

powerline

Relier nos employés dans le monde entier

Accélérer nos performances grâce aux individus

La société lance des programmes de développement du management global p2

PRINTEMPS 2011

Thomas&Betts

**Ventes au détail
éclatantes!**
p4

**Cable Management
Group, Ltd.
rejoint la famille T&B**
p6

**Chuck Treadway
est nommé président-
directeur d'exploitation**
p12

**Dans les établissements
T&B de Gadsden et
d'Ormond Beach la
sécurité est solidement
«SHARP-entée»**
p16

Accélérer nos performances grâce aux

individus



La société lance des programmes de développement du management global article de fond | 2

PRINTEMPS 2011

article principal

4 | Ventes au détail éclatantes!



réussir

6 | Cable Management Group, Ltd. rejoint la famille T&B

7 Amerace T&B illumine l'aéroport de Beijing

8 Le Director : un câble armé et «coudé»

9 Doublé gagnant pour Sta-Kon!

9 La force de vente de T&B Electrical «conduit» les ventes, au sens littéral!

10 Steel Structures de T&B approvisionne le segment de ligne de transmission CAPX2020

11 Au Salon InnoTrans 2010, PMA expose sa suprématie dans le secteur ferroviaire

11 Les produits PMA sautent dans les trains italiens

diriger

12 | Chuck Treadway est nommé président-directeur d'exploitation

13 Le monde est notre écrin : T&B se dote d'un VP du marketing mondial

14 T&B Power Solutions s'associe avec HVAC pour réduire les coûts

15 T&B «énergétise» les apprentis électriciens grâce à une formation pratique et est récompensée du prestigieux Prix du Partenaire de Formation, Mention Or

dépasser

16 | Dans les établissements T&B de Gadsden et d'Ormond Beach la sécurité est solidement «SHARP-entée»

17 Sécurité oblige pour Steel Structures Houston de T&B

18 Écoutez-ça maintenant : Protégez vos oreilles des bruits néfastes

19 Que le soleil brille! L'établissement de Saint-Jean réduit sa consommation d'énergie grâce au mur solaire



actualités

20 | T&B Pays-Bas révolutionne la course automobile

20 L'établissement de Caribe célèbre les 40 ans de service de l'employé, Luis Marcano

21 Lancement de la nouvelle bibliothèque CAO en ligne

21 Toute une vie de dévouement : Jaap Pierneef prend sa retraite après 45 ans

21 T&B Access est désormais bilingue

22 L'établissement T&B de Kecskemét intervient avec rapidité et compassion lors de crises locales

préface de la rédactrice



À nos lecteurs :

Les récents événements mondiaux illustrent à quel point l'économie globale est vraiment interconnectée. Et il en est ainsi chez Thomas et Betts. Étant donné que nous continuons à étendre notre présence **physique** mondiale par le biais d'acquisitions, de l'expansion des installations et des programmes axés sur la commercialisation, nous consolidons également les liens **interpersonnels** entre notre famille mondiale d'employés et de chefs de file. Notre **article de fond** offre un excellent aperçu des deux programmes de développement de gestion lancés récemment et conçus particulièrement afin de combler les lacunes culturelles qui pourraient exister entre les régions géographiques et les divisions de T&B, et nous aider à créer **Une Équipe** se dirigeant vers un but commun. Les programmes **Amp Up** et **Foundations of Management** démontrent notre engagement continu afin d'être l'employeur de choix de notre industrie.

L'article principal de ce numéro présente les stars de la vente au détail de T&B. Apprenez comment deux petites équipes, mais travaillant ardemment aux É.-U. et au Canada, ont amené avec succès des marques leader T&B aux consommateurs bricoleurs et aux entrepreneurs qui apprécient la commodité du magasinage à leur quincaillerie de quartier.

Le segment **Réussir** est rempli d'exemples de succès des T&B dans le marché – y compris les nouveaux produits novateurs et les éloges de nos clients.

Dans la colonne **Diriger**, vous rencontrerez le nouveau directeur mondial du marketing chez T&B, Franklin Sullivan et vous apprendrez comment la promotion de Chuck Treadway comme président-directeur d'exploitation (COO), reconnaît l'important progrès que nous avons fait au cours des deux dernières années. Et, grâce à l'excellent exemple de notre interdépendance, vous apprendrez comment la branche Power Solutions et sa branche HVAC réduisent les coûts et optimisent les ressources.

Dans les colonnes **Dépasser** et **Actualités**, vous rencontrerez des employés des Pays-Bas, de la Hongrie, du Mexique, du Canada et des États-Unis qui apportent une autre dimension et nous dirigent vers notre objectif d'être les meilleurs dans tout ce que nous réalisons.

Bonne lecture!

Cordialement,

Tricia Bergeron
tricia.bergeron@tnb.com

en ligne

powerline 24/7

Retrouvez *PowerLine* sur le site web : 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, en anglais, français et espagnol. Saisissez simplement 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
myconnection.tnb.com



Accélérer

article
de fond

nos performances grâce aux

individus

La société lance
des programmes de
développement du
management global



En haut : la promotion **AmpUp** récemment diplômée après huit mois de programme de formation intensive. Ci-dessous : Kristin Bartlett, Martha Bernal, Steve Blakley, Roger Boshaw, Kimberly Bosworth, Andre Boudreau, Simon Bradley, Scott Carpenter, John Castany, Javier Chavez, Jean Divelbiss, Mike Filipek, Hal Fonville, Chris Grammens, Patti McGory, Jim Midboe, Jeff Parker, Jean Michael Poitras, Roy Ruys, Dan Seidel, Michael Shenouda, Todd Smith, Rich Stanley, Alan Tarry, Johan van Bruggen, Dan Vega et Danny Woodlief.

Centre (de G à D) : l'équipe **AmpUp** vainqueur est constituée de : Michael Shenouda, directeur des opérations manufacturières dans les usines de Iberville et Edmonton; Todd Smith, directeur des ventes pour la région Mid-South; Chris Grammens, directeur de l'ingénierie pour Reznor Europe NV; Danny Woodlief, directeur général taxes et impôts; et Rich Stanley, directeur des systèmes de gestion informatiques, sont présents aux côtés de leur cadre délégué Imad Hajj, vice-président directeur, développement international et opérationnel et de leur mentor Pascale Daviau, directrice, développement des affaires et innovation-produits.

En bas à droite : la session inaugurale du programme **Foundations of Management Excellence** est composée de (premier rang, de G à D) : Luke Coplin, ingénieur développement de marché, structures en acier; Ricardo Rodriguez, directeur général de projet, activité électricité; Will Sappington, inspecteur général, rapports financiers; et Rob Dougan, chef de projet, informatique; (dernier rang, de G à D) : Anton Hill, directeur du groupe de façonnage, structures en acier; et Michele Wade, directeur des ventes, activité électricité. Absents sur la photo : Andrew Kross, Belinda Tinsley, Catherine Chapleau, Charlise Clark, Christopher Beall, David Burton, Dennis O'Neal, Edwin Ward, Jason Gambill, Kim Miller, Matt Cawood, Michael Pearson, Nelson Ojeda, Pierre Legare, Raquib Hassan, Renee Torres, Rocky Sandrella, Suzanne Kasnakian et Tom Ward.

Il y a quelques années, Thomas & Betts avait défini 5 initiatives clés : croissance, productivité, chaîne d'approvisionnement, supériorité technologique et capacité organisationnelle, qui allaient devenir les fondations de notre réussite continue. Selon **Dominic Pileggi**, le vieil adage «le dernier mais non le moindre» s'applique parfaitement à la capacité organisationnelle.

«Capacité est l'ingrédient essentiel de la réussite continue de Thomas & Betts. Non pas la capacité de nos unités de fabrication, mais la capacité de notre organisation, de nos individus, explique Dominic. Nous pouvons seulement aller aussi loin et aussi vite que notre capacité organisationnelle – que nos individus – nous le permettent».

En 2010, T&B a fait un pas de géant dans le développement de sa capacité organisationnelle grâce au lancement d'un nouveau programme de formation à l'intention des cadres et cadres supérieurs, mis en place en partenariat avec Rutgers University à Camden, dans le New Jersey. Le programme **AmpUp**, surnom pour Accelerating Management Performance – University Program (programme universitaire pour l'accélération des performances de gestion), se déroule sur huit mois et est dédié au développement profond, intégré et néanmoins pratique des aptitudes commerciales tout en perfectionnant le charisme exécutif, les qualités de communication et de gestion des participants.

«Dans la mesure où T&B continue d'étendre

sa présence mondiale, il est essentiel que nos futurs dirigeants comprennent les ramifications qui découlent d'une activité commerciale dans le monde entier. **AmpUp** a permis de réunir des individus travaillant dans différents domaines d'activité pour découvrir, faire croître et développer les réseaux mondiaux qui leur seront bénéfiques tout au long de leur carrière chez Thomas & Betts».

– PEGGY GANN

Vice-président directeur, ressources humaines et administration

«**AmpUp** m'a donné une meilleure compréhension de notre activité au sens large et des différents domaines qu'elle englobe. Je possède désormais 26 contacts auxquels je peux téléphoner pour parler des problèmes que nous rencontrons dans notre activité. Cela représente une valeur inestimable pour l'avenir».

– ANDRÉ BOUDREAU

Directeur marketing pour T&B Canada

«Ce programme a définitivement élargi ma capacité de gestionnaire, en particulier d'un point de vue financier. Le jeu de simulation Capstone l'a parfaitement mise en avant et m'a montré les relations de cause à effet, ou comment des décisions prises dans un domaine influent sur d'autres domaines».

– CHRIS GRAMMENS

Responsable ingénierie pour l'activité HVAC de T&B en Europe

«C'était une véritable expérience d'apprentissage. Le savoir que j'ai acquis de la part du personnel de Rutgers et des autres employés de Thomas & Betts est incommensurable. Ce programme vous permet de comprendre que vous et votre société n'ont d'autre valeur que celle des individus avec lesquels vous travaillez».

