

HIVER 2004

# powerline™

Une connexion entre tous les employés mondiaux de Thomas & Betts

**Réparation du  
réseau électrique US :  
le rôle de T&B**  
page 4

**Ancienne affaire  
de meurtre résolue  
avec l'aide de T&B**  
page 7

**T&B Canada  
fête ses 75 ans**  
page 8

**Coup de chapeau  
aux employés  
comptant 25 ans  
de service et plus**  
page 12

**Gagnants du  
concours Ty-Rap®**  
page 15



**Pileggi prêt à mener la phase  
d'ascension finale du redressement**

***Thomas&Betts***

## Pileggi compte mener T&B au faite du succès

Le 16 janvier 2004, Dominic Pileggi a pris la succession de Kevin Dunnigan au poste de PDG de Thomas & Betts. Il a récemment discuté de ses plans pour diriger la société avec *PowerLine*.

### **PL : T&B a considérablement changé depuis votre retour il y a trois ans. Quelle est votre opinion sur le passé et l'avenir de la société ?**

DP : Lorsque j'ai rejoint les rangs de Thomas & Betts à la fin 2000, les choses étaient au pire. Nos dépenses dépassaient les recettes, nous avions des problèmes au niveau de la qualité, du service et de la communication à la fois dans l'entreprise, avec les fournisseurs et avec les clients. En outre, nous étions en train de perdre des parts de marché. Nos clients nous considéraient comme lents, inflexibles et tournés vers l'intérieur. Notre réputation d'excellence en matière de service à la clientèle et de fournisseur de produits innovants était en ruine.

Je savais que les problèmes de T&B ne pourraient pas être résolus du jour au lendemain. Je savais également qu'ils ne pourraient pas être éliminés sans le soutien complet des collaborateurs. Afin de chasser le scepticisme et de rassembler ce soutien, nous avons sciemment décidé de communiquer honnêtement au personnel les problèmes auxquels T&B était confrontée.

Je suis fier de pouvoir dire que nos collaborateurs se sont ralliés à notre cause alors même que nous devions prendre des décisions difficiles, telles que des fermetures d'usines, qui touchaient nombre d'entre eux personnellement. Ensemble, nous avons rationalisé et amélioré nos opérations de fabrication et procédés administratifs clés, nettement réduit nos coûts, revitalisé le développement de nouveaux produits, éliminé les problèmes de qualité et regagné la confiance des clients. En conséquence, nous sommes sortis des chiffres rouges et avons renforcé nos revenus d'exploitation.

### **PL : On dirait que l'ancienne T&B est de retour.**

DP : Pas tout à fait. Bien que nous ayons repris pied, nos résultats financiers restent derrière ceux de la concurrence. Nous devons combler ce retard afin de renforcer notre rôle de leader et poser les jalons pour la croissance future de la société.

### **PL : Quelle est la prochaine question à l'ordre du jour ?**

DP : Nous abordons une nouvelle étape du redressement de l'entreprise, étape que je comparerais à l'escalade d'une haute montagne telle que l'Everest. Toute ascension dans un environnement extrême exige un effort d'équipe: il n'est pas possible d'affronter seul la montagne. Le progrès se mesure pas à pas, et personne n'atteint le sommet sans l'appui d'un groupe de personnes aux compétences diverses qui acceptent de subordonner leurs ambitions personnelles au but commun.

En quoi ceci s'applique-t-il à T&B ? L'expansion de notre chiffre d'affaires représente un défi critique et un objectif commun. Nos compétences dans la fabrication constituent un avantage concurrentiel, et nous devons tirer parti de cet avantage en accroissant le volume produit par nos usines. Si celles-ci fonctionnaient à leur capacité optimale, nous pourrions répartir nos frais fixes sur un plus grand nombre de produits vendus, ce qui se traduirait par un impact positif immédiat sur nos bénéfices.



## **PL : La croissance du chiffre d'affaires semble être notre objectif clé.**

DP : Oui et non. La croissance doit être durable : trimestre après trimestre dans chaque activité et gamme de produits. Nous pouvons commencer en montrant plus d'initiative et de stratégie dans nos efforts de marketing et vente.

En fin de compte, notre but est de reprendre la position de leader en matière d'innovation et de performances parmi nos homologues. Nous voulons être la marque de premier choix pour nos clients, le partenaire de premier choix pour nos distributeurs et l'employeur de premier choix pour nos collaborateurs.

## **PL : Si le fait d'être la marque de premier choix représente le sommet, que faut-il faire pour y parvenir ?**

DP : La meilleure manière de devenir la marque de premier choix est de créer une culture où chaque collaborateur, et pas seulement le service des ventes ou le personnel du service à la clientèle, partage la responsabilité pour la satisfaction des clients. À la base, nos activités reposent sur nos relations avec les distributeurs, les utilisateurs finaux et les fournisseurs, et ces relations se fondent sur chacun de nos faits et gestes – de notre attitude au téléphone à la qualité de nos produits en passant par la promptitude de notre service. Même si seuls certains employés sont en première ligne, chacun d'entre nous derrière la scène joue son rôle pour soutenir leurs activités et soigner la réputation de T&B.

Nous devons avoir une culture qui encourage les collaborateurs à contribuer le meilleur d'eux-mêmes à notre succès commun. Nous avons déjà pu constater l'effet d'un personnel habilité à travers nos efforts d'amélioration de la gestion des prix, des stocks, des comptes débiteurs, de la distribution, du contrôle qualité et de la production au plus juste (Lean Manufacturing).

## **PL : À quelle distance du sommet nous trouvons-nous ?**

DP : Nous avons passé le camp de base et sommes en passe d'aborder l'ascension finale. Mais ici, le terrain est plus raide, le temps plus rude, l'air plus rare et le risque plus grand. Le succès demande des outils et compétences différents ainsi que, franchement, la détermination et la passion de gagner.

## **PL : En d'autres termes, T&B doit créer une culture dans laquelle chaque employé a la passion de gagner ?**

DP : C'est cela. Mais la passion de gagner ne signifie pas vouloir gagner à tout prix. Nous attendons de nos collaborateurs qu'ils agissent toujours de manière conforme à l'éthique et qu'ils incorporent les valeurs fondamentales d'honnêteté et de respect à tout ce qu'ils font.

Au cours de toute la période de redressement de l'entreprise, nous avons tenté de montrer notre respect en restant honnêtes au sujet des rudes défis qui nous attendaient. C'était là un risque car, en raison de la rapidité des changements et de la peur de l'inconnu, il était possible que les collaborateurs s'opposent aux mesures prises. Au lieu de cela, nous nous sommes tous serrés les coudes pour mener la tâche à bien.



Dominic Pileggi, nouveau PDG de T&B, s'entretient avec Henrietta Elliott, responsable du service à la clientèle de la division Électricité.

