



DISTINCTION RÉGIONALE 2025

Catégorie PME manufacturière

Cristini Amérique du Nord

LACHUTE



PROFIL

Fleuron de l'ingénierie italienne établi à Lachute, Cristini Amérique du Nord perpétue avec panache 110 années d'innovation industrielle. Cette filiale prestigieuse de la multinationale S.A. Giuseppe Cristini S.P.A. s'impose comme référence incontournable dans la fabrication de solutions spécialisées pour les pâtes et papiers, le traitement des eaux et les produits non tissés.

L'entreprise développe des technologies de pointe, telles que des composants techniques, des capteurs intelligents et des cordages haute performance, qui optimisent l'efficacité énergétique et la productivité des usines. Sa collaboration étroite avec centres de recherche et leaders industriels lui permet de repousser les limites technologiques, consolidant ainsi une réputation enviable en Amérique du Nord et en Europe.

LEADERSHIP

Cristini Amérique du Nord conjugue la vision internationale de sa maison mère italienne avec une gestion locale agile et ancrée dans sa communauté.

- Comité de direction structuré, réunissant les principaux gestionnaires toutes les six semaines pour les décisions stratégiques et le suivi des objectifs.
- Communication interne soutenue : huit réunions d'employés par an, tournées de plancher quotidiennes et messages diffusés sur écran en continu.
- Gestion responsable et durable, intégrant la sécurité, la conformité réglementaire et des initiatives de circularité avec Synergie Économique Laurentides.

COORDONNÉES

Directeur de production

Denis Morin

450 562-5511 poste 241

HISTORIQUE DE GESTION DE LA QUALITÉ

| | |
|-------------|---|
| Depuis 1998 | Certification ISO 9001 Équipe responsable du maintien du système de management de la qualité |
| Depuis 2004 | Independant Packaging Association |
| 2010 | Éco-Énergie (PEEIC) |

cristininorthamerica.com

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

L'entreprise mise sur une planification structurée et réaliste, guidée par les faits, l'expérience et l'équilibre budgétaire.

- Revue de direction annuelle complète, fondée sur des données vérifiées : bilans, audits, indicateurs et suivi des plans d'action.
- Déclinaison des constats en stratégies, actions concrètes, responsabilités assignées et indicateurs mesurables.
- Amélioration continue privilégiée, avec des optimisations progressives plutôt que des innovations disruptives.

Cristini Amérique du Nord

CLIENTS ET MARCHÉ

Dans un secteur hautement spécialisé, Cristini mise sur la constance et le dialogue direct pour nourrir des relations durables avec ses clients.

- Visites planifiées et personnalisées, selon les besoins et la réalité de chaque client.
- Participation régulière à des foires et congrès, favorisant la veille stratégique et la prospection de nouveaux clients.
- Approche relationnelle basée sur la confiance, appuyée par la stabilité de la force de vente et sa connaissance approfondie du marché.

GESTION DE L'INFORMATION

Chez Cristini Amérique du Nord, l'information circule avec ordre et cohérence, soutenant la prise de décision et la performance au quotidien.

- Centralisation documentaire dans SharePoint, accessible à tous les employés concernés.
- Systèmes interconnectés (ERP, CRM, SharePoint), permettant la consultation et l'analyse en temps réel.
- Formation continue du personnel sur les systèmes et la cybersécurité, assurant autonomie et rigueur d'usage.

RESSOURCES HUMAINES

Alliant précision opérationnelle et souplesse humaine, l'organisation ajuste ses effectifs, développe ses talents et veille à la qualité du climat de travail.

- Évaluation mensuelle des besoins RH, en lien direct avec les ventes et la production prévue.
- Matrice de compétences utilisée pour planifier la polyvalence et optimiser l'affectation du personnel.
- Rencontre mensuelle de tout le personnel, favorisant la cohésion et le partage d'information.
- Conditions flexibles : horaires modulables, primes de quarts, programme d'assurance collective.

FONCTIONNEMENT OPÉRATIONNEL

Cristini Amérique du Nord s'appuie sur une organisation rigoureuse et fluide pour maîtriser chaque étape de ses opérations.

- Tournées de plancher quotidiennes.
- Sélection méticuleuse des fournisseurs selon sept critères et évaluation à partir d'échantillons.
- Projets d'amélioration Kaizen, déployés lorsque les solutions requièrent une analyse collaborative.

RÉSULTATS

L'entreprise consolide ses acquis et poursuit une progression soutenue dans ses domaines clés.

- Amélioration continue de l'expérience client et fidélisation accrue des comptes actifs.
- Croissance marquée de la rentabilité et amélioration de la performance financière globale.
- Relations fournisseurs stables, évaluation méthodique et maintien d'un haut niveau de conformité.