– TODD SMITH

Directeur régional des ventes pour l'activité électricité de T&B aux É.-U.

«Nous voulions créer un programme qui apporterait aux participants le savoir commercial pratique qui les rendra plus efficaces dans leur travail, explique **Diane Brown**, vice-présidente du développement organisationnel. Nous souhaitons également donner un enjeu commun à notre réussite future et que chacun soit sincèrement engagé afin d'aider T&B à réaliser ses objectifs commerciaux et stratégiques».

Un groupe de 27 employés T&B venus du monde entier faisait partie de la première session **AmpUp**. Ils représentaient un large éventail des domaines d'activité et leur titularisation chez T&B variait entre 1 et 29 années. Collectivement, ils représentaient plus de 120 ans d'expérience chez Thomas & Betts.

Au cours des huit mois, les participants de cette session inaugurale ont assisté à des Webinaires hebdomadaires; se sont réunis à quatre occasions au siège social de T&B à Memphis au Tennessee; ont considérablement lu – des documents commerciaux à la fois scolaires et pratiques – et ont pris part à un jeu de simulation par équipe, sur les thèmes de l'activité globale et de la stratégie financière, au cours duquel ils se sont affrontés pour les ventes et les bénéfices sur un «marché» imaginaire.

«L'examen» final du programme incluait un travail d'équipe consistant à relever un véritable défi commercial auquel était confronté T&B. Les équipes ont effectué des recherches et des études comparatives et ont présenté des solutions potentielles au problème. Elles ont ensuite présenté leur analyse et leurs recommandations aux membres de la direction générale de T&B, y compris à Dominic.

Indéniablement, le programme a été un véritable succès.

La seconde session du programme **AmpUp** a commencé en janvier de cette année et, une fois encore, elle regroupe des représentants de tous les postes, de tous les services et de toutes les régions géographiques.

Selon Diane, la réussite de ce programme a encouragé le

leadership de la société à proposer un autre programme avec une structure similaire aux employés qui sont à des étapes plus précoces du traitement des responsabilités d'administrateur. T&B s'est associé à la Memphis University pour créer et superviser Foundations of Management Excellence (FME, Fondations pour une gestion d'excellence). L'intérêt est le développement des capacités individuelles de gestion avec l'opportunité d'exercer ces capacités au travers d'activités planifiées.

La session inaugurale du programme Foundations of Management Excellence a débuté fin 2010. En termes de logistique, le programme est similaire à **AmpUp** avec des Webinaires, une simulation commerciale, des lectures obligatoires, des projets spéciaux en équipe, un projet d'amélioration du processus dans leur propre service ou domaine de travail et des sessions en face-à-face.

Il a été demandé aux responsables de désigner les employés pourvus de solides antécédents de performances et montrant un intérêt pour des postes à plus haute responsabilité dans le futur.

«La liste des candidats était vraiment impressionnante, a expliqué Diane. Nous avons reçu deux fois plus de recommandations qu'il n'y avait de places disponibles».

Une équipe composée de cadres, professionnels des ressources humaines, et de quatre diplômés du programme **AmpUp** 2010 ont examiné les candidatures et sélectionné 25 participants. Un large échantillon des domaines d'activité et des établissements commerciaux des États-Unis et du Canada y est représenté.

«Ces deux programmes sont de solides éléments fondamentaux pour soutenir notre désir de retenir et développer les talents individuels doués de puissantes valeurs et d'un solide sens des affaires, explique Dominic. Dernièrement, nous avons évolué de manière rapide, efficace et durable vers l'édification d'une excellente capacité organisationnelle». ■



Cleveland, dans l'Ohio, est la patrie de nombreuses institutions renommées, dont le Hall des célébrités du Rock and Roll où sont immortalisées les légendes du rock. À proximité, dans la banlieue de Solon, une petite équipe de T&B s'affaire à immortaliser les marques de la société dans l'esprit des consommateurs en gérant notre présence sur le marché de détail des produits électriques aux États-Unis.

T&B compte avec un volume de ventes de plus de 100 millions de dollars pour les produits électriques Carlon®, Steel City®, Red Dot®, Superstrut®, Catamount® et Blackburn® dans plus de 25 000 magasins de détail, y compris les magasins à grande surface tels que The Home Depot®, Lowe's® et Menards®, ainsi que les chaînes spécialisées en quincaillerie/outillage telles que Ace®, True Value® et Do it Best®. Les produits de Noël comme les bougies à piles et les régulateurs d'éclairage télécommandés sont aussi vendus au moyen de QVC, le réseau de télé-achat populaire diffusé dans quatre pays avec plus de 140 millions de consommateurs.

«Le marché de détail est un canal de distribution unique pour T&B et il complète notre présence au sein de la distribution traditionnelle de produits électriques», explique **Norm Sutterer**, vice-président directeur de T&B détail. «Notre objectif est d'être propriétaire du rayon électricité dans les commerces de détail».

Au Canada, T&B possède aussi une importante activité de ventes au détail, avec des volumes de vente

En haut à gauche, puis rotation horaire : Pat Stege, responsable des comptes nationaux; Marsha Lally, assistante administrative cadre; Jeff Parker, directeur marketing commerce de détail; et Gina McClendon, responsable du service des ventes de détail.

qui excèdent les 40 millions de dollars. La gamme de produits y est similaire mais le nom des marques diffère : les boîtes métalliques et les raccords Iberville® remplacent Steel City; les boîtes en plastique NuTek remplacent Carlon. Les connecteurs de fils Marrette®, les socles de compteurs Microelectric® et les éclairages de secours Emergi-Lite® sont des marques canadiennes vendues au détail.

De la même façon, certains marchands au détail canadiens sont les mêmes, et d'autres diffèrent. En plus de The Home Depot et Lowe's, s'ajoutent d'autres magasins à grande surface tels que Rona® et Reno Depot®. Canadian Tire®, Home Hardware et SpanCan sont des magasins traditionnels de quincaillerie/outillage similaires à Ace et True Value aux États-Unis.

La vente au détail est à la vente par les distributeurs électriques traditionnels ce que le rock 'n' roll est à la musique Country : à la fois similaire et différente.

Les distributeurs répondent aux besoins des professionnels du bâtiment, des ingénieurs et des entrepreneurs et ils sont en



Le planogramme : la «partition musicale» du commerce de détail.

général localisés « en dehors des sentiers battus », dans les zones industrielles. En revanche, les commerces de détail s'adressent pour l'essentiel aux bricoleurs. Pour attirer la clientèle, ils s'appuient sur des emplacements pratiques avec des horaires étendus, et une fois à l'intérieur sur un visuel imagé et un achat facile.

«Le commerce de détail est un canal de distribution extrêmement exigeant et en évolution», explique **Bob Pickering**, directeur national des ventes du commerce de détail pour T&B Canada. «Un service de premier choix, des livraisons ponctuelles et des produits de grande qualité sont les avantages qui vous conduisent à la porte du magasin. Une fois à l'intérieur, ce sont l'innovation, la flexibilité et le «partenariat» avec le commerçant qui vous aident à gagner».

«Le marché de détail est un canal de distribution unique pour T&B et il complète notre présence au sein de la distribution traditionnelle de produits électriques. Notre objectif est d'être propriétaire du rayon électricité dans les commerces de détail».

– NORM SUTTERER

«Nous devons travailler étroitement avec chaque détaillant pour concevoir des présentoirs bien organisés et attractifs, qui épousent l'agencement intérieur, optimisent l'espace et facilitent l'achat du bon produit pour le consommateur», explique **Jeff Parker**, directeur des produits métalliques de T&B pour la branche commerce de détail.

«Même les étiquettes des produits vendus dans le commerce de détail sont faites sur mesure pour aider le client à comprendre facilement les informations essentielles du produit», explique **Gilles Descary**, chef de service, marketing et produits pour le commerce de détail au Canada. «Le français et l'anglais sont les deux langues officielles du Canada, c'est pourquoi tous les emballages de produits doivent être bilingues».

Les planogrammes sont au commerce de détail, ce que la partition est à la musique et ils représentent une partie importante de la conception de présentoirs efficaces. Les planogrammes sont des diagrammes qui illustrent la manière dont les produits seront présentés. Ils peuvent être simples ou complexes en fonction de la taille du magasin et du nombre de produits T&B exposés. Les planogrammes sont ensuite transformés en présentoirs-tests afin de garantir que le présentoir final s'adaptera parfaitement aux exigences du magasin.

Selon Gilles, le merchandising croisé est tout aussi important pour vendre efficacement au détail. Cette technique consiste à présenter des produits avec d'autres produits complémentaires. Par exemple, on peut trouver des connecteurs

de fils aussi bien au rayon éclairage, qu'au rayon câbles électriques ou au rayon électricité.

Greg Kane qui dirige l'activité de sonneries et commandes d'éclairage, travaille avec le réseau d'achat QVC en plus des chaînes de commerce de détail. T&B vend aussi au moyen de catalogues tels que *Frontgate*, *First Street* et *Plow & Hearth*.

«Vendre à la télé nécessite un message convaincant et un produit avec un visuel attractif», explique Greg. «QVC recherche des produits qui apportent des solutions, facilitent la vie et attirent un large auditoire. Nos produits saisonniers, tels que les bougies sans flamme et les minuteriers télécommandés, se sont avérés être populaires auprès des acheteurs du télé-achat».

Au Canada, The Home Depot désigne T&B comme le meilleur vendeur au détail de l'année



Sur le marché hautement compétitif des produits électriques au détail, T&B s'est vu décerner les honneurs pour l'exceptionnelle qualité de ses produits et services. Au cours de la décennie passée, nous avons été nommés meilleur fournisseur de produits électriques de l'année par The Home Depot®, Lowe's®, Reno Depot® et True Value®.

Plus récemment, T&B Canada a reçu le prix du «Fournisseur électrique de l'année 2010» par The Home Depot, l'un des plus importants détaillants d'Amérique du Nord.

