

EDITION
ANNIVERSAIRE
30 ans

CTA *Avance*

Le magazine des clients de CTA SA /// août 2011 /// N° 5



En harmonie avec la nature.
Pour la Suisse, en Suisse.

CTA
- climat - froid - chaud



EN HARMONIE AVEC LA NATURE

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Cette année, CTA fête ses trente ans d'existence. L'histoire de la société commence en 1981 avec la construction de locaux informatiques climatisés. Depuis lors, CTA est devenu un fournisseur innovant et bien établi de solutions pour les secteurs du climat, du froid et du chaud. Un atout supplémentaire vient compléter ces trois piliers: le service global disponible à l'échelle nationale 24 heures sur 24 pour nos clients.

Dans le cadre d'un entretien avec Gregor Andreoli, président du conseil d'administration et fondateur de la société, cette édition s'intéresse à l'évolution réussie de CTA. Marco Andreoli, son CEO, tourne son regard vers l'avenir et nous présente la voie que va emprunter CTA. Quant à Dr Walter Steinmann, directeur de l'Office fédéral de l'énergie, il se penche sur notre avenir à tous, car jour après jour, il s'applique à concevoir notre approvisionnement énergétique futur.

Dans ce contexte, un aspect de plus en plus important est l'utilisation efficace de l'énergie. Avec sa technologie moderne des pompes à chaleur, CTA y contribue notablement. Souvent, il est prétendu que le nombre croissant de pompes à chaleur fait augmenter la consommation d'électricité. Là, il est bon de remarquer que les quelque 150'000 pompes à chaleur exploitées dans le pays représentent moins de 1 pourcent de la consommation électrique. Si en Suisse, on remplaçait tous les chauffages électriques par des pompes à chaleur, il serait même possible d'économiser une quantité d'électricité correspondant à la production de la centrale atomique de Mühleberg.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir!
Votre équipe CTA



**Gregor Andreoli, fondateur de la société
et président du conseil d'administration,
et Marco Andreoli, CEO.**

Impressum

Editeur: CTA SA, Hunzikenstrasse 2,
CH-3110 Münsingen, redaktion@cta.ch;
publié en langue allemande et en langue française
Photos: Reto Andreoli, Stefan Anderegg/BZ
Conception/graphisme/DTP: Panache AG,
Kommunikation und Design, 3000 Berne 6

Sommaire



04

NEWS /// PAGE 04

CTA – Vue d'ensemble



06

L'HISTOIRE DE CTA /// PAGES 06–08

Un entretien intéressant avec Gregor Andreoli

PRIX DE L'ENTREPRISE SVC 2011 /// PAGE 10

CTA en haut du podium

LA NOUVELLE ÈRE ÉNERGÉTIQUE /// PAGE 11

Le directeur de l'Office fédéral de l'énergie informe.

DES DÉCLARATIONS CLAIRES /// PAGES 12–13

Voilà ce que la Suisse pense de CTA

LE CLUB DES SUPPORTERS CTA /// PAGE 14

Les souvenirs personnels de Peter Wymann

LA NOUVELLE GÉNÉRATION /// PAGE 15

Les tâches quotidiennes des jeunes collaborateurs



18

RÉALISATIONS RÉCENTES /// PAGES 18–19

La technologie suisse au service des entreprises suisses

DES DONNÉES FRAÎCHES GRÂCE À CTA /// PAGE 22

Dans le centre de sauvegarde de la banque Raiffeisen

UN SYSTÈME RAFFINÉ /// PAGE 23

La technique des bâtiments du Einstein Congress à St-Gall



24

RESPIRER LE BON AIR DE LA MONTAGNE /// PAGE 24

L'ambiance agréable d'un chalet

CONCOURS ANNIVERSAIRE /// PAGE 25

E-bike CTA à gagner

AVEC ENTHOUSIASME /// PAGES 26–27

Les perspectives de Marco Andreoli, CEO de CTA

3 HOMMES – 4 PILIERS /// PAGE 28

La base de CTA

L'IDENTITÉ CTA: LE LOGO /// PAGE 29

Histoire de l'image de la société



29



News



A ///



B ///



C ///



D ///

A /// CTA remporte le Prix de l'Entreprise SVC Espace Mittelland 2011 du Swiss Venture Club.

B /// CTA mise également sur les agents frigorigènes naturels. Après avoir travaillé pendant des années avec le NH3, CTA redonne vie aux installations à l'ammoniac. Les chillers industriels de haute qualité peuvent être fabriqués individuellement selon les besoins. Nous vous informons volontiers sur les nombreux avantages de cette technique.

C /// Climat – Froid – Chaud – Service: en harmonie avec la nature. La nouvelle présence visuelle de CTA affiche clairement de quoi il retourne.



E ///



F ///



G ///



H ///

D /// Le tarif 2011 pour les climatiseurs split est arrivé ! Avec plus de 70 modèles, CTA offre la solution appropriée: cassettes plafonnères, plafonniers encastrables, consoles ou appareils plafonniers apparents. Construction compacte peu encombrante, compresseur Inverter à courant continu économe en énergie, exploitation silencieuse ou programmeur 24 heures. Réfrigérer ou chauffer – CTA offre plus.

E /// Depuis 30 ans, l'histoire de CTA est celle d'une entreprise suisse sur la voie du succès. La progression logique et systématique: de la climatisation au froid et au chaud, avec le support d'un service puissant. La «famille CTA» est à votre service.

F /// Après plus de 10 années de présence à Lausanne, CTA vient d'ouvrir une seconde agence à Fribourg pour la clientèle de Suisse romande. Aldo Buntschu en est le responsable compétent: en tant que monteur et dessinateur en chauffage puis responsable de produits, il a pu acquérir de vastes connaissances. Il est secondé dans ses tâches par Olivier Schornoz, technicien ES en chauffage.

G /// Sous la responsabilité de Urs Oeschger, l'équipe des ventes CTA, des spécialistes compétents du secteur CVC, a intégré les nouveaux locaux administratifs Chaud de Bâle. En renforçant son réseau, CTA se positionne de manière optimale à proximité de sa clientèle et peut profiter pleinement du potentiel de synergie des quatre secteurs d'activité Climat, Froid, Chaud et Service.

H /// A partir de l'été 2011: nouveau fourreau en acier inoxydable et design moderne pour Aeroheat, les pompes à chaleur air/eau pour pose à l'extérieur. Ces coiffes en acier inoxydable définissent de nouveaux standards. Si les pompes à chaleur CTA étaient déjà connues pour être les plus silencieuses du marché, leur nouvelle version a permis d'économiser encore une fois 2 dB (A) sans supplément de prix. Ceci concerne les modèles Aeroheat CS 1-14a/CS 1-18a/CS 1-25a/CS 1-31a, ainsi que CB 1-18a.



