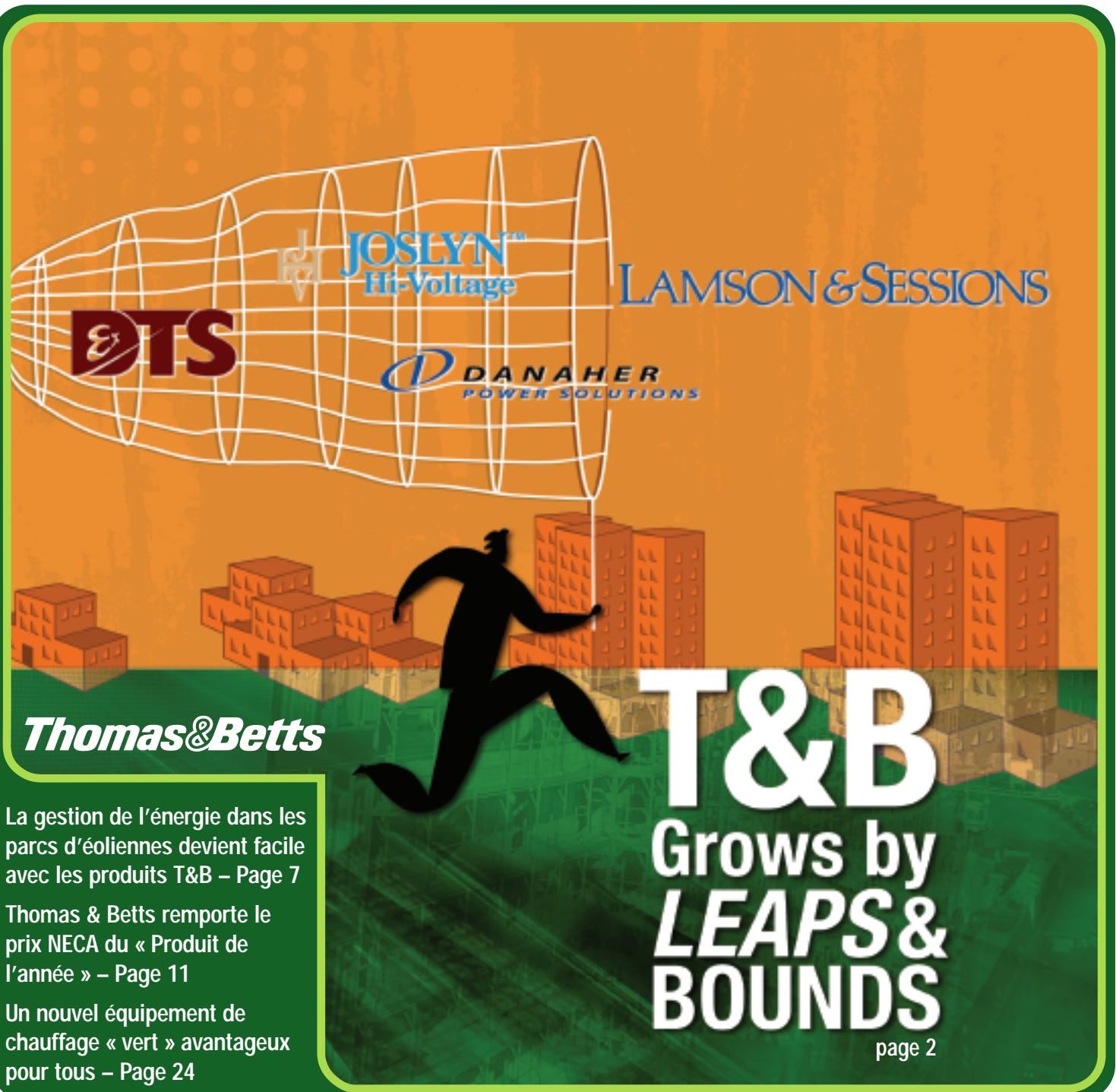


powerline



Thomas & Betts

La gestion de l'énergie dans les parcs d'éoliennes devient facile avec les produits T&B – Page 7

Thomas & Betts remporte le prix NECA du « Produit de l'année » – Page 11

Un nouvel équipement de chauffage « vert » avantageux pour tous – Page 24

T&B
Grows by
LEAPS & BOUNDS

page 2

La croissance de T&B se fait par sauts et par bonds

Grâce à quatre acquisitions en quatre mois, l'entreprise étend et renforce son leadership dans le secteur des produits électriques

Thomas & Betts bouge **VITE ET GROS**. Durant l'été 2007, T&B a annoncé l'acquisition stratégique de quatre entreprises distinctes qui étendent de façon significative son portefeuille de produits électriques. Ensemble, ces acquisitions devraient faire croître les ventes de 700 millions \$ en 2008 et contribuer à une forte progression de nos bénéfices.





« Ces entreprises possèdent une équipe de direction solide, d'excellents employés et des marques renommées. Nous sommes très heureux de les faire entrer dans la famille Thomas & Betts », déclare Dominic J. Pileggi, président-directeur général de T&B. « Ces entreprises sont complémentaires avec notre activité et permettent d'étendre notre présence sur les marchés que nous desservons. T&B sera ainsi en mesure d'afficher une fois de plus une croissance supérieure à la moyenne du secteur électrique. »

Les sociétés Power Solutions et Joslyn Hi-Voltage ont été acquises de la société Danaher, un leader réputé dans le secteur des produits industriels. DTS appartenait à des intérêts privés

français et fabrique des produits pour les marchés européens et du Moyen-orient. Quant à Lamson & Sessions, la plus grande des quatre nouvelles venues, ses actions étaient auparavant transigées à la bourse de New York sous le symbole LMS.

Comme l'indique M. Pileggi, ces acquisitions répondaient à tous les critères établis par Thomas & Betts pour garantir la compatibilité de chaque entreprise avec le portefeuille de produits et les valeurs de notre groupe : des marques renommées, une fabrication de qualité supérieure, de solides assises financières et une culture forte axée sur la satisfaction des besoins de la clientèle.

« Plusieurs acquisitions échouent parce qu'elles sont faites pour un but erroné », fait remarquer M. Pileggi. « Nous ne désirons pas acquérir des entreprises simplement pour faire augmenter notre chiffre d'affaires. Nous recherchons des entreprises performantes que nous pouvons conduire à l'excellence, des entreprises pouvant immédiatement s'insérer dans la famille T&B de façon mutuellement avantageuse. »

Acquisition	Produits offerts	Marchés principaux	Marques
	Commutateurs électriques haute tension, raccords d'interrupteurs à vide et autres produits connexes utilisés principalement par les entreprises d'électricité.	Distribution d'électricité	Joslyn Hi-Voltage ; Royce Thompson ; Jennings Technology, Fisher Pierce®
	Produits et services visant à garantir une transmission d'électricité fiable et de qualité supérieure pour des applications critiques de clients commerciaux et industriels	Centres informatiques, entreprises de vente au détail, complexes industriels	Current Technology®, Cyberex®, Joslyn™
	Éclairage antidéflagrant et équipements de protection électrique	Forages, pétrochimie, applications marines, entreprises pharmaceutiques, secteur alimentaire	DTS
	Produits électriques non métalliques (p. ex. raccords, boîtes, conduits en PVC, tuyaux pour câbles)	Construction commerciale et résidentielle, secteur industriel, vente au détail	Carlton®, Vylon®, Lamson Home Products®



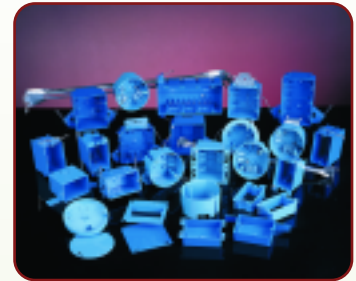
Conduite flexible



Carillons de porte



Domotique



Boîtes non-métalliques

L'intégration des quatre entreprises est en cours et devrait se faire sans accroc. Power Solutions et Lamson & Sessions seront intégrées au secteur des produits électriques de T&B. Joslyn HiVoltage rejoindra le secteur de la distribution d'électricité et DTS sera intégré à la division européenne de T&B.

Pour garantir le succès de l'intégration de ces quatre entreprises, T&B a mis sur pied des « équipes d'intégration » dont les membres proviennent des entreprises acquises et de T&B. Ces équipes ont la mission de faire en sorte que les transitions se fassent dans les meilleures conditions pour les employés, pour les clients et pour les fournisseurs.

« Ces entreprises possèdent une équipe de direction solide, d'excellents employés et des marques renommées. Nous sommes très heureux de les faire entrer dans la famille

Thomas & Betts. » - Dominic J. Pileggi, président-directeur général

« Chaque acquisition est différente et il n'existe pas d'approche universelle permettant d'intégrer de la même façon ces quatre entreprises au groupe Thomas & Betts », déclare M. Pileggi. « Chaque équipe d'intégration doit définir la stratégie d'intégration la plus efficace et la plus productive pour incorporer les employés, les produits et la culture interne de chaque entreprise au sein du groupe T&B. »

Cela signifie qu'il pourrait souvent être préférable d'étendre les pratiques d'excellence des nouvelles entreprises à l'ensemble du groupe T&B plutôt que de toujours prendre pour acquit que les pratiques actuelles de T&B sont les meilleures. Pour cela, il faut aussi bouger rapidement et avec détermination pour s'assurer d'atteindre les objectifs d'exploitation et financiers qui ont été fixés.

« Nous abordons ce processus d'intégration avec un esprit ouvert », ajoute M. Pileggi. « Notre objectif est de croître et chaque entreprise acquise possède de nombreux talents pouvant nous aider à y arriver. Le succès d'une acquisition repose

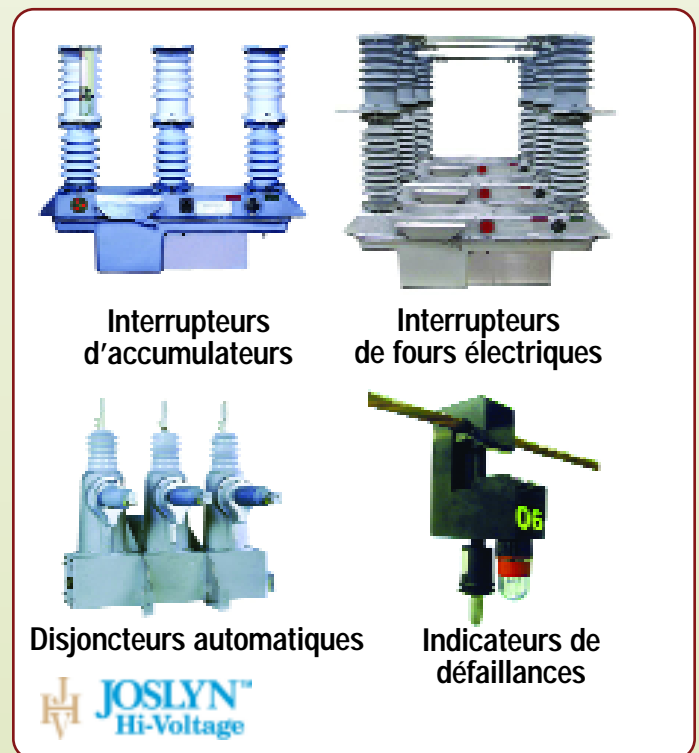


Interrupteurs de transfert stationnaires

Unité de distribution d'énergie

Alimentation ininterrompue

Suppression de pointes de tension transitoires



Interrupteurs d'accumulateurs

Interrupteurs de fours électriques

Disjoncteurs automatiques

Indicateurs de défaillances





MARCHÉS

Retour en classe à Graybar avec le kiosque de formation T&B

À l'occasion de la Conférence nationale de formation Graybar 2007 qui a eu lieu à San Diego (Californie), Thomas & Betts a une fois de plus remporté le prestigieux prix Exhibitor Excellence pour son stand intitulé Grammar School (classe de grammaire). Conçu sur le modèle d'une salle de classe typique de 1947, le stand T&B présentait les nouveaux produits industriels et de construction T&B tout en offrant une expérience mémorable aux 350 délégués Graybar participant à cet événement annuel.

