





“

KÉVIN TORRANO

Fondateur

Entrepreneur et technicien dans l'âme, je crée ma première société en 2012. J'ouvre une agence, je monte une équipe, et perfectionne mes méthodes. Pour répondre au besoin du marché, **l'activité se concentre sur la climatisation réversible avec une offre de produits et de services dédiés.**

Mon premier métier est bien maîtrisé, mais **mon domaine de prédilection est la recherche permanente de la satisfaction client.** C'est une clé de réussite importante, que j'inscris dans nos valeurs d'entreprise.

Rattrapé par l'envie d'**entreprendre en collectif** et armé d'un **concept qui a fait ses preuves**, je décide de créer le premier réseau d'agences spécialisées dans la climatisation : KALTEA.

”

- ✓ **2012** : création de la première société d'automatismes et de climatisations.
- ✓ **2018** : création de Bio climat, nouvelle société experte en climatisation.
- ✓ **2019** : ouverture de la première agence KALTEA en succursale au Luc.
- ✓ **2020** : ouverture de la première concession KALTEA à Aubagne.
- ✓ **2021** : ouverture des agences KALTEA Aix et Nancy.
- ✓ **2022** : ouverture de l'agence KALTEA Sarrebourg et renforcement de l'équipe support.
- ✓ **2023** : ouverture de l'agence KALTEA Beauvais.
- ✓ **2024** : ouverture des agences KALTEA Courbevoie et Chalon.
- ✓ **2025** : ouverture de l'agence KALTEA Lyon Ouest.

E

Le réseau KALTEA devient national.

LE MARCHÉ

En croissance et plein d'avenir

3 fois plus

de ventes de pompes à chaleur en 10 ans pour atteindre 1,2 million d'unités en 2023.

- Source EGM - Ciril Group.

57%

des ménages sont propriétaires de leur résidence principale en 2024.

- Source INSEE.



Demandes croissantes de climatisation en Europe qui connaît un réchauffement climatique deux fois plus rapide que la moyenne mondiale.

- Source rapport de l'OMS.



Solutions efficaces pour la **réduction des gaz à effet de serre**.



Le marché français de la **climatisation, des pompes à chaleur (PAC) et des chauffe-eaux** est en pleine expansion, porté par le réchauffement climatique, la multiplication des vagues de chaleur et la transition énergétique.

- Source EGM du génie climatique et de la rénovation de logement en France métropolitaine Réalisé par Ciril Group.

Produits	Ventes	Évolution 2023	Description
PAC air-air	910 000	+13% sur un an	les plus populaires grâce à leur efficacité et polyvalence.
PAC air-eau	307 000	-14% sur un an	en baisse notamment depuis la suppression des aides MaPrimeRénov'.

+30%

de décès liés à la chaleur en Europe au cours des vingt dernières années.

- Source rapport de l'OMS.

- Source EGM - Ciril Group.

La répartition géographique de ces ventes est très inégale et surtout concentrée dans le sud de la France :

Sud de la France : jusqu'à 50% de taux d'équipement sur le pourtour méditerranéen.
Nord et Ouest (Bretagne, Normandie) : autour de 10%.

- Source EGM - Ciril Group.

En Europe, les pays ayant enregistré la plus forte demande en climatiseurs en 2023 sont :

L'Italie : près de 1,7 million d'unités vendues.

L'Espagne : un peu plus de 1 million d'unités vendues.

La France et la Turquie : entre 800 000 et 900 000 unités vendues.

La Grèce : 400 000 unités vendues.

- Source la Japan Refrigeration and Air-Conditioning Industry Association (JRAIA) 2023.



LE MARCHÉ

Les travaux énergétiques, une priorité pour les propriétaires Français.

26,2%

du CA des travaux d'entretien en 2024 concerne la **rénovation énergétique**.

- Source FFB, 2025, données 2024.

45%

des Français ont entrepris des rénovations énergétiques ces 3 dernières années.

- 38% pour réduire leurs dépenses.
- 31% pour améliorer leur confort.
- 16% pour agir pour l'environnement.

- Source EGM - Ciril Group.

31%

des foyers envisagent de faire des rénovations dans les 5 prochaines années.

- Source EGM - Ciril Group.

En 2017, le marché de la rénovation de logements représentait **75 milliards d'euros**.