Cela me montre qu'un environnement où une communication ouverte est la norme, où les informations sont partagées de plein gré et où les problèmes ne sont pas passés sous silence, peut servir de catalyseur pour atteindre nos objectifs.

Chaque collaborateur doit comprendre ces objectifs, et la façon dont son travail y contribue. Cela signifie que nous devons éliminer tout cloisonnement et communiquer ouvertement entre nous et avec les autres services. Nous avons pu constater l'efficacité du partage des objectifs dans nos usines, où nos collaborateurs de première ligne ont suggéré et mis en œuvre nombre des changements qui y ont fait le succès de la production au plus juste.

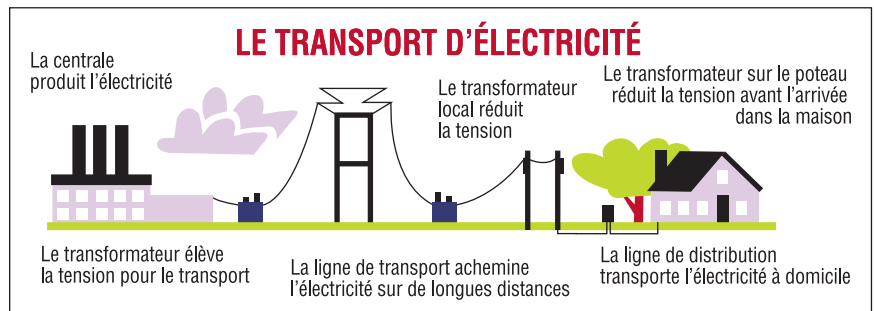
Enfin, nous devons réfléchir de manière stratégique et défier le statu quo. Cela signifie encourager les idées, expériences et points de vue différents afin de garder une étape d'avance sur la concurrence. Nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir peur de prendre des mesures décisives et devons respecter les engagements pris.

Alors que nous allons de l'avant, je demanderai aux responsables de tous niveaux de la société de m'aider à communiquer nos objectifs et nos progrès aux collaborateurs, et à assurer que nos principes directeurs restent à la base de chacune de nos activités. C'est ainsi que nous créerons une culture menant au succès durable. ■

# Pour que le courant passe : produits T&B essentiels à la modernisation du réseau de transport d'électricité suranné aux É.U.

Le jeudi 14 août 2003 débuta comme une journée d'été normale dans le Nord-Est des États-Unis et dans les provinces canadiennes avoisinantes, mais se termina en catastrophe. Dans l'après-midi, en à peine plus d'une heure, une série de défaillances de lignes électriques fit bouler de neige dans la partie centrale et nord-est des États-Unis ainsi qu'au Canada, créant la plus grande panne de courant de l'histoire et laissant plus de 50 millions de personnes sans électricité. Les coûts économiques de la panne furent astronomiques, et l'incident remit à la une les inquiétudes de longue date concernant le réseau électrique suranné et dangereusement fragile desservant l'Amérique du Nord.

Il renouvela également l'intérêt des investisseurs dans des sociétés telles que T&B qui fournissent des produits ou prestations aux services d'électricité. Aux États-Unis, T&B est le premier producteur de structures en acier utilisées pour le transport d'électricité. L'entreprise vend également les connecteurs et appareils de commutation Elastimold® et Blackburn® utilisés dans la distribution de l'électricité. Environ 15 % des ventes totales de T&B sont attribuables aux services publics.



## Une décennie d'investissements inadéquats a fragilisé le système

Selon le Edison Electric Institute (EEI), un groupe représentant les intérêts de l'industrie, les compagnies d'électricité ont trop investi dans les nouvelles centrales pendant les années 90, et trop peu investi dans le réseau de transport. Ce phénomène est attribuable à une politique de rendement des investissements, fixée par le gouvernement, qui favorisait les centrales. En conséquence, les États-Unis sont en mesure de générer suffisamment d'électricité haute tension pour répondre à la demande, alors que fait défaut un système stable de transmission de l'énergie aux réseaux de distribution locaux, où la tension est réduite pour permettre la distribution aux consommateurs.

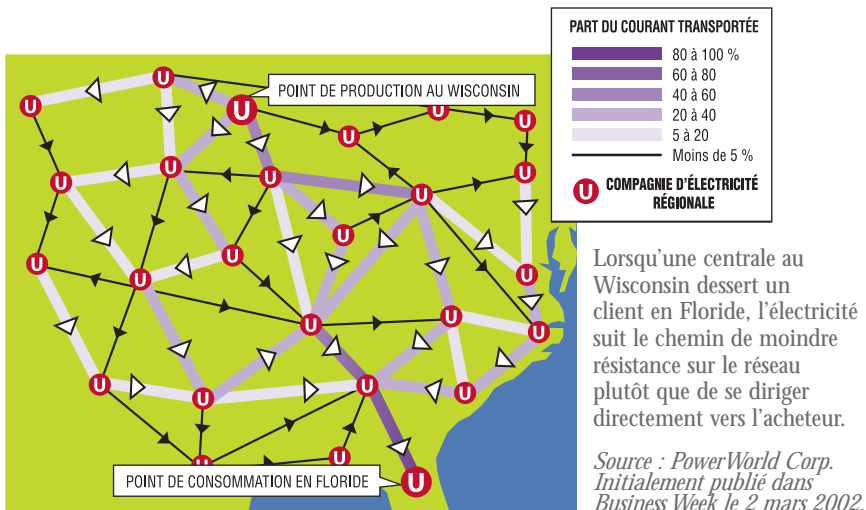
Ce manque de concordance a créé une congestion dans ce réseau de plus de 250 000 km, se traduisant par des goulets d'étranglement et des pannes du système qui, selon l'EEI, coûtent un montant estimé de 100 millions de dollars par année, soit 1 % du produit intérieur brut des États-Unis.

**Aucun concurrent ne peut se mesurer à nous dans la conception et la fabrication de structures en acier sur mesure adaptées aux besoins particuliers de chaque compagnie d'électricité.**

« En ce moment, nous disposons d'une route pour transporter l'électricité, alors que c'est d'une autoroute dont nous avons besoin, » déclara au *New York Times* David Owens, vice-président directeur de l'EEI.

Le North American Electric Reliability Council, un organisme bénévole sans but lucratif qui fixe des normes techniques pour la gestion du réseau électrique, prévoit que plus de 11 000 km de nouvelles lignes électriques seront requises pour répondre à la demande d'électricité au cours des cinq prochaines années. Dans les régions à population dense telles que la Californie et le nord-est des États-Unis, il se peut que la taille du réseau doive doubler, voire tripler, pour pouvoir prendre en charge la demande future.