Pour être éligible à cette récompense, The Home Depot exige des fournisseurs qu'ils adhèrent à un ensemble de critères de performance. Ces critères couvrent des domaines tels que les taux de remplissage, la ponctualité des livraisons et la facilité de faire du commerce et du merchandising.

«T&B a mis en action un cycle permanent de vie commerciale qui a conduit nos magasins à devenir les meilleurs de leur classe, tout en développant des présentoirs utilisables dans de nombreux espaces du magasin», explique Ron Cleary, acheteur de produits d'électricité de The Home Depot. «Ils nous soutiennent pour s'assurer que The Home Depot est le numéro un des magasins de détail».

Aux États-Unis aussi, Lowe's et The Home Depot ont reconnu dans le passé les hautes performances du commerce de détail de T&B.

Le prix du Fournisseur électrique de l'année était présenté lors de la réunion annuelle des partenaires de The Home Depot qui se déroulait à Toronto, dans la province de l'Ontario, au Canada, (de G à D) : Gino Digioacchino, Colin Ayers, Ron Cleary; Bob Pickering, directeur national des ventes, commerce de détail, T&B Canada; Annette Verschuren, présidente Home Depot Canada; Darryl Devos, représentant des comptes nationaux, commerce de détail T&B Canada; Steve Savoie, Bill Lennie et John DiFranco.


Cable Management Group, Ltd. rejoint la famille T&B

T&B a récemment acquis la société Cable Management Group, Ltd. (CMG), l'un des principaux fabricants mondiaux de systèmes de protection de câbles spécifiques aux applications industrielles et d'infrastructure/de construction.

>

B

asée à Birmingham au Royaume-Uni., CMG fabrique une large gamme de systèmes de conduits flexibles métalliques et non-métalliques et de raccords, utilisés pour protéger les systèmes d'alimentation électrique et de données critiques contre le feu, la poussière, la moisissure, les vibrations et la corrosion. Les produits CMG sont vendus dans le monde entier sous les marques Adaptaflex®, Kopex® et Harnessflex® et leurs marchés verticaux clés sont les chemins de fer, la fabrication de machines, la pétrochimie, le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, les véhicules lourds, l'automatisation et la construction/les infrastructures.

Selon **Dominic J. Pileggi**, le président-directeur général de Thomas & Betts, «CMG est une société en croissance et rentable, avec des marques dominantes sur le marché, une présence internationale solide et un excellent profil financier. Son portefeuille varié de systèmes de protection de câbles vient compléter le portefeuille de produits T&B existants dans ce domaine, portefeuille que nous avons acquis plus tôt cette année par le biais de la société PMA AG, basée en Suisse. Les deux acquisitions, CMG et PMA, soutiennent nos objectifs qui sont d'élargir notre présence en dehors de l'Amérique du Nord et de renforcer notre domination sur le marché des composants électriques industriels». 



En haut : Prav Mistry, préparateur machine, vérifie un adaptateur de filetage Kopex-Ex, qui est fabriqué sur une machine à commande numérique CNC dans l'établissement de Coleshill Birmingham. Ce type de machine CNC est utilisé pour fabriquer des pièces en métal multi-usage, depuis les pièces automobile jusqu'aux pièces du bâtiment.

En bas : Andre Sherlock, préparateur machine, ajuste une presse à mouler par injection qui est utilisée pour fabriquer les raccords en nylon Adaptaflex et Harnessflex.

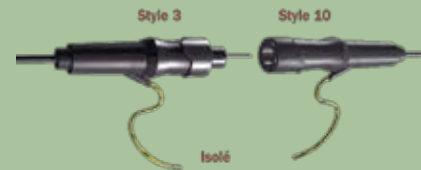


Amerace T&B illumine l'aéroport de Beijing



Devant le principal tableau de contrôle des pistes de l'aéroport de la capitale chinoise, Beijing se trouvent (de G à D) : Xu Xinyu, directeur commercial, gestion de l'éclairage, Aéroport International de Beijing; Ed Nabrotzky, directeur de l'éclairage des pistes d'aéroports; Bai Lu, inspecteur, gestion de l'éclairage, Aéroport International de Beijing; et Harman Dhillon, responsable de l'ingénierie, T&B Amerace.

Le kit connecteurs pour l'éclairage des pistes d'aéroport d'Amerace est installé sous terre au-dessous d'une légère armature le long d'une piste typique. Deux des câbles sont branchés à la ligne principale qui est enterrée autour de la piste; l'un d'eux rejoint l'armature d'éclairage et fournit une alimentation de 45 watts.



Le rythme accéléré de la croissance en Chine, fait la une des journaux quasiment chaque jour. Il n'est donc pas surprenant que Beijing dispose désormais du deuxième aéroport le plus actif au monde, classé juste deuxième après Atlanta en nombre de passagers.* Prochainement, ce centre vital du commerce mondial sera équipé avec les éclairages de pistes d'aéroport d'Amerace*, la marque mondiale de T&B pour les transformateurs, les kits de branchement et les assemblages de câbles utilisés spécifiquement pour les éclairages de pistes d'aéroport.

Selon **Ed Nabrotzky**, le directeur des éclairages de pistes d'aéroport, T&B vient de remporter un contrat de trois ans pour remplacer l'ensemble des systèmes de branchement et de transformateurs qui équipent l'aéroport.

«Il s'agit d'une victoire importante pour T&B et Amerace», déclare Ed. «La Chine est le marché de construction d'aéroports ayant la plus forte croissance et envisage de rénover ou construire 200 aéroports dans les cinq prochaines années. Compte tenu de notre objectif d'étendre notre présence en Chine

sur le marché des éclairages de pistes, l'aéroport de Beijing sera une vitrine pour les produits T&B».

Amerace fait partie de la division Canada de T&B et son siège social se situe à Scarborough dans la province de l'Ontario au Canada. C'est une des principales entreprises dans le domaine des produits d'infrastructure à haute tension pour pistes d'aéroports situées dans des environnements difficiles et le groupe vend ses produits sur ce marché depuis plus de 80 ans.

Les produits comprennent des transformateurs d'isolement, des ensembles de câbles moulés et des kits connecteurs pour fixation sur site. Ces produits peuvent être utilisés dans les conditions les plus extrêmes. Un bon exemple est la comparaison entre deux des plus récents marchés obtenus par Amerace : la piste d'aéroport de Dubaï, dans le désert, où les températures grimpent jusqu'à 130°F (54°C), et deux nouvelles pistes d'atterrissage construites à Nanavut dans la région arctique au Canada où

les températures dégringolent jusqu'à -76°F (-60°C).

Qu'elles soient submergées, congelées ou qu'elles cuisent dans le sable du désert, les électriciens des pistes d'aéroports font confiance à cette infrastructure pour maintenir en fonctionnement l'éclairage et les systèmes de guidage permettant de ramener les pilotes en toute sécurité vers le sol.

Les produits Amerace sont soumis à des tests rigoureux mis en place par les agences de régulation telles que la FAA (Federal Aviation Authority) aux États-Unis et l'OACI (l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale) pour l'Europe et de nombreux autres pays. Seule une poignée de sociétés se font concurrence dans cet espace, ce qui en fait un marché de niche avec une croissance attractive pour Thomas & Betts. **D**

*Source : Airports Council International

Le Director : un câble armé et «coudé»



Révolutionnaire, le Star Teck Extreme Director peut vous faire économiser jusqu'à **50%** de temps sur une installation!



Raccorder un câble Teck (câble armé à double gaine utilisé pour des emplacements difficiles) peut s'avérer être un processus de longue haleine, particulièrement lorsque des réglages en angle sont nécessaires. Les méthodes actuelles de raccordement exigent beaucoup d'espace et manquent de flexibilité.

Afin de résoudre ces problèmes, T&B a récemment introduit sa dernière «première industrielle» : le STAR TECK® EXTREME DIRECTOR™, le premier raccord à angle ajustable de l'industrie électrique capable de terminer une vaste gamme de diamètres de câbles.

Le raccord Director est une nouvelle manière de s'attaquer aux installations problématiques qui nécessitent une entrée de câble à 90°. Plus encore, le Director peut s'ajuster à des angles variés compris entre 90° et 180°, en faisant simplement reculer la bague bleue et en inclinant le raccord vers l'angle requis.


«Le Director est le raccord de câble Teck le plus innovant depuis des décennies», explique **Bill Smith**, chef de secteur marketing et développement de produits chez T&B, Canada. «Ce produit va établir une nouvelle norme d'innovation pour la résolution des problèmes technologiques liés à la terminaison de câbles». **P**



En haut à gauche : L'équipe de conception du Director comprenait Bill Smith et (assis de G à D) : Gino Tison, Marc Brodeur et Guy Duval de T&B Canada.

En bas à droite : Le groupe de fabrication qui a concrétisé le Director était composé de (de G à D) : Évaristo Medeiros, Francine Bathalon, Marco Beauchemin, Patrick Boucher, Stéphanie Dessureault, Daniel Davis; second rang : Jason Brown, Gilbert Denault, Luc Vézina, Steve Garand, Pierre Decarie, Alexandre Gagnon; absents sur la photo : Philippe Gosselin, Sébastien Comazzi et Pierre Aubin.

Double gagnant pour Sta-Kon!



Le département Électricité de T&B a récemment remporté un double lors du salon professionnel de la National Electrical Contractors Association (NECA, Association nationale des entrepreneurs en électricité) et lors de la convention nationale des Independent Electrical Contractors (IEC, Entrepreneurs en électricité indépendants). Au cours de ces événements l'outil de compression Sta-Kon® Comfort Crimp® a empoché un tiercé gagnant.

À l'occasion du salon NECA, un panel de juges composé d'entrepreneurs et d'experts du secteur a décerné à l'outil Sta-Kon le ruban bleu du Showstopper. Le NECA Showstopper annuel est le programme de remise de récompenses le plus prestigieux de l'industrie de la construction électrique.

Dans la vitrine produits de la convention IEC, l'outil Sta-Kon a été nommé «Meilleur de la classe» et «Meilleur de l'événement».

