CTI Systems: spécialiste de solutions personnalisées

C’est en 1962 qu’est créée au Luxembourg, Cleveland Tramrail International S.A. (C.T.I.), filiale de Cleveland Crane & Engineering à Ohio, une société spécialisée dans la fabrication de larges ponts roulants soudés. En 1997, Cleveland Tramrail International devient officiellement CTI Systems S.A. afin de mieux refléter les activités de l’entreprise comme fournisseur de systèmes automatisés de manutention et de stockage. En 2009, une période de 16 ans sous l’actionnariat de la SNCI se termine avec la reprise de la majorité des parts dans la société par Paul Wurth, qui s’engage ainsi à supporter son développement à échelle internationale. Leader dans son domaine avec un savoir-faire reconnu dans le marché, l’entreprise CTI Systems est aujourd’hui installée à Lentzweiler, emploie environ 200 personnes et est détenue et dirigée par six de ses cadres suite à un management *buy-out* réalisé en 2023.

Entretien avec Bob Greiveldinger, CEO.

(Visite du 05 septembre 2025)

Vos projets actuels?

Au regard de notre activité, nos projets sont des réalisations d'installations industrielles qui s'étalent sur un an ou deux. Nous offrons des solutions faites sur mesure pour le stockage et la manutention de charges lourdes, voire de charges de très grande taille ou de précision ou encore de préciosité. Au fil des années, nous nous sommes spécialisés dans plusieurs niches de secteurs industriels assez distincts, nous appuyant sur notre portefeuille de solutions, que ce soit pour le *handling* et l'**assemblage d'avions**, des systèmes d'accès mobile pour la maintenance ou la mise en peinture d'avions, différents types de **systèmes de stockage automatisé**, des installations de traitement de surface automatisées ainsi que des lignes de montage intégrées, pour ne citer que les plus populaires. Notre rôle dans une telle réalisation de projet commence avec la conception, se poursuit par la fabrication des équipements et le montage sur site, pour se terminer avec une mise en service réussie. Ensuite, nous proposons bien sûr d'accompagner nos clients pendant le cycle de vie entier des équipements.

En ce moment, c'est le secteur de l'aviation qui représente la part du lion de notre carnet de commandes, avec ses pièces de tailles hors-normes et en même temps très précises et fragiles. Il faut les transporter à l'intérieur des usines, les faire pivoter et souvent les positionner au dixième de millimètre près pour les fixer les unes aux autres. Contrairement à certains secteurs qui restent quelque peu en récession, l'aviation, au ralenti pendant la pandémie de Covid, a repris globalement un très bon rythme. Grâce à des clients comme Airbus, nous intervenons partout en Europe, mais aussi dans les pays asiatiques ou aux Etats-Unis pour un nombre d'autres clients.

Parallèlement à l'aviation, des fabricants de **véhicules commerciaux** – tels que les machines agricoles, les bus, les camions – comptent parmi nos clients. Toutefois, un projet de CTI peut aussi se réaliser avec un groupe industriel actif dans la production de l'acier ou d'autres métaux, avec un fabriquant d'électrolyseurs à hydrogène, ou encore avec un opérateur d'une « *vertical farm* », un vrai « *trendy topic* » qui s'inscrit parfaitement dans l'ère du temps. Nos activités sont donc étalées sur des secteurs très divers, avec comme dénominateur commun nos **compétences d'ingénierie** dans la manipulation de charges lourdes.

Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence?

Notre domaine d'activités étant assez spécial, notre force réside clairement dans le « *tailor made business* ». Grâce à nos **experts** et leurs **compétences**, nous pouvons garantir que les outils de contrôle de la production ou d'optimisation des systèmes de stockage sont développés et mis en œuvre en interne. Nous avons en plus l'énorme avantage de pouvoir tout fabriquer sur notre propre site de production, qui s'étend sur 11.000 m2 : découpage, soudure, peinture, assemblage, et essais fonctionnels… Toutes les étapes, allant de l'i**ngénierie conceptuelle** jusqu'à la mise en service, peuvent être réalisées et testées sur place avant de livrer chez les clients. Nos halls de fabrication et d'assemblage comprennent même une tour de 30 mètres de hauteur, qui nous

permet de tester des équipements spécifiques conçus pour le travail en hauteur. C’est donc la combinaison entre la qualité des solutions et les équipements que nous proposons, de nos compétences et de la bonne **maîtrise des coûts** qui font la différence.

Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre activité?

Soyons clairs, les opportunités de business sont limitées pour nous au Grand-Duché, nous y avons assez peu de clients. Nous sommes donc évidemment très tournés vers l’international, en majorité l’Union européenne, mais également les États-Unis, la Chine et bien d’autres pays asiatiques. Bien sûr, l’ensemble des tensions géopolitiques actuelles rendent les choses plutôt compliquées. Il faut réfléchir à trois fois au moment de la signature d’un contrat : être vigilants sur les conditions de transport, sur les **frais de douane**, sur les conditions d’accès à des sites à l’étranger, pour ne citer quelques risques des plus classiques. La parade pour nous consiste à essayer de mettre en place des partenariats avec les bons acteurs locaux, mais ce n’est pas la panacée non plus. On voit bien qu’il y a de l’incertitude sur les marchés actuellement, et, surtout en Europe, on constate encore un ralentissement de la dynamique dans les **investissements**, certes dû à une régulation trop serrée et un manque de vision sur le long terme qui en découle.

Un indispensable pour entreprendre?

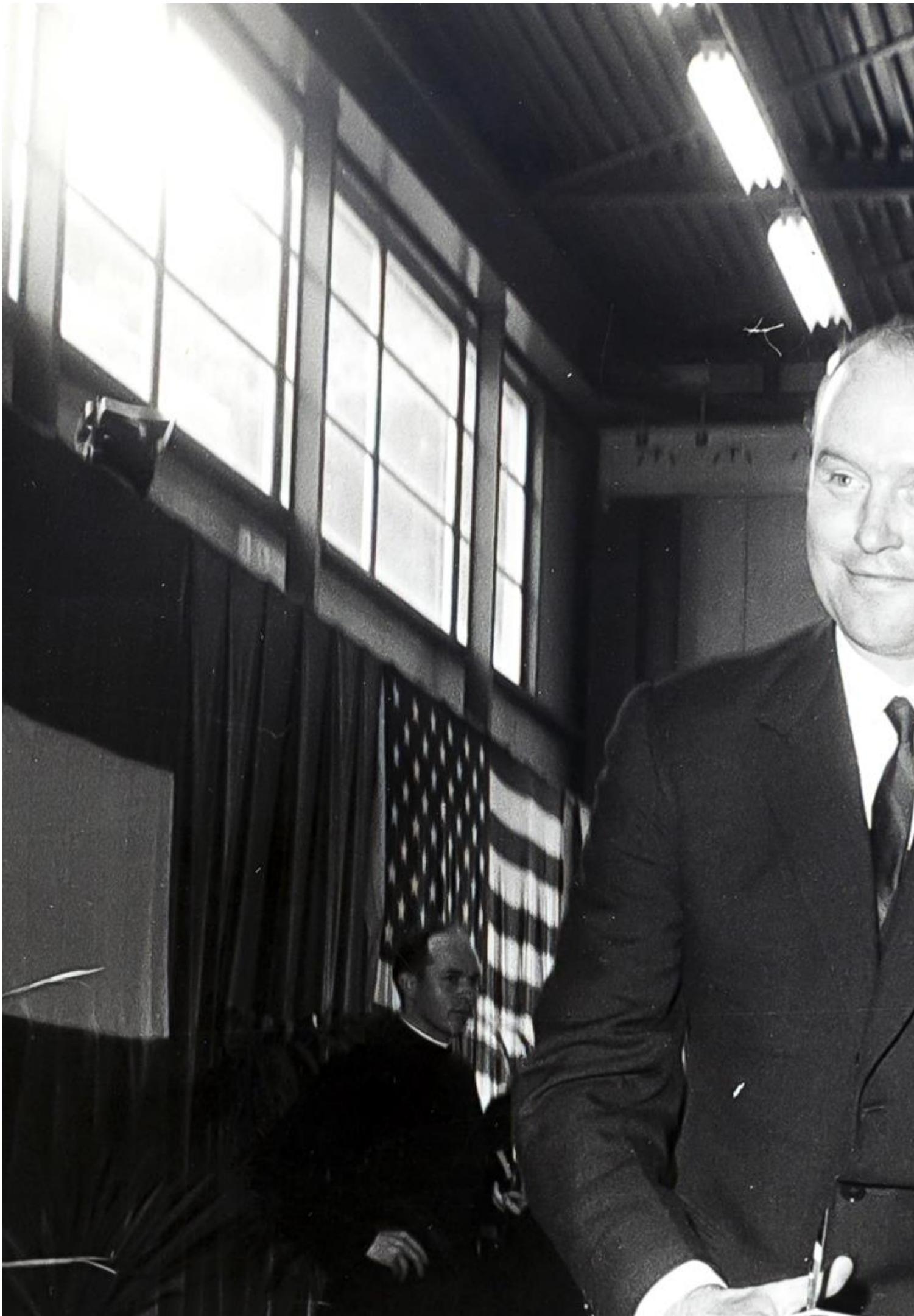
Le principal pour moi est : prendre des décisions. Je remarque aujourd’hui, dans notre époque très « *data-driven* », que beaucoup de gens ont perdu confiance : ils cherchent, péniblement, à tout prix et souvent en vain, à s’appuyer sur des données, des KPI, des évaluations de toutes sortes… avant d’oser. Cela peut paraître simple à dire, mais je suis persuadé qu’il faut juste accepter que, quelques fois, se reposer sur son intime conviction, son **expertise** et son **expérience** pour se lancer, peut aussi être la base d’une décision. Les collaborateurs l’accepteront. C’est ce qu’on appelle une « décision du chef ». Notion peu moderne mais qui garde sa force.