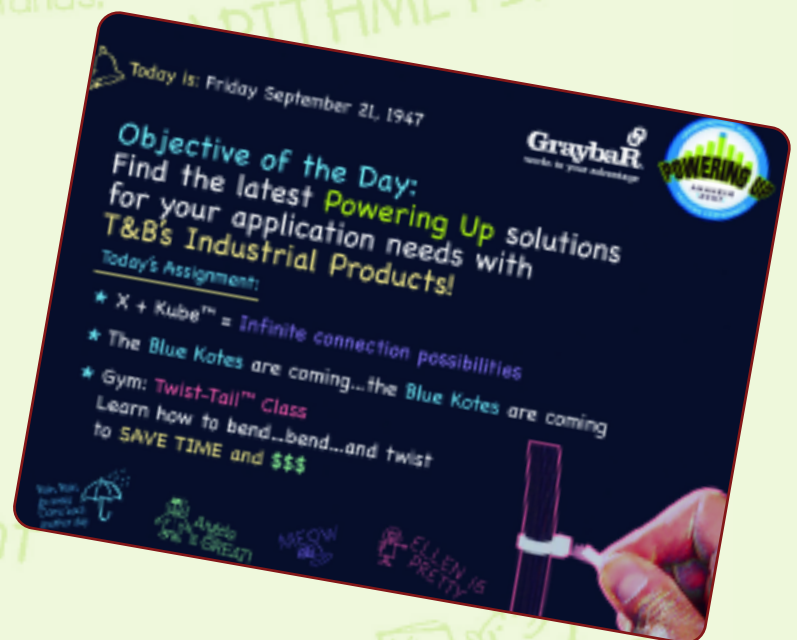
« Ce stand est véritablement le fruit d'un beau travail d'équipe », déclare John Longinotti, vice-président des ventes nationales de produits électriques. « Ellen Vizzi a fait preuve de créativité pour ériger un stand en mesure d'attirer l'attention des visiteurs, l'équipe commerciale du sud de la Californie a offert une formation pratique sur les produits pleine d'énergie et Jay Joerg, directeur commercial national, s'est assuré que la direction supérieure de Graybar voie bien ce T&B leur offre. »

La salle de classe affichait un logo Thomas & Betts des années 1940 et était aménagée avec des anciens pupitres, un tableau noir traditionnel et d'autres objets rappelant cette époque. Les visiteurs ont reçu un cahier de composition (rempli de capsules d'informations sur les produits T&B), un gros stylo (pour prendre des notes sur nos fantastiques produits) et un « sac à déjeuner » en papier brun contenant plusieurs cadeaux. Les membres de l'équipe commerciale du sud de la Californie étaient habillés en professeurs de l'époque, avec nœud papillon, protège-pochette et règle de classe.

Conformément au thème de cette conférence Graybar (« Powering Up »), l'effort de marketing très créatif de T&B a permis à l'équipe Graybar de faire connaître les avantages des produits T&B à leurs clients finaux.



Posant fièrement derrière leur prestigieux prix Exhibitor Excellence, on voit ici Robert Siegel (Graybar), Bob Butcher, Ellen Vizzi, Angela Harris, Bruce Judkins (Graybar), Bill Sweeney, Richard Offenbacher (Graybar), Ed Willson, Troy Ferguson, Andy Pulley et Jay Joerg.



Du « treillis » pour mieux vous servir

Le groupe des structures d'acier augmente ses capacités grâce à des alliances uniques

Le groupe des structures d'acier Thomas & Betts est le premier fournisseur en Amérique du Nord de pylônes tubulaires pour lignes électriques haute tension. Dans ce secteur, T&B jouit d'une excellente réputation pour l'excellence de son support technique, de sa logistique et de son service, ainsi que pour la qualité supérieure de ses produits. Depuis peu, Thomas & Betts a étendu ses capacités pour offrir à ses clients des pylônes tubulaires et en treillis grâce à des partenariats avec les sociétés Comemsa, de Querétaro (Mexique) et Fabrimet, de Drummondville (Québec), deux des plus grands fabricants mondiaux de structures en treillis.

« Plusieurs projets de transmission comprennent des structures tubulaires et des structures en treillis, particulièrement lorsqu'il est nécessaire de transporter de l'électricité sous très haute tension sur de grandes distances », déclare Jim Wiederholt, président du groupe des structures d'acier. « Ces nouvelles alliances nous permettront de mieux intégrer des structures en treillis dans la conception globale des projets sur demande des clients. »

Auparavant, les entreprises de distribution d'électricité s'entendaient avec Thomas & Betts pour leurs besoins en



structures tubulaires et avec un autre fournisseur pour leurs pylônes en treillis. Désormais, ces clients peuvent tout obtenir de T&B, ce qui leur permet de simplifier et d'accélérer les phases de conception technique et de déploiement.

« Nous avons toujours joui d'une excellente réputation pour notre attention aux besoins de nos clients et pour nos excellentes capacités de gestion de projet », poursuit M. Wiederholt. « Notre décision de nous associer à Comemsa et Fabrimet afin de mieux répondre aux besoins de nos clients constitue un autre exemple de notre volonté de comprendre et satisfaire les besoins du marché. »

Des études du gouvernement américain estiment que la demande en électricité devrait augmenter de

40 % d'ici 2030, ce qui exigera des investissements importants au niveau des lignes de transmission. En fait, selon l'Institut d'électricité Edison, les entreprises de distribution d'électricité d'Amérique du Nord devraient investir plus de 30 milliards de dollars entre 2006 et 2009 pour améliorer et étendre leurs réseaux de distribution d'électricité.

Grand, audacieux et *magnifique*

Maintenant avec Reznor

Pour beaucoup de personnes, le nom Reznor® fait penser à de petits appareils de chauffage fixés au plafond d'un entrepôt, d'une usine ou d'un centre de jardinage. Certains se rappelleront également d'un petit appareil de chauffage qu'ils ont un jour eu dans leur garage, leur atelier ou leur domicile.

Aujourd'hui, la réalité est nettement plus GRANDE, beaucoup PLUS GRANDE. Les usines de produits de chauffage, climatisation et ventilation (CCV) Thomas & Betts ne fabriquent pas seulement des appareils de chauffage et de climatisation d'usage courant car certains de leurs produits sont très volumineux. En fait, la dernière version du système de chauffage et climatisation pour toiture MAPS® D est installé dans une armoire haute de 2,10 mètres, large de 2,40 mètres et longue de 6 mètres. Ce système pèse plus de 3 tonnes métriques, ce qui correspond à plus du double du poids d'une automobile moyenne!

Ce dernier né de la famille MAPS offre presque 70 tonnes métriques de capacité de refroidissement (avec un réfrigérant R410A non destructeur d'ozone), 1 600 000 BTUH de chauffage au gaz et un débit d'air dépassant 336 mètres cubes par minute.



À côté d'une unité de chauffage et climatisation MAPS D, les employés de l'usine de Mercer (Pennsylvanie) semblent presque des nains.



MARCHÉS

En Europe, la formation sur les produits se fait même sous terre

La formation sur les produits est souvent donnée de façon traditionnelle, mais il arrive parfois que le cadre de formation soit particulièrement inhabituel.

C'est ainsi que Michaels Ziems, directeur commercial chez T&B, et Michael Kemmerling, directeur régional des ventes chez T&B pour l'Europe septentrionale et orientale, sont descendus sous terre pour donner une formation sur les produits T&B avec Uwe Kropf, chef électricien de la société Deutsche Stein Kohle, et son équipe d'électriciens travaillant dans une mine de charbon de la région de La Ruhr dans le nord-ouest de l'Allemagne.

Durant la brève et rapide descente à plus de 1000 mètres de profondeur dans la mine de charbon, M. Ziems a commencé à vanter les mérites des produits Thomas & Betts dans les environnements difficiles comme les mines de charbon. Après avoir pris un train sur un trajet sous terre de 10 kilomètres, ils sont entrés dans un petit tunnel et ils ont marché jusqu'au site minier « Sunshine 109 » où M. Kropf leur a montré une centrale énergétique remplie d'ordinateurs, de transformateurs et de commutateurs. D'une longueur de 200 mètres, cette centrale alimente une bonne partie de la mine. C'est à cet endroit que l'électricité est utilisée pour alimenter les énormes engins qui extraient le charbon et le ramènent à la surface. M. Ziems a alors le plaisir de découvrir des centaines de colliers de serrage Ty-Rap sur cette centrale.

Après s'être habitué à l'obscurité et à la chaleur ambiante, M. Ziems a commencé sa présentation formelle de formation sur les produits T&B. Les électriciens étaient particulièrement intéressés par l'outil manuel pour colliers de serrage ERG120, lequel permet de facilement serrer des colliers sur de gros faisceaux de fils.

« Je n'oublierai jamais cette séance de formation », déclare M. Ziems. « Ce fut une expérience totalement nouvelle, très différente de la formation classique que nous offrons à l'ensemble de nos clients. Néanmoins, le but est toujours de faire connaître comment les produits T&B peuvent satisfaire les besoins des clients. »



De gauche à droite : Michael Ziems et Michael Kemmerling



De gauche à droite : Franck Behran, Rainer Kubitzik (électriciens de la mine) et Michael Ziems (directeur commercial chez T&B) discutent de l'outil manuel de pose de colliers de serrage ERG120.



La centrale énergétique alimente une bonne partie de la mine Lippe.