Les coûts requis pour moderniser le réseau de transport pour le 21<sup>ème</sup> siècle sont estimés entre 30 et 100 milliards de dollars. En outre, une modification des exigences réglementaires et des politiques énergétiques s'imposent également.



Les poteaux Meyer® de T&B sont livrés dans une variété infinie de formes et tailles (de gauche à droite) : en X, trombone, raquette, pyramide

### T&B est en bonne position pour profiter des investissements accrus des compagnies d'électricité

D'après Jim Wiederholt, président de la division Steel Structures de T&B, la société est en bonne position pour profiter des investissements accrus dans l'infrastructure du réseau.

Selon ses explications, bien que les services d'électricité aient traditionnellement utilisé des poteaux en bois ou pylônes en treillis pour les lignes de transport, les poteaux en acier présentent des avantages importants et répondent mieux aux besoins du marché actuel.

« L'expansion du réseau de transport exige des structures plus grandes pouvant prendre en charge une capacité nettement supérieure. » déclare M. Wiedholt. « C'est là que nous entrons en jeu. Aucun concurrent ne peut se mesurer à nous dans la conception et la fabrication de structures en acier sur mesure adaptées aux besoins particuliers de chaque compagnie d'électricité. »

M. Wiedholt ajoute qu'il existe de nos jours moins d'arbres arrivés à maturité se prêtant pour la fabrication de poteaux, et que la grande surface de terrain requise pour les pylônes en treillis pose des problèmes écologiques et limite les endroits où ils peuvent être utilisés.

Poteaux destinés à la ligne Path 15 à l'usine de T&B de Hager City, au Wisconsin.



### T&B SE BRANCHE SUR LA FAMEUSE LIGNE « PATH 15 » EN CALIFORNIE

Les collines côtières de la Californie centrale fourmillent d'activité depuis que la construction a commencé sur la ligne Path 15, une prolongation de 135 km coûtant 300 millions de dollars destinée à achever les trois lignes de transport de 500 kV qui relient le nord et le sud de la Californie. La ligne « Path 15 » ajoutera suffisamment d'électricité pour alimenter 1,5 millions de ménages. L'autorité électrique locale, la Western Area Power Administration, gère le projet avec la participation de la filiale New Transmission Development Company de Trans-Elect et de la société Pacific Gas and Electric.

Thomas & Betts fournira environ 100 poteaux fabriqués sur mesure, soit environ un tiers des structures requises. Ces poteaux Meyer® seront utilisés dans les zones écologiquement les plus fragiles du projet – un trajet couvrant presque 50 km de terres agraires fertiles. Ils seront expédiés directement sur le terrain depuis l'usine T&B de Hager City. En tout, le projet générera un chiffre d'affaires d'environ 8 millions de dollars pour T&B.

« Les poteaux Meyer sont parfaits pour répondre aux problèmes posés par l'installation de lignes de transport au milieu de zones agraires économiquement cruciales, » déclare Jim Wiederholt, président de la division Steel Structures de T&B. « Leur encombrement est nettement moindre que celui des pylônes en treillis. »

On s'attend à ce que la ligne Path 15 soit rentable en l'espace de quatre ans et économise aux Californiens des frais d'énergie estimés entre 100 et 300 millions de dollars par an. D'après les plans, le projet devrait être achevé à la fin octobre 2004.

## LE PROJET FALCON-GONDOR AU NEVADA PREND DE L'ESSOR GRÂCE AUX POTEAUX MEYER

Thomas & Betts joua récemment un rôle important dans le plus grand projet en termes de kilomètres linéaires de construction entrepris en 2003 par une compagnie électrique. Dénommé Falcon-Gondor, le projet recouvrait l'installation d'une nouvelle ligne de transport de 354 kV longue de 290 km destinée à répondre à la demande croissante d'énergie au nord du Nevada et au nord-est de la Californie. T&B conçut sur mesure et livra plus de 700 structures Meyer en acier et 216 d'entre elles, pesant plus de 1 765 tonnes, furent installées par hélicoptère.

Pour répondre au problème que pose le poids, les ingénieurs de T&B conçurent un système sur mesure permettant l'installation des fondations avant celle des poteaux.

« Nous avons réussi à installer 216 pylônes en six jours, et les choses n'auraient pu mieux se dérouler, » déclara Steve Moline, directeur de l'expansion commerciale de l'usine de Hager City. « Le fait d'installer la fondation à l'avance a réduit la charge de l'hélicoptère, lui permettant de transporter le poteau entier en une seule fois. Ceci a permis de réduire le nombre de vols requis, accélérant ainsi l'installation et diminuant les coûts pour la compagnie d'électricité. »



Installation de la fondation pour Falcon-Gondor



Poteaux Meyer installés par hélicoptère au Nevada

« Les poteaux en acier ont une durée de vie utile deux fois plus longue que les poteaux en bois et sont plus sûrs que les pylônes en treillis, » poursuit M. Wiederholt. « Les structures en acier peuvent en outre être plus grandes et supporter des charges plus importantes que les poteaux en bois ou en béton. Ainsi, un plus petit nombre de poteaux est requis, ce qui réduit les frais d'installation et d'entretien. Ils sont en outre plus esthétiques et moins dérangeants pour l'environnement. »

Bob Shultz, vice-président du marketing de la division Steel Structures de T&B fait remarquer que « les structures en acier offrent aux ingénieurs de conception la plus grande latitude en matière d'esthétique et de performances, en plus d'un rapport solidité-poids incomparable. Nous avons construit des structures en A, H, V, X et Y, ainsi qu'en pyramide, et des poteaux en forme de trombone et de raquette. Nous avons conçu des structures pour zones agricoles, désertiques, forestières, marécageuses ou montagneuses. Nous avons élaboré des poteaux à installer par grue ou par hélicoptère. Nous avons résolu créativement toutes sortes de problèmes de transport d'électricité. »

### ***La modernisation du réseau électrique national est un projet de longue haleine***

La modernisation du réseau électrique national est un projet de longue haleine. En 2001, les pannes d'électricité générales ou localisées en Californie firent la une, alors que les politiciens et les compagnies d'électricité s'évertuaient à répondre au besoin urgent de fournir davantage d'électricité. Trois ans plus tard, l'élaboration d'une solution (construction d'un nouveau tronçon de 135 km de lignes de transport de 500 kV à travers la Californie centrale, dénommé Path 15) n'en est qu'à ses débuts (voir l'article sur Path 15 à la page précédente).

