

NITA

# L'art de l'étiquette



PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

« Tu pèses sur un bouton, tout s'autoajuste, résume le PDG de NITA, Charles Magnan. Tu passes d'un temps d'ajustement pour un nouveau produit de 30 minutes à 1 ou 2 minutes, tu évites toutes les erreurs humaines, tu réduis de beaucoup les rejets. »

## Un système d'étiquetage intelligent de contenants en verre, plastique ou métal capable de s'ajuster automatiquement en moins de deux



**KARIM BENESSAIEH**

LA PRESSE

### Qui ?

Fondé à Terrebonne en 1990, l'imprimeur NITA est racheté en 2002 par Normand Lord, un diplômé en finance et marketing de HEC Montréal qui avait précédemment travaillé pour Bell et Nexxlink. En 2008, on lance la première de cinq générations d'étiqueteuses automatiques avec un objectif simple : « Une machine facile à utiliser », résume Charles Magnan, bachelier en ingénierie mécanique et titulaire d'une maîtrise en gestion de la technologie de Polytechnique Montréal. Il est devenu PDG de l'entreprise en février 2023, succédant à M. Lord. NITA est toujours installée à Terrebonne et compte une cinquantaine d'employés.

## Le produit

Appliquer les étiquettes autocollantes de produits de consommation courante comme le savon à vaisselle, les huiles à moteur ou les bouteilles de Windex est la dernière étape en usine, et elle est particulièrement délicate. « C'est compliqué de mettre la bonne étiquette sur le bon contenant, et tu as parfois plusieurs étiquettes, dit M. Magnan. Si tu as 20 produits différents, pas un contenant pareil, quelqu'un doit ajuster la chaîne. S'il fait une erreur, tu échappes beaucoup de matériel. »



**PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE**

NITA propose un système d'étiquetage intelligent capable de s'ajuster automatiquement à différents types de contenants

Les trois modèles de systèmes d'étiquetage de NITA, présentés comme « les plus faciles, les plus ingénieux, les plus robustes et les plus avancés de la planète », simplifient cette dernière étape.

« Tu pèses sur un bouton, tout s'autoajuste, affirme le PDG. Tu passes d'un temps d'ajustement pour un nouveau produit de 30 minutes à 1 ou 2 minutes, tu évites toutes les erreurs humaines, tu réduis de beaucoup les rejets. » Chaque machine NITA, vendue entre 25 000 \$ et 400 000 \$, est conçue sur mesure pour l'entreprise cliente et livrée dans un délai de 8 à 20 semaines, selon le niveau de personnalisation. NITA en vend quelque 200 par année pour un chiffre d'affaires.

## Les défis

Le monde de l'étiquetage a connu une ère de consolidation à laquelle n'a pas participé la petite entreprise québécoise. « C'est un défi de se battre contre de gros groupes qui ont de gros moyens, note le PDG. Aux foires commerciales, ils ont 10 ou 20 fois plus d'espace que nous. ». Dans un marché qui stagne, la croissance se fait nécessairement au détriment des autres acteurs. « Nous, on croît, donc on prend des parts de marché aux autres. »

En 2023, 90 % des affaires de NITA se font aux États-Unis. Le marché québécois est de toute évidence sous-exploité.

## L'avenir

Dans « les quatre ou cinq prochaines années », annonce M. Magnan, la société veut doubler le chiffre d'affaires. Des segments prometteurs comme les produits cosmétiques et pharmaceutiques offrent de belles occasions d'affaires. Dans les huiles et les produits chimiques, on veut consolider la clientèle. « On a des machines très performantes, mais on a peut-être 10 % du marché. On veut cibler des créneaux où on est très forts, mais pas assez présents. »

Enfin, l'innovation est continue et NITA investit des sommes considérables en recherche et développement. « On veut sortir de nouveaux produits, toujours dans l'étiquetage, qui pourraient répondre à des besoins du marché. »