«Les collaborateurs sont la clé du succès»

Gregor Andreoli, fondateur de la société et président du conseil d'administration, explique comment il a guidé CTA vers le succès depuis sa fondation il y a 30 ans.

INTERVIEW AVEC GREGOR ANDREOLI

Avec quel concept commercial avez-vous fondé CTA il y a 30 ans?

Gregor Andreoli: Nous étions trois partenaires commerciaux qui se sont regroupés pour former Computer Technik AG afin de construire et d'équiper ensemble des locaux informatiques. Nos clients obtenaient des installations équipées clés en main, y compris l'infrastructure comme fonds doubles, aménagements, alimentation électrique, contrôles d'accès et climatisation. Chacun d'entre nous a apporté son savoir-faire, ce qui nous a permis de proposer à notre clientèle des solutions globales fournies par un prestataire unique. Mon domaine était la climatisation.

Avez-vous eu du succès dès le début avec ce concept?

Oui. Notre offre était nouvelle sur le marché et la technique informatique était en énorme croissance à l'époque. Une autre clé de notre succès a été le service extrêmement performant que nous sommes parvenus à mettre sur pied. Nous n'aurions pas pu vendre des installations de climatisation aux centres informatiques si nous n'avions pas pu offrir en même temps une assistance efficace. Parfois, nous avons même dû fournir des garanties d'intervention et assurer que l'installation serait à nouveau opérationnelle dans un laps de temps précis en cas de défaillance. C'est ainsi qu'est née notre organisation de service qui, jusqu'à aujourd'hui, constitue un pilier important de notre société et nous distingue de nos concurrents.

Quel rôle les collaborateurs ont-ils joué dans l'édification de la société?

Un rôle primordial. Les collaborateurs ont su convaincre notre clientèle par leur performance, mais aussi en tant qu'ambassadeurs de CTA. Cela nous a aidés à grandir rapidement. Depuis le début, nous avons travaillé main dans la main, en équipe bien rodée. L'identification des collaborateurs avec l'entreprise a été importante dès le départ. Dans la phase initiale, la plupart nous ont rejoints par le biais de contacts personnels. CTA était perçue comme un employeur intéressant. Il fallait trouver des solutions à des problèmes exigeants, et nos clients nous appréciaient beaucoup. De plus, nous avons fait participer nos collaborateurs au succès dès le début. Dès le départ, la formation continue a été un sujet omniprésent. Etant donné que nous avons investi un nouveau terrain sur le marché, nous nous devons d'encourager nos employés et de les laisser se familiariser à leurs tâches.

Pouvez-vous décrire votre style de gestion dans la phase de fondation de la société?

À l'époque, j'en ai pas eu le temps d'y réfléchir. Rétrospectivement, je constate que j'ai toujours eu une grande confiance en mes collaborateurs et que j'ai délégué des compétences. Je n'accordais pas d'importance à la hiérarchie. Ce qui était au centre des préoccupations, c'était le problème à résoudre d'un commun effort. Les solutions innovantes naissent lorsque vous laissez suffisamment de liberté de mouvement aux différents acteurs pour réfléchir et pour agir.

Pourquoi vous êtes-vous séparé de vos partenaires commerciaux en 1989?

Avec la croissance, les tâches de gestion sont devenues de plus en plus importantes. Cela a déplu à l'un des mes partenaires qui



A /// Personne ne connaît mieux l'histoire de la société que Gregor Andreoli, son fondateur et président du conseil d'administration.

B /// CTA – une étoile resplendissante au firmament des économies d'énergie.

A ///

CTA



30
ans de
«Succès
commun»

CTA

B ///

a alors annoncé son départ en préretraite. Le partenaire restant et moi-même avons alors décidé de nous scinder en deux parties: Aménagement d'une part et Climat/froid de l'autre. Avec le recul que j'ai aujourd'hui, cette décision a été une occasion unique pour moi car, à partir de ce moment-là, j'ai pu diriger moi-même l'évolution de l'entreprise et la positionner sur le marché de manière à ce que tout coïncide au mieux avec mes collaborateurs et leurs compétences.

Votre stratégie a-t-elle été influencée par le fait que vous fassiez cavalier seul?

Sans mes partenaires, nous ne pouvions plus proposer des locaux informatiques complets. Mais le marché stagnait de toute façon car, à la fin des années quatre-vingt, bon nombre de sociétés avaient fait fusionner leurs centres informatiques et, grâce au progrès technologique, les ordinateurs généraient moins de chaleur. Nous avons réagi à cela en nous imposant sur le marché de la climatisation. Ainsi, nous avons pris en charge la représentation exclusive des produits de trois fabricants d'appareils de climatisation étrangers et avons contacté les planificateurs et les installateurs. Jusque là, ceux-ci nous avaient considérés comme des concurrents. Avec le soutien de nos clients de l'époque qui souhaitaient continuer à réaliser de nouveaux projets avec nous, nous sommes parvenus à convaincre les planificateurs et les installateurs des avantages d'une coopération et à en faire nos nouveaux clients. Ceci a été le point de départ pour élargir nos activités au pays tout entier dans le secteur climat/froid.

Et ensuite, vous êtes entré dans le marché du chaud?

Techniquement parlant, toute installation de climatisation et de refroidissement est une pompe à chaleur. En 1992, nous avons donc commencé à construire nous-mêmes des pompes à chaleur pour des objets plus volumineux. Nous avons toujours voulu offrir des solutions avec une propre valeur ajoutée importante. Cela rend le travail bien plus passionnant pour les employés. C'est pourquoi nous avons investi beaucoup d'argent dans le développement et dans la propre fabrication. Alors que d'autres transféraient leur production à l'étranger, nous l'avons développée ici. Nous avons toujours réalisé ces investissements avec nos propres moyens. Notre croissance était modérée mais constante et aujourd'hui nous sommes fiers d'être une entreprise familiale suisse indépendante, employant 200 personnes et produisant plus de 70 pourcent de la valeur ajoutée en Suisse.

La question de la succession est souvent un point critique dans les entreprises familiales. Comment avez-vous procédé pour garantir une réussite?

Pour régler la prise de relève, il faut prendre conscience de sa

responsabilité envers les employés, envers les clients et la famille, et envers soi-même. Dans ce contexte, il ne faut pas uniquement se contenter de transférer les actions à la génération suivante. Passer le flambeau est un long processus. Chez CTA, je l'ai initié en transférant tout d'abord la responsabilité à une direction soigneusement composée. Au bout d'un certain temps de coopération, ses membres ont élu un représentant comme CEO en leur sein.