«Nous sommes enchantés d'être distingués par ces récompenses», déclare **Marc Salerno**, le responsable produit pour les outils T&B. «T&B s'est engagée à créer la meilleure expérience d'utilisation possible en termes de confort et de réduction de tension, et l'outil de compression Sta-Kon remplit exactement cette fonction». (Consulter *PowerLine* hiver 2009-2010).

Le NECA Showstopper annuel est le programme de remise de récompenses le plus prestigieux de l'industrie de la construction électrique.

L'association NECA est la voix du secteur de la construction électrique, une industrie d'une valeur de 130 milliards de dollars qui fournit à des bâtiments et des communautés répartis dans tous les États-Unis, l'alimentation électrique, l'éclairage et les technologies de télécommunication.

IEC est une fédération professionnelle qui représente environ 3 800 électriciens indépendants avec plus de 60 branches locales disséminées dans tout le pays. ■



Ci-dessus : Les services ventes et marketing de T&B s'étaient réunis lors du Salon NECA 2010. De G à D : Mark Nessing, Marion Monts, Mary Jane Cohen, Dan Michaelis et David O'Brien.

En haut à gauche : Lors du NECA Showstopper 2010, l'outil de compression Sta-Kon Comfort de T&B a été désigné la pince la plus confortable dans la catégorie outils de sertissage manuel.

La force de vente de T&B Electrical «conduit» les ventes, au sens littéral!

«**Contrôlez les affaires**», dit Benjamin Franklin, «ou elles vous contrôleront». Ce conseil est tout aussi pertinent aujourd'hui qu'il l'était du temps de Franklin, et l'équipe des ventes de la région Sud-est des États-Unis l'a fait sien et conduit désormais une caravane remplie d'outils T&B. Longue de 4,80 m, la caravane présente les produits Color-Keyed®, Ocal®, Liquidtight Fittings, Sta-Kon®, Ty-Rap®, E-Z-Code®, les boîtes de sol T&B, les produits Red Dot®, Kindorf®, Shrink-Kon®, Steel City® et Carlon®. Elle permet à **Scott Dunnington**, le responsable des ventes du district, et à son équipe de faire des démonstrations pratiques de produits ainsi que d'en donner la formation.

«Il n'y a pas mieux que l'utilisation en conditions réelles pour détailler les caractéristiques et les avantages de nos produits et pour renforcer les relations avec nos clients finaux», explique Scott.

La caravane mobile de T&B a été conçue et aménagée par Jamey Yore représentant Coresential, une agence de représentation industrielle de T&B située à Tampa en Floride. La caravane est supposée parcourir 8 000 kms (5 000 miles) dans les 12 prochains mois et doit se rendre auprès d'entrepreneurs, de distributeurs, d'utilisateurs finaux, de chantiers de construction, d'OEM (fabricants d'équipement d'origine) et d'autres événements particuliers dans la péninsule floridienne. ■



En haut : Un assortiment de produits T&B est exposé à l'intérieur de la caravane.

En bas : Jim Lehan, représentant commercial de T&B et le Dr. Eleanor Marschke (anciennement employée T&B) montrent comment la caravane marketing permet d'exposer une grande variété de produits électriques T&B.

Steel Structures de T&B approvisionne le segment de ligne de transmission CAPX2020

Le réseau de transmission électrique de la région du Upper Midwest aux États-Unis n'a subi aucune amélioration majeure depuis presque 30 ans. Au cours de cette période, la consommation moyenne d'électricité des foyers a augmenté de manière significative. En 1975, la moyenne d'équipements électroniques des foyers était inférieure à deux appareils. Aujourd'hui, la moyenne est de 25 appareils, incluant des lecteurs de DVD, des ordinateurs, des appareils photo numériques et des télévisions HD à haute définition. Résultat : la consommation d'énergie a monté en flèche. Rien que pour l'État du Minnesota, la consommation d'électricité a doublé depuis 1980.

Pour faire face à la demande croissante en électricité de la région, 11 entreprises d'électricité du Minnesota et des environs se sont regroupées sous un projet unique connu sous le nom de CapX2020, un des plus importants projets de transmission en œuvre à ce jour. CapX2020 coûtera 2 milliards de dollars, s'étendra sur plus de 1 125 kms (700 miles) et s'achèvera dans 5 ans.

La première phase du projet s'étend sur 45 kms (28 milles) et connecte St. Cloud à Monticello dans le Minnesota. Steel Structures de T&B fournira les mono-poteaux en acier pour le projet.

«Thomas & Betts possède une relation solide avec Xcel Energy, l'une des principales entreprises d'électricité

impliquées dans ce projet», explique **Mike Paharik**, directeur des ventes nationales pour Steel Structures. «Nous sommes réputés pour notre ingénierie de premier ordre, la qualité de nos produits et l'approche collaborative que nous entretenons avec nos clients».

L'établissement T&B de Hager City dans le Wisconsin fabriquera les poteaux qui atteindront des hauteurs allant de 45 à presque 61 mètres (145 à 200 pieds) pour des poids variant entre 20 000 et 32 000 kilogrammes. Il est intéressant de remarquer que l'usine et nombre de ses employés utiliseront ensuite l'électricité fournie par la nouvelle ligne de transmission.

«Nous sommes enchantés de fournir des structures pour un projet de transmission qui se déroule chez nous», déclare **Jeff Boigenzahn**, le directeur de l'usine de Hager City. «La ligne électrique devrait être opérationnelle au printemps 2012».

En plus de fournir la région en électricité, le projet générera des retombées économiques : 3,4 milliards de dollars en construction, 1,6 milliards en rémunérations, locations et bénéfices issus des dépenses liées aux nouveaux salaires et plus de 149 millions d'impôts sur le revenu pour les quatre états combinés. ■

Kevin Kopp soude une plaque de fond sur un poteau de transmission dans l'établissement T&B de Hager City dans le Wisconsin.



PMA expose sa suprématie dans le secteur ferroviaire au Salon InnoTrans 2010



Le stand PMA était une étape populaire lors du salon InnoTrans de Berlin en Allemagne.

PMAFIX GT, le nouveau système de conduite de PMA, a fait sensation au salon.

Basée en Suisse, PMA AG est la toute dernière entreprise T&B et a fait une impression durable sur les visiteurs du monde entier venus assister au salon InnoTrans 2010, la foire-exposition internationale sur les technologies du transport qui s'est tenue récemment à Berlin en Allemagne. InnoTrans est le principal salon professionnel pour les technologies du transport. Le Salon se tient à Berlin tous les deux ans et attire environ 90 000 visiteurs et 1 900 exposants venus du monde entier.

La spécialité de PMA est la fabrication de systèmes de protection de câbles utilisés de manière intensive dans les chemins de fer et d'autres secteurs de transport.

«InnoTrans est LA conférence pour le secteur mondial des chemins de fer», explique **Heinz Seedorf**, chargé de clientèle. «Nous avons utilisé cette opportunité pour illustrer notre rôle de leader du marché technique sur le secteur ferroviaire».

En référence aux excellentes caractéristiques de performance des produits PMA dans les domaines de la protection-incendie, de la flexibilité mécanique et de la résistance aux hautes et basses températures, le thème de communication du salon était «Chaud et Froid». PMAFIX GT, le nouveau système de raccord de PMA, a fait sensation au Salon. Il s'agit d'une pièce monobloc qui permet une installation rapide avec une protection supérieure du système de conduites électriques, en particulier pour les applications ferroviaires.

«InnoTrans est une plate-forme idéale de marketing et de communication pour exposer les produits PMA», déclare **Volker Mühlstein**, le directeur général de PMA Allemagne. «Nous pouvons rencontrer dans un lieu unique de nombreux décideurs clés de l'industrie ferroviaire mondiale». ■

Les produits PMA sautent dans les trains italiens



Les protections de câbles en polyamide PMA sont utilisées dans les infrastructures ferroviaires en tant que protection contre les pierres et les graviers.

En Europe, le réseau ferroviaire est essentiel pour le transport des biens et des personnes entre les villes et les pays. Il est vital pour la santé économique de la région d'en garantir la fiabilité et la régularité.

Après quatre années d'essais approfondis, PMA est désormais un fournisseur exclusif et certifié de produits de protection de câbles en polyamide pour des applications dans l'infrastructure de la Rete Ferroviaria Italiana (RFI), le réseau national des chemins de fer italiens.

RFI s'est adressée à PMA lorsqu'elle a décidé d'éliminer les conduites en PVC (nylon) pour les remplacer par des protections de câbles en polyamide de haute qualité et d'une durée de vie supérieure.

Comparées aux conduites en PVC, les protections de câbles en polyamide procurent plus de flexibilité pour répondre aux exigences nécessaires liées aux applications du produit. Haute résistance aux chocs à basse température, protection UV (ultra-violet), résistance aux flexions inversées de longue durée et conduites sans halogène sont quelques-uns des avantages types des gaines câbles en polyamide.

Le projet a commencé avec la fourniture de kits d'essai qui ont été installés dans différents lieux en Italie afin de confirmer l'adéquation des produits avec des conditions climatiques rigoureuses et une exposition aux UV.

PMA fournit aussi à la RFI un produit certifié, approprié à une utilisation dans des zones de sécurité sensibles, telles que les tunnels et les gares dans lesquels la haute inflammabilité, la fumée et la toxicité sont des soucis critiques.



Chuck Treadway est nommé président- directeur d'exploitation (COO)

Deux principaux directeurs clés ont été récemment promus à des postes plus importants, conçus pour poursuivre la croissance continue de la société et renforcer sa présence mondiale.

Chuck Treadway a été promu président-directeur d'exploitation (COO). À ce poste, Chuck sera en charge de fournir les directives stratégiques et opérationnelles aux trois secteurs d'activité globale de la société : Électricité, Steel Structures et HVAC. Depuis qu'il a rejoint la société début 2008, Chuck a travaillé en tant que premier vice-président-directeur et président de groupe au département Électricité mondiale : une activité d'une valeur de 1,8 milliards de dollars. Avant de rejoindre T&B, Chuck a passé plus de 20 ans à diriger les activités internationales de Schneider Electric, Prettl International et Yale Security.


