

# powerline

Relier nos employés dans le monde entier

## T&B va de l'avant comme Une Équipe

durant une phase économique difficile

ÉTÉ 2009

**Thomas&Betts**

Mission critique :  
Cyberex protège les  
données du monde  
p6

Changement de  
Direction : Progression  
du Leadership chez T&B  
p10

Reznor Monterrey  
devient vert  
p13





Ensemble,  
*nous avons avancé méthodiquement,  
mais avec l'objectif de s'assurer que notre  
société reste le leader actuel* et sorte de  
la récession en cours  
**renforcée dans sa position.**



#### conversations

**4** | Interview avec Imad Hajj

#### réussir

**6** | Mission critique : Cyberex protège les données du monde

**7** Excellence : Le présentoir Ty-Rap® gagne le prix *Design of the Times*

**7** Reznor® MAPS purifie l'air d'une *Mini-cité* à Chicago

**8** Distributeur CVAC réalise des économies substantielles grâce à Reznor®

**8** Nouvelle donne : Lancement du raccord coudé LU

**9** Petits caractères facilités avec l'imprimante EZL500®

**9** Usine de Mémoire Flash : Construction éclair grâce au Trapnut™

## T&B va de l'avant comme Une Équipe

durant une phase économique difficile

par Dominic J. Pileggi,  
Président-directeur général

article de couverture | 2

### diriger

**10** | Bill Weaver : Succède à Ken Fluke à la DF



**11** Chuck Treadway : Prend la tête de la Division électrique mondiale

**12** Rich-ement mérité : Craven récompensé par distributeur important

**12** Kenney reçoit un prix industriel prestigieux

### dépasser

**13** | Reznor® Monterrey devient vert

**14** Les efforts environnementaux de Jonesboro : WOW, encore eux!

**14** Horseheads réduit les déchets et gagne

**15** Bowling Green franchit l'étape de sécurité

**15** Faiseurs d'histoires : Jennings atteint l'étape importante de sécurité

**18** Nottingham prouve que la sécurité existe dans les petites structures

### actualités

**16** | Vous portez le même nom? TSA veut savoir.

**17** Les produits T&B soutiennent le projet SONIA d'Élèves ingénieurs

**17** Ka-Ching! La cagnotte de loto

**18** McCarl pose son empreinte à Mercer avec 45 ans de service

en ligne  
**24/7**  
**powerline**

Retrouvez *PowerLine* sur le site web :  
**<https://myconnection.tnb.com>** (pas de mot de passe requis).

Myconnection.tnb.com est un portail au sein de l'intranet des employés de T&B. Certaines sections sont protégées par des mots de passe, mais *PowerLine* est disponible 24/7 sur **[myconnection.tnb.com](https://myconnection.tnb.com)**, en anglais, français et espagnol. Saisissez simplement **<https://myconnection.tnb.com>** et la première page de *PowerLine* apparaîtra.

Les employés rémunérés selon le système SAP américain ou anglais peuvent aussi accéder à leurs bulletins de paie et aux informations sur leurs prestations. Dans le futur, nous envisageons la possibilité d'étendre cette facilité à tous nos employés.

Vous pouvez aussi retrouver *PowerLine* sur l'intranet sécurisé de la société.

Retrouvez-nous en ligne  
**<https://myconnection.tnb.com>**

## commentaires— gagnez gros!

**Nous souhaitons avoir l'avis de nos lecteurs sur les avantages et les inconvénients du nouveau format et de la version en ligne. Ceci afin d'améliorer votre expérience de lecture.** Envoyez-nous un courriel à **[powerline@tnb.com](mailto:powerline@tnb.com)** ou complétez le bref sondage dans l'édition en ligne sur : **<https://myconnection.tnb.com>** (aucun mot de passe requis). Chaque participant aura la chance de gagner une **carte de débit American Express d'une valeur de 100 \$**. **Nous attendons vos commentaires et suggestions pour continuer d'améliorer *PowerLine*.**

# préface de la rédactrice



À nos lecteurs/lectrices :

En tant que Rédactrice de **PowerLine** je souhaite vous faire partager les changements sensationnels que nous avons réalisés dans les versions papier et en ligne de notre publication pour nos employés du monde entier. Un nouveau format et une nouvelle présentation donnent un aspect plus accrocheur, des rubriques faciles à lire et une plus grande variété d'articles couvrant l'ensemble des informations que vous êtes en droit d'attendre de **PowerLine**.

Nous avons réorganisé nos rubriques habituelles et les avons renommées avec des noms que nous pensons plus explicites pour exprimer leur contenu. Notre nouvelle rubrique **Diriger** donne un instantané des gens et des activités qui **font la différence** pour notre succès. **Réussir** fournit une vue d'ensemble des **marchés et produits** clés et de notre compétitivité. **Dépasser** examine les exemples de notre intérêt constant pour **l'excellence opérationnelle**. Et enfin, **Actualités** vous donne un aperçu des informations intéressantes et autres **sujets d'intérêt**.

L'objectif de **PowerLine** a toujours été de donner un aperçu de nos produits, de nos personnalités, de nos méthodes et de nos stratégies, en montrant la mise en pratique de nos **Principes directeurs**. Mais ce qui est peut-être plus important encore, c'est d'aider à construire une culture d'entreprise où chaque employé se sent investi individuellement du savoir et fait partie d'une équipe prospère et dirigée.

Notre reportage principal pour cette édition s'est concentré sur les eaux tumultueuses de la tempête économique actuelle et la réaction de Thomas & Betts qui ne se contente pas de « baisser les voiles », mais qui se positionne pour accroître son leadership, lorsque les marchés se redresseront. Nous suivons avec la nouvelle rubrique, **Conversations**, dans laquelle nous interviewons un dirigeant de notre entreprise sur son expérience, sa vision et ses succès chez T&B. Dans cette édition nous interviewons Imad Hajj, directeur des affaires internationales.

De plus, nos rubriques régulières sont truffées d'idées intéressantes sur ce qui fait de T&B le leader sur chacun de ses marchés.

Nous espérons que vous apprécierez le nouveau **PowerLine** et ses améliorations.