Cela signifie donc que ce processus avait une issue inconnue et qu'il n'était pas sûr, a priori, que votre fils prenne la tête de l'entreprise?

Oui, au départ, j'ai laissé tout cela en suspens. Certes, Marco avait déjà affirmé clairement sa position envers l'entreprise, mais la direction avait bien évidemment besoin de temps pour se consolider. Aujourd'hui, je suis très heureux de voir comment les cadres dirigeants de la société coopèrent les uns avec les autres. Ils entretiennent des relations cordiales empreintes de respect mutuel.

Et comment voyez-vous votre rôle en tant que président du conseil d'administration?

Aujourd'hui, je suis disponible pour prodiguer des conseils lorsqu'on me le demande. Cela donne une certaine assurance à la direction. Chaque mois, nous nous réunissons toute une journée et faisons des réunions supplémentaires hors planning si nécessaire. Bien sûr, je suis impliqué lors de la prise de décisions stratégiques. Cependant, je suis disposé à transmettre entièrement mes responsabilités le jour venu. L'arrangement actuel existe depuis trois ans et j'ai maintenant 68 ans. Je pense continuer tant que cela est dans l'intérêt de l'entreprise. L'un des avantages de notre solution est, pour moi, que cela maintient jeune de rester dans une société dans laquelle on a investi toute sa ferveur. Mais je suis parfaitement conscient que je vais devoir me retirer lorsque je ne pourrai plus suivre le mouvement.



Nos collaborateurs sont les principaux ambassadeurs de CTA SA.



A /// «Pour vous. Pour l'environnement. Nous produisons en Suisse»: Des déclarations mises en pratique quotidiennement par CTA.

B /// Climat – Froid – Chaud et, comme quatrième pilier, un service rapide, fiable et compétent sur lequel la clientèle peut compter à tout instant.

A ///



B ///

Le SVC met en mouvement – CTA SA aussi



A ///

A /// Une atmosphère décontractée lors de la remise du 9^e Prix de l'Entreprise SVC Espace Mittelland le 8 juin 2011 à Berne

B /// Des gagnants rayonnants: Jürg Bigler, CEO Bigler SA Fleischwaren, Marco Andreoli, CEO CTA SA (1^{er}) et André Lüthi, CEO Globetrotter Travel Service SA (de g. à d.).

Photos: Stefan Anderegg/BZ



Le Swiss Venture Club (SVC) aide et soutient les PME suisses et grâce au Prix de l'Entreprise SVC, il braque les projecteurs sur les prestations entrepreneuriales exceptionnelles. Lors de la 9^e remise du prix pour l'Espace Mittelland, CTA SA était sur les devants de la scène. Le SVC félicite la famille des fondateurs, la direction et tous les collaborateurs de CTA SA pour avoir remporté ce prix et pour les prestations exceptionnelles ayant permis cette attribution.

SWISS VENTURE CLUB (SVC)

Au départ, une constatation certaine: l'avenir de la Suisse en tant que lieu d'implantation des PME revêt une importance décisive pour notre économie. Hans-Ulrich Müller souhaitait attirer l'attention sur les attentes des PME et contribuer ainsi à la création et à la sauvegarde d'emplois. En fondant le SVC avec Elisabeth Zölch-Balmer (ancienne Conseillère d'Etat) et Dr Beat Brechbühl (partenaire du cabinet d'avocats Kellerhals), qui partagent tous deux ses opinions, il a mis sur pied une organisation efficace pour poursuivre ces objectifs. Association indépendante à but non lucratif, le SVC et ses plate-formes de réseautage

offrent des possibilités d'échanges aux entrepreneurs, un terrain idéal pour faire germer des idées innovantes. Ces dernières années, le SVC a déjà créé cinq plate-formes qui, selon le slogan anniversaire «le SVC met en mouvement – depuis 10 ans», permettent de donner des impulsions et d'organiser des rencontres:

- au niveau de l'inspiration: le Prix de l'Entreprise SVC fait de certaines sociétés le sujet dont on parle et rend publiques leurs prestations innovantes.
- au niveau du perfectionnement: SVC Formation permet des échanges pratiques sur des thèmes intéressants pour les PME, ainsi qu'une formation sur mesure.
- au niveau de l'évolution: SVC Finance joue l'intermédiaire pour accéder à des formes alternatives de financement. Ainsi, SVC-SA pour le capital-risque des PME met jusqu'à 100 millions de francs suisses de capital-risque à la disposition des PME.
- au niveau de la santé et de la flexibilité: pour SVC Sport, la rencontre et la création de nouveaux liens dans une atmosphère décontractée sont au premier plan.
- pour vaincre les obstacles: SVC Politique offre une tribune aux PME auprès des autorités et du monde politique.



B ///

Pendant ces dix dernières années, à l'occasion d'une rencontre spontanée lors d'un évènement SVC, certaines sociétés ont trouvé le partenaire idéal pour régler leur problème de succession, d'autres ont élaboré avec un expert un nouveau processus de fabrication ou reçu des candidatures de spécialistes hautement qualifiés grâce à la publicité obtenue. Pour le futur, Hans-Ulrich Müller et le SVC espèrent que les PME suisses demeurent innovantes et en mouvement, prennent des chemins de traverse et laissent libre cours à de nouvelles idées. Nous pouvons tous être fiers de la performance quotidienne des PME.

La nouvelle ère énergétique



A /// Prêt pour l'utilisation propre chez des consommateurs avertis en matière d'énergie.

B /// Walter Steinmann, directeur de l'Office fédéral de l'énergie, avec son auditoire intéressé.

Walter Steinmann, directeur de l'Office fédéral de l'énergie, parle de la politique énergétique du futur.

IL FAUT AGIR

Il y a quelques années, la société de transports publics de Zurich VBZ (Zürcher Verkehrsbetriebe) a lancé une campagne publicitaire et fait naviguer sa flotte de bateaux avec le slogan «Ich bin auch ein Tram» (Je suis aussi un tram) pour illustrer la structure du système des transports publics. Un système dans lequel aucun élément ne peut être considéré de manière isolée, indépendamment des autres: une description qui s'applique tout aussi bien à l'approvisionnement énergétique. Des technologies de production propres en font partie au même titre que des consommateurs avertis et conscients, ou bien encore des technologies d'augmentation du rendement et des réseaux performants.