À l'échelon national, le problème est encore plus complexe. Une loi prévoyant des incitations fiscales de 31 milliards de dollars pour stimuler l'investissement dans l'infrastructure énergétique est actuellement en cours de délibération au Congrès américain. Toutefois, certaines clauses en sont très controversées. Même lorsqu'une nouvelle loi est adoptée, l'obtention des autorisations de la part des autorités locales et fédérales se mesurera en années, et non en mois. Cela signifie que tout impact positif des investissements des compagnies d'électricité sur les résultats de T&B sera graduel et ne se fera pas ressentir dans l'immédiat. ■



## Ancienne affaire de meurtre résolue avec l'aide de T&B

Récemment, suite à une série d'événements extraordinaires, une seule attache pour câble s'est retrouvée en vedette d'un épisode de l'émission « Forensic Files » (dossiers de médecine judiciaire), et T&B a joué le rôle de héros modeste dans la résolution d'une affaire de meurtre vieille de 16 ans.

Les grandes attaches pour câbles Flex-Cuf<sup>®</sup>, d'une construction robuste en deux pièces, sont vendues exclusivement aux autorités de police et militaires pour être utilisées en tant que menottes temporaires.



Les grandes attaches pour câbles Flex-Cuf<sup>®</sup>, d'une construction robuste en deux pièces, sont vendues exclusivement aux autorités de police et militaires pour être utilisées en tant que menottes temporaires. En 1986 toutefois, une attache Flex-Cuf fut utilisée non par un représentant de la loi, mais – tragiquement – dans le cadre du meurtre d'une jeune femme. Sur un chemin boisé dans une région rural du Michigan, David Draheim surprit Jeanette Kirby, lia ses mains avec une attache Flex-Cuf, la poignarda et abandonna son corps dans un ravin isolé.

Pendant des années, le meurtre laissa la police perplexe. Sans arme, témoin, motif, trace d'ADN ni suspect, tout ce dont elle disposait était une attache pour câble Flex-Cuf et une victime dont la famille se refusait d'accepter que l'affaire reste non résolue. En 1998, la famille parvint à faire réouvrir le dossier.

Cette fois-ci, la police découvrit une nouvelle piste impliquant Draheim, qui purgeait une peine de 40 ans pour une tentative de kidnapping présentant des similarités avec l'affaire Kirby. Un ancien co-locataire de Draheim indiqua aux enquêteurs qu'ils avaient tous deux été agents de sécurité au début des années 80. À l'époque, le co-locataire acquit une ancienne voiture de police et, alors qu'il travaillait dessus, trouva un sac rempli d'attaches Flex-Cuf dans le passage de roue. Il déclara en avoir gardé une pour lui-même et en avoir remis le reste à Draheim.

Bien que 15 ans aient passés, le co-locataire était toujours en possession de son chapeau d'agent de sécurité, et l'attache Flex-Cuf était encore bien rangée dans le bord du chapeau. Le policier réfléchit qu'il devait être possible de comparer l'attache à celle utilisée dans l'affaire Kirby sur la base de la barbe en acier inoxydable servant à la fixation de l'attache.

La police demanda l'aide de T&B afin de déterminer si une comparaison était possible, se déplaçant même jusqu'à Monterrey, au Mexique, pour visiter l'usine T&B où les attaches Flex-Cuf étaient fabriquées (aujourd'hui, T&B les fabrique à Porto Rico). En examinant le processus de fabrication, les enquêteurs apprirent que les barbes en acier étaient découpées à partir de grandes bobines d'acier par une scie au carbure. Alors que la lame de la scie s'use, elle laisse des traces distinctes sur la barbe en métal. En fin de compte, il fut déterminé que les traces laissées sur l'attache-souvenir du co-locataire et celle utilisée pour ligoter Jeannette Kirby étaient si semblables que, selon toute vraisemblance, elles avaient été fabriquées consécutivement. C'était là la preuve scientifique dont avaient besoin les procureurs pour déclarer Draheim coupable de meurtre en juillet 2002.

Aujourd'hui, Draheim purge une peine supplémentaire de 60 ans, condamné par les preuves indiscutables fournies par la conception unique des attaches Flex-Cuf de Thomas & Betts et les traces complexes laissées par une scie au carbure de l'usine de Monterrey. ■



Les attaches pour câbles Flex-Cuf sont parfaites pour servir de menottes temporaires. Photo avec la permission de Nik Public Safety, une division de Armor Holdings, Inc.

# T&B Canada survole la concurrence à l'occasion de ses 75 ans de succès

Pour fêter ses 75 ans, la tradition exige des diamants. En lieu et place, T&B Canada a choisi de célébrer l'occasion avec des ballons – ou plutôt un seul ballon à air chaud aux couleurs vives, portant haut et fier le nom de Thomas & Betts.

**Sur les marchés industriels du Canada, le nom T&B est synonyme de qualité et service de niveau mondial.**

Ayant déjà accompli plus de 50 voyages, le ballon a offert à plus de 80 clients, distributeurs et collaborateurs un vol commémoratif inoubliable au-dessus des campagnes.

Ce ballon spectaculaire est symbole de la fierté que ressent T&B Canada pour son rôle de leader de l'industrie. En effet, le Canada est la deuxième plus grande zone géographique desservie par Thomas & Betts, et le chiffre d'affaires de cette vaste région représente environ 20 % des ventes totales de la société. Sur les marchés industriels du Canada, le nom T&B est synonyme de qualité et service de niveau mondial.

Lancées en 1928 sous forme de bureau de vente de produits fabriqués aux États-Unis, les activités de T&B au Canada n'ont cessé de croître, comptant aujourd'hui quatre bureaux régionaux, 11 installations de fabrication ainsi qu'un centre de distribution régional desservant le Canada et le nord-est des États-Unis. Plus de 1500 collaborateurs représentent T&B au Canada, dont plus de 130 personnes comptant au moins 25 ans de service (voir l'encadré).

Selon Pierre Girouard, retraité de T&B après 36 ans de service, lorsque Nestor (Mac) MacDonald, président de T&B, fonda Thomas & Betts Canada Ltd. en 1932, il confia la gestion de la nouvelle filiale à un directeur du siège de T&B au New Jersey dénommé Bob Bailey. Pour parer au cas où le rude climat du nord ne lui conviendrait pas, M. MacDonald ne lui donna qu'un aller simple. Heureusement, M. Bailey s'engoua du Canada.

Les deux premières personnes qu'il engagea étaient des femmes. L'une d'elles, Mme Jacqueline Moreau, fut par la suite promue jusqu'au rang de contrôleuse de gestion. En 1942, la société mit en place une capacité de vente directe en s'assurant les services de Lawler Leonard. Deux ans plus tard, forte d'un chiffre d'affaires de 200 000 dollars canadiens, T&B engagea son deuxième agent de vente en la personne de M. Girouard lui-même. Plus tard, il finit par diriger les opérations en Europe avant de rentrer prendre sa retraite au Canada.