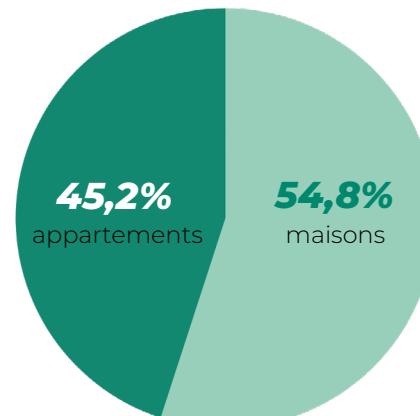


En 2020, il était estimé à près de **170 milliards**.

Avec les aides de l'État et des divers organismes publics, les Français sont plus enthousiastes à opérer des travaux de rénovation chez eux. Avec une préférence pour les travaux d'amélioration énergétique ces dernières années

- Source EGM - Ciril Group.

Répartition des logements selon le type d'habitation.



- Source INSEE, 2024, données 2021.

38,2 Millions

d'unités composaient le parc de logements en France métropolitaine au 1er janvier 2024.

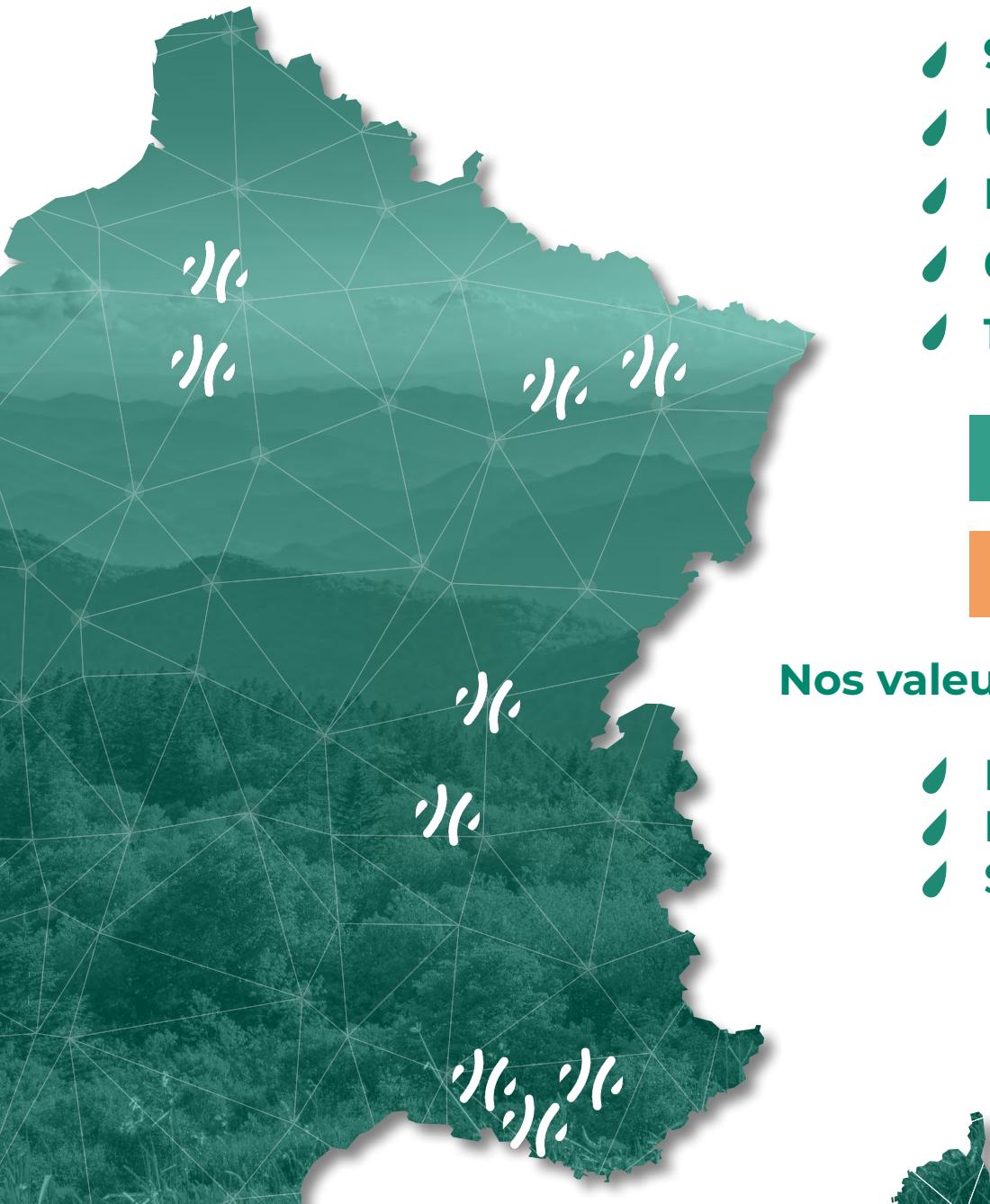
- Source INSEE, 2024.