Dans tous ces domaines, la Suisse, avec ses compétences en termes de recherche, de technologie et de prestations, fait partie des pionniers à l'échelle mondiale. Des atouts que nous ne devons pas oublier dans le débat animé et constant sur l'énergie, mené depuis les événements tragiques survenus au Japon. Constituant la base solide sur laquelle nous pouvons édifier notre avenir en matière d'énergie, ils nous permettent de profiter de la transformation nécessaire de notre système énergétique également au niveau économique. Sans anticiper les décisions politiques relatives à l'énergie des prochains mois, une chose est d'ores et déjà claire: il faut agir car nos infrastructures énergétiques vieillissent, doivent être remplacées, agrandies et modernisées. Du consommateur rénovant sa maison individuelle et remplaçant son ancien système de chauffage par une solution moderne, économe en énergie, peut-être par une pompe à chaleur de CTA SA, jusqu'aux nouvelles

lignes électriques connectant notre pays à l'Europe électrique des énergies renouvelables.

Beaucoup de travail et des défis exigeants nous attendent, mais en même temps, des chances exceptionnelles pour des entreprises suisses innovantes sachant maintenant se positionner correctement. Avec les énergies renouvelables, les solutions économes en énergie et en ressources combinées à la fiabilité et à la qualité suisse éprouvées, elles sont en mesure de conquérir les futurs marchés nationaux et internationaux dans les prochaines décennies. Un avenir dans lequel chaque foyer arbore avec fierté le slogan «Je suis aussi une centrale énergétique».

Walter Steinmann, directeur de l'Office fédéral de l'énergie



30 ans de «Succès commun»

CTA

Les déclarations de nos partenaires

Le rapport prix-rendement des produits de technique du bâtiment de CTA SA est correct. Outre la qualité des produits, nous apprécions également le professionnalisme de CTA. Lorsque nous avons des questions techniques à clarifier, nous obtenons des réponses compétentes et nos demandes d'offre sont traitées rapidement.

Carmine Antenucci, chef du service Chauffage, Rosenmund Haustechnik AG, Bâle (Chaud)

Pour la mise au point de concepts énergétiques innovants, nous misons volontiers sur la collaboration avec CTA SA, car grâce au savoir-faire de haut niveau et à la vaste expérience de ses spécialistes, CTA nous aide à chaque fois à mettre en œuvre des projets pilotes dans les secteurs du chaud et du froid.

Alfons Curtins, directeur, energieatelier ag, Thoun (Froid et chaud)





Nous travaillons avec CTA SA depuis 1985, car la société ne se contente pas de nous vendre des composants des secteurs de la climatisation et du froid. Bien au contraire. CTA nous aide également lors de la mise en service des installations et par ce service précieux à nos yeux, elle se montre responsable de ses produits.

Werner Neeracher, propriétaire de Robert Schneider Luft- und Klimatechnik AG, Zurich (Climat)

Depuis 25 ans, CTA SA nous offre un service unique à un prix correct. Les spécialistes de CTA connaissent notre société par cœur, de telle sorte qu'à chaque fois, nous pouvons mettre au point des solutions intelligentes sur mesure pour nos besoins spécifiques.

Jürg Schneider, responsable Bâtiment/Services Ringier Print, Adligenswil AG, Lucerne (Service)

 **Climat**
 **Froid**
 **Chaud**
 **Service**

Le club des supporters CTA



A /// Peter Wymann, l'homme de tous les instants en théorie comme en pratique depuis près de 30 ans.

Peter Wymann a participé à l'évolution de CTA, depuis sa fondation jusqu'à la moyenne entreprise moderne qu'elle est devenue aujourd'hui.

«NOUS SOMMES UN CLUB DE SUPPORTERS CTA.»

«L'ambiance de travail était très familiale», se souvient Peter Wymann lorsqu'il évoque ses premières années chez CTA. En 1987, il était entré dans l'entreprise en tant que responsable du service et montage, le service constituant aujourd'hui le quatrième pilier de CTA. Outre cela, il était également responsable des pièces de rechange, gérant divers chantiers, et en plus, il s'occupait du service des ventes. A Münsingen, l'appartement 5 pièces servant de siège à la société n'abritait qu'une poignée de collaborateurs. Le vendredi soir, on allait alors encore déguster ensemble sa bière à la brasserie «Ochsen» de Münsingen, et bien souvent, elle était suivie d'une savoureuse côtelette de porc.

UN SERVICE CLIENTÈLE PERSONNALISÉ

«Mais nous travaillions également. Au moins autant qu'aujourd'hui», se souvient Peter Wymann lorsqu'il passe en revue les premières années. Un engagement qui allait porter ses fruits car CTA a vite grandi. La palette des tâches incombant à Peter Wymann diminue alors, mais ses responsabilités, quant à elles, augmentent. Lorsque les secteurs Service et Montage sont scindés, il peut choisir lequel des deux il souhaite diriger. Il opte pour le secteur Service et avec le temps, il fait de son poste un énorme atout pour la société. En tant que responsable Service, Peter Wymann s'occupe des clients importants lorsqu'une installation a été vendue. Et lorsque celle-ci doit être agrandie, déplacée ou remplacée, Peter Wymann

est là avec son savoir-faire pour résoudre le problème. Ainsi, avec le temps, des relations de longue durée se créent avec la clientèle et permettent à plusieurs reprises la réalisation de nouveaux projets. «Le chef de l'entretien de Ringier partira à la retraite l'année prochaine un mois après moi», déclare Peter Wymann, laissant ainsi discerner que certaines de ses relations ont quitté le cadre professionnel pour devenir amicales.

DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES DE PLEIN GRÉ

Mais beaucoup de choses ont changé. «Souvent, mes contacts ne sont plus autorisés à prendre les décisions», déplore-t-il. Fréquemment, les managers compétents basent leurs décisions uniquement sur le prix d'achat d'une installation, observe-t-il. Et souvent, la qualité, ayant son prix bien entendu, ou bien le service global de CTA ne sont pas pris en compte. Mais chez CTA également, beaucoup de choses ont changé au fil des années. Sur les 200 personnes employées, toutes ne s'identifient pas de la même façon avec l'entreprise. Malgré cela, CTA essaye de maintenir l'aspect familial.

«Déjà à l'époque, nous étions un club de supporters CTA et venions travailler de plein gré même un samedi pour achever un projet», constate Peter Wymann avec le recul. Mais aujourd'hui également, il y a des raisons d'être fier. «CTA est une entreprise innovante et demeure un employeur très social. De plus, en tant que cadre, je continue de disposer de grandes libertés d'action.»

«Je suis fier d'avoir pu participer et contribuer au succès actuel de CTA, et si c'était à refaire, j'exercerais exactement le même emploi dans la même société.»