La gestion de l'énergie dans les parcs d'éoliennes devient facile avec les produits T&B

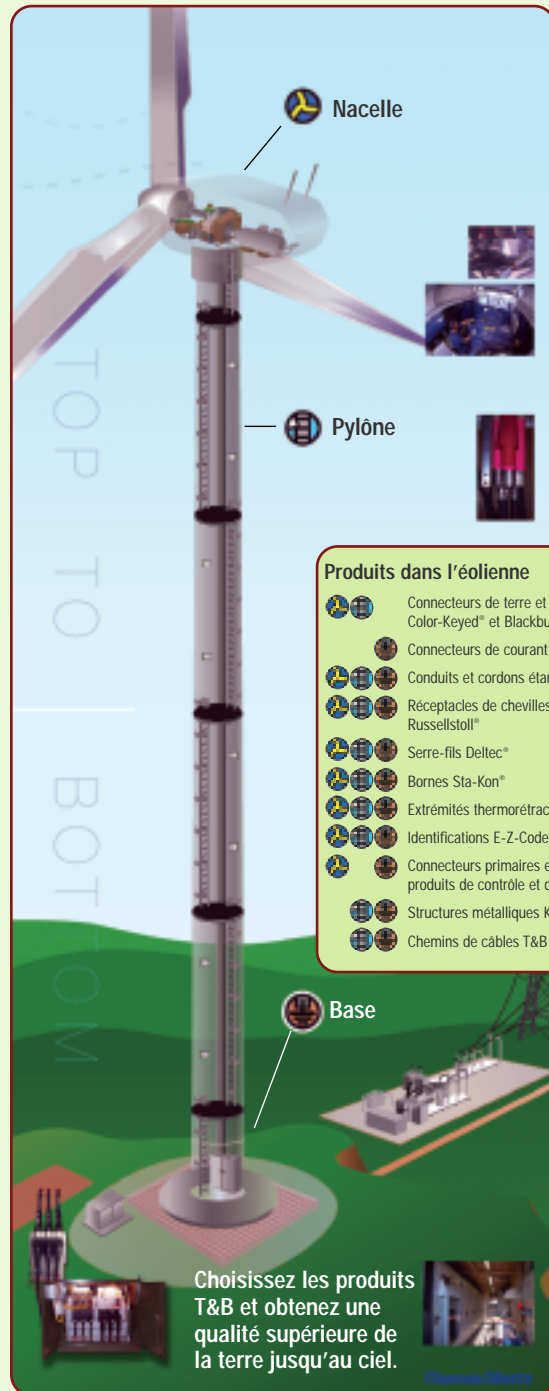
Les éoliennes sont de plus en plus utilisées dans de nombreux pays et plusieurs nouveaux parcs d'éoliennes devraient être construits prochainement. En fait, la capacité totale des installations de ce type devrait atteindre 18 850 mégawatts d'ici 2009. Les éoliennes modernes sont conçues pour fonctionner pendant plus de 20 ans et sont pourvues de pales d'une vingtaine de mètres tournant à 45-50 tours par minute. Comme dans d'autres sites industriels et d'autres centrales électriques, les installateurs ont besoin de composants de qualité supérieure respectant des tolérances strictes, avec des caractéristiques de contrôle et de performance d'une grande fiabilité.

Thomas & Betts possède une grande variété de produits adaptés à ce marché important, qui bénéficient d'une conception technique novatrice et sont offerts avec une formation spécialisée chez le client. Une nouvelle campagne de marketing ciblée a également été lancée à l'intention des clients exploitant des parcs d'éoliennes.



L'énergie éolienne, une source d'énergie économique et renouvelable

- Disponible dans le monde entier
- Aucune émission polluante
- Technologie mature
- Implantation solide sur les marchés énergétiques d'Amérique du Nord et à l'étranger



Les sorties de conduit T&B BlueKote™ ont un avantage « intérieur » sur la concurrence



Qui a dit que la beauté était uniquement à l'extérieur? Les nouvelles sorties de conduit T&B BlueKote ont un avantage « intérieur » concernant la protection contre la corrosion.

Les sorties de conduit sont utilisées dans les applications électriques industrielles depuis plus de 80 ans.

Cependant, même les sorties de conduit installées depuis peu peuvent donner l'impression d'avoir presque 80 ans à cause de la corrosion et de la rouille qui les rongent autant à l'extérieur qu'à l'intérieur, ce qui rend difficile le tirage des fils dans les conduits et peut occasionner des coûts inutiles si la gaine ou les fils sont endommagés par des surfaces abrasives ou coupantes.

Les nouvelles sorties de conduit T&B BlueKote™ Form 7 et Form 8 possèdent une finition intérieure BlueKote™ à base de Téflon® qui permet de tirer les fils avec plus de facilité que jamais auparavant et qui élimine les surfaces abrasives ou coupantes susceptibles d'endommager les fils. Pour lutter contre la corrosion, ces sorties de conduit ont non pas une ni deux, mais trois couches de revêtement protecteur, dont deux couches de revêtement époxyde.



Lors d'un essai rigoureux de sept jours dans une chambre de brouillard contenant 5 % de sel simulant presque cinq années d'exposition aux intempéries, la nouvelle sortie de conduit T&B BlueKote a nettement mieux résisté que ses concurrentes.

Adieu pistolet thermique! Le ruban isolant autofusible Shrink-Kon® arrive sur le marché



Les épissures isolantes, les terminaisons de fils et les connexions électriques des équipements de télécommunications et d'autres applications industrielles sont maintenant beaucoup plus faciles à faire grâce au lancement du ruban isolant autofusible ShrinkKon. Dites adieu au pistolet thermique et à la colle. Il suffit d'appliquer deux couches de ce ruban autoamalgamant à base de silicone pour obtenir une couche diélectrique souple protégeant vos connexions contre l'humidité, l'eau et la corrosion. La vie n'aura jamais été aussi facile pour le « type du câble » de votre quartier!

La famille Ty-Rap continue de grandir

Alors que se poursuit la croissance du marché des colliers de serrage pour câbles adaptés aux environnements difficiles, notamment sur les plate-formes de forage en haute mer et d'autres sites pétroliers, la famille de produits Ty-Rap ne cesse de grandir avec le lancement récent de colliers de serrage Ty-Rap avec verrou à bille en acier inoxydable recouvert de polyester.

Les colliers de serrage traditionnels en acier inoxydable offrent d'excellentes caractéristiques de solidité, de durabilité et de résistance à la corrosion, mais pour résister aux environnements les plus difficiles au monde, même l'acier inoxydable requiert une couche de protection supplémentaire. Conçus pour résister à une exposition continue à des embruns salins, au soleil, au pétrole et à divers produits chimiques, les nouveaux colliers de serrage Ty-Rap sont vraiment ultra-robustes.



Les colliers de serrage Ty-Rap® avec verrou à bille en acier inoxydable recouvert de polyester sont conçus pour résister à une exposition continue à des embruns salins, au soleil, au pétrole et aux produits chimiques!

Une nouvelle bague de réglage Steel City® idéale pour les installations en deux étapes

Les électriciens doivent souvent ajuster ou remplacer des boîtes électriques installées durant les phases préliminaires d'une construction car après l'installation du revêtement de finition sur les murs (cloison sèche, carrelage, béton ou autre), les boîtes ne sont plus à égalité avec la surface du mur. Ce travail signifie pour l'électricien des pertes de temps et d'argent. Pour éliminer ce problème, Thomas & Betts vient de lancer une nouvelle boîte brevetée Steel City dotée d'une bague intérieure pouvant être réglée de 1/2 à 1 1/2 pouce. Unique sur le marché, la nouvelle bague de réglage Steel City® possède deux vis d'arrêt permettant un premier réglage à une profondeur appropriée avant l'installation finale, suivi d'un ajustement ultérieur, afin que la boîte soit à égalité avec la surface du mur et conforme à la réglementation électrique.



Parlez-vous chauffage et climatisation?

T&B vient d'étendre son portefeuille de produits vendus en France par GAZ Industrie avec l'ajout d'une nouvelle gamme d'équipements de chauffage et climatisation de la série PreevA®. Lancés sur les marchés nord-américains en 2005 dans la gamme de produits Reznor, ces produits seront dorénavant disponibles en France sous la marque Gaz Industrie.

La société GAZ Industrie a été achetée par Thomas & Betts en 2002 dans le but d'accroître la présence de T&B en Europe. Jusqu'à maintenant, cette entreprise vendait des produits conçus et développés exclusivement pour le marché français. Dorénavant, des produits conçus et développés pour l'Amérique du Nord seront disponibles en France et vice versa!

La gamme Série PreevA se compose de produits de chauffage et de climatisation à très grande efficacité. Ils peuvent fonctionner à pleine capacité pour maintenir un air ambiant intérieur toujours confortable, autant durant les grands froids de l'hiver que durant les canicules de l'été, mais ils peuvent également fonctionner avec une capacité moindre lorsque le climat est plus tempéré, notamment durant le printemps et

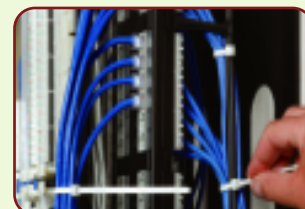
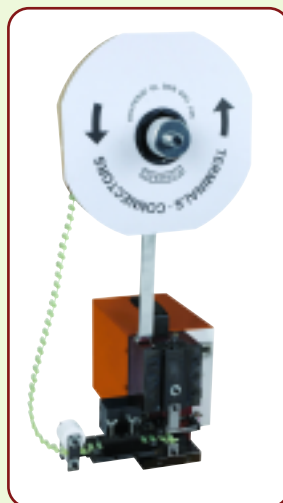
l'automne, afin de préserver le confort des occupants tout en réalisant des économies d'énergie.



Lionel Cachot, de GAZ Industrie, examine un nouvel équipement avec d'autres employés de GAZ Industrie et des clients.

Sta-Kon® renforce son leadership avec le lancement de nouvelles bornes plates en plastique

Thomas & Betts est un leader dans la fabrication de bornes électriques depuis les années 1930. Aujourd'hui, ce leadership est de nouveau renforcé avec le lancement d'une nouvelle borne plate StaKon conçue spécialement pour les petits et moyens fabricants d'appareils devant installer plus de 150 bornes par jour. Lorsque les quantités dépassent ce niveau, l'efficacité et la productivité doivent être maximisées pour gérer efficacement les installations de fabrication. Ce nouveau produit de la gamme StaKon est fabriqué par moulage continu, ce qui le rend plus stable et moins sujet aux problèmes d'outillage et d'équipement coincé. S'installant avec un outillage automatique T&B très convivial, ce produit aide à réduire la fatigue des installateurs et les risques de blessures causées par des mouvements répétitifs.





MARCHÉS

Thomas & Betts fait feu de tous bois et remporte la course des prix annuels de l'industrie électrique

La passion pour la victoire est de nouveau un facteur décisif en 2007

Thomas & Betts remporte encore des honneurs dans l'industrie électrique, recevant notamment le prestigieux prix « Best of the Best Overall » (Meilleur des meilleurs toutes catégories) de la revue The Electrical Distributor. Ce prix a été présenté lors de la conférence annuelle de l'Association américaine des distributeurs électriques (NAED) qui a eu lieu à Washington D.C. dans le cadre d'une cérémonie qui a réuni plus de 350 chefs d'entreprise. Cet événement a attiré plus de 365 participants provenant de 95 entreprises.

Le prix « Best of the Best » (Meilleur des meilleurs) est remis à une entreprise se démarquant par l'excellence de son marketing et la créativité dont elle fait preuve dans l'industrie électrique. Les juges sont des personnalités de l'industrie électrique ayant une vaste expérience en marketing et en communications.

Outre le prix le plus prestigieux décerné aux grands fabricants, T&B a également été nommé « Meilleur des meilleurs » dans les catégories suivantes :

PROMOTION DIRECTE – Campagne pour les attaches détectables Ty-Rap. Ayant ciblé les professionnels de la qualité et de l'entretien dans le secteur des aliments et des boissons, cette campagne unique de publipostage a généré 354 nouveaux tuyaux de vente, ce qui correspond à un taux de réponse de 6,2 %.

DOCUMENTATION/OUTILS DE VENTE – Campagne en faveur de produits économiseurs de temps chez Graybar. Cette promotion d'une durée d'un mois visait les représentants de service à la clientèle, le personnel des comptoirs de vente et les spécialistes de projets dans les 250 succursales de la chaîne Graybar. Durant cette promotion, les ventes de produits T&B économiseurs de temps ont augmenté de 48 %.



Prix «Meilleur des meilleurs» 2007 de la revue TED remportés par T&B.



Éléments du prix Meilleur des meilleurs, toutes catégories.
De gauche à droite : « Dynamo Dinner » avec au menu une amélioration des temps de fonctionnement, accompagnée d'économies de temps et de main d'oeuvre; Voyez vous-même pourquoi les colliers de serrage détectables Ty-Rap sont les meilleurs; Produits faisant gagner du temps à vos clients.

