

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Date : Mars 2026

Contact Presse : communication@kaltea.fr

## KALTEA : UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE SUR LE MARCHÉ DU CONFORT THERMIQUE

Fondé en 2018 par Kévin Torrano, KALTEA s'est rapidement imposé comme un **réseau national spécialisé dans la climatisation, les pompes à chaleur et les solutions de confort thermique**.

Aujourd'hui, le réseau compte **9 agences** et plus de **5 000 clients satisfaits**, dont plus de **600 ont témoigné en ligne**, illustrant la solidité et la fiabilité de son modèle. En 2025, KALTEA a réalisé **1 128 installations**, pour un chiffre d'affaires de **4 137 838 € HT**.

Les agences proposent des solutions complètes de chauffage, climatisation et pompes à chaleur, alliant performance énergétique, service de proximité et accompagnement personnalisé. Du conseil et de l'étude du projet à l'installation, jusqu'à l'entretien et la maintenance, KALTEA accompagne ses clients à chaque étape. Le réseau repose sur trois valeurs essentielles : **écoute, excellence opérationnelle et satisfaction client**.

Le marché du confort thermique est en pleine expansion, porté par le **réchauffement climatique**, la **transition énergétique** et une **demande croissante** de solutions efficaces. En 10 ans, **les ventes de pompes à chaleur ont triplé** pour atteindre 1,2 million d'unités en 2023, avec une popularité croissante des PAC air-air. Parallèlement, 45% des Français ont entrepris des rénovations énergétiques ces trois dernières années, et 31% envisagent d'en réaliser d'ici 2029. Ces tendances, combinées à un marché européen dynamique, offrent des perspectives très prometteuses pour 2025 et 2026.

## DES INVESTISSEMENTS STRATÉGIQUES POUR SOUTENIR LA CROISSANCE

Pour renforcer sa présence et optimiser la performance de ses concessions, KALTEA investit en 2025 dans un **nouveau CRM** spécialement adapté à l'activité et a noué un **partenariat avec un expert SEO** afin d'améliorer le référencement en ligne de ses agences. Ces initiatives s'inscrivent dans une stratégie globale d'innovation et de développement pour accompagner durablement le réseau et ses clients.

## UN RÉSEAU ACCESSIBLE AVEC UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET

KALTEA offre à ses concessionnaires un **accompagnement quotidien**, favorisant leur autonomie tout en renforçant la dynamique collective du réseau. Chaque nouveau concessionnaire bénéficie d'un parcours de **formation structuré**, théorique et pratique, pour démarrer son activité dans les meilleures conditions.

Aucune expertise préalable dans le secteur thermique n'est nécessaire : **rigueur, sens commercial et motivation** suffisent pour rejoindre KALTEA. La tête de réseau assure elle-même la formation et le suivi à chaque étape du projet entrepreneurial. Pour échanger directement avec l'équipe, rendez-vous sur le **stand P64 - Q65**. Kévin Torrano, fondateur du réseau, Anaïs, responsable des agences en succursale, ainsi que certains concessionnaires, seront présents.