

UN AGRANDISSEMENT DE 20 000 PIEDS CARRÉS EST PRÉVU EN 2015

Nitek Laser rayonne à Nicolet

L'entreprise d'une soixantaine d'employés investit 3,2 millions \$ sur deux ans



MARC ROCHETTE
marc.rochette@lenouvelliste.qc.ca

NICOLET — Sous-traitant de premier choix des manufacturiers, Nitek Laser, de Nicolet, est en pleine expansion avec un projet d'agrandissement de 20 000 pieds carrés dans ses cartons en 2015 et des investissements de 3,2 millions de dollars sur deux ans.

L'entreprise œuvre dans le domaine de la découpe au laser, du pliage et du roulage CNC ainsi que de l'usinage. Sa mission? Contribuer au succès des manufacturiers grâce à ses équipements de haute technologie et à l'engagement de son équipe d'une soixantaine



Le président de Nitek Laser, François Dubuc, échangeant avec l'un de ses employés en usine. — PHOTO: STÉPHANE LESSARD

d'employés à fournir des services de sous-traitance pour la transformation du métal en feuille.

«Depuis le tout début, l'entreprise est en continuelle croissance. La mise à jour régulière des équipements permet de répondre aux demandes des clients œuvrant dans différents secteurs

manufacturiers comme l'agriculture, le forestier, le transport, la construction et l'industriel», explique le président François Dubuc.

Alors que le plus gros client représente moins de 10 % du chiffre d'affaires, Nitek Laser a ainsi su développer une efficacité opérationnelle pour gérer beaucoup de

petites commandes de plusieurs clients dans des délais très courts. «De plus, 80 % des pièces produites sont de nouvelles pièces et seulement 20 % des pièces sont répétitives», précise-t-il.

Le parc d'équipements compte, entre autres, six lasers et quatre plieuses de marque Trumpf

à contrôle numérique de même qu'un rouleau CNC de marque Faccin récemment acquis.

Voulant embaucher de cinq à dix nouveaux employés par année, M. Dubuc utilise différents moyens pour faire connaître ses besoins de main-d'œuvre. «N'ayant pas de formation scolaire spécifique pour le type d'équipement utilisé, nous offrons un programme de formation à l'interne», tient à souligner le président.

«Depuis le tout début, l'entreprise est en continuelle croissance. La mise à jour régulière des équipements permet de répondre aux demandes des clients.»

Selon lui, le défi de demain sera d'offrir aux manufacturiers de nouveaux services complémentaires en tant que sous-traitant, «en gardant toujours en tête que le nouveau service doit être de qualité supérieure à ce qu'il peut faire lui-même et de qualité égale ou supérieure aux services qui lui sont déjà offerts», a-t-il conclu.