Selon M. Girouard, l'expansion de T&B Canada prit de l'essor au milieu des années '50, lorsque la société déplaça son centre d'opérations à Iberville. Peu après, elle reprit Longtin & Northey, étendant sa force de vente dans tout le pays.

« Au milieu des années 60, » se rappelle M. Girouard, « alors que les affaires continuaient à se développer, Bob Berry, le directeur général, engagea un jeune agent de vente qui, selon lui, avait du potentiel. Ce dernier n'était autre que T. Kevin Dunnigan. Tout le monde connaît la suite ! ». M. Dunnigan grimpa les échelons jusqu'à la tête de T&B Canada, pour ensuite aboutir au siège social et aux rennes de la compagnie.

T&B continua à créer des précédents au Canada, proposant de nouveaux produits et services destinés à rapprocher la société de sa clientèle. L'engagement des collaborateurs canadiens a toujours été, et continue d'être, un ingrédient clé du succès de T&B sur cet important marché. ■



Le ballon de T&B participa à huit festivals de mongolfières dans trois provinces (New Brunswick, Québec et Ontario).

« Thomas & Betts a une longue et riche histoire au Canada. Nous avons grandi en servant toutes les plus grandes industries qui font le renom du Canada aujourd'hui : pâtes et papiers, énergie hydroélectrique, industrie minière et pétrochimique. »  
Mike Kenney, président de T&B Canada.



Pierre Girouard, retraité de T&B Canada, fut témoin de 36 ans de croissance de la société au Canada.

## CERTAINS COLLABORATEURS N'EN ONT JAMAIS TROP

Même au sein d'effectifs regorgeant d'employés de longue date, **Pauline René** et **Denise Marziali** se distinguent : elles ont fêté respectivement leurs 46<sup>ème</sup> et 45<sup>ème</sup> anniversaire de service en 2003. Leur longue carrière constitue un bel exemple d'engagement et de souplesse, des valeurs qui fondent le succès de T&B.

**Mme. René** compte le plus d'ancienneté au sein de l'atelier de l'usine Saint-Jean-sur-Richelieu. Elle n'avait que 15 ans lorsqu'elle accepta une offre de Iberville Fittings en 1957. Sa première tâche fut de coller des caisses en carton au service du placage. Depuis lors, elle a occupé divers postes, dont celui d'emballeuse, et travaille aujourd'hui principalement à la finition des éléments de caisse. Elle espère que T&B aura été son seul et unique employeur au moment de sa retraite.

**Mme Marziali** a elle aussi rejoint les rangs de Iberville Fittings en 1957, à l'âge de 18 ans. Au fil des ans, elle fut témoin de première main de l'évolution des processus de fabrication, passant du traitement manuel à la production automatisée. Son premier travail consista à emballer les pièces plaquées dans des cartons. Promue à des tâches dans l'assemblage et en tant qu'opératrice de machines-outils, elle devint ensuite opératrice/régleuse de chaîne de fabrication. Aujourd'hui grand-mère, Mme Marziali prévoit de prendre sa retraite en mars, après 45 ans de service.



# marchés



## T&B offre désormais un outil unique pour couper et dénuder les fils

T&B poursuit sa tradition de fournisseur de produits innovants qui réduisent les coûts d'installation grâce au lancement d'une pince à couper/dénuder les fils conçue pour un usage industriel. Lancé au Canada, le nouvel outil est disponible en modèles pour un ou deux fils, et peut être utilisé d'une main. Il s'ajuste en outre automatiquement au diamètre du fil. Ces nouveaux produits complètent la vaste gamme d'outils de raccordement proposés par T&B.

## Nouvelles boîtes Union® conçues pour les climats rudes

Alors que les prix de l'énergie ne cessent de grimper, les constructeurs et consommateurs exigent de plus en plus souvent des matériaux de construction qui économisent l'énergie. Les nouvelles boîtes de sortie pare-vapeur Union Vapor-Barrier de T&B ont été conçues en fonction. Munie de brides et joints d'étanchéité entièrement moulés, les nouvelles boîtes répondent aux normes énergétiques les plus strictes du marché et peuvent être installées aussi bien sur le mur qu'au plafond. Le plan de marketing de T&B pour ces boîtes, qui conviennent à merveille aux climats rudes, ciblera le marché de la construction au Canada et au nord-est des États-Unis.



## Le programme Crib Connections™ soigne les gros clients

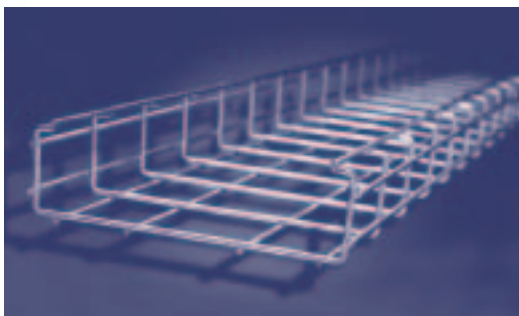
T&B a lancé un nouveau programme nommé Crib Connections conçu pour aider les clients industriels (entreprises d'entretien, réparation et révision et fabricants d'équipement) à réduire leurs frais de stocks, de main d'oeuvre et d'entretien dans l'atelier. T&B collabore avec les distributeurs locaux et clients industriels en vue de développer des mesures de consolidation des stocks, de fixer des seuils de réapprovisionnement et d'aider à concevoir le système d'étagère compartimentée. En contrepartie d'un contrat d'approvisionnement exclusif, T&B fournit le matériel et logiciel de balayage des stocks. Une fois le scanner placé dans une station d'accueil, la commande est transmise par voie électronique au distributeur désigné, qui complète le processus de réapprovisionnement.



## L'aménagement de l'éclairage en ligne Hazlux® accélère la conception

Élargissant la notion de prestataire de services complets, T&B offre désormais aux ingénieurs et entrepreneurs du bâtiment la possibilité d'envoyer des demandes d'aménagement de l'éclairage via Internet à l'adresse [www.hazlux.com](http://www.hazlux.com). Les ingénieurs de T&B travaillent alors avec le client afin de trouver la solution optimale pour leurs besoins en éclairage, fournissant même les dessins AutoCAD® et toutes les caractéristiques techniques requises.





## Tray-Pro® 2002 simplifie la conception de systèmes de chemins de câbles

La conception de systèmes de chemins de câbles est une tâche compliquée et fastidieuse. La nouvelle version du logiciel Tray-Pro 2002 de T&B permet de réduire les délais de conception grâce à des fonctions telles que l'aide relative aux codes NEC, NEMA et CSA, les calculs automatiques de changements de niveau et les capacités de dessin en 2D et 3D. Tray-Pro 2002 est conçu comme un module d'extension du logiciel AutoCAD.



