

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.