Cordialement,



Tricia Bergeron  
[tricia.bergeron@tnb.com](mailto:tricia.bergeron@tnb.com)

T&B va de l'avant comme

durant une phase économique difficile



# équipe

*Nous n'avions encore jamais  
autant ressenti la véritable  
interconnectivité du monde économique.*

Ce qui avait commencé comme un effondrement des marchés financiers aux États-Unis est maintenant devenue la récession mondiale la plus étendue depuis des décennies. Il en résulte pour Thomas & Betts et toutes les autres sociétés de notre secteur, la nécessité de **réexaminer notre compétitivité et nos priorités.**



par Dominic J. Pileggi, *Président-directeur général*

Afin d'évaluer la santé des marchés que nous alimentons, nous examinons diverses données : le Purchasing Managers Index (PMI), un baromètre de santé du secteur secondaire et l'Architectural Billing Index (ABI), un indicateur prévisionnel de l'activité de la construction. Aucun d'entre eux, ni aucun de ceux pris au hasard dans la myriade de valeurs mesurées, n'a montré une quelconque amélioration significative ou soutenue. En fait, les nouvelles du jour contredisent souvent les nouvelles de la veille et les impulsions gouvernementales n'ont pas encore d'impact significatif sur la croissance économique.



### Des choix difficiles pour travailler plus intelligemment

Nous avons dû prendre des décisions difficiles au cours des derniers mois. Nous avons réagi avec une rapidité délibérée pour aborder les dynamiques évolutives du marché et l'incertitude galopante.

« Rapidité délibérée » signifie que nous reconnaissons l'importance de nos décisions pour notre compétitivité future et pour le moral des employés. Nous pesons toutes les options et évitons les réponses « toutes faites » aux dynamiques à court terme.

En raison de déclin significatifs dans de nombreux marchés, nous avons dû réduire des postes de production et l'embauche dans les établissements de toutes les régions. Nous avons aussi suspendu les augmentations des salaires au mérite. Nous fonctionnons sur des budgets de « non croissance » et conservons un œil vigilant sur les dépenses essentielles.

Toutes nos décisions ne sont pas prises selon une approche globale. Nous avons demandé à chaque individu d'examiner attentivement les moyens qu'il utilise et les moyens dont il a besoin pour effectuer son travail. Nous faisons confiance à nos employés pour pouvoir et vouloir prendre les décisions utiles et raisonnables. Après tout, c'est vous qui savez le mieux quels programmes sont critiques et quels programmes sont « non essentiels ». Dans l'environnement actuel, nous devrions être uniquement concentrés sur les programmes critiques, les voyages critiques et les dépenses critiques. En tant qu'équipe, nous espérons toujours de chaque membre qu'il s'implique et aujourd'hui, nous avons tous besoin de « travailler plus intelligemment ».

### Les mesures clés pour aller de l'avant

Ensemble, nous avons avancé méthodiquement, mais avec l'objectif de s'assurer que notre société reste le leader actuel et sorte de la récession en cours renforcée dans sa position.

Une partie de cet effort sont les initiatives internationales de la société lancées l'an passé, pour mener Thomas & Betts au niveau supérieur. Ces initiatives concernent la Croissance, la Productivité, la Chaîne Logistique, la Supériorité Technologique et la Capacité Organisationnelle. Aucun des secteurs ou activités concernés n'est « brisé »; rien ne nécessite un remaniement. Les mesures se rapprochent plutôt d'une « constante amélioration que des stéroïdes ». Comment affiner le quoi et le comment des choses pour « travailler plus intelligemment »? Pour réaliser cela, nous désagrègons les « silos » et travaillons ensemble pour trouver les synergies

et les efficacités au travers des services, des divisions, des régions et des marchés.

Par exemple, nous transposons le succès obtenu dans nos usines avec le « Lean management » (Réduction des pertes), vers notre administration et nos autres secteurs. Un projet commun en cours d'amélioration est le processus « order to cash » (commande-encaissement); combien de temps s'écoule entre le moment où nous prenons commande et le moment où l'argent arrive sur le compte bancaire de T&B? Ce processus critique affecte de nombreux services et l'examiner dans une approche interne devrait s'avérer inestimable. Nous avons déjà identifié des secteurs où des améliorations simples mais efficaces peuvent être réalisées.

Pour être certain « d'avoir les bonnes personnes aux bons endroits et aux bons moments », l'équipe des ressources humaines travaille en relation étroite avec les directeurs de tous les secteurs d'activités. Elle s'assure que la détermination des objectifs est alignée avec nos stratégies commerciales clés et que les programmes de formation appropriés et adéquats sont en place.

## travailler ensemble plus intelligemment

Ce ne sont que deux exemples de la manière dont, même au milieu d'un ralentissement économique dramatique – T&B prend des mesures pour gérer et améliorer nos performances bien au-delà du trimestre en cours. Comme mentionné ci-dessus, nous avons assumé d'autres défis importants au cours de nos 111 années d'existence et nous nous en sommes toujours sortis renforcés. En travaillant comme « Une Équipe » et en gardant toujours à l'esprit nos principes directeurs, ce cycle ne devrait pas être différent.

Résoudre les problèmes économiques mondiaux prendra du temps. Cependant, une chose est certaine, la demande en électricité va continuer de croître. Certaines estimations prévoient une croissance de la demande d'au moins 30 % d'ici 2030. Cela signifie que les besoins concernant les produits que nous offrons, produits de grande qualité et novateurs qui fournissent puissance et connectivité, ne sont pas près de disparaître. En travaillant comme « Une Équipe », je crois fermement que nous n'allons pas seulement survivre à la récession économique en cours, mais que nous allons en sortir plus forts et mieux équipés pour 100 nouvelles années de leadership dans notre secteur. ■

# conversations

## interview avec Imad Hajj

Vice-président directeur des Opérations Mondiales



### La passion de l'innovation

Robert Tucker, une autorité dans le domaine de l'innovation, a récemment interviewé Imad Hajj, Vice-président directeur des Opérations Mondiales de T&B, pour un livre qu'il est en train d'écrire.

Le livre traite du besoin d'innovation des individus pour se rendre indispensable dans une époque en rupture, en restructuration et en discontinuité. Les exemples suivants sont extraits de l'entretien entre Imad Hajj et Robert Tucker.

### *Qu'est-ce qui est essentiel pour mener à bien des innovations?*

**Imad :** Vouloir apprendre. Si vous ne voulez pas apprendre, vous ne pouvez pas influencer le changement. Mener le changement n'est pas dicter des réponses; c'est aider les équipes à trouver leur propre chemin pour sortir d'une situation non voulue. Il s'agit d'apprendre tout en avançant. Et puisque vous apprenez, vous devez enseigner.

La première fois que nous avons appliqué le système *Lean* visant la réduction des pertes dans nos ateliers de production, nous avons demandé à nos directeurs d'usine de passer une semaine dans une fabrique différente pour enseigner ce qu'ils avaient appris. Quand vous commencez à enseigner, vous vous passionnez pour votre sujet. Et vous transmettez cette passion aux autres. Cela les rend mieux disposés à suivre votre exemple et à être novateurs. Donc, apprendre et partager est crucial pour tous les responsables quelque soit le niveau de réussite recherché.