## Les salons professionnels fournissent une connexion avec les utilisateurs

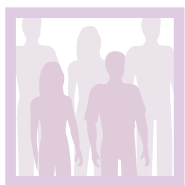
Lors du récent salon de la NJATC (National Joint Apprentice Training Committee, comité national mixte de formation des apprentis), T&B a eu l'occasion de présenter ses produits à 1200 participants. La mission du NJATC est de fournir le programme de formation le plus complet existant afin d'aider les électriciens à comprendre le National Electric Code (code national américain de l'électricité) et d'accroître leurs compétences pratiques.

L'exposition annuelle de l'IEC (Independent Electrical Contractors) a permis à T&B de faire en sorte que les entrepreneurs électriciens indépendants connaissent les avantages des produits T&B. C'est en vue de toucher ce marché fragmenté mais très important que T&B participe à cette exposition. À son stand, l'équipe de vente du district de Californie du sud a présenté aux participants de nombreux produits, dont les marques Ty-Rap®, Sta-Kon®, Color-Keyed®, Steel City®, Cable Tray® et E-Z-Code®. En tant que partenaire Platine de l'expo, T&B a assisté à de nombreuses séances et discussions avec les électriciens indépendants, portant sur des sujets aussi variés que les modifications du code et les tendances générales dans l'industrie.

## Lancement du couvercle de prise Red Dot®

Le nouveau couvercle de prise universel Red Dot de T&B offre une polyvalence exceptionnelle pour permettre une vaste gamme d'applications. Ce couvercle transparent à l'épreuve des intempéries protège de l'humidité, alors que son mécanisme de verrouillage externe décourage toute tentative d'altération. Grâce à ces caractéristiques, il est parfait pour toutes les prises d'extérieur telles que celle utilisées pour l'éclairage de jardin ou de fête, l'équipement de jardinage et les pompes de piscines ou bains bouillonnants.





# des personnes dynamiques

## LA CRÉATIVITÉ DES INGÉNIEURS DOUBLE APRÈS LE LANCEMENT DES PRIX DE L'INVENTION

Au cours du dernier siècle, T&B s'est faite une réputation de créatrice de produits à la pointe du progrès conçus pour répondre aux besoins des professionnels de l'électricité. Ainsi, l'expression « conçu par T&B » est synonyme de qualité et d'innovation. Bien que nous n'y réfléchissions pas beaucoup, la propriété intellectuelle (brevets, marques de commerce, etc.) ont une valeur de marché tout comme les biens tangibles tels qu'usines et équipement.

Afin d'honorer les performances des collaborateurs travaillant au développement de produits et services, T&B a récemment instauré un programme de prix en espèces attribués aux employés dont les efforts aboutissent à un nouveau brevet ou secret commercial pour T&B. Ce programme porte ses fruits : en 2003, 60 nouvelles idées ont été présentées, soit en moyenne une idée tous les six jours. Ce chiffre représente le double du nombre correspondant en 2002 ! Le programme est géré en commun par les services juridiques et d'ingénierie.

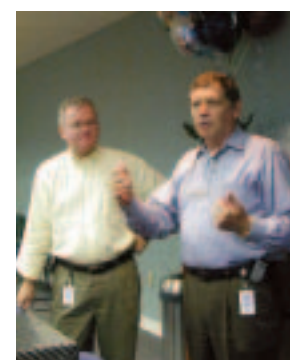
## Des chiffres synonymes de force

Le succès à long terme de T&B ne serait pas possible sans l'engagement et la conscience professionnelle de tous ses collaborateurs. En tout, 768 d'entre eux dans plus de 25 sites du monde entier ont fait preuve de leur engagement en accomplissant plus de 25 ans de service, et souvent même plus de 30 ans. Ceci représente plus de 23 000 années communes d'expérience au service de la clientèle ! Le tableau ci-contre résume les sites où ces fidèles collaborateurs ont exercé leurs talents.

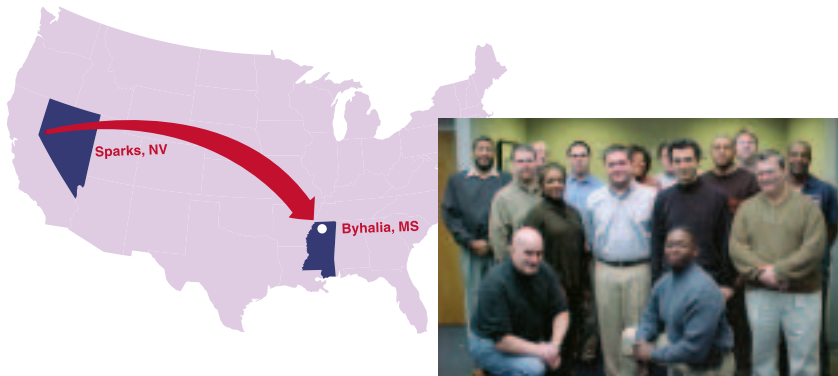
Membres de l'équipe d'ingénierie (de gauche à droite, en commençant par le premier rang) : Charles Whipple, Kimberly van Horn, Ian Rubin de la Borbolla, Brian Pope, Julio Rodrigues, Xueming Cai, Cong Dinh, Doug Irby, Charles Thompson, Roger Pyron, Paul Bartholomew, Mark Drane, Joey Magno.



Chris Hartmann (à gauche), président de la division Électricité, et Dave Stevens, directeur général du groupe de produits pour services publics de T&B, à l'occasion de la fête des 30 ans de service de M. Stevens.



SITE	NOMBRE DE COLLABORATEURS COMPTANT PLUS DE 25 ANS DE SERVICE	NOMBRE TOTAL D'ANNÉES DE SERVICE
Albuquerque, Nouveau Mexique, É.U.	24	690
Athens, Tennessee, É.U.	155	4,697
Barendrecht, Pays-Bas	6	203
Berlin, Allemagne	5	146
Byhalia, Mississippi, É.U.	7	209
Caribe, Porto Rico	19	560
Darmstadt, Allemagne	1	29
Hackettstown, New Jersey, É.U.	59	1,930
Hager City, Wisconsin, É.U.	98	3,139
Horseheads, New York, É.U.	24	658
Houston, Texas, É.U.	13	379
Iberville, Québec, Canada	26	786
Jonesboro, Arkansas, É.U.	3	90
Lancaster, Caroline du Sud, É.U.	2	68
Memphis, Tennessee, É.U.	33	1,010
Menen, Belgique	24	736
Mercer, Pennsylvanie, É.U.	56	1,787
Nottingham, Angleterre	9	268
Piffonds, France	6	166
Pointe Claire, Québec, Canada	6	194
Richmond Hill, ON, Canada	7	209
Saanichton, BC, Canada	1	31
Southaven, Mississippi, É.U.	41	1,233
St. Jean, QC, Canada	115	3,473
St. Rémi, QC, Canada	4	126
Ventes à l'extérieur	24	785
<b>TOTAL</b>	<b>768</b>	<b>23,602</b>



Le travail d'équipe a été indispensable pour intégrer le service de distribution pour la côte ouest aux installations de Byhalia (de gauche à droite, en commençant par le premier rang) : Mark Salvatore, Calvin Jones, Paul McKinney, Jackie Jenkins, Jason Hensley, Shawn Shahryari, Curtis Woodward, George Wright, Larry Staudenmyer, Al Fartaj, Barbara Knight, Dwain Becton, Toby Ingram, Robert Reeves, Bobby Holloway.