5,8M de résidences principales en France sont des **passoires énergétiques**.

- Source Ministère de la transition écologique 2024.

LE RÉSEAU

accompagne cette tendance



KALTEA est un réseau de concessions avec :

- ❖ **9 agences ouvertes**
- ❖ **Un taux de transformation** proche de 40%
- ❖ **Entre 55% et 60%** de marge brute
- ❖ **600K€** de CA moyen après deux ans
- ❖ **10 à 20%** de résultat net moyen

+ de 5000 clients satisfaits

+ de 600 clients qui ont osé le dire

Nos valeurs :

- ❖ **Écoute et accompagnement**
- ❖ **Excellence opérationnelle**
- ❖ **Satisfaction client**

○○ Localisations prioritaires :

Bordeaux, Rennes, Lille, Toulouse, Nantes,
Montpellier, Grenoble, Rouen.



LES PRODUITS

Climatisations réversibles
Pompes à chaleur AIR/EAU
Pompes à chaleur piscine
Chauffe-eaux thermodynamiques

○○ Des équipements économes pour garantir à nos clients confort thermique et budget optimisé.



LES SERVICES

Audit et conseil
Vente et installation
Entretien
Dépannage / réparation

○○ Les services «après-vente» permettent d'inscrire la relation client dans la durée.



LES ENGAGEMENTS

Accompagnement et disponibilité, pour un service sur mesure, du conseil jusqu'au dépannage.

Expertise technique et commerciale : formation et certifications.

La qualité : des produits de grandes marques choisies.



HITACHI

LE CONCEPT KALTEA

Une agence de proximité ouverte 5jours/7



L'EMPLACEMENT

Un lieu qui garantit une très bonne visibilité, sur un flux passant, dans une zone commerciale ou à proximité.



Les emplacements doivent bénéficier d'un flux important de véhicules et/ou de piétons pour capter l'attention d'un nombre élevé de clients potentiels.



L'AGENCEMENT

À partir de 60m² de bureau/exposition et au moins 30m² de stockage.



Avec l'espace d'exposition le client peut effectuer une visite pour observer nos produits et se rendre compte de leurs dimensions et esthétisme. Cet espace d'exposition accroît la qualité de service et renforce la confiance du client.



L'ÉQUIPE

Au démarrage, 1 assistant(e) est nécessaire au fonctionnement de l'agence. L'équipe évoluera dans les mois qui suivent avec l'arrivée d'un technicien. Elle pourra être complétée par un poste de technicien en apprentissage, puis de commercial(e).



Avoir une équipe 100% KALTEA localement, c'est assurer avec proximité le suivi des projets de vos clients, de A à Z, pour garantir leur satisfaction.



L'ACTIVITÉ

En B2C principalement, notre cœur de cible est le propriétaire occupant. L'activité vit un phénomène saisonnier modeste (60% du CA réalisé entre mai et septembre).



LE CONCESSIONNAIRE KALTEA

Son métier :

Un chef d'entreprise,
acteur de l'économie locale.
Un commercial dans l'âme.

Ses principales missions :

Action commerciale proactive, locale, directe et indirecte : 75%
Management, gestion des plannings : 10%
Gestion des commandes et des approvisionnements : 10%
Tisser et entretenir un réseau local : 5%

Les étapes de votre projet

délais de création environ 6 mois

- ❖ **Prise de contact**, réception de la documentation.
- ❖ **Rendez-vous téléphonique découverte de 30 min** : valider les compatibilités et répondre aux premières questions.
- ❖ **Dépôt du dossier de candidature**, étude de faisabilité
- ❖ Accueil au siège pour une **journée découverte** : validation du projet commun.
- ❖ **Signature du DIP** et préparation du prévisionnel.
- ❖ **Signature du contrat** et validation de la feuille de route.
- ❖ **Formation en immersion métiers** : commerciale, technique et administrative.
- ❖ **OUVERTURE DE L'AGENCE** et accompagnement

CONDITIONS DE CRÉATION

Les conditions financières :

- ❖ Investissement total à partir de
93 000€
- ❖ Droit d'entrée
20 000€ HT
- ❖ Apport
27 900€
- ❖ Redevance d'animation et d'exploitation
5% du CA HT
mensuel
- ❖ Redevance communication
2% du CA HT
mensuel

Type de contrat :
concession sur 7 ans

“ OOO Paroles de concessionnaire :
KALTEA a joué un rôle important dans mon développement professionnel en m'apportant de **nombreuses connaissances techniques mais aussi entrepreneuriales**.
Au quotidien, KALTEA c'est aussi une **tête de réseau réactive et facilitatrice** sur une large palette de sujets centraux : gestion, communication, commerce, achats...