## Comment avez-vous « innové » sur un plan personnel?

**Imad :** Pas de doute, j'ai été conduit vers le succès. En partie parce que j'ai été élevé dans une famille de militaires. Mon père était général dans l'armée libanaise.

Mais mon dynamisme personnel peut paraître intimidant. Plus jeune, dans ma carrière, je voulais que les gens « agissent à ma façon »; je voulais forcer les choses. Vous pouvez faire des choses de cette façon, mais vous ne pouvez pas obtenir le meilleur de vos ressources. Pour réussir, j'ai dû avoir la volonté de changer. Un aspect essentiel était d'améliorer ma communication indirecte, afin de paraître moins intimidant. Le simple fait de sourire un peu plus m'a rendu plus abordable, moins intimidant.

Avec l'âge, j'ai appris que si vous laissez aux gens le temps de voir le processus du début à la fin, la façon dont les choses se connectent avant et après eux, ils contribuent plus. Garder les gens dans des « silos » tue le progrès et étouffe l'innovation.

## Que faut-il faire pour désagréger les « silos »?

**Imad :** Communication. Je veux dire par là, faire que chacun écoute l'autre afin de comprendre son rôle et ses besoins.

Diriger par l'exemple est crucial ici. Vous devez écouter et aider l'équipe à ouvrir les yeux sur d'autres façons de voir les choses. Un regard neuf provenant d'autres secteurs fonctionnels permet d'éliminer la sempiternelle excuse « On a toujours fait comme ça. »


« Avec l'âge, j'ai appris que si vous laissez aux gens le temps de voir le processus du début à la fin, la façon dont les choses se connectent avant et après eux, ils contribuent plus. »



## Qu'est-ce qui motive votre passion de contribuer au succès de T&B?

**Imad :** Mon père m'a enseigné que tout le monde aimait gagner. L'armée, les entreprises ou qui que ce soit, c'est toujours pareil. Les gens veulent un leader pour leur montrer le chemin.

Mon travail consiste à favoriser le développement d'un environnement où les gens savent que nous attendons d'eux qu'ils soient entreprenants et que nous les aiderons. J'essaie de pousser les gens vers le niveau supérieur. Je ne veux pas qu'ils croient que, une fois arrivés à un point, c'est terminé. Jamais. Je veux les soutenir tout au long du chemin. Parfois le soutien se limite à poser les questions qui les aideront à trouver leur propre façon de traiter un problème. Parfois il peut s'agir d'introduire des ressources externes pour franchir un passage difficile.

Lorsque nous avons démarré le système *Lean*, j'ai personnellement visité tous les établissements aux États-Unis, au Mexique, au Canada et en Europe avec d'autres Directeurs. Nous avons fait le tour des lieux et discutés avec les personnes à propos des projets sur lesquels ils travaillaient. Notre présence a montré clairement que nous voulions qu'ils s'engagent. C'est incroyable de constater à quel point les gens sont prêts à aider lorsqu'ils se sentent respectés. 

# mission critique



Cyberex protège les données du monde



Photo de groupe, de gauche à droite : John Jeter, Directeur Commercial Région Sud, T&B; Rob Neidlinger, Directeur Commercial T&B pour les Enterprise Solutions; Richard Draper, Chef de Produit, Enterprise Solutions, T&B.

>

L

a plupart d'entre nous n'accorde aucune attention au lieu où est stockée et conservée en sécurité la multitude

d'informations électroniques et d'applications utiles au commerce mondial. Mais pour T&B Power Solutions et les produits Cyberex®, c'est une préoccupation 24 heures par jour et sept jours par semaine.

Pour exposer l'étendue et la diversité des produits Cyberex à un public mondial, T&B Power Solutions a récemment participé au salon Data Center World and Expo (salon mondial des centres de données) qui s'est tenu à Las Vegas. Ce salon est la première source didactique des professionnels de l'informatique chargé de s'assurer que, lors de la mise en route de nos ordinateurs chaque matin, les données sauvegardées la veille sont toujours là.

Les produits Cyberex permettent de garantir la présence d'une alimentation électrique propre, fiable et ininterrompue maintenant en état de marche les systèmes critiques, tels que les centres de traitement de données. Selon Richard Draper, Chef de Produit Cyberex, les centres de traitement de données sont de tailles diverses, depuis la simple pièce jusqu'à l'immeuble complet, voire même un groupe d'immeubles. Ces aménagements vitaux nécessitent une organisation

## Les produits Cyberex maintiennent les systèmes critiques en état de marche.

précise afin de minimiser les risques d'interruption des systèmes commerciaux et opérationnels.

« Gérer les circuits individuels de chargement, les risques, la capacité et l'efficacité énergétique est vitale pour un centre de traitement de données », déclare Richard. « Pour nous, ce salon était le lieu parfait pour démontrer les avantages des solutions Cyberex directement auprès des sociétés d'études et de construction, des consultants et des ingénieurs. »

« Plus de 700 directeurs de centres de traitement de données du monde entier ont participé à ce salon », déclara Rob Neidlinger, Directeur Commercial T&B pour les Enterprise Solutions. « Ce salon nous aidera à étendre notre présence et à nous développer. »

Le Salon Data Center World and Expo est sponsorisé par l'AFCOM, leader mondial des associations de centres de traitement de données avec plus de 4 500 adhérents. Le magazine Tradeshow Week a classé ce salon parmi les 50 meilleurs événements des États-Unis, en terme de rapidité d'expansion. ■

## « EXCELLENCE » : Le présentoir Ty-Rap gagne le prix *Design of the Times*



Que vous vous trouviez dans une petite épicerie de quartier ou dans un grand magasin, vous rencontrerez des étalages bariolés et accrocheurs, aussi appelés présentoirs, vous incitant à acheter les produits présentés.

Il en va de même pour le secteur électrique. Lorsque les entrepreneurs en électricité visitent un distributeur pour s'approvisionner en produits indispensables, attirer leur attention grâce à un présentoir attractif peut favoriser les ventes.

T&B a prouvé qu'il était un adepte des produits de commercialisation, tellement adepte en fait, que nous nous sommes récemment distingués parmi les meilleurs du monde et avons reçu le prix de bronze lors du concours *Design of the Times Awards* au salon In-Store Marketing qui s'est tenu à Las Vegas. Le gagnant était un présentoir mobile Ty-Rap® et Catamount® développé lors de la campagne du 50e anniversaire de Ty-Rap. La compétition regroupait de grandes maisons telles que Procter & Gamble, Nike et Fisher Price.