## Le centre de Byhalia absorbe le service de distribution pour la côte ouest

Lors de la récente migration par T&B du service de distribution de Sparks, au Nevada, desservant les clients de la côte ouest des États-Unis, au centre de distribution centralisé de la société à Byhalia, au Mississippi, l'équipe de logistique savait qu'elle devrait procéder à la transition rapidement et sans perturbations pour les clients. Selon Al Fartaj, vice-président des services de distribution, l'équipe a instauré une voie de communication ouverte en vue de coordonner les modifications, et rationalisé les processus de gestion des calendriers d'expédition et de traitement des commandes. La transition s'est faite sans accroc. Aujourd'hui, le centre de Byhalia gère sans problème un volume accru de 25 % tout en ayant réduit le temps de traitement des commandes, ceci avec un impact mineur sur les effectifs. La direction a également exprimé sa reconnaissance au service des ressources humaines pour son travail exceptionnel en vue d'aider les collaborateurs des deux sites à s'adapter aux changements.

## T&B prête son assistance aux personnes atteintes de troubles du développement

Parfois un don d'argent n'est pas suffisant pour faire la différence dans nos communautés. Depuis que T&B a implanté son siège à Memphis, au Tennessee, la société a apporté son soutien à l'organisation Shelby Residential and Vocation Services, Inc. (SRVS) par le biais de projets tels que le réétiquetage de cartons de produits et le remplissage de sachets d'échantillons de produits. Ces tâches simples aident les personnes souffrant de troubles du développement tels que retard mental, infirmité motrice cérébrale et autisme à gagner un salaire compétitif tout en acquérant des compétences professionnelles et de la confiance en soi. Thomas & Betts parraine en outre la collecte de fonds annuelle Spirit of SRVS en faisant des dons en espèces et en coordonnant l'appui non financier apporté par les fournisseurs et homologues de T&B à Memphis.

## Hajj nommé à la tête de la division HVAC

En Octobre, Imad Hajj fut nommé président de la division Chauffage, ventilation et climatisation (HVAC) de T&B. Comptant 20 ans de service chez Thomas & Betts, M. Hajj débuta sa carrière en tant qu'ingénieur industriel au site de T&B à Irvine, en Californie, et remplit dernièrement le poste de directeur des opérations internationales de la division Électricité.

« Imad a mène sa carrière avec succès en occupant divers postes dans la fabrication, la chaîne d'approvisionnement et la technologie de l'information. Il apporte les compétences fonctionnelles et l'expérience requises pour diriger la division HVAC, » déclara le PDG de T&B, Dominic Pileggi.

La division HVAC de T&B vend des appareils de chauffage industriels dans le monde entier. L'expérience internationale de M. Hajj devrait se montrer précieuse pour continuer à développer cette branche d'activité.

Imad Hajj, président de la division HVAC.





# zone de sécurité

## Les usines du Tennessee prouvent que les collaborateurs vivent dans une ambiance saine

D'après toutes les normes, 2 357 548 heures-employés constitue une durée considérable. C'est là la période atteinte par l'usine de Portland, au Tennessee, sans accident entraînant une perte de temps.

« La sécurité est un critère clé de mesure de nos performances d'exploitation. C'est aux collaborateurs que revient le mérite d'avoir identifié les actions et situations dangereuses et de les avoir corrigées avant que se produise un accident entraînant une perte de temps, » explique Matt Fadule, le directeur de l'usine de Portland.

Les 250 collaborateurs de l'usine produisent plus de 1 000 produits différents, dont les boîtes Union® et les couvercles, accessoires et boîtes de sortie résidentielles Bowers®.

L'usine de Portland occupe 8,9 ha au centre du Tennessee, à 50 km environ au nord de Nashville. Construite en 1989, elle comporte une aire de fabrication de 13 935 m<sup>2</sup>.

Pas loin de là, à Athens, Herb Bradshaw, directeur de l'usine de produits électriques de T&B, est tout aussi fier des deux ans atteints par son site sans accident entraînant une perte de temps.

« Nous avons dépassé un million et demi d'heures-personne, soit plus de 28 mois, sans accident entraînant une perte de temps, » relève-t-il. « L'évitement des accidents n'est jamais automatique : dès que l'on cesse de se concentrer sur la sécurité, l'accident n'est pas loin. C'est pour cela que nous parlons sciemment de la sécurité tous les jours ».

Les 450 collaborateurs d'Athens produisent plus de 3 000 produits différents chaque mois, y compris les boîtes et couvercles Steel City® et Bowers, les accessoires de structures métalliques Superstrut® et Kindorf® et les chemins de câbles Taylor®.

L'expérience joue également un rôle clé. La durée d'emploi moyenne des collaborateurs est de 15 ans, et plus de 27 % du personnel d'Athens compte plus de 20 ans de service.

L'usine d'Athens occupe 14 ha au sud-est du Tennessee, à mi-chemin entre Knoxville et Chattanooga. Construite en 1965, elle comporte une aire de fabrication de 30 193 m<sup>2</sup>.

## La sécurité, c'est du gâteau à l'usine de Menen

L'usine de fabrication de chauffages industriels de T&B à Menen, en Belgique, a récemment fêté un record historique d'un an sans accident entraînant une perte de temps, battant nettement l'ancien record de 139 jours. Les collaborateurs ont célébré l'occasion avec du gâteau.

« Les grands appareils de chauffage industriels et commerciaux que nous fabriquons sont de par leur nature difficiles à manipuler et peuvent facilement occasionner des blessures graves, » explique Eric D'haeveloose, le directeur de l'usine de Menen. « La participation de tous nos collaborateurs à une campagne sur la sécurité s'est montrée cruciale pour l'amélioration de nos performances en matière de sécurité. »

Selon M. D'haeveloose, les réunions mensuelles et la formation sur la sécurité ont contribué à ce que cette question reste toujours présente à l'esprit des collaborateurs. Les campagnes éducatives ont utilisé des posters d'employés photographiés à l'usine pour illustrer les questions de sécurité cruciales.