«Chuck s'est donné corps et âme lorsqu'il a rejoint T&B. Il a joué un rôle important en aidant Thomas & Betts à fournir des prestations solides dans une économie vacillante tout en affûtant nos objectifs stratégiques», explique **Dominic Pileggi**, le président-directeur général. «Cette promotion récompense ses efforts et les excellents progrès que nous avons réalisés en élargissant notre empreinte géographique, en augmentant notre gamme de produits et en persistant de manière stratégique dans les segments de marché à forte croissance».



«Cette promotion récompense ses efforts et les excellents progrès que nous avons réalisés en élargissant notre empreinte géographique, en augmentant notre gamme de produits et en persistant de manière stratégique dans les segments de marché à forte croissance».

—DOMINIC PILEGGI

Imad Hajj, employé chevronné depuis 28 ans chez T&B et muni d'une vaste expérience interfonctionnelle reçoit un nouveau rôle comme premier vice-président du Développement opérationnel et international. À ce poste, Imad s'assurera que les activités opérationnelles stratégiques de la société (y compris l'intégration et la sophistication de la fabrication, la chaîne d'approvisionnement et les ressources logistiques) soutiennent les objectifs de croissance de celle-ci. Au cours de sa carrière, Hajj a occupé plusieurs postes clés de direction générale, y compris : premier vice-président-directeur des opérations internationales; directeur développement; président HVAC, et président T&B Europe.

«Imad est un dirigeant éprouvé qui jouera un rôle clé dans l'optimisation de notre croissance mondiale continue», déclare Pileggi. 



«Imad est un dirigeant éprouvé qui jouera un rôle clé dans l'optimisation de notre croissance mondiale continue».

—DOMINIC PILEGGI

Le monde est notre écrin :


T&B se dote d'un VP du marketing mondial

L'une des initiatives majeures de Thomas & Betts est de développer avec précaution sa présence mondiale. À cet effet, la société a achevé en 2010 l'acquisition de deux entreprises basées en Europe : PMA AG et Cable Management Group, Ltd. Cependant, les acquisitions seules ne suffisent pas à transformer T&B en une centrale mondiale de composants électriques. Penser et agir mondialement dans tout ce que nous entreprenons est tout aussi important. T&B a franchi une étape dans ce sens, lorsqu'à la fin de l'année 2010, **Franklin "Sully" Sullivan** a rejoint T&B en tant que vice-président du marketing mondial.

«T&B possède d'excellentes marques et étendre la portée de ces marques vers de nouvelles régions géographiques sera important pour notre croissance continue», explique **Chuck Treadway**, président et directeur d'exploitation de T&B. «Parvenir à cela exigera un effort constant pour dénicher les meilleures opportunités et y consacrer efficacement les ressources nécessaires.

Franklin est un industriel chevronné émérite et un excellent choix pour transmettre une vision globale à notre programme marketing».

Les responsabilités de Franklin comprennent la supervision et la direction du marketing mondial de T&B, les communications marketing et les efforts de gestion de la marque. L'ensemble de ses responsabilités a pour objectif de réaliser notre vision d'être la Marque de Choix pour nos utilisateurs finaux et le Fournisseur de Choix de nos distributeurs.

Franklin est diplômé d'une licence de Harvard University et d'une maîtrise de marketing en administration commerciale de l'University of Chicago. 



«T&B possède d'excellentes marques et étendre la portée de ces marques vers de nouvelles régions géographiques sera important pour notre croissance continue. Franklin est un industriel chevronné émérite et un excellent choix pour transmettre une **vision globale** à notre programme marketing».

– CHUCK TREADWAY



T&B Power Solutions

s'associe avec HVAC pour réduire les coûts



Dans le but de trouver des solutions pour réduire les coûts et disposer d'un avantage sur le marché grâce à un prix compétitif, Power Solutions collabore avec le département HVAC de T&B pour explorer l'option de fabriquer les armoires à l'interne.




Peter Francis, ingénieur mécanicien; Juanita Sutphin, spécialiste des inventaires (responsable d'équipe de la fabrication en interne des tôles); Jay Biggers, directeur des achats; et Brian Martin, technicien qualité pour les produits de l'entreprise, examinent la patte de fixation d'un disjoncteur d'entrée principale pour vérifier qu'elle correspond aux exigences des machines Reznor.

L'activité T&B Power Solutions propose une large gamme de parasurtenseurs, des systèmes autonomes de distribution électrique et des services conçus pour garantir un flux d'électricité fiable et de haute qualité à des clients industriels et commerciaux disposant d'applications critiques cruciales telles que les centres de données, les institutions financières et autres. La plupart de ces produits ont une taille substantielle et possèdent des composants complexes logés dans des armoires métalliques autonomes.

Dans le but de trouver des solutions pour réduire les coûts et disposer d'un avantage sur le marché grâce à un prix compétitif, Power Solutions collabore avec le département HVAC de T&B pour explorer l'option de fabriquer les armoires à l'interne.

Le partenariat a débuté en 2010, lorsque Power Solutions a contacté HVAC pour savoir si l'usine de fabrication de Reznor aurait la possibilité de fabriquer des tôles pour Power Solutions. L'idée plaisait à tout le monde et semblait être profitable à chacun. Après plusieurs réunions et visites chez Reznor, **Donald Peterson**, le directeur des opérations de Power Solutions et **Hitesh Thakkar**, le directeur de la chaîne d'approvisionnement Power Solutions, sont tombés d'accord sur le fait que les capacités et les synergies étaient présentes au sein des deux entreprises.

Suite à la réunion initiale, deux équipes ont été formées. L'équipe de fabrication de Reznor était composée de **Rocky Sandrella**, ingénieur responsable fabrication; **Tony Saccol**, ingénieur en organisation; et **Steve Mattocks**, matériaux. L'équipe hôte de Power Solutions consistait en **Juanita Sutphin**, analyste d'inventaire; **Brian Martin**, technicien qualité; **Jay Biggers**, directeur des achats; et **Peter Francis**, ingénieur mécanique principal.

Les deux équipes ont développé le processus d'identification des opportunités de fabrication à l'interne. À ce jour, ils ont identifié 90 unités de gestion de stock ou UGS (SKU sigle en anglais – nombre ou code utilisé pour identifier les différents articles en vente) prévues pour être fabriquées à l'interne. Cela représente une économie annuelle de l'ordre de 100 000 dollars pour Power Solutions. 

T&B «énergétise» les apprentis électriciens grâce à une formation pratique et est récompensée du prestigieux Prix du Partenaire de Formation, Mention Or

Il est toujours bon de préparer son avenir. Cette maxime s'applique bien au secteur de l'électricité où la pénurie de main-d'œuvre qualifiée est un véritable problème. En effet, la génération du baby-boom est à l'âge de la retraite et laisse en déficit l'offre en électriciens qualifiés. C'est pourquoi T&B travaille étroitement avec le **National Joint Apprenticeship and Training Committee** (NJATC, Collectif national d'apprentissage et commission de formation) et l'**Independent Electrical Contractors** (IEC, Entrepreneurs électriciens indépendants), pour participer à la formation de la prochaine génération d'apprentis électriciens.

NJATC, a été fondée en 1941 par l'International Brotherhood of Electrical Workers (Fraternité internationale des travailleurs en électricité) et la National Electrical Contractors Association (Association Nationale des entrepreneurs en électricité). C'est une association à but non lucratif dont l'objet est de garantir que les apprentis électriciens reçoivent la meilleure formation possible. IEC est une fédération professionnelle qui représente environ 3 800 électriciens indépendants avec plus de 60 branches locales disséminées dans tout le pays.

L'un des programmes clés d'IEC est sa formule d'apprentissage mixte qui incorpore une formation pratique sur le lieu de travail et une formation technique à l'école.

Quarante et un étudiants apprentis de l'IEC ont récemment déferlé sur l'usine T&B de Southaven dans le Mississippi pour une formation dispensée par **Tim Pierce** et **Dan Michaelis**, directeurs de produits de l'activité électricité de T&B aux États-Unis. **David Kendall**, directeur des affaires industrielles de T&B, coordonnait les activités de formation.

Les trois heures de session de la formation pratique visaient à aider les apprentis à comprendre comment choisir et installer les conduits et raccords Steel City® et les produits profilés Kindorf®. À titre d'exercice pratique, chaque étudiant a construit un trapèze Kindorf et le toujours populaire Mr. Steel City.

«Notre objectif est d'aider la prochaine génération d'électriciens à savoir comment travailler en sécurité et à être mieux préparée pour passer les certifications en électricité», explique David. «Les apprentis représentent l'avenir de notre secteur et en tant que principal fabricant, il est avantageux pour nous de les soutenir dans leurs efforts pour se préparer à affronter les défis technologiques du secteur».

Selon Walt Czynnik, directeur général de Mid-South IEC, T&B est l'un des principaux soutiens aux efforts éducatifs de l'IEC. «L'engagement de T&B envers la formation de nos membres est remarquable», a déclaré Walt.

T&B a aussi été félicitée par le NJATC qui lui a remis le prix **Global Level Training Partner** (Partenaire de formation au niveau mondial) pour sa participation à l'apprentissage et au programme de formation.

Ce prix récompense l'engagement de T&B auprès du NJATC. T&B a étendu sa participation au National Training Institute (NTI, Institut national de formation), le salon professionnel du NJATC, le plus important forum d'apprentissage et de formation de ce type. De plus, T&B travaille directement avec NJATC sur le développement de leurs directives d'application grâce à des documents écrits et des donations de matériels destinés à la formation. La société a aussi dirigé des Webinaires NJATC sur le thème des nouveaux produits innovants.

Les prix NJATC ont été décernés lors du 21ème salon professionnel annuel, le National Training Institute Trade Show, qui s'est déroulé à Ann Arbor dans le Michigan. 86 fournisseurs étaient présents pendant les deux journées du salon et plus de 1 800 professionnels du secteur électrique s'y sont retrouvés.