« Au cours des dernières années, nous avons concentré des moyens considérables pour développer des présentoirs attractifs et stratégiques pour nos marques phares », explique Kendall Morgan, Vice-président marketing pour les produits électriques fabriqués aux États-Unis. « Ce prix rend hommage à notre réussite. »

« La bataille pour le linéaire au sol chez nos distributeurs est féroce », explique Cindy Phillips, directrice de communication marketing. « Nous avons reçu d'excellents feedbacks sur l'efficacité de nos présentoirs. »

« La bataille pour le linéaire au sol chez nos distributeurs est féroce »

— CINDY PHILLIPS

Le concours *Design of the Times* récompense les meilleurs présentoirs et innovations de l'industrie de détail. Plus de 100 cadres supérieurs du marketing et du commerce de détail ont jugé la créativité, l'innovation, l'aspect pratique et les performances de ventes et d'objectifs commerciaux de plusieurs centaines de participants. **P**



## Reznor MAPS purifie l'air d'une *Mini-cité* à Chicago

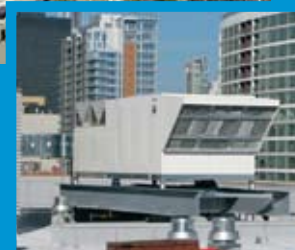
Un concept totalement nouveau dans la vie urbaine, la « mini-cité », réinvente la façon de travailler, de vivre et de jouer des habitants. À Chicago, les Reznor MAPS® III Series (Systèmes Modulaires de Traitement de l'Air) sont au top des dernières évolutions dans ce domaine.

La Roosevelt Collection, un complexe multi usage de six étages, d'une valeur de 900 millions de dollars, avec des magasins de détail, un cinéma, divers restaurants et un parc public de 0,8 hectares, vient d'être aménagé sur 5 hectares dans le sud du Loop, un quartier de Chicago à forte croissance urbaine. Sur le toit, les unités Reznor MAPS® III Series réchauffent, refroidissent et déshumidifient de grands volumes d'air extérieurs qu'ils font circuler à l'intérieur afin d'assurer aux habitants et aux visiteurs le confort et l'air le plus pur possible.

« Choisir les unités MAPS fut aisé pour l'entrepreneur du projet Roosevelt, » explique Kevin McLaughlin, le représentant industriel de T&B à Chicago. « Ils avaient déjà utilisé les unités MAPS pour d'autres projets et savaient qu'elles leur fourniraient la flexibilité, le rendement énergétique et la qualité nécessaires à cet impressionnant complexe. »

David Street, vice-président du marketing pour CVAC, déclare, « La marque Reznor a 120 années d'existence et continue de vivre avec son temps. Nos unités MAPS de haute technologie permettent aux habitants de la mini-cité Roosevelt de respirer comme s'ils vivaient à la campagne plutôt que dans une oasis urbaine. » **P**

PRÉSENTATION COURTOISIE DE IMAGE FICTION





En haut à gauche : Reznor V3 Series Modèle UEAS, en service. Ci-dessus : Anthony Calverley

## Distributeur CVAC réalise des économies substantielles grâce à Reznor

Calverley Supply, un distributeur CVAC à Sterling Heights dans le Michigan a eu de la chance en vendant la série d'aérothermes Reznor V3® à circuit de combustion étanche et brûleur atmosphérique. Probablement grâce à son brûleur à la pointe de la technologie, et son échangeur de chaleur MacroChannel® en alliage d'aluminium (système breveté) qui offre une efficacité thermique croissante, synonyme d'économies d'énergie et d'argent.

Forts de ces informations, au moment de remplacer leurs aérothermes dans leur entrepôt, les propriétaires de Calverley Supply, Anthony et Jason Calverley, ont décidé d'opter pour les aérothermes V3.

« Nous entreposons et vendons des unités V3, et nous avons donc pensé que ce serait une bonne idée si nous testions nous-mêmes le grand rendement énergétique annoncé », déclare Jason. « Les économies étaient

quasiment incroyables. En quatre mois nous avons économisé 800 \$ sur notre facture de gaz. Nous allons continuer de remplacer les unités dans tous nos bâtiments par l'aérotherme Reznor UEAS. Nous pouvons maintenant démontrer à nos clients, preuves à l'appui, que l'utilisation de la série Reznor V3 tient du bon sens financier. » **P**

**« L'utilisation de la série Reznor V3 tient du bon sens financier »**

— JASON CALVERLEY

## Nouvelle donne Lancement du Raccord coudé LU



T&B change la donne pour tous les utilisateurs de gaine pour passer des câbles, avec le nouveau raccord coudé universel, ou LU. La conception ingénieuse du LU remplace efficacement 4 raccords coudés standards : LR, LL, LB et C. Autrement dit, cela permet aux distributeurs de réduire leur inventaire et aux entrepreneurs en électricité d'économiser sur la main d'œuvre et les matériaux partout où les raccords coudés sont nécessaires.

Selon Graybar, l'un des plus grands distributeurs de produits électriques, le LU est « la première véritable innovation en matière de conception de raccords de gaines » et grâce à lui, « une révolution est en cours sur les chantiers du pays entier. »

Étant de la famille BlueKote®, le LU possède une surface pelliculée glissante qui facilite le passage des câbles, ce qui simplifie et accélère le travail de l'électricien. **P**

**Le LU est « la première véritable innovation en matière de conception de raccords de gaines. »**

— GARY CLARKE



## PETITS CARACTÈRES facilités avec l'imprimante EZL500

En regardant le méli-mélo de câbles et de fils sous votre bureau n'avez-vous jamais souhaité qu'ils soient étiquetés pour savoir quoi est quoi?

Évidemment, écrire sur un câble électrique n'est pas chose aisée. C'est pourquoi les imprimantes d'étiquettes portables font dorénavant partie de l'équipement standard de l'électricien. Cependant, les imprimantes utilisées par les électriciens sont soumises à rude épreuve et présentent des caractéristiques particulières.

Le dernier né de la famille des imprimantes T&B est la puissante et conviviale EZCODE EZL500® Thermique. Fabriquée pour un usage intensif, la EZL500 fabrique des étiquettes résistantes et anti-taches, et fonctionne sur une grande variété de surfaces. Facile à utiliser et dotée de puissants logiciels qui rendent sa manipulation intuitive, elle est munie d'une attache magnétique permettant de la garder à proximité lorsqu'on travaille dans un panneau ou une armoire électrique. 

« Le Kindorf Trapnut a montré qu'il pouvait changer le cours du jeu. »

— TIM PIERCE



## Usine de Mémoire Flash *Construction éclair* grâce au Trapnut


Sur les plus gros chantiers, même les petits détails peuvent faire une différence substantielle. Fisk Electric l'a prouvé en réalisant une économie évaluée à 400 000 \$, grâce à l'utilisation de Kindorf® Trapnut™ pour le système électrique de la nouvelle usine Samsung de semi-conducteurs. Implantée à Austin au Texas, sur une surface de 150 000 m<sup>2</sup>, c'est la plus grande usine de mémoire Flash 300 mm NAND aux États-Unis. Plus de 9 terrains de football.