La nouvelle génération



A /// «Il me faut du changement et des tâches variées à mon poste de travail. C'est ce que j'apprécie chez CTA»: Nicolas Gfeller

B /// «Chez CTA, j'ai appris à travailler de manière autonome et à prendre mes propres responsabilités»: Daniela Rufener

Daniela Rufener, jeune employée de commerce, et Nicolas Gfeller, monteur en froid, se sont lancés dans la vie professionnelle chez CTA et ont progressé rapidement.

CTA AIDE LES JEUNES PROFESSIONNELS À ALLER DE L'AVANT

Lorsque Nicolas Gfeller commence son stage de préapprentissage de monteur en froid, il ne sait pas exactement ce qui l'attend. Mais bientôt, sa retenue initiale se transforme en enthousiasme. «J'ai rapidement apprécié la diversité de ce travail», se souvient le jeune professionnel. La formation de monteur en froid permet de découvrir d'autres métiers. Ainsi, l'apprenti câble une armoire électrique comme un électricien et apprend à cintrer des tubes comme un chauffagiste. Il lime et soude comme un professionnel de la construction d'installations, et il apprend à lire des plans d'unités frigorifiques et électriques. «Après la fin de mon apprentissage en 2004, j'ai tout d'abord travaillé en tant que technicien de service», raconte Nicolas Gfeller. Il a ainsi découvert la Suisse dans son propre véhicule de service.

RAPIDEMENT AUTONOME

Après avoir terminé son apprentissage d'employée de commerce en 2007, Daniela Rufener a également pu commencer à travailler immédiatement à un poste nouvellement créé chez CTA en tant que collaboratrice spécialisée chargée des comptes débiteurs/créditeurs. Elle a profité du fait que l'entreprise en croissance génère sans cesse de nouveaux emplois. Pendant son apprentissage, Daniela Rufener a cependant également pu faire une autre expérience. «La société ayant évolué tellement

rapidement, on m'a attribué un nouveau formateur à deux reprises». Etant donné qu'en plus, les plans de formation avaient été modifiés, les contenus de la formation et les compétences n'étaient pas toujours clairs. «Mais ainsi, j'ai appris rapidement à prendre des décisions de manière autonome et à faire preuve d'initiative», telle est la conclusion positive qu'elle tire de cette expérience. Aujourd'hui, l'employée de commerce se plaît toujours beaucoup chez CTA. D'une part, l'employeur lui permet une formation continue de comptable diplômée. D'autre part, sa supérieure lui confie régulièrement des tâches exigeantes lui permettant de se perfectionner sur le plan professionnel.

PLANIFIER DES INSTALLATIONS COMPLEXES

Nicolas Gfeller, monteur en froid, a fait une expérience similaire. Au bout de deux ans en ligne de mire face à la clientèle, un poste administratif de chef de projet lui est confié et il s'y plaît beaucoup. «Cependant, au départ, ça n'a pas été facile. Rien que la rédaction d'une lettre toute simple est un défi pour un monteur», dit-il aujourd'hui. Il semble néanmoins avoir bien rempli sa tâche car en début d'année, Nicolas Gfeller a été nommé au sein de l'équipe Exclusivité CTA pour la conception d'installations sur mesure pour des fabrications maison. Papa depuis peu, il envisage même de reprendre l'école technique, afin de pouvoir prendre encore plus de responsabilités pour les installations complexes qu'il planifie.

30
ans de
«Succès
commun»

CTA

CTA





Klima

Klima

Kälte

Wärme

< Kurzzeit P

Empfang >

Besucher

Réalisations récentes

Les entreprises suisses misent sur la technologie suisse.



B ///



C ///

A /// L'entreprise Hublot a choisi une unité haute performance avec compresseur Turbocor de la maison CTA.

B /// Chez Hublot, les groupes frigorifiques TECS avec compresseurs Turbocor assurent une exploitation énergétique efficace.

C /// Le compresseur compact à paliers magnétiques avec variateur de vitesse numérique permet d'obtenir d'excellents rendements par rapport aux compresseurs volumétriques conventionnels.



CUBE ÉNERGÉTIQUE

Objet: Hublot

Type:	production d'eau glacée
Compresseurs:	turbocor
Mise en service:	2008
Nbre de machine:	1
Puissance:	406 kW
EER (Energy Efficiency Ratio):	4.0
ESEER (European Seasonal Energy Efficiency Ratio):	9.2



D ///



E ///

D /// Hublot – l'histoire du succès dans l'univers des montres d'exception.

E /// Des aérorefrigérants pour dissiper l'énergie en produisant de l'eau glacée.



A ///



ÉCOLE POLYTECHNIQUE
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

A /// Sur le site de l'EPFL à Lausanne se trouvent plusieurs douzaines d'appareils et d'installations de CTA. Ainsi, le Quartier de l'innovation est chauffé avec une pompe à chaleur de 1000 kW et la bibliothèque du Learning Center est climatisée avec des appareils CTA.



CUBE ÉNERGÉTIQUE

Objet: EPF Lausanne

Type:	pompe à chaleur eau/eau
Compresseurs:	à vis
Mise en service:	2010
Nbre de machine:	1
Puissance:	1'000 kW
COP W10/W45:	4.17



B ///



B /// Dans le cadre du programme ECO-21, l'entreprise DuPont de Nemours a décidé de remplacer ses anciens groupes frigorifiques par des installations CTA avec compresseurs Turbocor, permettant ainsi d'économiser quelque 1.5 GWh par an.



CUBE ÉNERGÉTIQUE

Objet: DuPont de Nemours

Type:	production d'eau glacée
Compresseurs:	Turbocor
Mise en service:	2010
Nbre de machines:	4
Puissance:	4 × 500 kW = 2'000 kW
EER (Energy Efficiency Ratio):	3.9
ESEER (European Seasonal Energy Efficiency Ratio):	9.16

Des données fraîches grâce à CTA



A /// Le nouveau centre informatique de sauvegarde des données du groupe bancaire suisse Raiffeisen refroidit ses unités de traitement avec la technique CTA économe en énergie.

B /// En exploitation, les groupes frigorifiques CTA FOCS-W 1302 R ont une puissance de 327 kW chacun et permettent une récupération intégrale de la chaleur.

Dans les centres informatiques, des données électroniques sont traitées. Ceci génère de la chaleur devant être évacuée: les installations ont besoin d'être refroidies.