Thomas & Betts remporte le prix NECA du « Produit de l'année » avec l'écrou Kindorf® Trapnut™

L'ingénieur écrou pour profilé Kindorf Trapnut a permis à T&B de remporter le prix le plus prestigieux de la conférence annuelle 2007 de L'Association américaine des entrepreneurs en électricité qui a eu lieu à San Francisco (Californie). En 2006, T&B a aussi remporté le prix du « Produit de l'année » grâce à sa bride oblique Kindorf (voir Powerline Volume 1 – 2006).

En 2006, après avoir rencontré les membres du Contractor Council (Conseil des entrepreneurs) et avoir pris note de leurs besoins, Charlie Whipple, ingénieur de produits au sein de la division électrique de T&B, a littéralement tracé le croquis de l'écrou Trapnut sur une serviette de table en papier de la cafétéria T&B. Il a ensuite remis son idée à Danny James, ingénieur en développement de produits chez T&B, qui a pris en charge la conception technique et le développement du nouvel écrou. Quelques semaines plus tard, des prototypes étaient fabriqués et des premiers essais avaient lieu, lesquels ont donné naissance à l'écrou Kindorf Trapnut (voir Powerline Volume 1 – 2007).

« Moins d'un an depuis sa commercialisation, l'écrou Trapnut T&B est en bonne voie pour d'atteindre le seuil du million de dollars de ventes », déclare John Archer, directeur du groupe des produits de construction chez T&B. « C'est ce que l'on appelle un produit révolutionnaire dans l'industrie électrique et de nouveaux usages nous ont déjà été signalés, notamment sur des équipements de chauffage et climatisation, ainsi que sur les supports de tablettes de câbles. »

« Charlie est un collaborateur précieux de T&B », déclare M. Archer. « Il est créatif, imaginatif et nous a beaucoup aidé au cours des dernières années. »



L'écrou Trapnut s'installe en un tour de main :

1) Tenez-le en position ouverte. 2) Insérez la plaque inférieure sur la tige et fermez la plaque supérieure. 3) Écrasez la tige avec une pince. 4) Serrez à la position désirée.

ÉVÉNEMENTS – Exposition « Dynamo Dinner » lors de la conférence nationale de formation Graybar. Utilisant une décoration de salle à manger des années 1950, ce stand était conçu pour être attrayant et amusant, tout en suscitant la participation active des visiteurs (pour plus d'informations sur cette promotion, veuillez consulter le premier numéro 2007 de Powerline).

« Thomas & Betts a vraiment fait feu de tous bois », déclare Cookie Caloia, membre du jury. « Les campagnes de lancement de produit, de publicité et de promotion, ainsi que la conception, avait toutes une façon novatrice de capter l'attention pour ensuite faire en sorte que le message de fond soit communiqué efficacement au public visé. »

« C'est déjà un très grand honneur de remporter un prix Best of the Best », déclare John Padbury, directeur des communications de marketing chez T&B. « Le fait de remporter plusieurs prix, dont le plus prestigieux de tous, constitue une reconnaissance importante du travail acharné de la direction et de l'équipe de marketing du groupe électrique, ainsi que de leurs efforts continus pour demeurer le fournisseur préféré des distributeurs. »



Posant fièrement avec leur prix TED, on voit ici Dan Dungan, vice-président senior chez Springfield Electric Supply (gauche) et Jeff Greene, vice-président responsable du marketing des produits, au sein de la division électrique de Thomas & Betts.



MARCHÉS

T&B nommé Meilleur fournisseur par le groupe IMARK

« *Quel bon boulot!* » s'est exclamé Bob Calhoun après avoir été nommé finaliste dans quatre catégories et avoir reçu l'honneur suprême dans deux catégories majeures lors de la présentation annuelle de prix du groupe IMARK. Monsieur Calhoun est vice-président de la distribution et du marketing des produits électriques T&B aux États-Unis.

En concurrence avec plus de 100 autres fabricants, Thomas & Betts a été nommé Fournisseur de l'année pour l'aide apportée aux membres du groupe IMARK au niveau de la croissance des ventes grâce à l'utilisation efficace de programmes de marketing conçus spécialement pour IMARK. Pour gagner ce prix, il faut beaucoup plus que des slogans de marketing accrocheurs. Les fabricants doivent collaborer activement au succès du programme IMARK d'engagement pour l'excellence du marketing (programme CTME), ils doivent avoir une présence solide sur le Web et ils doivent organiser des activités de formation ciblées à l'intention des membres du groupe IMARK. Le succès de ces efforts est mesuré de façon quantitative par la croissance réelle des ventes.

T&B a également remporté le prix d'excellence du service et du support, lequel rend hommage au taux élevé de satisfaction des commandes et à la qualité supérieure du service à la clientèle, ainsi qu'à l'exactitude des expéditions et des factures. L'excellence dans ces domaines importants aide les distributeurs à contrôler leurs coûts de transactions, un élément capital de la proposition de valeur faite par T&B à ses distributeurs.

T&B reçoit de nouveau un prix d'excellence Wesco!

Thomas & Betts a de nouveau dominé la cérémonie 2007 des prix de marketing WESCO, remportant trois des huit prix nationaux en jeu. Plus de 100 fournisseurs étaient en concurrence pour ces prix. Ayant son siège à Pittsburgh (Pennsylvannie), Wesco est un distributeur de produits électriques affichant un chiffre d'affaires de 5,3 milliards de dollars grâce à un réseau comptant plus de 400 succursales en Amérique du Nord.



De gauche à droite : Steve Halle, président de IMARK, Bob Calhoun (tenant le prix), vice-président de la distribution et du marketing chez T&B, et Steve Cunningham, chef du conseil d'administration du groupe IMARK.

IMARK
GROUP

Thomas & Betts a également été finaliste dans les catégories d'excellence en leadership commercial et d'excellence dans l'application des technologies. En 2006, T&B avait remporté le prix d'excellence du leadership commercial.

Le groupe IMARK est une association appartenant à ses membres, réunissant 172 distributeurs indépendants de produits électriques produisant un chiffre d'affaires combiné de 8 milliards de dollars et exploitant 1000 points de vente aux États-Unis.

T&B a remporté les prix suivants :

- Meilleur support durant une exposition commerciale
- Meilleur support marketing sur le terrain, région Nord-Est
- Meilleur support marketing au succursales



T&B livre le dernier pylône de son contrat du projet

Power Up

Wisconsin

Plus de 22 000 tonnes métriques d'acier ont été utilisées dans ce mégaprojet sans précédent

C'est en août 2007 que le groupe des structures d'acier T&B a livré le dernier des 1564 pylônes promis dans le cadre du plus grand projet de transmission jamais lancé par la compagnie, intitulé « Power Up Wisconsin ». Cette conclusion est venue six ans après que Thomas & Betts ait remporté cet important marché pour une ligne de transmission reliant Duluth (Minnesota) à Wausua (Wisconsin). Plusieurs protestations de groupes environnementaux ont retardé le début du projet jusqu'au début 2004. Pour l'usine T&B de Hager City (Wisconsin), ce contrat a signifié six années d'activité sans interruption.

« Le succès de ce projet démontre une fois de plus pourquoi nous sommes les leaders sur le marché des pylônes de transmission en acier. »

Jim Wiederholt, président du groupe des structures d'acier

« Nous sommes fiers d'avoir été choisis comme fournisseur principal pour cet important projet », déclare Jeff Boigenzahn, directeur de l'usine de Hager City. « Le projet Power Up Wisconsin était sans précédent dans le sens où T&B était le seul fournisseur de pylônes de transmission. Aucun autre fabricant de pylônes en acier n'avait jamais pu arracher seul un projet de cette ampleur. »

Même s'il s'agissait du plus gros contrat jamais signé par T&B, M. Boigenzahn fait remarquer que l'usine de Hager City avait encore les capacités de production et une main d'œuvre expérimentée suffisante pour travailler simultanément sur d'autres projets importants d'entreprises d'électricité du centre et du nord-est des États-Unis.

« Il n'y a aucun doute que nos employés ont su relever ce défi avec orgueil, livrant tous les pylônes conformément au budget et au calendrier préalablement établis », déclare Jim Wiederholt, président du groupe des structures d'acier. « Le succès de ce projet démontre une fois de plus pourquoi nous sommes les leaders sur le marché des pylônes de transmission en acier. »

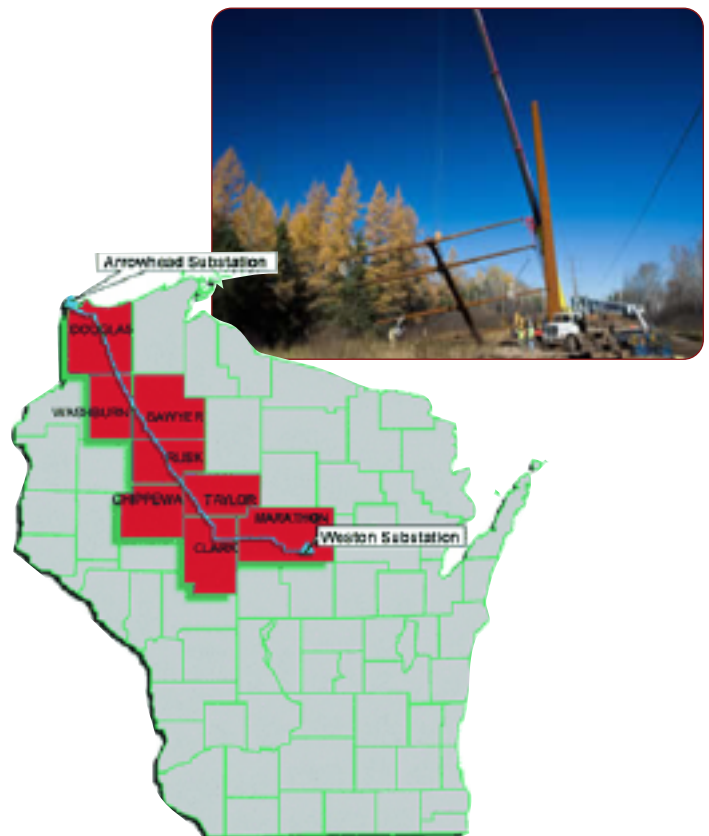
Dans le cadre de ce projet, T&B a livré 1564 pylônes d'un poids moyen de 14 000 kg chacun. Comme c'est le cas dans la plupart des projets de ligne de transmission, les pylônes n'avaient pas tous la même configuration ni les mêmes

dimensions, ce qui augmentait la complexité du projet. Le coût total de ce projet a atteint 350 millions de dollars, dont environ 60 millions de dollars pour les structures en acier.

Commentant le projet, Guy Holmes, directeur de projet chez Wisconsin Public Service, déclare : « T&B est une excellente entreprise, comptant sur d'excellents dirigeants. Nous sommes heureux que les pylônes T&B tracent la route de Weston à Arrowhead. »

Également connu sous le nom de ligne Arrowhead-Weston, le projet Power Up Wisconsin constituait vraiment une nécessité pour assurer la fiabilité du système de transmission du Minnesota et du nord du Wisconsin, lequel commençait à prendre de l'âge et à mal résister à l'augmentation de la demande. À la fin des années 1990, cette région a été affectée

Power Up, suite en page 24



Le 1564^e et dernier pylône du projet Power Up Wisconsin a été érigé près de Bennet, dans le Wisconsin. Le premier pylône de cette ligne de 350 km a été mis en place trois ans plus tôt. Cette ligne de transmission devrait entrer en service début 2008.