Fondée en 1913, Fisk est l'une des plus grandes, des plus anciennes et des plus prospères entreprises d'électricité des États-Unis, avec plus de 1 400 employés dans cinq états. Sur le projet Samsung, Fisk avait 450 employés sur site et a terminé le chantier en moins de six mois.



Au cours de ce chantier, Fisk a utilisé une multitude d'outils pour améliorer sa productivité. L'un de ses outils était le Kindorf Trapnut (fixation pour profilés). Le Trapnut évite de fileter les écrous et les rondelles sur de grandes longueurs de tiges et s'installe 30 à 45 % plus rapidement que les attaches classiques. L'utilisation du Trapnut a permis à Fisk d'économiser de 15 000 à 20 000 heures de travail.

« Le Kindorf Trapnut offre un nouveau mode d'installation des supports mécaniques pour les entreprises d'électricité », explique Tim Pierce, Chef de produit du département électricité de T&B pour les États-Unis. « Le succès de Fisk n'est qu'un parmi tant d'autres, où le Trapnut a montré qu'il pouvait changer le cours du jeu. »

En 2006, le Trapnut a été choisi Produit de l'Année par la National Electrical Contractors Association (Association Nationale des Entreprises d'Électricité). 



# Changement

## Bill Weaver

### Succède à Ken Fluke à la DF

Ken Fluke, Vice-président Directeur et Directeur financier, a pris sa retraite pour s'occuper de sa famille et d'oeuvres de charité. Il sera remplacé par Bill Weaver, actuellement contrôleur de gestion de la société.

Ken a joué un rôle inestimable pendant la période où il exerçait ses fonctions en aidant la société à mener son retournement et son repositionnement. Il en résulte que T&B a la réputation d'avoir une direction financière saine.

« Ken a été pour moi un formidable partenaire en développant des stratégies financières

compétitives qui ont rehaussé notre leadership industriel », raconte Dominic Pileggi, Président-directeur général. « Nous lui souhaitons tout le meilleur pour sa nouvelle vie. »

Bill Weaver a rejoint T&B en novembre 2008. Avant cela, Bill était DF pour First Horizon/MetLife Home Loans. Il a aussi été Expert-comptable pendant 22 ans chez KPMG, LLP et notamment l'Expert associé à T&B.

« Bill connaît très bien notre société et c'est un directeur et un dirigeant financier éprouvé », explique Dominic. « Cela lui permettra de se fondre dans son nouveau rôle sans difficulté. » **D**



« Bill connaît très bien notre société et c'est un directeur et un dirigeant financier éprouvé »

— DOMINIC PILEGGI

# de Direction

## Progression du Leadership chez T&B




### Chuck Treadway

#### Prend la tête de la Division électrique mondiale

Chuck Treadway a rejoint Thomas & Betts comme Vice-président Directeur et président de groupe pour la Division électrique de la société.

« Chuck est un exécutif qui gère par des résultats concrets avec d'excellents antécédents de croissance d'activité et d'amélioration de la rentabilité, grâce à une gestion de portefeuille stratégique sur les marchés et les territoires variés », explique Dominic Pileggi. « Son expérience unique fait de lui un excellent atout pour la vision d'avenir de Thomas & Betts. »

Chuck sera chargé de la responsabilité stratégique et opérationnelle pour la Division électrique de T&B dans le monde entier. Il se concentrera sur l'optimisation de la gamme de produits sur les marchés et les territoires variés, sur la mise à niveau de notre réseau international de fabrication, et sur le renforcement stratégique de nos capacités techniques.

Chuck vient de chez Schneider Electric, où il était Président-directeur général du secteur commerce international de la société Custom Sensors and Technology (CST), l'un des principaux fabricants de capteurs au monde avec presque 1 milliard de chiffre d'affaires et plus de 5 000 employés dans le monde. 



« Chuck est un exécutif qui gère par des résultats concrets avec d'excellents antécédents de croissance d'activité et d'amélioration de la rentabilité, grâce à une gestion de portefeuille stratégique. »

— DOMINIC PILEGGI

## Rich-ement mérité : Craven récompensé par distributeur important

Rich Craven, représentant commercial senior chez T&B pour le sud-ouest des États-Unis, a été élu « Fournisseur 2008 » par B&K Electric Wholesale, l'un des 200 principaux distributeurs de matériel électrique des États-Unis.

« Rich est un atout précieux de notre réussite », déclare Todd Brown, président de B&K Electric. « Grâce à son enthousiasme, sa fiabilité et son sens de l'équipe, il apporte une valeur significative à B&K. »

Depuis 20 ans chez T&B, Rich attribue sa réussite aux formidables relations qu'il a développées avec ses distributeurs et les utilisateurs finaux.

« Il est impératif de connaître vos clients et d'être passionné par ce que vous faites », déclare Rich. « Rien ne peut remplacer la valeur d'une poignée de main, d'un face à face et la connaissance personnelle de votre client. »

Tony Mancuso, directeur régional de T&B pour le sud de la Californie déclare : « Rich est le type même du professionnel accompli. Sa réputation n'est plus à faire lorsqu'il s'agit de mettre en place des promotions et de lancer des nouveaux produits. Il est très respecté par ses pairs et par les clients. Avoir Rich dans notre équipe de vente est d'une grande richesse. »

Rich est un habitué des récompenses de B&K. En 2005, la société l'a élu « Fournisseur de l'Année ». **D**



De gauche à droite : Tony Mancuso, Directeur Régional de T&B pour le sud de la Californie; Kathleen Ellison, PDG de B&K Electric Ventes en Gros; Rich Craven, Représentant Commercial Senior de T&B ; Todd Brown, Président de B&K Electric Ventes en Gros; Sean Kenny, Directeur des Relations Adhérents, Distributeurs affiliés.

« Rich est un type super »

— GARY HANRAHAN

### Éléments clés pour recevoir cette récompense :

- Contribuer à la croissance et la rentabilité de B&K
- Faire preuve d'une attitude responsable
- Avoir la volonté de livrer les produits aux clients B&K jusqu'aux limites du possible

## Mike Kenney

### Dirigeant notable de T&B reçoit un prix industriel prestigieux

*Les états de services exemplaires de Mike dans le secteur du matériel électrique et envers la communauté reflètent sa loyauté et de fortes valeurs professionnelles*



Electro-Federation Canada (EFC), la principale association de commerce industriel en électricité a récemment décerné à Mike B. Kenney le prix le plus prestigieux, le Industry Recognition Award (IRA).