RAIFFEISEN MISE SUR CTA

Outre la grande fiabilité requise, le défi consiste à mettre au point une installation permettant une utilisation énergétique particulièrement efficace. Depuis longtemps, Raiffeisen applique une stratégie prônant une meilleure efficacité énergétique. Depuis la moitié des années 1990, la technique CTA a su convaincre dans le cadre de projets divers et elle a ainsi été choisie pour la nouvelle installation. Un argument majeur fut la technique indépendante du modèle de rack, ce qui permet de garder une grande flexibilité pour le choix des aménagements informatiques. Aujourd'hui, deux groupes frigorifiques CTA TECS HF4 sont en service pour une performance de réfrigération de 1'207 kW chacun. Grâce à la technologie du compresseur Turbocor, ils fournissent de très bonnes valeurs de rendement (entre 5.5 et 16.8) à plein régime comme en charge partielle. De plus, deux CTA-FOCS W 1302 R sont également opérationnels avec une performance de 327 kW chacun en mode de réfrigération et une récupération de chaleur à 100%. La chaleur est transmise aux locataires du bâtiment existant. Dans les locaux mêmes du centre de sauvegarde, 24 appareils de climatisation de précision, des modèles CTA-TDCV 4300 Big de 78.5 kW chacun, ont été installés afin de fournir l'air froid nécessaire à la ventilation des racks. Là aussi, lors de la planification, il a été veillé à ce que les appareils avec ventilateurs EC puissent être exploités en charge partielle. Les ventilateurs EC tournent à 50% et ne consomment plus que 1.3 kW, ce qui correspond à une valeur EER de rendement énergétique de 28.7 (puissance frigorifique/consommation des ventilateurs).



Deux groupes frigorifiques TECS HF4 fournissent une puissance frigorifique de 1207 kW chacun. Ces modèles sont équipés de compresseurs Turbocor à paliers magnétiques.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

2 groupes frigorifiques TECS HF4 avec une puissance de réfrigération de 1'207 kW chacun; Valeur EER* 5.5 à plein régime, en charge partielle et avec des températures réduites de réfrigération de retour jusqu'à 16.8 Valeur; ESEER** 9.1

2 groupes frigorifiques FOCS W 1302 R avec une puissance de réfrigération de 327 kW chacun et récupération de chaleur; TEER*** 6.55

24 appareils de climatisation de précision TDCV 4300 Big pour exploitation à l'eau froide avec ventilateurs EC; puissance frigorifique max. 78.5 kW; valeur EER de 9; avec une puissance de 50% des ventilateurs 28.7

* EER (Energy Efficiency Ratio, efficacité en mode froid)

** Valeur ESEER (European Seasonal Energy Efficiency Ratio, efficacité sous charge partielle aux conditions normalisées)

*** Valeur TEER (Total Energy Efficiency Ratio, efficacité totale; puissance calorifique et frigorifique/puissance absorbée)

Un système raffiné



A /// Derrière l'élégante architecture intérieure se cache une technique de construction raffinée à la pointe du progrès... et entièrement à l'abri des regards.

Dans son nouveau centre de congrès, l'Hôtel Einstein St. Gallen dispose de salles pouvant accueillir jusqu'à 400 personnes pour des réunions, des congrès et des banquets. La maîtresse d'ouvrage n'a pas seulement veillé aux détails architectoniques; les exigences envers la technique de bâtiment étaient poussées aussi: rien ne doit être visible! Les paramètres d'espace, de confort, de chaleur et de froid réclamaient le nec plus ultra de la technique.

LA PLUS GRANDE INSTALLATION GÉOTHERMIQUE DE TOUTE LA SUISSE: CTA Y PARTICIPE

La chaleur et le froid sont fournis avant tout par le plus grand champ de sondes géothermiques, en fait composé de deux champs, jamais installé en Suisse, d'une longueur totale de 14'800 m et alimentant deux pompes à chaleur/groupes frigorifiques CTA de pointe. Le groupe CTA KWWP-42/507-B/W-134-HT est un modèle développé par CTA pour répondre aux besoins spécifiques du centre Einstein Congress. La pompe à chaleur à haute température utilisée ici, dont les limites d'utilisation élargies atteignent une température de l'eau allant jusqu'à 70°C, est parfaitement adaptée à la préparation ECS. Le second est un groupe standard CTA FOCS W H 3202. Le froid engendré par la production de chaleur est tout d'abord stocké dans l'accumulateur de froid, avant d'alimenter l'un des champs. A l'inverse, la chaleur résultant de la production de froid est d'abord stockée dans l'accumulateur d'eau chaude, puis va alimenter l'autre champ de sondes géothermiques. Grâce à une stratégie subtile de régulation, chaleur et froid peuvent être mis à disposition en même temps et avec un rendement énergétique optimal.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

Champ de sondes géothermiques: 74 forages d'une longueur totale de 14.8 km et 5 km de conduites de raccordement sur collecteurs de sondes

Groupe frigorifique/pompe à chaleur, construction exclusive CTA lors de la préparation ECS: puissance calorifique 266 kW; puissance frigorifique 180 kW; EER 1.99; COP* 2.94; TEER 4.93

Groupe frigorifique/pompe à chaleur CTA FOCS W H 3202 Standard: puissance calorifique 920 kW; puissance frigorifique 754 kW; EER 4.37; COP 5.30; TEER 9.70

* Valeur COP (Coefficient of performance, efficacité en mode chaud)



Des sondes géothermiques pour un climat parfait.

Respirer le bon air de la montagne



A /// Coup d'œil à l'intérieur des charmants chalets avec leur ameublement harmonieux et élégant.

B /// Ces luxueux chalets sont spécialement construits en rondins sur le mode traditionnel avec du bois vieilli.

C /// Chacun de ces chalets est douillettement chauffé par un Optiheat CTA avec sonde géothermique. Avec 80% d'énergie naturelle.

La station de vacances des Crosets se trouve en Valais, dans le Val-d'Illiez, à près de 1700m d'altitude, et constitue un point de départ idéal pour explorer le domaine des Portes du Soleil. Avec ses quelque 200 remontées mécaniques et 288 pistes d'une longueur totale de 650 km, cette région est le plus grand domaine skiable partagé entre la Suisse et la France.