Au cours de l'événement, **Mark Nowak**, directeur du développement de marché de T&B a présenté les caractéristiques et les avantages des BlueKote®, CorroStall® et des conduits en acier inoxydable, lors d'une des sessions les plus suivies des conférences. **D**



Tim Pierce explique aux étudiants comment assembler un trapèze Kindorf, un cadre en métal qui soutient et achemine les systèmes de câblage électrique et à basse tension au travers d'un établissement.



Dan Michaelis enseigne aux étudiants apprentis de l'IEC comment assembler Mr. Steel City. Mr. Steel City (à droite) est composé de 10 boîtes et raccords Steel City et est employé pour montrer les caractéristiques et les avantages de cet indispensable produit.



«Nous sommes honorés d'avoir été récompensés par le NJATC. Nous adorons avoir l'opportunité de présenter aux futurs électriciens la haute qualité de nos produits et de nos marques phares».

– DAVID KENDALL

Dans les établissements T&B de Gadsden et d'Ormond Beach

la sécurité est solidement «**SHARP-entée**»



Les employés de l'usine de placage d'Ormond Beach tiennent le drapeau SHARP avant qu'il ne soit accroché dans l'usine. L'établissement n'a pas enregistré de blessure ou d'accident notoire au cours des derniers 18 mois. De G à D : Dan Ray, inspecteur; Mike Turner, maintenance; Jim McIntire, responsable EHS; Joe Zsembik, maintenance; et Jackie Massey, placage.

excellence opérationnelle

>

A

vec ses 150 employés, l'établissement de Steel Structures T&B de Gadsden en Alabama n'est pas vraiment une grande structure, mais en termes de sécurité, il en impose. Située sur les contreforts des montagnes Appalaches, l'usine a récemment fêté son 1000ème jour sans interruption d'activité pour cause de blessure. De plus, Gadsden a été reconduite pour une durée supplémentaire de trois ans dans son statut SHARP (Safety and Health Achievement Recognition Program, Programme de reconnaissance des performances de santé et de sécurité).

«Nous avons atteint nos objectifs de sécurité grâce à un programme de santé et de sécurité basé sur le comportement», explique **Debbie Wood**, directrice des ressources humaines et de la sécurité. «Mais un programme seul ne garantit pas le résultat, c'est l'application et le travail zélé de nos employés qui font la véritable différence».

Le programme SHARP est géré par l'Occupational Safety and Health Administration (Administration de la santé et de la sécurité professionnelles des É.-U.). Il reconnaît les employeurs dont les politiques de sécurité sur le lieu de travail et les résultats les distinguent de leurs pairs. Gadsden a reçu son premier statut SHARP en 2008 (Consulter PowerLine Hiver 2008). Steven Weems, inspecteur de l'hygiène industrielle et Theo Wages, principal consultantsécurité, ont travaillé avec les employés et la direction de Gadsden pour le renouvellement de leur SHARP et ils ont été impressionnés par l'habilitation des employés à développer et gérer les procédures de sécurité.

«Aucune mesure de productivité ne saurait être plus importante que la sécurité dans l'usine», déclare **Chris Heaton**, le directeur de Gadsden. «Nous nous sommes engagés à fournir un environnement et un état d'esprit qui accentuent la sécurité des employés, que ce soit pour les procédures de travail quotidiennes ou les procédures d'urgence».

«Nous vivons et respirons sécurité 24 heures par jour, sept jours par semaine et 365 jours par an».

– JIM MCINTIRE

Deux établissements T&B de Ormond Beach en Floride, peuvent aussi prétendre être des leaders du programme SHARP. Les deux établissements, qui manufacturent des connecteurs électriques vendus sous les marques Homac® et Blackburn®, ont gagné quatre distinctions SHARP en quatre ans, et ce malgré les défis économiques et un changement de propriétaire de la société.

D'après **Jim McIntire**, directeur de l'environnement, de la santé et de la sécurité, tous les employés d'Ormond Beach sont impliqués et se sentent responsables. Chez eux, la culture de la sécurité est solidement «SHARP-entée».

«Nous vivons et respirons sécurité 24 heures par jour, sept jours par semaine et 365 jours par an», explique Jim. «Nos employés sont habilités à prendre des mesures lorsqu'ils constatent un comportement ou une situation dangereuse».



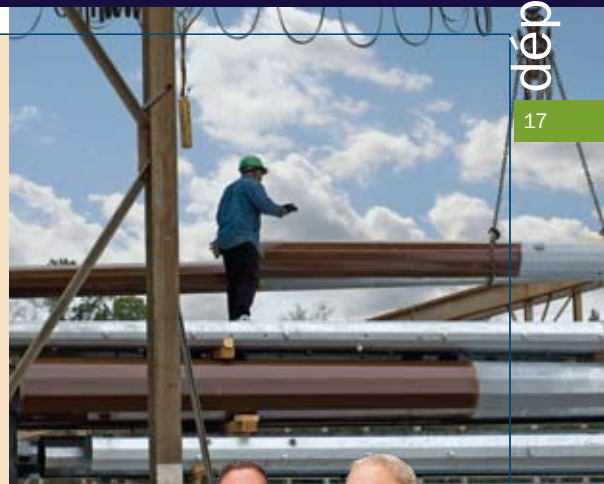
En haut : Pour fêter la priorité donnée à la sécurité, les employés de Gadsden dégustent un repas servi par la direction. De G à D : Jim Wiederholt, président de Steel Structures; Chris Heaton, directeur de l'usine de Gadsden; Joe Schnippert, vice-président des opérations; et Neva McGruder, directeur des ressources humaines pour Steel Structures.

Les employés de l'usine de connecteurs d'Ormond Beach posent avec le certificat du programme SHARP (de G à D) : Jeffrey Gordon, opérateur machine; Jessica Bohan, technologue santé et sécurité professionnelles; Mary Odon, ressources de production; Kim Collins, planificateur cadre; Betty Pyzinski, opératrice machine; John Baller, maintenance électrique; Jim McIntire, responsable EHS; et Dave Burton, directeur de production.

Kathleen King, directrice des ressources humaines, fait confiance au programme de points sécurité de la société qui encourage les employés à prendre en charge la sécurité. Les employés peuvent gagner des points en identifiant et en corrigeant des dangers et en rapportant des quasi-accidents ou des comportements dangereux. Des audits de sécurité des postes de travail sont tenus chaque mois et les résultats sont affichés et partagés afin que chaque employé puisse constater les résultats de chaque service. Les employés sont aussi évalués sur leur performance de sécurité au cours de leur processus d'examen annuel.

«Nous sommes honorés du statut SHARP décerné à notre établissement, mais nous demeurons humbles», explique King. «Rester concentrés sur la sécurité est une mission sans fin. Ensemble, nous travaillons à garantir la réussite et le perfectionnement constant». ■

Sécurité **oblige** pour Steel Structures Houston de T&B



Comme vous pouvez l'imaginer, livrer des poteaux de 55 mètres (180 pieds) de haut et de 11 400 kilogrammes (25 000 livres) peut être un travail difficile et dangereux. C'est pourtant la supériorité logistique et la capacité de livrer à nos clients en temps et en heure qui fait la réussite de l'activité Steel Structures de T&B.

Et c'est pourquoi l'établissement T&B Houston au Texas était honoré d'être désigné Client de l'Année 2010 par Landstar Systems dans le cadre du programme Mutual Understanding of Safety Together (M.U.S.T., Compréhension mutuelle de la sécurité). Landstar est un leader mondial des

services de transport et de logistique.

En travaillant ensemble dans le cadre du programme M.U.S.T., Landstar et T&B ont évalué les procédures de sécurité relatives au chargement et au déchargement de la cargaison et ont procédé à plusieurs petites modifications qui se sont avérées être d'importants changements en termes de sécurité pour les chauffeurs et le personnel de l'établissement.

«Landstar travaille avec quelques-unes des meilleures sociétés mondiales», explique **Steve Shepard**, le directeur de l'usine de Houston. «Nous sommes honorés d'avoir reçu une si prestigieuse récompense». ■

De G à D : Henry Brown et Steve Shepard de Steel Structures Houston de T&B; Yania Trejo, Jon Nance, Linda David et Veronica Mancias de Landstar; et Chris Heaton et Michael Miller de Steel Structures Gadsden de T&B.

Écoutez-ça maintenant

Protégez vos oreilles des

bruits néfastes

Arrêtez-vous et écoutez.

Les chiens aboient; les radios beuglent; les klaxons retentissent; les enfants rient; les gens parlent; les machines de la ligne de production tournent. La vie est tout simplement bruyante.

Si bruyante en fait, qu'on estime à 26 millions le nombre d'américains âgés entre 20 et 69 ans souffrant d'une déficience auditive irréversible due à une exposition chronique à des hauts niveaux de bruit. Pourtant cela ne doit pas être nécessairement ainsi.

«La déficience auditive pour cause de bruit est évitable à 100 pour cent avec de bons moyens de protection», explique **Edwin Ward**, le directeur de la sécurité collective de T&B. «C'est pourquoi nous fournissons à nos employés les équipements de protection nécessaires pour limiter le stress auditif durant leur travail».



Les employés d'Athens, Chester Brown, opérateur de ligne d'extrusion et Kim Miller, directrice de la chaîne de valeur pour l'extrusion et la fabrication d'accessoires de soutien, portent la PPE qui leur convient le mieux.

Le bruit se mesure en décibels (dB). La norme de l'OSHA stipule que : «Pour demeurer sans danger, l'exposition maximum ne doit pas dépasser 90 dB par tranche de huit heures». Dans les établissements T&B, les protections auditives exigent une norme de 85 dB. Quelques décibels de plus représentent une augmentation considérable d'intensité sonore et peuvent faire la différence entre des niveaux de bruits sans danger et des niveaux susceptibles d'endommager l'audition.