DES PERSONNES DYNAMIQUES

L'usine T&B de Horseheads acceptée dans le programme de partenariat national pour les priorités environnementales



De gauche à droite : Maria P. Vickers, directrice adjointe à l'EPA, Om Chopra, directeur des affaires environnementales chez T&B, Gerardo Pastrana, coordonnateur de la « Green Team » de la division électrique T&B, Roger Phillips, directeur de l'usine T&B de Horseheads, Virgil Wilbur, coordonnateur environnemental à l'usine T&B de Horseheads, Joann Brennan-McKee, bureau des déchets solides à l'EPA, et Joseph Malki, directeur de la région 2 à l'EPA.

L'usine T&B de Horseheads (État de New York) a été acceptée dans le programme de partenariat national pour les priorités environnementales, à la suite de son engagement pour éliminer le cadmium et le chrome hexavalent de ses activités de production. L'usine de Horseheads rejoint ainsi 125 autres usines des États-Unis qui ont pris cette décision à la fois avantageuse pour l'entreprise, pour les clients et pour l'environnement.

Ce programme encourage les organisations privées et publiques à former des partenariats volontaires avec l'Agence américaine de protection de l'environnement (EPA) pour réduire l'utilisation de certains produits chimiques.

« L'usine de Horseheads a adopté une approche globale de gestion des déchets, examinant chaque flux de déchets créé par l'entreprise, depuis les simples emballages de friandises jusqu'aux déchets dangereux, en passant par l'usage excessif des ressources naturelles, pour ensuite appliquer une hiérarchie de méthodes de minimisation des déchets et de solutions novatrices afin de réduire les effets environnementaux de ces déchets et de l'usine en général », déclare Virgil Wilbur, spécialiste de la santé, de la sécurité et de la protection de l'environnement chez T&B. « Nous sommes très optimistes face aux diverses possibilités de réduction des déchets et aux effets positifs de nos efforts non seulement sur l'environnement, mais également sur nos coûts opérationnels, sur notre contrôle de qualité et sur nos ventes. »

L'usine de Horseheads a une longue tradition d'efforts de réduction des déchets. Seulement au cours des trois dernières années, ces efforts ont conduit aux résultats suivants :

- Réduction de la consommation d'eau propre de l'ordre de 100 000 litres par jour
- Installation d'un système de recyclage des boues de laiton
- Réduction de 65 % de la consommation annuelle de solvants
- Mise en place d'un programme de recyclage à effluent unique
- Réutilisation des matériaux d'emballage reçus sur les produits pour emballer des produits fabriqués sur place
- Réduction de 45,7 % de la production totale de déchets solides dangereux
- Élimination de toute utilisation de produits contenant du chrome hexavalent
- Remplacement du procédé de plaquage au cadmium, permettant d'éliminer une consommation annuelle de 22 tonnes de cadmium, 10,5 tonnes de métabisulfite de sodium et 156 tonnes d'hypochlorite de sodium

George Dauberger prend sa retraite après 42 ans chez T&B



Véritable monument au sein du service d'ingénierie, George Dauberger vient de prendre sa retraite après 42 « courtes » années au service de T&B.

« Ces 42 années ont passé à une vitesse folle », déclare George. « J'ai entendu plusieurs autres personnes tenir des propos semblables et je ne les croyais pas vraiment, mais c'est absolument vrai. »

George a commencé sa carrière dans l'industrie électrique en 1965

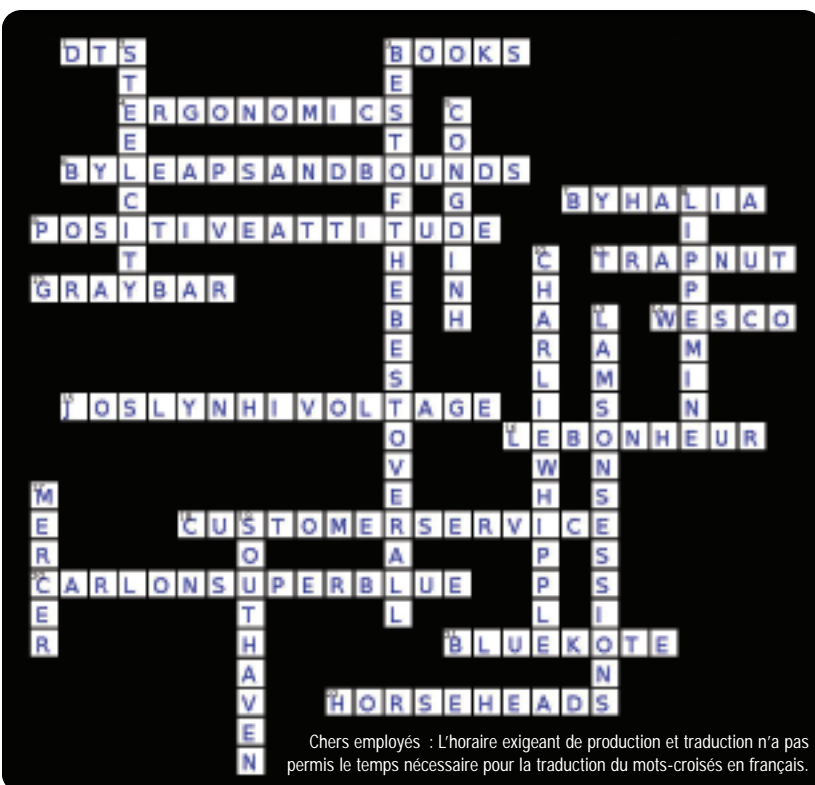
à titre de dessinateur industriel pour Midland Ross, une entreprise qui est ensuite entrée dans la famille T&B.

En 1992, M. Dauberger a été promu directeur de l'ingénierie et des activités de R&D. À ce poste, il a construit une infrastructure de gestion mondiale des listes de produits, des certifications de produits, des activités de normalisation, ainsi que des activités de recherche, d'essai et de documentation des produits. Il a recruté et formé plusieurs talents techniques et il a joué un rôle important dans l'intégration de diverses entreprises acquises par T&B au fil des années.

En 2004, M. Dauberger a été promu directeur des services d'ingénierie et plusieurs des groupes de la division électrique qu'il avait contribué à créer son revenus sous sa direction.

J'ai beaucoup d'admiration et de respect pour George Dauberger », déclare Jeff Greene, vice-président du marketing et de l'ingénierie des produits. « Son leadership apaisant face aux changements et aux défis, sa nature altruiste, son désir d'aller au-delà des attentes et son dévouement sans borne envers son équipe et Thomas & Betts nous manqueront énormément. »

Réponses aux « mots électriques » Le mots croisés se trouve sur la page 25.





DES PERSONNES DYNAMIQUES

« Jouer pour gagner » grâce à la créativité et à l'innovation

Pour promouvoir l'excellence du service et encourager les comportements favorisant le succès de Thomas & Betts, la division électrique a créé un nouveau programme reconnaissant les réussites exemplaires de certains employés. Sous le titre de « Jouer pour gagner », ce programme invite les superviseurs à nommer leurs employés qui « vont toujours au-delà des attentes » comme candidats à un hommage spécial.

Cong Dinh, ingénieur de production senior au sein du groupe des produits de construction, a été nommé par son superviseur, Joey Magno, en raison de son innovation, de sa créativité et de son succès dans l'enregistrement de 32 brevets américains, ce qui le place au premier rang dans ce domaine parmi tous les ingénieurs des 109 années d'histoire de Thomas & Betts.

Lorsqu'il était enfant, M. Dinh ne cessait de démonter et mettre en pièce tous les jouets mécaniques et tous les gadgets qui lui tombaient sous la main pour voir comment ils fonctionnaient. « J'ai obtenu les résultats que vous connaissez aujourd'hui en me posant inlassablement une seule question : "Est-il possible d'améliorer ce produit?" », déclare M. Dinh.

« Monsieur Dinh est la bougie d'allumage de notre groupe qui fait démarrer toutes nos séances de créativité », déclare Joey Magno. « Son génie inventif est contagieux et il génère toujours une attitude positive dans le groupe. Il est très dynamique et entreprenant, ce qui motive et stimule tous ceux qui l'entourent. »



John Castany est nommé directeur des opérations au Mexique



Il y a quelques mois, John Castany s'est joint au groupe Thomas & Betts comme nouveau directeur de l'usine T&B de Monterrey, au Mexique. Monsieur Castany sera responsable des opérations et des activités connexes concernant les produits électriques fabriqués au Mexique. En outre, il jouera un rôle prépondérant dans la supervision générale des activités de production de T&B au Mexique.

Monsieur Castany est parfaitement qualifié pour ce poste, puisqu'il a déjà occupé des fonctions semblables au sein d'autres grandes entreprises internationales de fabrication. Il a obtenu son diplôme d'ingénieur en mécanique à l'Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, puis un MBA et une maîtrise en systèmes de fabrication à l'université du Texas.

« Nous sommes très heureux d'avoir dans notre équipe un professionnel de la fabrication du calibre de John », déclare Tim Coates, vice-président des opérations au sein de la division électrique. « John a une très vaste expérience opérationnelle et il a démontré qu'il savait assurer le développement de son équipe pour qu'elle contribue pleinement aux succès des opérations. »

Ed Wilson fête son 35^e anniversaire de service chez T&B

Ed Wilson, spécialiste des outils d'application pour l'ouest des États-Unis, a atteint un seuil que très peu de personnes ont déjà atteint : 35 ans de service chez Thomas & Betts. Lorsque Ed est entré chez Thomas & Betts, il n'en coûtait que 6 cents pour poster une lettre. La série télévisée « All in the Family » était alors très populaire aux États-Unis et le revenu moyen des ménages était alors de 9 028 \$ par an.

« Ed est un employé très consciencieux et très dévoué », déclare Roger Kuhn, directeur des services d'outillage. « Son expertise et ses connaissances des outils d'application sont très utiles à notre organisation de vente et à nos clients. Sa présence et son dévouement contribuent encore aujourd'hui de façon importante au succès de Thomas & Betts. »



De gauche à droite : Ed Wilson et David Dean, vice-président du service à la clientèle et de la logistique.

T&B participe à un programme de stages pratiques pour étudiants

Le centre de service à la clientèle Thomas & Betts a récemment participé à un programme de stages d'été visant à offrir à des jeunes la possibilité d'acquérir des compétences professionnelles utiles durant leurs vacances estivales. Intitulé « Taking Care of Business » (S'intéresser à l'entreprise), ce programme de huit semaines a été élaboré par BRIDGES, une organisation indépendante sans but lucratif basée à Memphis, Tennessee.

C'est dans ce cadre que Thomas & Betts a embauché Chekeal Crump pour aider l'équipe de service à la clientèle. Chekeal Crump a aidé à la distribution du courrier et à la saisie des commandes. Elle a aussi appris comment les préposés du service à la clientèle traitent les appels très variés qu'ils reçoivent chaque jour.

« Chekeal nous a beaucoup aidé », déclare Ann Negreni, directrice du service à la clientèle au sein de la division électrique. « Elle a su suivre le rythme de saisie des commandes de nos employés expérimentés et elle s'est avérée extrêmement exacte sur le clavier. »

Marilyn Williams, Carlton Stewart et Yolanda Childs, préposés du service à la clientèle T&B, ont été nommés mentors de Mlle Crump. « Ils ont fait un excellent travail de formation et de supervision », conclut Ann Negreni.