Sébastien DUCELLIEZ, KALTEA Lyon Ouest





L'ACCOMPAGNEMENT

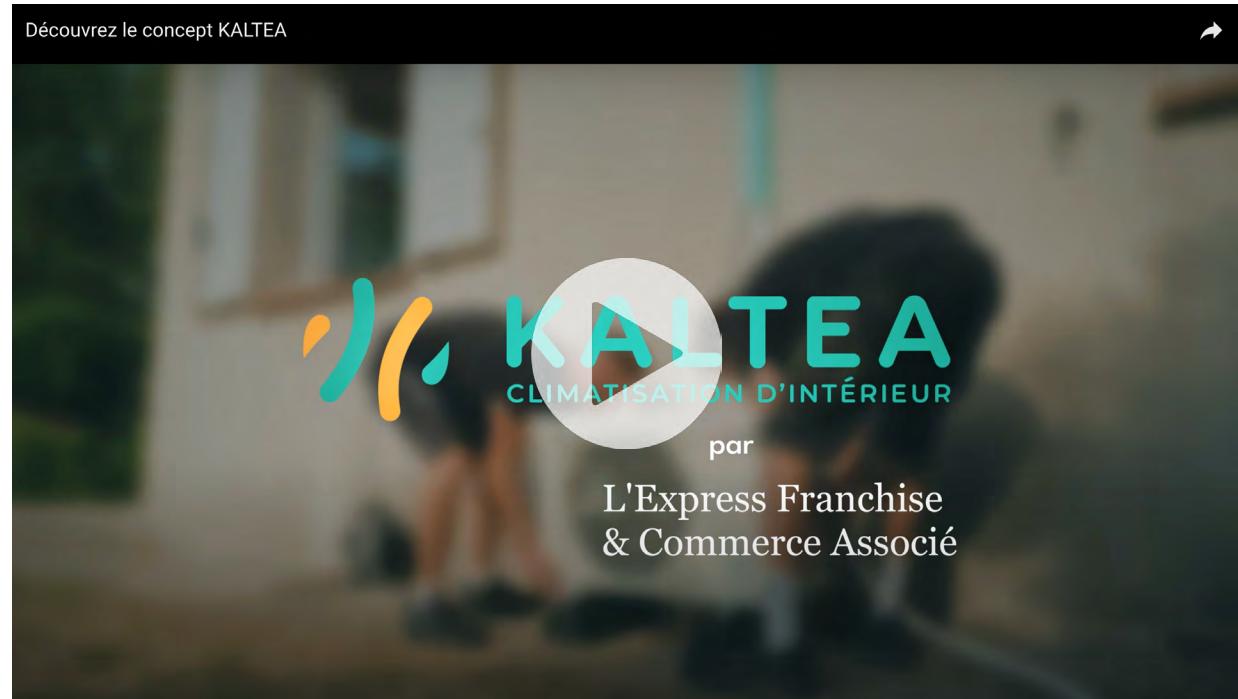
par la tête de réseau

- ❖ **Accès à une centrale de référencement** pour garantir des produits de qualité à des prix négociés.
- ❖ **Accompagnement et formation** dès la genèse du projet et tout au long de votre vie d'entrepreneur.
- ❖ Rencontres pour favoriser l'**échange d'expérience** entre concessionnaires et **bénéficier des meilleures pratiques éprouvées**.
- ❖ Soutien dans votre stratégie de **communication, image** de votre agence.
- ❖ Une **disponibilité au quotidien**, un **accompagnement structuré** et **2 visites annuelles** dans votre agence.

Présentation du réseau
EN VIDÉO



Interview de Kévin TORRANO



Découvrez le concept KALTEA
avec L'Express Franchise & Commerce Associé



GROUPE KALTEA

825 Rue André Ampère, 13290 Aix-en-Provence

www.kalteafrejoindrelereseau

developpement@kaltea.fr