L'ÉNERGIE FOURNIE DIRECTEMENT PAR LA NATURE

Au-dessus des Crosets, sur l'Alpage de l'Au, se trouvent plus de dix chalets uniques, modernes et intemporels, parfaitement intégrés au paysage et offrant une vue époustouflante sur les montagnes et la vallée. Construits en rondins de bois massif, ces chalets s'harmonisent parfaitement avec le paysage exceptionnel. Le lieu rappelle manifestement les anciens hameaux hérités de nos ancêtres. Pour augmenter l'efficacité énergétique et le confort, une technologie moderne se cache néanmoins derrière cette façade. Excellente isolation énergétique, vitrage isolant, chauffage généreux par le sol et génération de chaleur moderne utilisant l'énergie renouvelable de la région, afin que les habitants puissent profiter pleinement d'une chaleur douillette après une froide journée de ski. Pour cela, chaque chalet est équipé d'une pompe à chaleur CTA avec sonde géothermique en qualité Swiss Made, fournissant de «l'énergie gratuite» en provenance de la nature (terre) pour le chauffage par le sol et pour l'eau chaude sanitaire. Et en plus: une solution peu encombrante, silencieuse et sûre. La preuve que modernité et tradition, nature et confort peuvent très bien aller de pair et s'accorder de manière optimale, «en harmonie avec la nature».



La pompe à chaleur Optiheat CTA avec sonde géothermique et chauffe-eau pour eau sanitaire.

Concours:
L'extra pour l'anniversaire
de la société:
Gagnez un vélo électrique E-Bike
CTA ou une tablette PC!



LE GRAND CONCOURS CTA: PARTICIPEZ ET GAGNEZ!

Participez, cela en vaut la peine! Car si vous répondez correctement aux questions posées sur la carte jointe et nous la renvoyez jusqu'à la date indiquée, vous avez la possibilité de gagner l'un de ces prix intéressants:

1^{er} prix: E-Bike – «Stromer»

2^e prix: tablette PC (au choix)

Le Stromer, l'e-bike de Thömus Veloshop d'une valeur de CHF 5'000.–, matérialise parfaitement les idéaux et la stratégie de CTA: en harmonie avec la nature, et en même temps, profiter des synergies et économiser l'énergie. Avec le Stromer, les synergies de la force musculaire et de l'éco-électricité peuvent être mises à profit de manière optimale. Faire du vélo avec l'aide d'un moteur électrique offrant quatre niveaux au choix: un vrai plaisir! Même pour gravir une montagne, la progression est rapide. Qui se déplace avec ce vélo protège aussi l'environnement. Une précieuse contribution pour sauvegarder la nature. La carte concours détachable se trouve au centre de cette édition.

Nous nous réjouissons de votre participation et vous souhaitons bonne chance.

«Savoir enthousiasmer les clients comme les collaborateurs»

Des solutions système complexes, des produits standard intelligents, des prestations de service innovantes: Marco Andreoli, CEO, laisse entrevoir ses perspectives et les objectifs qu'il vise pour CTA.

En fait, chez CTA, l'avenir a déjà commencé depuis longtemps. Au Jungfrauoch, CTA a installé un système complexe où les quatre piliers de l'entreprise, climat, chaud, froid et service, fonctionnent main dans la main: une pompe à chaleur refroidit et déshumidifie le palais des glaces et chauffe le restaurant avec la chaleur récupérée. Une autre pompe à chaleur refroidit la cage d'ascenseur et chauffe en même temps l'eau sanitaire. Une installation frigorifique se charge de stabiliser le permafrost sur lequel la terrasse panoramique a été construite. Et notre service garantit que ce système fonctionne 24 heures sur 24.

DES SOLUTIONS SYSTÈME FOURNIES PAR UN SEUL PRESTATAIRE

D'un côté, on chauffe, de l'autre on refroidit. Sur le marché de la chaleur et du froid, CTA est l'un des rares fournisseurs capable de réaliser de telles solutions système complexes et individuelles de A à Z en Suisse. Seules quelques entreprises sont, comme nous, rodées aux segments de la chaleur et du froid comme de la climatisation, et disposent outre cela d'un service opérationnel 24 heures sur 24 à l'échelle nationale. A l'avenir et de plus en plus souvent, nous allons combiner ces atouts pour le plus grand avantage de notre clientèle. Nous pensons là évidemment à des projets de l'envergure du Stade de Suisse à Berne ou bien du complexe aquatique aquabasilea près de Bâle. Mais pas uniquement. Une maison Energie ou un restaurant avec chambre froide, climatisation et réservoir d'eau chaude réclament, eux aussi, des solutions intelligentes et efficaces.

Avenir, CTA ne se consacrera pas uniquement aux installations sur mesure. Au contraire, nos produits standard sont de plus en plus prisés. Au cours des 14 dernières années, nous avons mis au point dix générations de pompes à chaleur. En 1997, la première pompe est, équipée d'un compresseur Scroll et sa la performance est demeurée inégalée pendant deux ans. Ou bien encore l'année suivante, la première pompe à chaleur est conçue pour les rénovations de bâtiments. Depuis 2005, nous proposons la pompe à chaleur la plus silencieuse du marché. Et cette évolution est constante. Dans des années, nous souhaitons encore et toujours donner le ton sur le marché grâce à nos produits standard à la pointe de la technologie et à nos prestations de service innovantes telles que la prolongation de la garantie à 12 ans.

ENTHOUSIASMER LES CLIENTS À L'ÉTRANGER

Avec ses activités de développement, CTA ne se contente pas d'augmenter la performance et la durée de vie de ses produits tout en réduisant la consommation énergétique. Au contraire: par leurs recherches, nos ingénieurs et nos constructeurs cherchent également à rendre la production de plus en plus rationnelle. Cela garantit qu'on achètera et utilisera également de plus en plus de pompes à chaleur construites par CTA à l'étranger. Actuellement, nos produits sont déjà appréciés dans bon nombre de pays en raison de leur qualité. Croix suisse du logo oblige! A l'avenir, l'export doit gagner en importance. Mais à longue échéance, nous n'y parviendrons que si justement, nous produisons de plus en plus intelligemment.



A ///

A /// En étroite coopération avec les collaborateurs

B /// «En harmonie avec la nature»
Une idéologie vécue par la société CTA

OUI À LA SUISSE EN TANT QUE SITE DE FABRICATION

L'élargissement de notre position sur le marché national et étranger garantit de précieux emplois sur le site de travail suisse. CTA doit demeurer un employeur intéressant et sollicité, réalisant plus de 70 pourcent de sa valeur ajoutée en Suisse. C'est pourquoi nous investissons beaucoup dès aujourd'hui pour satisfaire nos collaborateurs. Nous permettons à nos spécialistes d'évoluer au même rythme que notre entreprise dynamique, et de se perfectionner constamment. Nous leur offrons des possibilités d'épanouissement et leur confions des responsabilités s'ils le désirent. En échange, ils mettent leur savoir et leur expérience à notre disposition et récompensent CTA par une fidélité extraordinaire à l'entreprise.