De gauche à droite : Marilyn Williams, Yolanda Childs, Ann Negreni et Carlton Stewart posent fièrement avec le trophée étoilé que l'entreprise a reçu pour sa participation au programme de stages en entreprise « Taking Care of Business ».



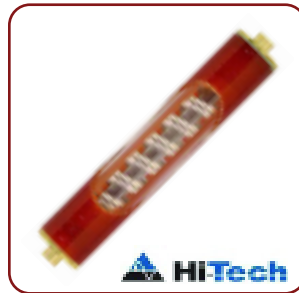
Bob Caporale est nommé président du groupe des produits de service public



Connaissant actuellement une forte croissance, le groupe des produits de service public T&B a maintenant un nouveau président, Bob Caporale, lequel travaille pour T&B depuis 2005. Outre la gestion des ventes, du marketing, des activités de recherche et développement, de la comptabilité et du service à la clientèle, M. Caporale sera responsable de la supervision de la logistique et des activités de fabrication du

groupe. Le groupe des produits de service public réunit les usines de Hackettstown (New Jersey), Albuquerque (Nouveau-Mexique) et Hickory (Caroline du Nord), ainsi que les usines récemment acquises de Joslyn Hi-Voltage et Jennings Technology.

« Le groupe des produits de service public est vraiment dans une période super intéressante », déclare M. Caporale. « Nous avons une équipe dynamique ayant de très bonnes idées et une passion pour ce que nous faisons. Avec nos marques réputées, notre expertise technique et notre clientèle fidèle, nos possibilités futures sont véritablement infinies. »





SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

Un employé T&B met à profit son attitude positive dans sa lutte pour la vie

« *Vous avez le cancer.* »

« Lorsque c'est à vous que ces paroles s'adressent, les émotions se bousculent dans votre tête », déclare Al Bierman, directeur national des ventes pour les produits de communication T&B. « Choc. Peur. Colère. Refus. Rien n'a plus de sens. »

Lorsque M. Bierman a reçu un diagnostic de cancer de la prostate en phase 4 en avril 2006, il ne savait pas du tout ce qu'il devait faire ni où obtenir de l'aide. Cependant, l'abattement a fait place à l'action lorsque M. Bierman a pris conscience que le succès de son traitement dépendait autant de son attitude que de la médecine.

« Malheureusement, il n'existe aucun traitement contre le cancer de la prostate en phase avancée », déclare M. Bierman. « Lorsque les médecins m'ont révélé que mon cancer était en phase terminale mais qu'il pouvait être traité, j'ai décidé que je terminerai ma vie avec le cancer et non pas à cause du cancer. »

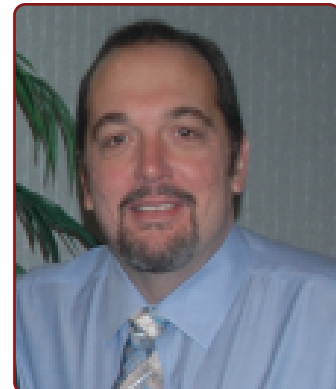
Au début, M. Bierman s'est senti perdu et dépassé par les événements, mais il espère aujourd'hui qu'en partageant son expérience (ses essais et ses erreurs), il pourra venir en aide à d'autres personnes qui recevront le même terrible diagnostic.

La première chose que M. Bierman a fait fut de chercher et découvrir les appuis à sa disposition. Il s'est alors tourné vers sa famille et ses amis qui ne l'ont pas seulement aidé à faire le tri des nombreuses informations en circulation, mais qui lui ont surtout offert le plus beau cadeau qui soit : l'espoir. Il s'est également joint à des groupes de support, une décision qu'il recommande fortement. De plus, M. Bierman n'a pas du tout cherché à dissimuler son cancer.

« J'en ai parlé à mes amis, à mes collègues de travail et même aux personnes que je rencontrais dans les salles d'attente », déclare M. Bierman. « Lorsque vous en parlez autour de vous, vous ouvrez des canaux de transmission d'informations et de support émotionnel qui vous permettent souvent de découvrir que plus de personnes s'intéressent sincèrement à vous que vous ne l'auriez cru. C'est ce que j'ai fait et cela m'a aidé de plusieurs façons. »

Monsieur Bierman a rapidement pris conscience qu'il devait lui-même se prendre en charge.

« Personne n'accordera jamais autant d'attention à votre traitement que vous-même. Vous devez vous renseigner, apprendre le plus possible et ne jamais cesser de poser des questions », déclare M. Bierman. « Il ne faut pas hésiter à demander des détails et à remettre en cause les idées qui ne semblent pas correctes. De plus, il est essentiel de toujours demander une deuxième, voire une troisième opinion. »



Pour trouver les meilleurs médecins, M. Bierman recommande ne pas craindre de chercher au-delà des ressources locales. Grâce à ses recherches, il a pu participer à

« *Personne n'accordera jamais autant d'attention à votre traitement que vous-même. Vous devez vous renseigner, apprendre le plus possible et ne jamais cesser de poser des questions...* »

une étude clinique dans l'un des meilleurs centres de traitement contre le cancer situé à Houston, à plusieurs milliers de kilomètres de son domicile.

Le réseau Internet s'est révélé un outil indispensable pour M. Bierman dans la prise en charge de son destin. Même s'il existe de très nombreux sites Web consacrés au cancer, M. Bierman affirme que l'une des meilleures sources d'informations crédibles est le site de la Bloch Cancer Foundation (www.blochcancer.org). On y trouve une multitude d'informations pratiques et motivantes sur la lutte contre le cancer, avec une attitude positive et proactive.

M. Bierman suggère d'examiner tous les choix disponibles mais de bien réfléchir avant d'agir.

« Il est évident que vous espérez et priez pour un miracle, mais il n'existe pas de solution rapide ni de cure instantanée », avertit M. Bierman.



« Malheureusement, il existe de nombreuses personnes cherchant à profiter de ceux et celles qui viennent de recevoir un diagnostic de cancer et qui sont sous l'emprise de la peur. J'ai dépensé des milliers de dollars pour des traitements « alternatifs » sans obtenir le moindre résultat tangible. La meilleure chose à faire est de chercher des réseaux de support pouvant transmettre une expérience précieuse. »

Pour terminer, Al Bierman tient à dire à ses amis chez T&B qu'il existe toujours des aspects positifs dans toute chose, même face à la possibilité de votre propre mort.

« Cela peut paraître étrange, mais certains aspects de la vie prennent de la dimension lorsque vous luttez contre cette maladie », déclare M. Bierman. « Mes relations avec mes amis et ma famille sont meilleures qu'elles ne l'ont jamais été. Je ris plus longtemps et j'aime plus profondément. J'ai cessé de remettre à plus tard et j'ai commencé à vivre plus intensément. »

Quelques ressources à la disposition des personnes atteintes de cancer :

- American Cancer Society : www.cancer.org
- National Cancer Institute : www.cancer.gov
- Centres de traitement du cancer des États-Unis : www.cancercenter.com
- Études cliniques : www.clinicaltrials.gov
- Block Cancer Foundation: www.blochcancer.org

Les dix commandements de la lutte contre le cancer

1. Reconnaître que vous avez une maladie potentiellement mortelle.
2. Décider résolument de prendre tous les moyens possibles pour lutter.
3. Demander une deuxième opinion à un médecin indépendant et qualifié.
4. Savoir que la connaissance est votre atout le plus précieux.
5. Faire totalement confiance à vos médecins.
6. Comprendre et croire aux traitements que vous recevez.
7. Chercher et accepter un appui extérieur.
8. Prendre des dispositions pour les périodes où vous serez déprimé.
9. Conserver une volonté déterminée de vivre.
10. Profiter de chaque journée. Vivre un jour à la fois.

Conseils fournis par la Fondation Bloch.

Dernière heure : Avec beaucoup de tristesse, nous reportons que le cancer a emporté Al Bierman le 24 novembre 2007, juste avant la mise sous presse de ce numéro de PowerLine.



SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

« Lorsque la grosseur n'est PAS de mise » – Les employés de Southaven luttent ensemble contre l'obésité

Le comité de bien-être de l'usine T&B de Southaven (Mississippi) a utilisé l'esprit d'équipe pour encourager les employés à effectuer des changements sains dans leurs habitudes alimentaires et leur style de vie, en organisant un concours de perte de poids sur une durée de six semaines.

Cinq équipes de six employés se sont livrées à la lutte avec l'objectif de remporter les honneurs et les certificats cadeaux en jeu : « The Light Weighters », « The Pounders », « Weight-Off », « Born to Lose » et « Show & Tell ».

L'équipe « Show & Tell » a gagné le concours en perdant un total de 30 kg durant les six semaines. Voici comment ils y sont arrivés :

« J'ai perdu du poids en suivant un régime à faible teneur en glucides », déclare Buddy Hopper, électricien dans le service d'entretien. « Je me sens un homme nouveau. »

« J'ai cessé de manger des aliments frits, j'ai bu beaucoup d'eau et j'ai ajouté de l'exercice dans ma routine quotidienne », déclare Elbert Harris, opérateur de machinerie CNC Lathe.

« J'ai commencé à faire de l'exercice et j'ai perdu 7 kg », déclare Henretter Polk, manutentionnaire.

« Ma devise est "Manger sans tricher" qui s'applique en cessant de manger après 19h30, en buvant beaucoup d'eau, en consommant plus de fibres et en faisant de l'exercice », déclare Smurf Westbrook, soudeur dans le service des tablettes de câbles.

« J'ai obtenu de bons résultats avec le régime Atkins et une réduction de l'apport en glucides », déclare Jeff Chappell, mécanicien d'entretien.

« Je me suis inscrit à Curves®, j'ai mangé six petits repas par jour et j'ai coupé ma consommation de sel, de sucre et de pain », déclare Evon Ford, assembleur au sein du service Hazlux®. « Ça n'a pas été facile mais je l'ai fait dans mon propre intérêt. »

« Notre devise a été "Les seuls vrais perdants sont ceux qui ne tentent jamais rien" », déclare Minnie Hall, spécialiste des ressources humaines à Southaven. « Un meilleur bien-être des employés leur permet d'avoir un meilleur moral, d'avoir moins d'accidents et de blessures, d'être moins souvent absents et de payer moins de frais médicaux. »



L'équipe Show & Tell avant : (1^{er} rang, de gauche à droite) Mary Cole (abandon, remplacée par Buddy Hopper), Smurf Westbrook et Evon Ford; (2^e rang, de gauche à droite) Elbert Harris, Jeff Chappell et Henretter Polk.



L'équipe Show & Tell après : (1^{er} rang, de gauche à droite) Buddy Hopper, Smurf Westbrook et Evon Ford; (2^e rang, de gauche à droite) Elbert Harris, Jeff Chappell et Henretter Polk.

En marche vers le bien-être – Des employés de Mercer se mettent à bouger

Les pauses à l'usine T&B de Mercer (Pennsylvanie) ont un caractère inhabituel depuis quelques temps. Au lieu de se diriger vers les distributrices de boissons et collations, plusieurs employés se dirigent vers la porte. C'est parce qu'ils participent à une initiative de bien-être intitulée « En marche vers la santé ».