Chez T&B depuis 13 ans Mike dirige actuellement les opérations de la société au Canada, en Europe, au Moyen-orient, en Australie et en Asie, gère les affaires d'éclairage de secours de la société au niveau international et supervise plus de 3 000 employés, 23 installations manufacturières et trois centres de distribution régionaux.

« Les états de services exemplaires de Mike dans le secteur du matériel électrique et envers la communauté reflètent sa loyauté et de fortes valeurs professionnelles », déclare Tim MacDonald, membre de la Commission des Désignations de l'IRA. « Mike rejoint le groupe prestigieux des précédents récompensés, qui partage tous sa vision et son leadership. »

L'IRA est décerné chaque année à un individu démontrant un fort leadership industriel et symbolisant le dévouement, l'équilibre et la réussite dans des activités régionales et/ou nationales.

L'association EFC représente plus de 300 fabricants et distributeurs de matériel électrique. Elle contribue pour plus de 50 milliards de dollars à l'économie canadienne et emploie plus de 130 000 ouvriers. **D**

# Reznor Monterrey devient



dépasser

excellence  
opérationnelle

« C'est pas facile d'être vert... » chantait Kermit, la grenouille du Muppets Show des années 70. Kermit ne se doutait pas que, des années plus tard, être vert ferait fureur et serait rentable par-dessus le marché.

L'Équipe Bleue et Verte : Gerardo Ruiz,  
Caleb Mendoza, Wenceslao Reyna,  
Ernesto Coronado et Eduardo Ponce

L'usine de fabrication Reznor® de Monterrey au Mexique a lancé son coup d'envoi vert par un engagement de ses employés. Leur objectif : mettre en place une manière simple, peu coûteuse mais très efficace de réduire le gaspillage.

À la fin de l'année 2008, l'établissement avait investi 2 100 \$ dans le vert et économisé 122 000 \$!

« Pour devenir vert, nous voyons le processus comme un voyage », explique Gerardo Ruiz, Directeur des ressources humaines de Monterrey. « Avec chaque employé impliqué dans notre effort, nous sommes déterminés à étudier toutes les options vertes possibles, avec l'espoir de servir d'exemple sur les procédés écologiques. »

Pour initier le mouvement, Gerardo et quatre employés : Caleb Mendoza, Wenceslao Reyna, Ernesto Coronado et Eduardo Ponce ont fondé « L'Équipe Bleue et Verte ». L'équipe qui se rencontrait une fois par

## l'équipe bleue et verte



### L'initiative a généré des économies dans tous les secteurs comparés à 2007 :

	consommation totale		réduction de la consommation	réduction des coûts	pourcentage d'amélioration	coût de réalisation
	2007	2008				
énergie kilowatts	4 232 766	3 380 026	852 740	95 313 \$	20 %	0 \$
eau mètres cubes	16 889	9 301	7 588	17 928 \$	45 %	204 \$
carton	69 623	59 575	10 048	5 435 \$	14 %	0 \$
déchets	99 860	84 130	15 730	3 424 \$	16 %	1 982 \$

« Pour devenir vert, nous voyons le processus comme un voyage. »

— GERARDO RUIZ

semaine pendant un an, s'est concentrée sur la façon de réduire les consommations d'énergie, d'eau et de carton, ainsi que sur l'élimination des déchets. L'équipe proposa des idées créatives que les employés pourraient utiliser au travail aussi bien qu'à la maison.

« Nous avons de nombreuses idées que nous allons continuer à mettre en place », raconte Gerardo. « C'est un processus d'apprentissage, mais tout le monde est excité à l'idée d'aider l'environnement tout en réduisant les dépenses. » ■

## Les efforts environnementaux de Jonesboro WOW, encore eux!



Grâce à ses efforts pour être un responsable fiable de l'approvisionnement

en eau de la communauté, l'usine T&B de Jonesboro dans l'Arkansas, a reçu le Environmental Achievement Award 2008 (Prix de la Réussite Environnementale). Ce prix récompensait son excellence concernant sa conformité aux normes standard de prétraitement de City Water and Light (CWL) (Eau et Lumières de la ville), la société municipale de services publics. C'est une réussite notable compte tenu que le placage métallique de protection utilisé dans la fabrication des produits Ocal® et Shamrock® à Jonesboro engendre des volumes significatifs d'eaux usées. Cela augmente le défi pour répondre aux exigences demandées.

C'est la seconde année consécutive que l'usine de Jonesboro gagne le prix.

« Cette reconnaissance reflète notre investissement dans l'environnement et notre excellence opérationnelle », déclare Charles Reynolds, ingénieur environnemental chez T&B.

Pour se qualifier à cette distinction, l'usine de Jonesboro a obtenu un rapport de sécurité positif après la dernière inspection de prétraitement, est restée 100 % accommodante durant la totalité du calendrier précédent et s'est en plus associée à CWL pour protéger la qualité de l'eau et de l'environnement. **P**

## Horseheads réduit les déchets et gagne

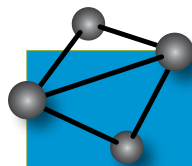
L'usine de Horseheads dans l'état de New York a récemment éliminé plus de 13 500 kilos de cadmium et de chrome hexavalent en les remplaçant par un alliage NiTin. Ce procédé lui a valu de gagner le prix 2008 décerné par Environmental Protection Agency (L'Agence de Protection de l'Environnement).

« Eliminer le cadmium et le chrome hexavalent de nos opérations a une logique à la fois environnementale et économique », explique Virgil Wilbur, spécialiste santé et sécurité environnementale chez T&B à Horseheads. « Lorsque la technologie de finition de surface a finalement trouvé un substitut aux placages au cadmium et au chrome hexavalent, nous avons aussitôt entamé un programme pour éliminer ces composants de nos procédés manufacturiers. »

Le changement ne fut pas facile. Cela nécessita de longs tests techniques, de nouveaux fournisseurs et de nouveaux équipements. Horseheads travailla en collaboration étroite avec l'état de New York durant toute l'organisation et l'exécution. L'usine s'impliqua aussi dans le financement partiel de projets au travers du programme étatique au profit de l'environnement.

« En 2007, lorsque l'usine de Horseheads fut recrutée dans le National Partnership for Environmental Priorities (NPEP) (Partenariat National pour les priorités environnementales), nous avons esquissé nos objectifs de réduction des déchets et nous nous sommes engagés auprès du programme à les respecter », raconte Virgil. « Je suis content d'annoncer que nous avons dépassé nos objectifs. » **P**

Susan Bodine et Matt Hale (au fond, à droite), présentent le prix NPEP Achievement Award à Virgil Wilbur (deuxième en partant de la gauche), spécialiste environnemental chez T&B, et Om Chopra, administrateur des affaires environnementales chez T&B.