NATURE OBLIGE

En tant qu'entreprise tournée vers l'avenir, CTA évolue «en harmonie avec la nature». Un concept que nous vivons déjà aujourd'hui. Notre gestion de l'environnement est certifiée selon la norme ISO 14001. De plus, nous faisons attention aux critères écologiques dans le choix de notre papier, lors de l'achat et de l'utilisation des machines à café, des photocopieuses, des véhicules, etc. Notre engagement pour la protection de la nature et du climat se doit d'être crédible à tous points de vue: aussi bien par nos produits ne consommant que peu d'énergie et aidant à économiser les combustibles fossiles, que dans nos faits et gestes quotidiens.



B ///

3 hommes pour 4 piliers de CTA



A /// Les trois cerveaux derrière cette stratégie: Urs Mürger, Beat Rappo, Urs Moring (de g. à d.)

Seul celui qui regarde vers l'avant aura du succès. Avec ce credo, trois cerveaux de pointe forgent la base du succès futur de CTA.

CTA CHAUD

Nous allons continuer à suivre les tendances du marché visant une efficacité énergétique accrue, des solutions globales meilleur marché et intelligentes, et l'intégration de l'énergie solaire. Cependant, la proximité du client ainsi que la qualité des produits et des prestations de service nous importent tout autant. C'est pourquoi nous allons également développer nos succursales et le service clientèle. Notre propre production nous permet de définir nous-mêmes la qualité de nos produits. Comme pratiqué jusqu'ici, nous allons continuer à développer constamment notre gamme de produits. Tous ces facteurs, combinés à notre concentration sur la technologie des pompes à chaleur, font notre exclusivité sur le marché. Nos collaborateurs se voient ainsi offrir des perspectives et des possibilités de perfectionnement professionnel intéressantes, dont profiteront nos clients. *Urs Moring.*

CTA CLIMAT ET CTA FROID

En se consacrant à fournir des produits hautement qualitatifs, axés sur les dernières technologies et respectueux de l'environnement, le secteur Climat/Froid a clairement pris ses marques. Avec le lancement du concept Exclusivité CTA, la reprise des produits NH³, la réorientation sur le marché informatique, nous avons posé des jalons supplémentaires importants pour l'avenir. Dans tous les secteurs, nous pouvons compter sur nos collaborateurs innovants et motivés. Nous disposons donc d'une situation initiale unique et allons prendre

la tête des fabricants et fournisseurs de produits de climatisation et de froid en Suisse. Nous nous réjouissons de la collaboration étroite et fructueuse avec nos clients. *Beat Rappo.*

LE SERVICE CTA

Ces dernières années, le service clientèle s'est très bien développé et a réalisé un chiffre d'affaires en croissance constante de 15 à 20 pourcent. Et cela doit continuer sur cette voie dans les années à venir également, toujours dans l'optique d'un service clientèle rapide, compétent et fiable. Malgré les nouvelles exigences techniques, le travail effectué doit toujours conserver son haut niveau qualitatif. *Urs Mürger.*



Nous construisons des solutions intelligentes, qu'il s'agisse de climatisation, de froid, de chaud voire de tout à la fois: Exclusivité CTA, la solution sur mesure, créée par CTA.

L'identité CTA: le logo



A /// Climat – Froid – Chaud – Service: En se présentant ainsi, CTA affiche d'emblée ses quatre piliers stratégiques, la culture de l'entreprise «en harmonie avec la nature».

Le logo d'aujourd'hui marque la société de demain. Il est donc d'autant plus important d'accorder un soin tout particulier à la présence visuelle de la société.

L'IDENTITÉ CTA: LE LOGO

L'abréviation C T A provient de la dénomination de la société «Computer Technik AG», en référence à la compétence fondamentale de la jeune entreprise. En effet, CTA s'était lancé avec la climatisation de locaux et d'appareils informatiques. Le logo CTA actuel répond aux exigences les plus pointues, car il

- se distingue de la concurrence;
- peut être protégé légalement;
- attire l'attention, suscite la sympathie, est visible et mémorisable facilement;
- confère une personnalité à la société et aux produits;
- oriente le consommateur, car il offre des informations-clés sur la qualité et l'image de marque.

Un logo laisse des traces, toujours et partout. Si aujourd'hui, les clients sont convaincus que le libellé CTA est synonyme de qualité, cela signifie que les offres et les prestations de service répondent aux attentes. Sur un prospectus ou dans une annonce, sur un site Internet ou dans le cadre d'une foire-exposition: le logo est toujours là pour permettre à CTA d'être identifié et reconnu. Les véhicules portant le libellé CTA sont des supports publicitaires et des cartes de visite mobiles. Quelle que soit l'activité du conducteur, il est bon de savoir que les clients se réjouissent de voir arriver le collaborateur CTA. Aujourd'hui, la marque CTA reprend les contenus stratégiques «Climat – Froid – Chaud – Service». Avec le slogan «En harmonie avec la nature», CTA indique ce que les clients peuvent attendre de la société.



1981 L'abréviation «CTA» a déjà été élaborée et introduite lors de la fondation de la société Computer Technik AG.



1992 De CTA Computer Technik AG à «CTA Climat – Froid – RC»



1992 Intermezzo avec une adaptation 3D



En route avec CTA



1995 Une nouvelle identité et une nouvelle image sont à l'ordre du jour.

1995 Opel Omega avec le nouveau logo



La dernière génération sur la route



Apparition esthétique au design agréable. Pompe à chaleur «Optiheat»



2008 Une marque avec un libellé et un logo véhiculant un message clair et net



Positionnement dans le secteur visuel argent à l'extérieur, rouge à l'intérieur



A l'assaut du futur avec vitalité et rayonnement



2009 «Swiss Made» pur, documenté à partir de mars 2009 avec la croix suisse dans le logo CTA.









-  siège principal
-  succursale
-  bureaux
-  filiale service après vente

Mix
 Ce prospectus a été imprimé
 sur du papier certifié FSC.
 FSC © 1996 FSC



Berne CTA SA
 Hunzikenstrasse 2
 CH-3110 Münsingen
 Téléphone +41 (0)31 720 10 00
 Fax +41 (0)31 720 10 50

info@cta.ch
www.cta.ch

Zurich CTA SA
 Téléphone +41 (0)44 405 40 00

Soleure CTA SA
 Téléphone +41 (0)32 677 04 50

Uzwil CTA SA
 Téléphone +41 (0)71 951 40 30

Lausanne CTA SA
 Téléphone +41 (0)21 654 99 00

Bâle CTA SA
 Téléphone +41 (0)61 413 70 70

Buchs CTA SA
 Téléphone +41 (0)81 740 36 40

Fribourg CTA SA
 Téléphone +41 (0)26 475 55 90

Kriens CTA SA
 Téléphone +41 (0)41 348 09 90