« Même si plusieurs de nos employés sont sur leurs pieds une bonne partie de la journée, nous croyons que nous pourrions tous bénéficier d'une initiative de bien-être appuyée par l'entreprise », déclare Stan Covert, agent de liaison au sein du service d'ingénierie.

M. Covert s'est creusé la tête avec Carolyn Zigo, adjointe administrative dans le service des ressources humaines et ils ont eu l'idée d'une campagne de marche. Ils ont été inspirés par le fait que l'usine est située sur une rue pittoresque serpentant à flanc de colline sur laquelle se dresse un ancien hôpital.

« La colline monte sur 30 mètres à partir de notre usine jusqu'à l'ancien hôpital », explique Carolyn Zigo. « Le trajet aller-retour fait environ 800 mètres, ce qui constitue une bonne distance même pour des personnes qui ne font pas d'exercice depuis longtemps et qui peut être facilement parcourue durant une pause de travail ou le midi. »

Les employés ont été encouragés à participer à cette campagne avec l'objectif de recevoir un T-shirt avec le logo T&B chaque fois qu'ils atteignent l'un des seuils de 20, 40 et 60 jours.

Le programme a remporté un grand succès, réunissant plus de 50 participants. Une marcheuse, Mary McCarl, commis comptable dans le service des finances, n'a manqué qu'une seule journée de marche depuis le début du programme et est même venue à l'usine durant ses vacances pour marcher jusqu'en haut de la côte.

« Mary est trop modeste pour nous dire combien de kilos elle a perdu », déclare Carolyn Zigo, « mais elle est toujours heureuse de montrer comment ses vêtements sont maintenant trop grands! »



Portant son T-shirt « Safety First » (la sécurité d'abord), Mary McCarl marche jusqu'en haut de la colline.



Marchant jusqu'en haut de la colline, on peut voir de gauche à droite Deanna Williams (manutentionnaire), John Ryder III (assembleur), June Hailman (manutentionnaire), Art Shambaugh (assembleur) et Jay Weinel (assembleur).

Les camions T&B prennent la route pour appuyer les troupes à l'étranger

Thomas & Betts a décidé d'aider la célèbre chaîne de librairies Barnes & Noble à distribuer plus de 300 000 livres, jouets et jeux à « America Supports You », un programme du ministère de la défense des États-Unis qui encourage l'appui des citoyens pour les membres des forces armées américaines, leurs familles et les organisations d'appui aux militaires dans tout le pays.

La livraison de ces dons, soit 22 remorques pleines de matériel, a été possible grâce à l'aide de la flotte de camions Thomas & Betts. Dwain Becton, directeur des transports au sein de la division électrique de Thomas & Betts, a joué un rôle capital dans la réalisation de ce projet, notamment grâce aux ressources qu'il a pu y affecter.

« Sa participation immédiate et son engagement sans faille envers ce projet ont été très appréciés », déclare Allison Barber, sous-secrétaire adjoint de la défense responsable des affaires publiques, des communications internes et des relations publiques.

« Nous avons été très honorés d'avoir été contactés par un groupe du programme America Supports You afin de les aider à livrer ce matériel », déclare Allison Becton. « Outre les véhicules et le carburant fournis par l'entreprise, les conducteurs ont donné leur temps sans aucune rémunération. »

« Nous vous remercions pour tout cet appui et pour votre amour envers nous, qui sommes au service de notre grand pays », déclare Josh Morgan, membre du corps des marines et originaire de Memphis (Tennessee).

En plus de Josh Morgan, plus de 2500 militaires ont envoyé des remerciements sur le site Web du programme America Supports You (www.americasupportsyou.mil).



Le sergent d'état-major Dustin Wilbanks et le sergent technique David Raines du 164^e escadron de la Garde nationale aérienne du Tennessee, déchargent des palettes de livres donnés par les librairies Barnes & Noble.



Le traitement des maladies du cerveau au centre d'un don de charité fait par T&B

La nouvelle salle MEG de l'hôpital Le Bonheur baptisée salle Thomas & Betts

« Les portes de l'hôpital Le Bonheur seront toujours ouvertes pour ceux et celles qui sont dans le besoin et qui demandent son aide. » - Madame Howard Pritchard, présidente, Le Bonheur Club, 15 juin 1952.

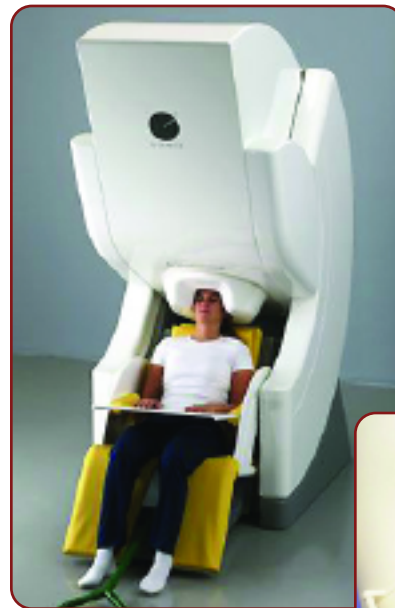
L'hôpital pour enfants Le Bonheur de Memphis (Tennessee) est vraiment un endroit spécial. Fondé il y a plus de 50 ans par un groupe de pédiatres réputés appuyés par une association de femmes appelée Le Bonheur Club qui a amassé les 2 millions de dollars nécessaires pour construire le centre médical en 1950, cet hôpital offre des traitements médicaux spécialisés complets à des enfants du monde entier, même à ceux qui ne peuvent pas payer.

Chaque année, les médecins très respectés et internationalement renommés de cet hôpital réalisent plus de 8 400 opérations, reçoivent plus de 68 000 patients en salles d'urgence et effectuent plus de 300 000 tests dans ses laboratoires internes. Son Institut de neurosciences et des maladies cardiaques mène des recherches très avancées dans les domaines de l'épilepsie et des tumeurs au cerveau, en vue d'aider les milliers d'enfants qui naissent chaque année avec des malformations cardiaques ou des désordres neurologiques.

En 2005, l'hôpital Le Bonheur a lancé une campagne visant à recueillir 100 millions de dollars pour agrandir et moderniser l'hôpital afin qu'il réponde mieux aux besoins des patients et de leurs familles. Le nouveau centre ajoutera presque un million de pieds carrés de superficie et contiendra des équipements à la fine pointe de la technologie pour ses programmes de soins et ses laboratoires de recherche. Jusqu'à maintenant, les dons des particuliers et des entreprises s'élèvent à 70 millions \$, dont un don de 100 000 \$ provenant de Thomas & Betts.

Outre la visibilité offerte au nom T&B, le comité s'est montré très impressionné par les capacités de l'équipement de MEG pour cartographier le cerveau. La magnétoencéphalographie est une technique neurophysiologique non invasive qui permet aux médecins de voir en temps réel les changements d'activité cérébrale en mesurant les champs magnétiques produits par l'activité neurologique du cerveau. Grâce à ces équipements de MEG, les médecins de l'hôpital Le Bonheur pourront mieux comprendre divers désordres neurologiques comme le désordre d'hyperactivité et de déficit d'attention (ADHD en anglais), l'autisme et les traumatismes du cerveau. Dans le cas des patients atteints d'épilepsie dont les crises ne peuvent être prévenues par des médicaments, les équipements de MEG seront utilisés pour déterminer la meilleure voie d'accès chirurgicale pour éviter d'endommager le cerveau.

Pour reconnaître cette contribution importante de Thomas & Betts, l'hôpital Le Bonheur a décidé de baptiser sa nouvelle salle d'analyses de magnétoencéphalographie (MEG) salle Thomas & Betts. Le comité des dons de charité T&B a sélectionné ce projet de salle MEG après plusieurs visites à l'hôpital et avoir étudié plusieurs possibilités d'attribution de nom.



Le Dr Rick Boop, directeur médical du service de neurochirurgie à l'hôpital Le Bonheur, déclare que les équipements de MEG « nous aideront à voir de façon plus précise la provenance des décharges électriques anormales à l'origine des crises avant de passer à la chirurgie. »



 **Le Bonheur**
Children's Medical Center

Un nouvel équipement de chauffage « vert » avantageux pour tous

Lors de chaque visite à une station-service, nous ne pouvons manquer de constater que les prix de l'énergie ne cessent de grimper et la conservation de l'énergie revient de nouveau à la mode. Les consommateurs d'aujourd'hui ne s'intéressent pas seulement aux économies d'argent, mais aussi à la préservation de l'environnement pour les générations futures.

C'est dans ce cadre que le groupe chauffage et climatisation de T&B a décidé de développer le système de chauffage le plus « vert » sur terre. Le nouveau calorifère Reznor modèle UEAS de la série V3 fonctionne avec une efficacité énergétique atteignant 93 %. En d'autres mots, jusqu'à 93 % de la valeur énergétique de chaque mètre cube de gaz naturel est transféré en chauffage dans l'espace intérieur. En général, les calorifères traditionnels ont une efficacité énergétique de seulement 80%. Utilisant un système exclusif de combustion TCORE3 avec échange de chaleur, le nouveau calorifère Reznor procure la même quantité de chaleur mais avec une consommation de carburant 16 % moindre. C'est une façon avantageuse pour tous de passer au vert.



There is only one heater better than a Reznor® ...

...too bad it only works half days.

***Greenest* Unit Heater under the Sun**

- **Best-in-Class** - Up to 93% fuel efficient
- **Environmental** - Low carbon footprint
- **Reliable** - Reznor has pioneered commercial condensing unit heater technology since 1888
- **Advanced Technology** - Titanium stabilized primary heat exchanger with MacroChannel™ secondary heat exchanger (patent pending)
- **Compact** - 40% smaller than previous generation heater
- **Dependable** - Reznor, a trusted name in heating since 1888

REZNOR

www.RezSpec.com/green 800-695-1901

Power Up Wisconsin (suite de la page 13)

par plusieurs situations d'urgence au niveau du système électrique attribuables à la vétusté et aux limitations de l'ancien système. Le ministère de l'Énergie des États-Unis a même déclaré que le Wisconsin était l'un des états ayant les plus graves problèmes de goulot d'étranglement en distribution d'électricité. La planification du projet Power Up Wisconsin a commencé en 1998, c'est-à-dire lorsque T&B a soumis ses plans préliminaires pour les structures. Tout le projet devrait être complété et opérationnel en 2008.