Avec la production à plein régime de la nouvelle ligne de placage NiTin, Horseheads a généré les bénéfices suivants :

- 15 262** kilos de cadmium ne sont plus utilisés
- 113** kilos de chrome hexavalent ne sont plus utilisés
- 10 149** kilos de cyanure de sodium ne sont plus utilisés
- 20 938** kilos d'hypochlorite de sodium ne sont plus utilisés
- 1 814** kilos de métabisulfite de sodium ne sont plus utilisés
- 211** tonnes de déchets filtrés dangereux en moins à évacuer
- 128 044** \$ économisés en transport, évacuation des déchets et coûts d'énergie

## Bowling Green franchit l'étape de sécurité — 365 jours sans accident

L'intérêt intense de Bowling Green pour la sécurité va au-delà du programme Safety Jackpot. Ce ne fut donc pas une surprise que les employés soient parfaitement informés en mars qu'ils étaient sur le point d'atteindre une étape importante de sécurité, synonyme d'une année complète sans un seul accident entraînant une perte de temps. La fête commença à la minute même où ils l'atteignirent.

« Nous travaillons tous ensemble et ceci est le résultat de notre attitude et de notre dévouement à la sécurité », explique Theresa Merritt, adjointe au département des matériaux. « Tout le monde comprend qu'il n'y a rien de plus important que de nous retrouver chez nous sains et sauf avec ceux qu'on aime. »

Mike DeVries, directeur d'usine, déclare, « Cette réussite reflète vraiment l'engagement de nos employés pour la sécurité. Le fait que ce ne soit pas un effort individuel est encore plus impressionnant. Tous ceux qui ont contribué à ce résultat doivent se sentir fiers d'avoir joué un rôle majeur dans cette réalisation. »

# 365

365 jours de production **sans accident**



### Sécurité = Gros lot à Bowling Green

Cela paie de faire de la sécurité à l'usine B&T de Bowling Green. Demander donc à Becky Johnson, une technicienne de contrôle qualité qui a gagné 2 000 \$ en jouant au Safety Jackpot (Jackpot Sécurité). Becky est employée à l'usine de Bowling Green depuis 1992 et présente un registre de sécurité parfait.

Le site de Bowling Green faisait auparavant partie de Lamson & Sessions. L'usine a approximativement 110 employés et fabrique des garnitures et des boîtes électriques thermoplastiques commercialisées sous la marque Carlon®.

Le Safety Jackpot est un programme d'incitation sous forme de jeu de grattage, géré nationalement par un fournisseur tierce partie. Les employés gagnent les billets à gratter pour leurs efforts de sécurité qu'ils peuvent échanger contre des marchandises. Ils peuvent aussi gagner le droit de participer au Jackpot's Nationwide Power-Bag Drawing annuel avec la chance de gagner jusqu'à 1 million de dollars.

« Le jeu est conçu pour créer un environnement de travail où la conscience de la sécurité demeure dans l'esprit des employés et pour récompenser les employés qui respectent les normes de sécurité », explique Gary Keel, le directeur des ressources humaines de l'usine.

En tant que supporter à long terme du programme, l'usine de Bowling Green a organisé le Power-Bag Drawing en 2009. Le nom de Becky fut tiré au sort parmi 135 300 inscriptions reçues des sociétés de tout le pays au cours de l'année 2008.

Becky raconte, « Le programme Safety Jackpot est un encouragement positif au travail en sécurité. J'ai trois adolescents et les 2 000 \$ sont tombés à point nommé. »

## Faiseurs d'histoires : Jennings atteint l'étape importante de sécurité

Il a fallu attendre longtemps, mais en mars, l'usine Jennings Technology de San José en Californie, atteignait 365 jours de production sans accident. C'était la première fois durant ses 65 années d'histoire que cette usine atteignait cette étape importante.

« Nos employés sont totalement en harmonie avec leur environnement et ils font des efforts conscients pour éviter les situations problématiques », déclare Steve Negrini, le directeur de l'usine Jennings. « Cette prouesse a été réalisée grâce à leur dévouement et leur implication dans la sécurité. »

Acquise en 2007, la ligne de produits Jennings emploie 68 employés et fabrique des condensateurs sous vide à haute tension, des relais, des interrupteurs, des contacteurs et des commutateurs coaxiaux.

Steve raconte que le comité de sécurité de l'établissement a joué un rôle capital dans l'étape de sécurité. Responsable de la coordination des programmes de sécurité à Jennings, le comité de sécurité s'occupe des mesures essentielles, telles que les formations à l'évacuation, aux premiers secours et à la RCR, et toutes les formations fédérales et étatiques. De plus des mises à jours hebdomadaires et des réunions mensuelles ont lieu pour garder les employés attentifs à la sécurité.



## Vous portez le même nom?

TSA veut savoir.



>

# D

epuis le 11 septembre, la sécurité sur les vols commerciaux est un réel problème. Afin d'éviter à d'innocents voyageurs d'être mis sur la liste « no fly » parce qu'ils portent le même nom que ceux des terroristes inscrits sur les listes de

surveillance, le Département de la Sécurité Intérieure des États-Unis met en place un nouveau programme appelé *Secure Flight* (Vol en Sécurité).

Avec ce programme, le *Transportation Security Administration* (TSA) (Administration de la sécurité des transports) sera en charge de la vérification des passagers dont les noms figurent sur les listes de surveillance à la place des compagnies aériennes.

Pour les voyageurs, cela signifie que votre nom doit être exactement le même sur votre réservation que sur vos papiers d'identité. Par exemple, si le nom inscrit sur votre passeport est John P. Doe, mais que vous avez utilisé votre surnom de Jack pour faire la réservation, vous êtes susceptible d'avoir du retard. Dorénavant, les voyageurs devront fournir leur nom complet, leur date de naissance et leur sexe au moment de réserver leurs billets.

Afin d'être certain qu'ils seront crédités de leurs milles aériens, les voyageurs devront aussi vérifier auprès de leur compagnie que leur profil de voyageur régulier correspond à leur nom officiel.

Le programme *Secure Flight* sera progressivement mis en place au cours des prochains mois. Il devrait être complètement opérationnel à la fin 2010, pour tous les vols au départ des États-Unis. **D**

Pour les voyageurs...  
 **votre nom doit être  
exactement le même  
sur votre réservation que  
sur vos papiers d'identité.**



## Les produits T&B soutiennent le projet SONIA d'Élèves ingénieurs

T&B est connue depuis longtemps pour la qualité de son ingénierie. C'est pourquoi, lorsque les élèves ingénieurs de l'École de Technologie Supérieure (ETS) de Montréal, au Canada, lui ont demandé de subventionner leur projet d'Engin Amphibie Autonome, T&B Canada fut ravi de leur apporter son soutien.