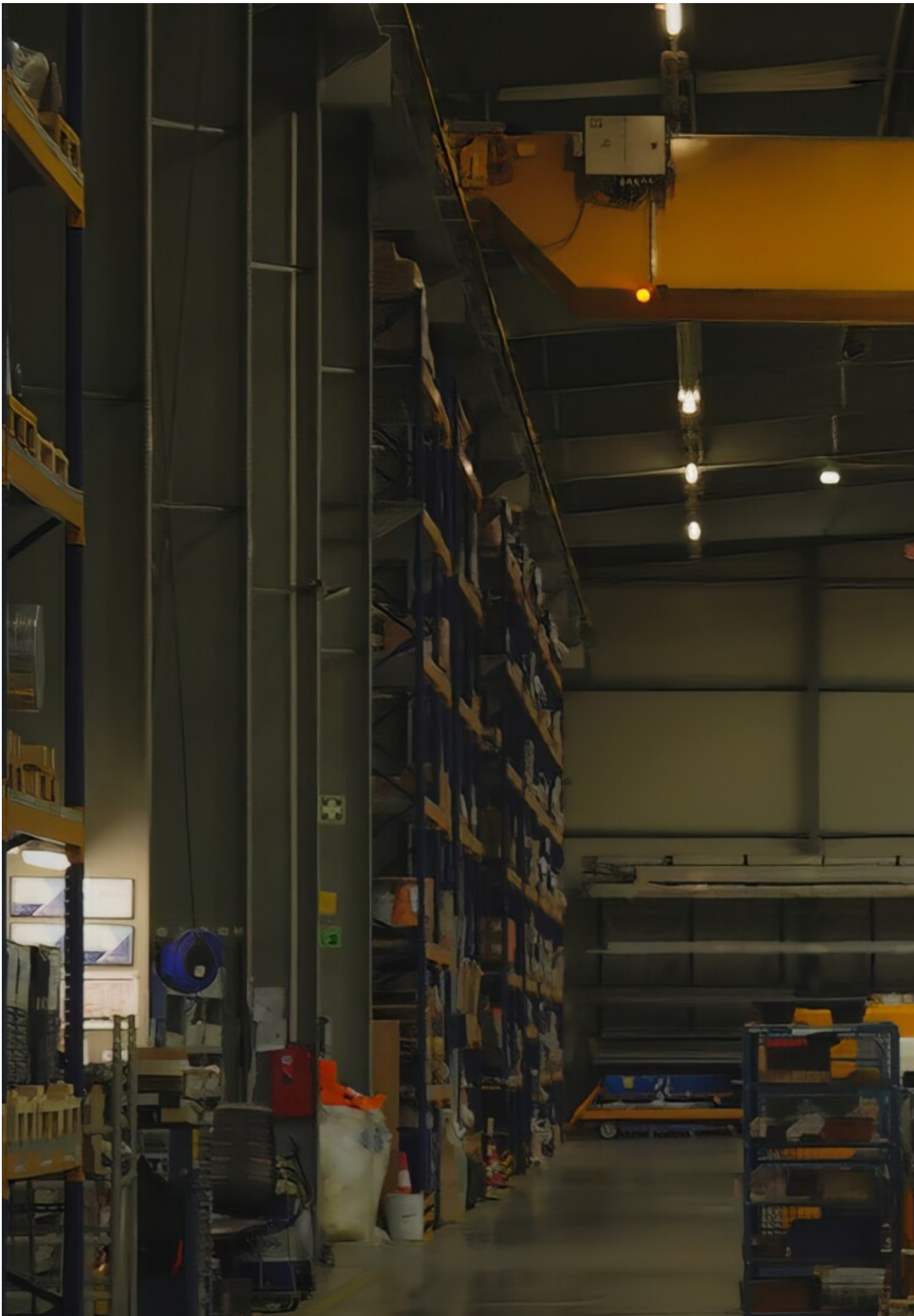
Une source d'inspiration?