« Tous les abonnés (consommateurs, petites entreprises et grands utilisateurs industriels) du Wisconsin bénéficieront de ce projet », commente M. Boigenzahn. « Il est extrêmement satisfaisant de savoir que nous avons joué un rôle important pour assurer une distribution d'électricité fiable à tous nos amis et voisins. »

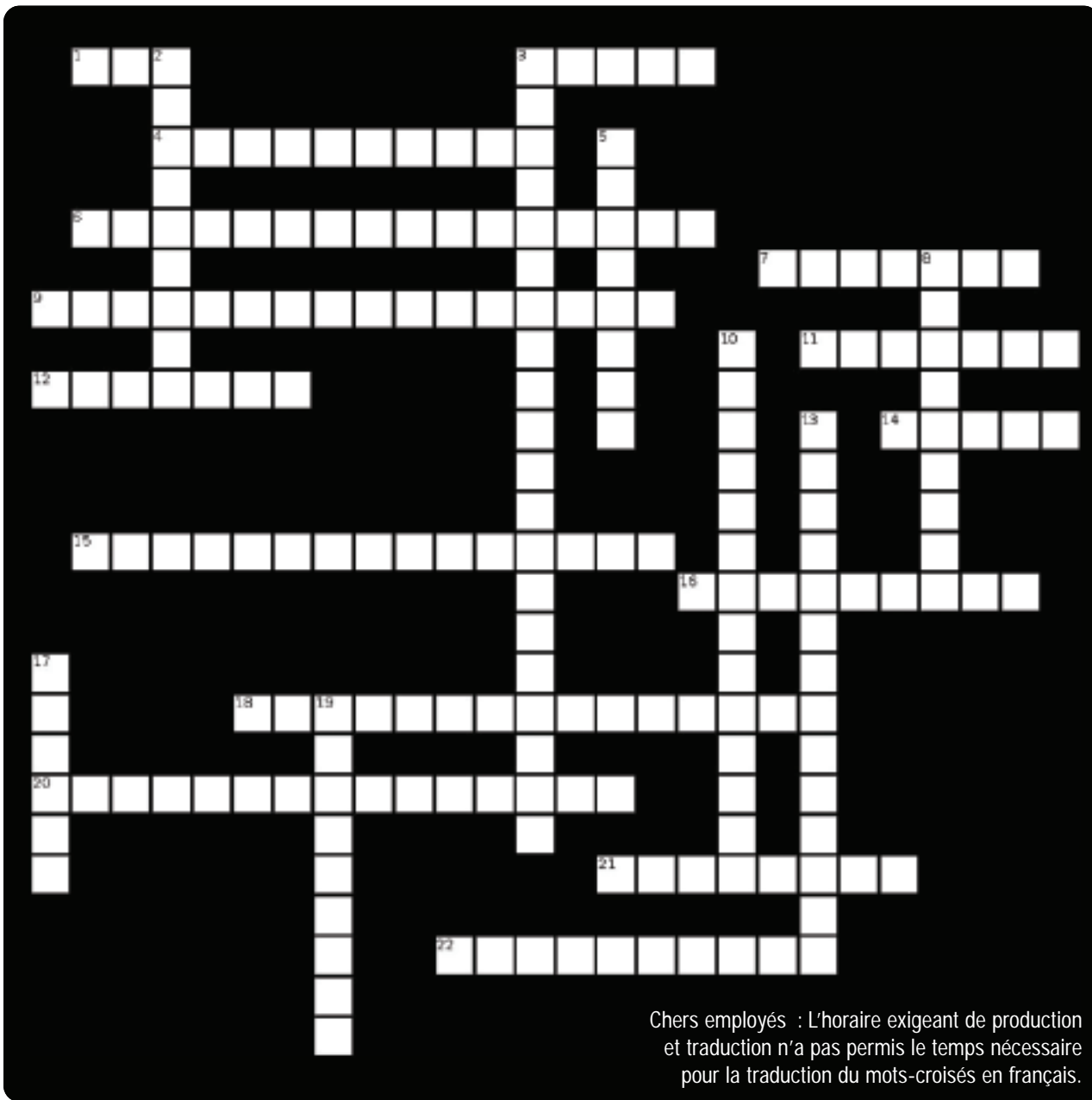
Pour obtenir de plus amples informations sur le projet Power Up Wisconsin, allez sur :

<http://www.arrowhead-weston.com/maps.shtml?leftnavid=project>

Power Up Wisconsin en quelques chiffres :

- Longueur : Ligne de transmission de 350 km traversant 8 comtés
- Nombre de pylônes en acier : 1564
- Hauteur moyenne des pylônes : 40 mètres
- Poids moyen des pylônes : 14 000 kg (neuf automobiles berlines)
- acier utilisé : Environ 23 millions de kilogrammes
- Tension sur la ligne : 345 kilovolts
- Coût total du projet : Environ 450 millions \$
- Coût moyen par consommateur : Augmentation du coût de l'électricité d'environ 1% à compter du début 2008
- Organismes du projet : American Transmission Co., Minnesota Power, Wisconsin Public Service

Des mots électriques



Chers employés : L'horaire exigeant de production et traduction n'a pas permis le temps nécessaire pour la traduction du mots-croisés en français.

Across

- 1 New French member of T&B Family
- 3 What T&B delivered to troops abroad
- 4 Science of designing efficient, safe items
- 6 How T&B is growing
- 7 T&B facility that celebrated safety milestone
- 9 Key ingredient in fighting cancer
- 11 NECA Product of the Year
- 12 Distributor that went back to school with T&B
- 14 Distributor that gave T&B three awards
- 15 Newest member of utility products group
- 16 Children's hospital supported by T&B
- 18 Department that built "Bridges" this summer
- 20 Market-leading non-metallic outlet box

- 21 Conduit body with an inside edge against corrosion
- 22 Facility that minimizes waste

Down

- 2 Mud ring brand that smoothes rough-in installations
- 3 T&B fired on all cylinders to win this award
- 5 Engineer who plays to win
- 8 Place where training went underground
- 10 Father of the Kindorf Trapnut
- 13 Biggest acquisition T&B made
- 17 Facility that's walking its way to wellness
- 19 T&B facility where bigger isn't better



ZONE DE SÉCURITÉ



Euréka!

T&B fait des efforts d'ergonomie au travail

De nouvelles façons de voir la sécurité et l'ergonomie

Si vous avez récemment acheté une chaise de bureau, vous avez sûrement entendu parler d'ergonomie. Conçus pour réduire la fatigue occasionnée par de longues heures passées derrière un bureau, le secteur des meubles « ergonomiques » est en plein essor. Malheureusement, la réduction des inconforts au travail et l'élimination des blessures de mouvements répétitifs (comme le syndrome du tunnel carpien ou les tendinites) ne dépendent pas seulement d'un changement de mobilier de bureau.

L'ergonomie est une science consistant à concevoir et configurer des objets pour que leurs utilisateurs interagissent avec eux de la façon la plus efficace et la plus sûre qui soit. C'est un mot compliqué qui repose cependant sur le bon sens commun. Par exemple, vous pouvez ajuster la hauteur de votre surface de travail à un niveau confortable qui aidera à réduire les risques de blessures au cou, au dos et aux muscles, ainsi que de fatigue oculaire, de maux de tête et de fatigue.

« Depuis 2007, le programme de sécurité de T&B accorde une nouvelle importance à l'ergonomie au travail », déclare Bill Frigon, directeur de la sécurité. « Les blessures ergonomiques comptent pour 60% de toutes les blessures chez T&B. Nous avons déjà lancé un programme "ERGO" dans neuf usines et nous allons bientôt partager les leçons apprises dans ces usines sur de nouveaux sites. »

Voici quelques exemples d'initiatives ERGO sur nos sites :

- Mise sur pied d'une équipe ERGO (personnel cadre et employés horaires)
- Formation de l'équipe concernant l'identification des risques ERGO
- Élaboration de mesures correctives avec formation des employés concernés
- Réunions mensuelles d'information sur les projets nouveaux et en cours
- Analyse du programme par des consultants externes en sécurité

Le site de Byhalia atteint le seuil de sécurité du million d'heures

Il y a quelques mois, le centre de distribution Thomas & Betts de Byhalia (Mississippi) a célébré son million d'heures de travail sans incident avec arrêt de travail (du 11 juin 2005 au 21 avril 2007).

Pour fêter cette réussite importante et récompenser les employés les plus exemplaires pour leur excellent travail, le site a offert des beignets, de la crème glacée, des certificats cadeaux et d'autres marques d'appréciation.

« Tout notre personnel a contribué à cette grande réussite », déclare David Dean, vice-président du service à la clientèle et de la logistique. « Je tiens à les remercier et les féliciter personnellement pour leur engagement en matière de sécurité, grâce auquel ce site est devenu un endroit sûr pour travailler. »



Larry Staudenmyer (à gauche), directeur des opérations senior chez T&B, et Stacie Purdy, du service informatique T&B, préparent des hot-dogs et des hamburgers en l'honneur de la réussite de sécurité du site Byhalia.



Les employés de Byhalia, Mississippi fêtent le résultat de leur travail ardu, un million d'heures de sécurité, lors d'un barbecue parrainé par la compagnie.

Sauts et bonds (suite de la page 3)

sur le partage des activités et sur le transfert des compétences. Pour cela, il est normal que des changements soient nécessaires des deux côtés. »

M. Pileggi a tenu à préciser que les possibilités de croissance s'offrant à Thomas & Betts via ces acquisitions ne doivent pas réduire les efforts de croissance du chiffre d'affaires dans nos secteurs de base, cette progression devant reposer sur l'augmentation de nos parts de marché et le lancement de produits novateurs en mesure d'augmenter nos ventes chez nos distributeurs. Ces acquisitions ne doivent pas non plus constituer des excuses pour relâcher l'excellente discipline de gestion que T&B a su établir et conserver depuis plusieurs années.

« Nous avons une longue tradition de croissance et de renforcement de notre leadership basée sur une gestion dynamique de nos marques et des efforts constants pour satisfaire les besoins de nos clients », déclare M. Pileggi. « Nous ne permettrons pas que ces valeurs soient affaiblies par l'expansion de notre portefeuille de produits. Notre succès dépendra de la façon dont nous conserverons notre discipline dans des secteurs critiques tels que le contrôle des dépenses, la gestion du fonds de roulement, les prix et une structure administrative évitant les lourdeurs, tout en

facilitant au maximum l'intégration de ces quatre nouvelles entreprises. »

Selon les « équipes de terrain » de T&B, c'est-à-dire les équipes commerciales des divisions de distribution d'électricité, de produits électriques et d'activités européennes, ces acquisitions ont été bien perçues des distributeurs et des clients.

« Nos distributeurs sont conscients que l'ajout de marques renommées dans notre portefeuille de produits contribuera à l'augmentation de leur chiffre d'affaires, à une réduction du coût des transactions et à un renforcement de leur rentabilité », déclare Ned Camuti, président de la division américaine de produits électriques T&B. « En outre, nos clients finaux souhaitent que T&B investisse dans le développement de produits nouveaux, dans la formation sur l'utilisation de ses produits et dans l'assistance technique à la clientèle. »

« Nos clients du secteur de la distribution d'électricité reconnaissent que T&B est une entreprise bien dirigée, cherchant toujours à satisfaire leurs besoins », déclare Bob Caporale, en charge de la division des produits de distribution d'électricité T&B. « L'expansion de notre portefeuille de produits de distribution d'électricité grâce à l'ajout des produits Joslyn constitue une preuve tangible de notre engagement à ce niveau. »



Powerline en ligne!

Powerline est maintenant disponible sur la page d'accueil du réseau intranet de T&B.

Vous trouverez le dernier numéro sous « Departments – Human Resources ».

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

Votre opinion nous intéresse. Veuillez envoyer votre correspondance à :

Powerline
Mail Stop 4A-31
8155 T&B Boulevard
Memphis, TN 38125
Courriel : Powerline@tnb.com
Fax : 901.252.1306

Éditrice : Tricia Bergeron
Assistante de production : Lisa Stephenson

Collaborateurs de Powerline :
Outre les employés mentionnés dans les divers articles, d'autres personnes ont aidé à réunir des informations pour ce numéro de Powerline, notamment Cindy Phillips, Bill Licht, Ellen Vizzi, Jay Joerg, Jerry Woodward, Jackie Jenkins, Minnie Hall, Diane Brown, Lynne Casey, Joe Pede, John Garavelli et Peter Feruglio.

© 2007 Thomas & Betts Corporation

Ce bulletin ne peut être reproduit complètement ni même partiellement, sous quelque forme que ce soit, sans une autorisation préalable de l'éditrice.

Thomas & Betts