T&B a fait don de serres-cables Ty-Rap, de cosses Sta-Kon, d'outils T&B (coupe-câbles, pinces à sertir) et d'accessoires (gaine électrique, socles de fixation) pour la conception de SONIA, petit nom de l'engin amphibie.

« Nous sommes très reconnaissants à Thomas & Betts pour leur soutien », déclare Kevin LaRos de ETS. « Le système électrique est l'un des plus importants systèmes opérationnels de l'engin. »

SONIA est arrivée à la troisième place du International Autonomous Surface Vehicle Competition (concours International des engins amphibies autonomes) de San Diego, en Californie. Vingt-cinq équipes, venues du monde entier, participaient à ce concours qui s'est déroulé au U.S. Space and Naval Warfare Systems Center's Facility. **P**



## La cagnotte de loto

Des employés de Horseheads gagnent 7 millions \$ à la loto

Cinq employés de Horseheads dans l'État de New York et cinq de leurs amis ont récemment touché le gros lot de la loto de New York et empoché la somme colossale de 7 millions de dollars.

Quelle que soit la façon dont vous calculez, ça fait un gros paquet de fric.

« Quand j'ai su qu'on avait gagné, j'étais sous le choc et incapable d'y croire », déclare Bonnie Blake, coordinatrice du contrôle qualité chez T&B. « Mes deux enfants n'ont plus de soucis à se faire pour leurs études. »

C'est un travail de dix années. Le

groupe a commencé la cagnotte il y a une dizaine d'années et depuis, mise deux fois par semaine.

« C'était une vraie surprise », déclare Marty Fitzgerald, coordinateur des matières premières chez T&B. « J'avais pour projet d'acheter une maison, et cela m'enlève tout souci. »

Le groupe, qui se fait appeler le Found Treasure Gang (le Gang des découvreurs de trésors), a reçu un chèque géant lors d'une cérémonie au centre commercial local. Lorsqu'ils ont cessé de s'agripper au chèque et l'ont fait tomber



À gauche : Gretchen Dizer, de la Loterie de New York proclame les gagnants, mardi après-midi au centre commercial d'Arnot Mall de Big Flats dans l'état de New York. Les employés de T&B qui ont gagné sont : Bonnie Blake, Martin Fitzgerald, George VanGorden, John Slovak & Karen Thompson.

par mégarde, tout le monde a éclaté de rire parce que quelqu'un a crié : « le chèque a déjà "rebondi". »

Les gagnants ont déclaré ne pas avoir de projet grandiose. Ils vont pour la plupart épargner pour la retraite et les études de leurs enfants, payer leurs dettes et embellir leur maison. **P**

## McCarl pose son empreinte à Mercer avec 45 ans de service



Mary McCarl est un peu comme le lapin Energizer. Elle fait pleinement partie de l'usine de Mercer en Pennsylvanie depuis 45 ans et est encore très active.

« Je n'envisage pas la retraite pour bientôt », déclare Mary, qui est uneoureuse des chiens et possède sept golden retrievers. « Si je devais tout recommencer, je le ferais. »

Mary a débuté sa carrière en 1963 comme commis aux comptes payables. Depuis 1968, elle a un poste de commis à la comptabilité analytique. Elle effectue aussi la comptabilité fournisseurs lors des inventaires et assiste d'autres services tels que l'expédition, la production et les paies.

Linda Wiggins, le superviseur de Mary, explique, « les immenses connaissances de Mary sur Reznor et ses produits font d'elle une employée inestimable, et sa générosité fait d'elle une bonne amie pour tous ses collègues. »

« Mary est une part inestimable de l'équipe de Mercer », déclare Beverly Pas, administratrice des opérations de Mercer. « Son envie de toujours vouloir aider les autres à réussir est impressionnante. »

## Nottingham prouve que la sécurité existe dans les petits nombres

Pour de nombreux touristes, Nottingham au Royaume-Uni, est connue pour la légende de Robin des Bois. Mais si vous cherchez des légendes modernes dans Nottingham, n'allez pas plus loin que l'usine de fabrication Furse de T&B. La petite et puissante équipe de Nottingham a presque passé le cap des deux ans (depuis septembre 2007) sans un seul accident entraînant une perte de temps.



« La sécurité est une priorité chez T&B et aussi dans notre usine », explique Sean Evans, contrôleur à l'usine de Nottingham. « Nous avons travaillé dur et sommes fiers d'avoir déjà dépassé les 600 jours sans incident notoire ou nécessitant plus qu'un premier soin de base. »

Le comité de sécurité de l'usine se réunit une fois par mois pour discuter des conditions générales de sécurité et pour augmenter l'attention portée à la sécurité.

« L'un des facteurs les plus importants de notre réussite réside dans notre approche, par équipe, de la prévention des accidents », déclare Sean. « Nous veillons les uns sur les autres et prenons très au sérieux les formations à la sécurité et à la prévention des accidents. »



L'équipe de fabrication T&B Furse à Nottingham au Royaume-Uni.

Nottingham emploie 16 collaborateurs et fabrique des produits de mise à la terre. Les produits de mise à la terre ont plusieurs utilités mais leur fonction principale est la sécurité. Lorsqu'un système électrique est « mis à la terre », le moindre court-circuit inopiné dans le système est directement redirigé à la terre, où il sera absorbé sans dommage. Cela protège à la fois les êtres humains et les équipements. **P**

**RÉDACTRICE**  
Tricia Bergeron

**ASSISTANTE DE PRODUCTION**  
Lisa Stephenson

### COLLABORATEURS DE POWERLINE

En sus des employés mentionnés dans le texte, beaucoup d'autres employés ont aidé à recueillir de l'information pour cette édition de PowerLine. Notamment : John Archer, Diane Brown, John Garavelli, Jon Gardner, Susan Hughson, Gary Keel, Jean Marc Myette, Dan Otten, Charles Reynolds, Verlean Rubin, Dan Seidel, John Shatzer, et Steve Jones Photography

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

**Thomas & Betts**

Copyright 2009 Thomas & Betts Corporation  
Aucune reproduction de tout ou partie de ce magazine n'est permise sans autorisation préalable de la rédactrice.

**Vos commentaires sont les bienvenus. Merci d'envoyer votre correspondance à :**

POWERLINE  
Mail Stop 4A-31  
8155 T&B Boulevard  
Memphis, TN 38125 USA  
e-mail : Powerline@tnb.com  
fax : (901) 252-1306

Retrouvez le magazine en ligne sur :

<https://myconnection.tnb.com>