J’ai vécu 5 ans en Chine et au Japon, et avant et après j’ai toujours beaucoup voyagé dans ma vie, que ce soit sur un plan professionnel ou personnel: en Asie, en Inde, actuellement je reviens juste d’un voyage en Afrique de l’Est. J’ai toujours trouvé que quand on part à la rencontre d’autres personnes, d’autres cultures, on y gagne beaucoup, on apprend énormément. Même s’il existe souvent la barrière de la langue, rien que d’observer ce qui se fait ailleurs, de vivre d’autres expériences, de voir comment les gens s’y mettent – et cela bien souvent avec des moyens qui ne sont pas les nôtres – pour créer, atteindre un but, réaliser des choses, cela peut être vraiment très inspirant. Mon conseil: allez voir ailleurs. Vous en reviendrez plus modeste.

Un bon investissement?

Je dirais tout ce qui aide à augmenter la **flexibilité opérationnelle**. Qui dit flexibilité dit résilience, possibilité de se diversifier, d'apporter des changements à l'organisation et à l'**orientation stratégique** de l'entreprise, de transformer sa manière de travailler pour apporter des changements positifs. C'est également dans ce sens que j'estime qu'il faut constamment se lier à d'autres acteurs sur le marché. Ce n'est pas un investissement dans le sens financier direct, mais plutôt un effort investi en joignant les forces pour exploiter un potentiel commun. Avoir des partenaires dans d'autres pays, ou des distributeurs de produits qui ont leurs propres réseaux, cela permet souvent de découvrir des nouvelles opportunités et ainsi de mettre des choses en perspective. Donc, en bref, je pense que dans notre métier, il vaut mieux investir dans la capacité à s'adapter plutôt que dans l'optimisation de l'existant.





CTI
SYSTEM
CAUTION / 警告
350 kg
dedica
perso
在指定区域35
名工作人

(crédit: CTI Systems)

1963 - Inauguration de la première voie Tarca dans la nouvelle usine de production au Luxembourg (crédit: CTI Systems)

CTI Systems (crédit: Christophe Sauber)

CTI Systems (crédit: Christophe Sauber)

CTI Systems (crédit: Christophe Sauber)

CTI Systems (crédit: Christophe Sauber)

CTI Systems (crédit: Christophe Sauber)