Dans les établissements où le bruit dépasse les normes OSHA, T&B offre des tests auditifs de base aux nouveaux employés qui devront travailler dans des zones de bruit intense et supérieur à 85 dB. Des tests auditifs annuels pour tous les employés, des équipements de protection individuelle (PPE sigle en anglais) tels que bouchons d'oreilles ou casques antibruit sont aussi fournis aux employés qui travaillent dans des zones bruyantes.

D'après Ward, il faut être bien certain que les bouchons d'oreilles sont convenablement placés, sinon ils peuvent ne pas donner une protection efficace. Lorsqu'ils sont nécessaires, une formation aux PPE est dispensée. Dans les environnements extrêmement bruyants, les casques antibruit couvrent les oreilles et sont plus efficaces. L'intérieur de la coquille est doublé avec de la mousse acoustique qui peut réduire le bruit de 15 à 30 décibels. **P**

«Protéger et préserver votre ouïe peut être aussi simple que de porter des bouchons d'oreilles lorsque vous êtes soumis à de hauts niveaux sonores».

EDWIN WARD



Que le soleil brille!

Être «écologique» est plus qu'un simple leitmotiv, c'est un engagement à long terme pour protéger l'environnement.

En 2010, l'établissement T&B de Saint-Jean-sur-Richelieu, Québec, Canada, a concrétisé cet engagement en installant un mur solaire afin de réduire sa consommation d'énergie.

«Depuis de nombreuses années, notre établissement fait des efforts pour réduire sa consommation d'énergie ou de matières premières», déclare **Michel Pinet**, le directeur de l'usine de Saint-Jean. «Notre nouveau mur solaire réduira notre consommation de chauffage d'environ 15 pour cent par an».

Le mur solaire utilise l'énergie du soleil pour chauffer et ventiler les espaces intérieurs. La partie la plus visible de l'installation est le bardage extérieur en métal. Des panneaux de récupération spécialement perforés sont fixés à quelques pouces de la façade sud et créent ainsi une cavité d'air. Lorsque le mur est chauffé par le soleil, de l'air chaud se forme dans la cavité qui est aspiré vers le haut par un ventilateur et redistribué dans le bâtiment.

«Nous sommes toujours aux aguets d'opportunités avec un composant "écologique"», explique **Yvon Voyer**, contrôleur financier de Saint-Jean. «Le mur solaire est simplement la plus récente étape de notre voyage écologique».

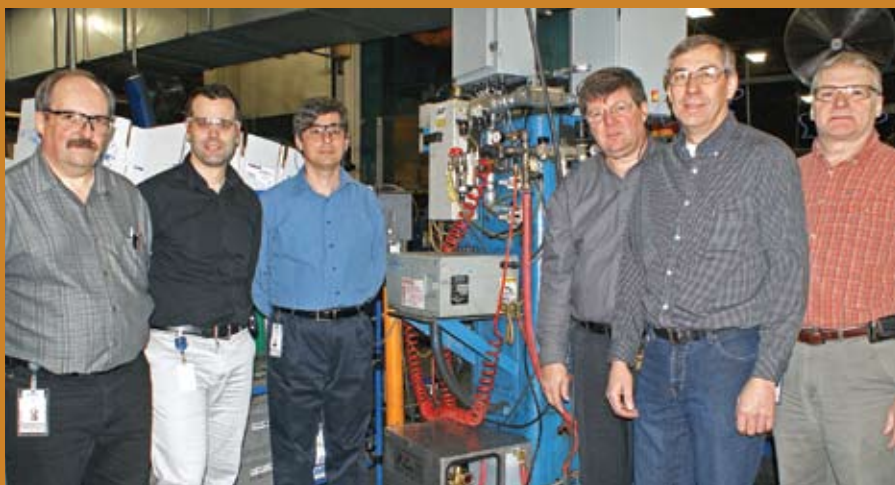
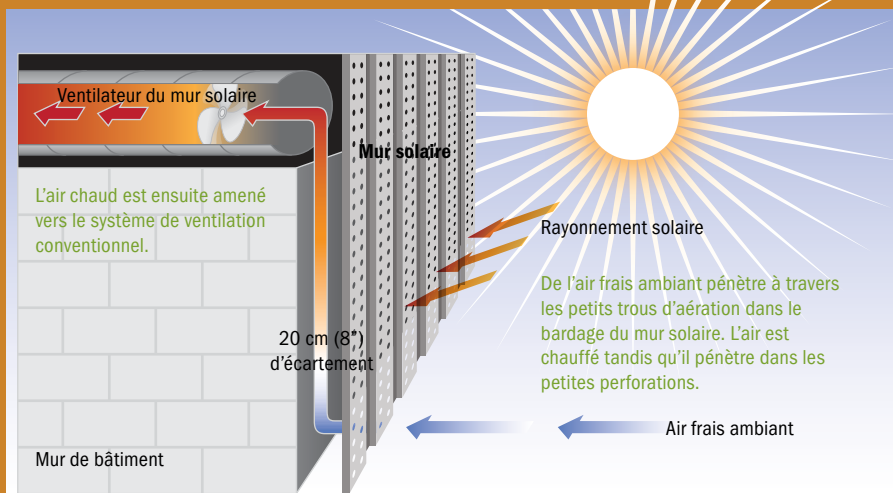
En 2003, l'établissement a remplacé ses compresseurs à refroidissement liquide par de nouveaux modèles à refroidissement à air et récupération de chaleur afin de réduire la consommation en eau. L'an passé, on a installé des refroidisseurs sur tous les postes à souder. Ensemble, ces deux projets ont réduit la consommation d'eau de 80 pour cent, soit de 225 à 45 millions de litres (60 à 12 millions de gallons), par an.

Saint-Jean a aussi réalisé un autre projet cette année qui était de remplacer le vieux système de chauffage, rouillé, inefficace et trop cher. Suite à un projet pilote réussi, l'établissement a remplacé tous les postes de chauffage par les très efficaces unités à gaz Reznor® de l'activité HVAC de T&B. L'établissement économise ainsi 100 000 dollars annuellement et 325 tonnes de CO₂.

«Notre consommation de gaz a déjà chuté de 40 pour cent depuis 2008 et grâce à notre nouveau système, nous envisageons d'économiser encore 50 pour cent», ajoute Michel. «Le résultat de tous ces projets est positif à la fois d'un point de vue environnemental et économique».

Saint-Jean a 400 employés et fabrique des boîtes et des raccords vendus sous les marques Iberville®, Starteck® et T&B. **D**

L'établissement de Saint-Jean réduit sa consommation d'énergie grâce au mur solaire



Au Québec, l'établissement T&B de Saint-Jean se penche sur l'écologie, les économies d'énergie et la réduction des coûts. Réunis autour d'un système de refroidissement en boucle fermée utilisé pour réduire la consommation en eau, se tiennent (de G à D) : André Labonte, technicien de fabrication; Didier Royer, ingénieur de fabrication; Victor Iliescu, ingénieur de fabrication; Yvon Voyer, contrôleur d'usine; Claude Desmarais, coordinateur de maintenance; Richard Benoit, responsable des services techniques.

T&B Pays-Bas révolutionne la course automobile

Lorsque les étudiants du Technical University of Delft aux Pays-Bas se sont retrouvés perplexes face à l'organisation du câblage complexe d'un véhicule de course expérimental alimenté à la pile à combustible qu'ils avaient conçue, ils se sont tournés vers Thomas & Betts pour de l'aide. Les piles à combustible convertissent l'énergie chimique de l'hydrogène et de l'oxygène en énergie électrique. Les véhicules alimentés à la pile à combustible ne produisent aucune émission nocive d'échappement et peuvent éventuellement permettre à la société de réduire sa dépendance au pétrole.

Intrigué par le projet, lequel permettrait de créer une voiture qui peut accélérer de 0 à 100 kilomètres à l'heure en cinq secondes, **Edward Vermeule**, directeur commercial pour les produits électriques aux Pays-Bas chez T&B, a offert aux étudiants les attaches pour câbles Ty-Rap®, les manchons tressés Bind-It®, les garnitures isolantes thermorétractables Shrink-kon® et les viroles isolées Sta-Kon® de T&B afin de leur permettre de gérer leurs besoins en matière de câblage pour leur voiture.

La voiture a fait ses preuves lors de la course Formula Zero qui s'est déroulée à La Haye, la troisième ville en importance des Pays-Bas. Dans une course à finir contre un go-kart à essence autour d'un circuit de 250 mètres, l'équipe de Delft a remporté la compétition par quelques dixièmes de seconde seulement. La course Formula Zero fait partie d'une série de démonstrations et de courses de championnats entre les meilleures universités de partout dans le monde. **P**



Les étudiants de la Technical University of Delft aux Pays-Bas photographiés avec leur voiture de course à haut rendement alimentée à la pile à combustible, la Forze III. Sur la photo (de gauche à droite) : Matthijs Koorneef, ingénieur de l'équipe; Koen Lubbers, directeur de l'équipe; Hielke Wesdorp, directeur technique de l'équipe; Edwin de Kreij, ingénieur en chef de l'équipe; Edward Vermeule, directeur commercial régional chez T&B Pays-Bas.

L'établissement de Caribe célèbre les 40 ans de service de l'employé, Luis Marcano

Luis Marcano, superviseur de production pour l'établissement T&B de Porto Rico, est là pour y rester. Luis travaille pour T&B depuis 40 ans et il ne s'attend pas à partir bientôt pour la retraite.

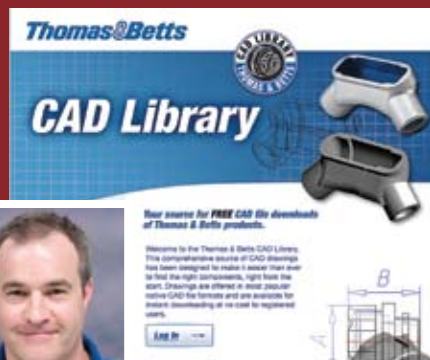
Pour commémorer le dévouement de Luis chez T&B, l'établissement a prévu un déjeuner traditionnel portoricain pour environ 225 employés. Tous les employés qui ont plus de cinq ans de service ont été reconnus lors de cet événement. Lorsqu'**Elizabeth Diaz**, directrice des ressources humaines de l'établissement, a commencé le décompte, elle a découvert que près de 75 pour cent des employés de Caribe ont entre 10 et 40 ans de service dans l'entreprise et dans l'ensemble, ils totalisent près de 3 000 ans de service.