T&B occupe environ 120 personnes à Menen, une ville de Flandres au sud-ouest de la Belgique.



L'équipe de sécurité de T&B à Portland, au Tennessee (de gauche à droite, en commençant par le premier rang) : Fred York, Ruzmir Alagic, Ben Brigance, Fatima Piric, Virginia Garrett, George Tucker, Ron McKeel, Jennifer Meadows



Noe De Vlaeminck, responsable de la sécurité à Menen, et un ingénieur des câbles de Menen, ont fêté plus d'un an de fabrication sans accident entraînant une perte de temps.



# tids & bits



## Les gagnants du concours Ty-Rap® prouvent que la créativité est bien vivante

Depuis leur lancement en 1958, des milliards d'attaches pour câbles Ty-Rap ont été utilisées au fil des ans, s'assurant une excellente réputation dans le monde entier. Le dernier numéro de *PowerLine* avait invité les collaborateurs à partager leurs idées quant à des usages créatifs pour ces attaches. Le concours était organisé dans le cadre d'une campagne publicitaire effectuée en commun par T&B et un grand distributeur. Les gagnants sont annoncés ci-dessous.

### 1er rang (à égalité) | Abat-jour | Neil Young, Leeds, Royaume-Uni

Neil suggère une campagne de marketing pour cette lampe incluant des slogans du genre « Les attaches pour câbles de Thomas & Betts mettent la concurrence dans l'ombre » et « Les attaches pour câbles de Thomas & Betts jettent la lumière sur le monde ».

### 1er rang (à égalité) | Anneaux olympiques | Daniel Kiss, Kesckemet, Hongrie

Daniel montre que les attaches Ty-Rap peuvent nous rappeler le drapeau olympique et que, comme les champions olympiques, T&B est le leader dans son domaine.

### 2ème rang | Tondeuse à fil | Tich Blasko, Mercer, Pennsylvanie

Rich déclare que les Ty-Raps constituent d'excellentes lames pour les mini-tondeuses à fil : elles coûtent moins cher et ne se bloquent pas, contrairement aux bobines de fil normalement utilisées.

### 3ème rang | Camionnette Chevrolet | Lillian Skaggs, Southwind

Selon Lillian, les Ty-Raps ont littéralement empêché sa camionnette Chevrolet S-10, modèle 1991, de tomber en pièces pendant ses maintes années de courses d'accélération.

### 4ème rang | Attaches humanitaires | Lorraine Cameron, Iberville

Lorraine a la bonté de nous rappeler que les Ty-Raps constituent des « attaches humanitaires » pour les utilisateurs finaux, signalant que « lors d'un désastre, elles sont là pour fixer les câbles électriques délogés par le gel ou les tempêtes. Elles assurent également la sécurité à domicile en présence de câbles suspendus dangereux. »

### 5ème rang | Lacets | Aimée Quesnel, Iberville

Aimée suggère d'utiliser les Ty-Raps en tant que remplacement parfait pour les lacets.



### Mention honorable

Brian Dernthal, Horseheads, NY  
Julie Brosseau, Iberville, Canada  
Debra Lennie, Iberville, Canada



## Les rabais aux fournisseurs passent le volant aux employés

Le fait d'être le fournisseur de grands fabricants automobiles a ses avantages pour les collaborateurs de Thomas & Betts. General Motors et DaimlerChrysler offrent tous deux des rabais aux employés de T&B lors de l'achat ou du leasing d'une nouvelle voiture. Pour en savoir plus sur le programme de rabais aux fournisseurs de GM (GM Supplier Discount Program), appeler-le 1-800-960-3375 ou visiter le site [www.gmsupplierdiscount.com](http://www.gmsupplierdiscount.com). Pour profiter de prix préférentiels (1% au-dessous du prix d'usine) lors de l'achat ou du leasing de certains nouveaux véhicules Chrysler®, Jeep® ou Dodge® dans le cadre du programme de récompense des fournisseurs de DaimlerChrysler (DaimlerChrysler Affiliate Rewards Supplier Program), visiter le site [www.dc-rewards.com](http://www.dc-rewards.com) et saisir le code d'entreprise T&B S92197 sous la rubrique Company Code.



## MyConnection économise temps et argent

Une véritable mine de renseignements est à la portée des collaborateurs en ligne, à l'adresse [MyConnection.tnb.com](http://MyConnection.tnb.com), le site Intranet de la société voué à l'information sur les ressources humaines et les prestations sociales. Personnalisé et sécurisé, ce site permet aux employés d'afficher leurs informations de salaire actuelles et passées, les impôts payés ainsi qu'un résumé de leurs prestations sociales. Il leur permet en outre de mettre à jour leurs renseignements personnels tels qu'adresse, données fiscales (formulaire W-4 par ex.) ou coordonnées bancaires. Enfin, il répertorie les postes vacants, les directives d'entreprise, les offres spéciales pour les employés et les numéros passés de *PowerLine*.

Depuis cette année, MyConnection constitue la source unique de renseignements de salaire pour les employés des États-Unis bénéficiant du virement automatique. L'accès en ligne (dès le mercredi précédant la date de versement du salaire) permet à T&B d'économiser les frais d'impression et de distribution des talons de chèques de paye, et aux collaborateurs d'obtenir plus tôt leurs renseignements de salaire.

Selon Connie Muscarella, vice-présidente des ressources humaines et de l'administration, près de 90 % des collaborateurs américains bénéficient du virement automatique, contre 57 % il y a juste six mois. Au Canada, en Belgique, en France, en Hongrie, au Royaume-Uni et au Mexique, ce chiffre atteint même 100 %.

**THOMAS & BETTS CORPORATION**  
8155 T&B Boulevard  
Memphis, TN 38125

Nous apprécions vos commentaires.  
Veuillez envoyer votre correspondance à :

PowerLine  
Mail Stop 4A-31  
8155 T&B Boulevard  
Memphis, TN 38125, États-Unis  
e-mail: [PowerLine@tnb.com](mailto:PowerLine@tnb.com)  
fax: (901) 252-1306

### CONSEIL ÉDITORIAL

Mike Kenney  
Imad Hajj  
Jim Wiederholt

Chris Hartmann  
Connie Muscarella

Ce magazine et toute partie de son contenu ne peuvent être reproduits de quelque façon que ce soit sans autorisation de l'éditeur.

Le bulletin *PowerLine* est également disponible sur le site Web réservé aux employés de Thomas & Betts.

### ÉQUIPE ÉDITORIALE

Tricia Bergeron  
Andre Boudreau  
Tim Collingwood  
Bill Frigon  
John Garavelli

Tim Gentry  
Debbie Hunter-Williams  
Lois Mills  
Judy Rawles  
Kimberly Van Horn

### TRADUCTION

Inline Translation Services, Inc.