Les employés de Caribe ont célébré près de 3 000 années de service chez T&B. À droite : Luis Marcano, superviseur de production pour l'établissement T&B de Porto Rico.

Lors de la célébration, **Tim Coates**, vice-président des opérations électriques, **Joanna Donati**, gestionnaire supérieure des ressources humaines, **José Rodriguez**, directeur des opérations de Caribe et Elizabeth Diaz, ont reconnu Luis de façon spéciale et ils ont remercié tous les employés pour leur fidélité et leur dévouement à l'entreprise. **P**

Lancement de la nouvelle bibliothèque CAO en ligne




Gary Clarke

T&B a récemment lancé une nouvelle bibliothèque de conception assistée par ordinateur (CAO) en ligne permettant aux utilisateurs de visualiser et de télécharger des dessins CAO en 2D et 3D des produits T&B les plus populaires. Le logiciel CAO permet aux architectes, aux ingénieurs et aux techniciens de préparer des dessins rapidement et avec précision tout en offrant la souplesse de modifier ceux-ci avec un minimum d'effort.

«Notre nouvelle bibliothèque CAO est à la fine pointe de la technologie», a remarqué **Gary Clarke**, directeur de groupe, conduites et raccords chez T&B. «Il permet à nos clients d'économiser temps et argent en insérant des dessins de nos produits éminemment spécifiables directement dans leurs applications CAO. Pour T&B, cette bibliothèque CAO servira de spécialiste des produits, au travail tous les jours, 24 heures sur 24».

À l'heure actuelle, la bibliothèque contient environ 3 000 produits de conduites et de raccords, ainsi que des boîtes de parquet et d'autres produits sont ajoutés toutes les semaines. Les produits de charpente métallique seront ajoutés à une date ultérieure. Les recherches ont démontré que lorsqu'un client utilise un téléchargement CAO dans son dessin, la probabilité d'achat du produit est de 85 pour cent.

La bibliothèque est disponible pour les utilisateurs inscrits et elle est accessible par le biais du site Web corporatif www.tnb.com/cadlibrary. 

Toute une vie de dévouement : Jaap Pierneef prend sa retraite après 45 ans

Van Lien fabrique une grande gamme de produits d'éclairage de secours depuis plus de 50 ans. Pendant plus de 37 ans, **Jaap Pierneef**, chef d'équipe de l'établissement



Jaap Pierneef (centre) en compagnie de Chuck Treadway et de Dominic Pileggi.


de Barendrecht aux Pays-Bas, a été un employé dévoué. Lorsque Jaap a commencé à travailler à titre d'électromécanicien chez Thomas & Betts en 1975, il n'avait que 14 ans.

«Jaap est l'une des personnes les plus disciplinées et les plus diligentes que j'ai connues», a dit **Frans Waaijers**, directeur des opérations. «Il a toujours démontré d'excellentes aptitudes en matière de leadership et d'esprit d'équipe. Dans l'ensemble, c'est un individu prévenant, emphatique et un

travailleur acharné et déterminé.»

«Lorsque j'ai commencé à travailler chez T&B, je ne croyais jamais que je serais encore là après toutes ces années», a dit Jaap. «Je m'y suis fait beaucoup d'amis

et le travail avec mes collègues va me manquer. Ça a tout simplement été ma vie. Cela demandera beaucoup d'adaptation, mais il est temps que je sorte ma canne à pêche et que je profite du plein air».

Dominic Pileggi, président-directeur général et **Chuck Treadway**, président et directeur de l'exploitation, ont reconnu les réalisations de Jaap lors d'une récente visite de l'établissement. 

T&B Access est désormais bilingue




À titre de lien entre les fabricants et les utilisateurs finaux, les distributeurs doivent répondre rapidement lorsque les clients ont besoin de renseignements.

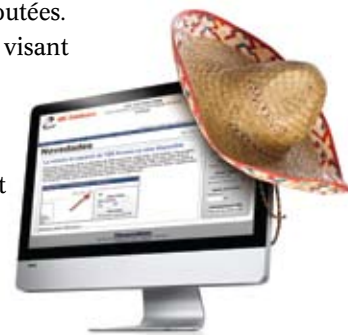
Afin d'aider nos distributeurs à répondre en temps opportun, T&B a lancé son premier portail libre-service sur le Web pour les distributeurs en 1997. Seulement 19 commandes ont été traitées le premier mois.

Aujourd'hui, lorsqu'ils utilisent T&B Access, les distributeurs peuvent connaître la disponibilité des stocks, les prix, soumettre des demandes, vérifier et confirmer des calendriers de livraison, recevoir des données de repérage et plus encore. Des milliers de transactions sont traitées quotidiennement à l'aide de T&B Access.

T&B Access a récemment été amélioré grâce aux nouveaux atouts et aux caractéristiques élargies conçus pour être informationnels et conviviaux. Parmi les ajouts, le site est désormais multilingue, offert en anglais, en espagnol et en français. À mesure que T&B Access évoluera, d'autres langues seront ajoutées.

«Ces améliorations tiennent compte de notre engagement visant à ce que ce soit 'facile de faire des affaires avec nous'», a dit **Wes Latham**, analyste du soutien informatique du commerce électronique.

«Les distributeurs ont le choix des marques qu'ils décident de vendre», a dit **Woody Savage**, directeur e-Commerce pour les produits d'électricité chez T&B. «Plus nous faisons en sorte qu'il soit facile pour le personnel de distribution de travailler avec T&B, plus il est probable que nous attirions leur commerce». 

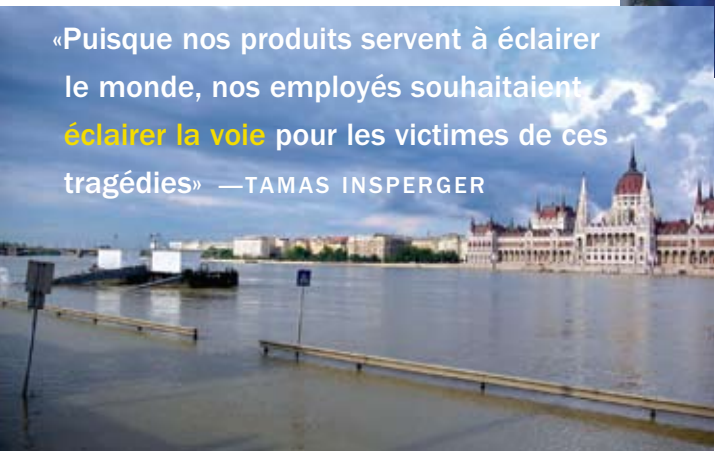


L'établissement T&B de Kecskemét intervient avec **rapidité** et **compassion** lors de crises locales

2010 a été une année de drames et de tragédies pour le peuple de la Hongrie. Tout d'abord, en mai, des pluies torrentielles ont engendré des inondations massives dans le nord-est de la Hongrie, forçant des milliers de personnes hors de leur maison et engendrant des millions de dollars en dommages. Tout juste quelques mois plus tard, une partie de l'ouest de la Hongrie a été dévastée lorsque les murs de rétention d'un réservoir d'une usine d'aluminium ont cédé, déversant un mélange toxique de déchets industriels dans trois villages.



«Puisque nos produits servent à éclairer le monde, nos employés souhaitent **éclairer la voie** pour les victimes de ces tragédies» —TAMAS INSPERGER



Dans la foulée de ces catastrophes, les employés de l'établissement T&B de Kecskemét – situé à environ 90 kilomètres (55 milles) de Budapest – ont uni leurs forces pour amasser des fonds pour les victimes. Les sommes

Sont photographiés ci-dessus, quelques employés de Kecskemét qui ont amassé des fonds pour les victimes d'inondation en Hongrie (de gauche à droite) : Róbert Vakulya, Ildikó Mészáros, Józsefné Nemes, Józsefné Kis, Ferenc Szántai Kis, Imréné Fazekas, Józsefné Ónodi, Melinda Horváthné Jakab, Ildikó Konfár, Anita Dunai, Sándorné Csöndör, Imre Gábor, Jánosné Mészáros, Anna Vácziné Sóti et Gabriella Szabó.

amassées ont été envoyées à l'un des villages endommagés.

«Puisque nos produits servent à éclairer le monde, nos employés souhaitent

éclairer la voie pour les victimes de ces tragédies», a dit **Tamas Insperger**, directeur de l'établissement de Kecskemét.

«Nous sommes extrêmement fiers de nos employés qui se sont unifiés et

qui se sont montrés très soucieux pour leurs compatriotes», a dit **Peter Elias**, directeur des ressources humaines, Hongrie.

Notre établissement de Kecskemét compte 240 associés qui fabriquent les attaches pour câbles Ty-Rap®, Ty-Fast® et Catamount® et qui assemblent des cartes de circuits imprimés utilisées dans les systèmes d'éclairage de secours de marque Endurance™, DayLite™ et Bulkhead™ de T&B. **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 :

Craig Bolton, Danielle Bouchard, Suzanne Bouchard, André Boudreau, Jason Brown, John Castany, Elizabeth Diaz, Sue Graham, Sophie Hamel, Tony Kolznak, Heberto Lara, Gisele Leboeuf, Sylvie Letual, Bill Licht, Inderjit Matharu, Dan Michaelis, Jim Palmer, Beverly Pas, Carole Poirier, Judy Rawles, Sandro Schwarz, Stephan Seelaar, Dan Serrao, Andrea Theiner, Janice Thomas et Gary Wetherhold.

Thomas & Betts

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

Copyright 2011 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
e-mail: Powerline@tnb.com
fax: (901) 252-1306

Retrouvez le magazine en ligne sur :
myconnection.tnb.com