

powerline

Hiver 2008-2009

Votre connexion avec les employés Thomas & Betts du monde entier



Tenir notre promesse en construisan

Dans les périodes difficiles comme dans les périodes fastes, Thomas & Betts est demeuré un leader sur les marchés des matériaux électriques, des équipements de chauffage, ventilation et climatisation, des appareils d'éclairage d'urgence et des structures de transmission d'électricité. Nous y sommes arrivés en misant sur l'amélioration continue. Aujourd'hui, la situation n'est pas différente. Alors que le climat économique de l'année 2009 promet de ressembler à des montagnes russes, T&B va de l'avant en prenant des mesures décisives pour améliorer sa planification stratégique et créer une culture interne basée sur le nous.

« Nous avons de grandes marques, un excellent service et un personnel formidable », déclare Dominic Pileggi, président-directeur général de T&B.

« Nous devons créer une culture basée sur le NOUS, afin de profiter au maximum de nos ressources et de nos capacités. »

- Dominic Pileggi

« Cependant, afin de tenir notre promesse, chaque membre de notre équipe doit comprendre son rôle pour arriver au succès de tous. En d'autres mots, nous devons construire une culture interne basée sur le *Nous* et

promouvoir le sens de l'engagement chez tous les employés. »

Qu'est-ce qu'une culture interne basée sur le « Nous » ? Selon M. Pileggi, c'est une organisation où chaque employé connaît les objectifs collectifs à atteindre, les moyens pour y arriver et son rôle dans cette stratégie. Une culture basée sur le « Nous » est un environnement dans lequel tous les membres de l'équipe T&B sentent qu'ils sont importants, qu'ils peuvent librement exprimer leurs idées à leurs collègues et à la direction.

« Nous avons beaucoup d'exemples où nous avons créé une culture basée sur le *Nous* dans un petit groupe ou dans une usine », ajoute M. Pileggi. « Aujourd'hui, nous devons appliquer cette expérience à l'échelle de notre entreprise mondiale, afin de profiter au maximum de nos ressources et de nos capacités. »

Il faut d'abord comprendre

Pour lancer ce processus d'alignement de la culture interne et des stratégies de T&B, M. Pileggi a consulté environ 60 personnes de différentes branches de l'organisation, afin de connaître leurs opinions sur les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de T&B (analyse FFOM).

Cette analyse a passé en revue les « cinq grands éléments de notre stratégie » :

- Croissance : Que doit faire T&B pour connaître une croissance rentable à l'échelle mondiale?
- Capacité organisationnelle : Disposons-nous des bonnes personnes ayant les bonnes compétences aux bons postes?
- Productivité : Pouvons-nous encore améliorer la gestion de nos activités d'exploitation et de nos coûts?
- Gestion de chaîne logistique : Pouvons-nous transformer notre chaîne logistique en avantage concurrentiel?
- Technologie : Est-ce que nos systèmes informatiques constituent une arme efficace pour lutter contre la concurrence?

Pour nous assurer que les participants puissent s'exprimer librement, nous avons demandé à la firme de consultants organisationnels J.C. Jones & Associates de diriger cette consultation initiale. Toutes les réponses sont demeurées strictement confidentielles et l'équipe de M. Pileggi n'a reçu que des compilations des opinions recueillies.

Les résultats de l'enquête ont démontré que l'héritage historique de T&B basé sur des marques solides et l'excellence de notre service aux clients, ainsi que de nos relations avec eux, constituent les principales forces de notre organisation. Par contre, le manque de redevabilité, une certaine complaisance et des communications internes déficientes constituent nos principales faiblesses.

« Ces résultats indiquent clairement que l'enquête a été soigneusement menée et qu'elle a été sérieusement exécutée », déclare M. Pileggi. « Même si nous n'avons pas aimé tout ce que nous avons appris, il nous fallait une évaluation honnête de notre activité et de notre stratégie avant de prendre des décisions et de nous engager sur la voie de changements efficaces. »

Huit grandes initiatives déjà en cours de réalisation

Les processus d'analyse FFOM a rapidement donné naissance à huit projets de haut niveau, appliqués à l'échelle de toute l'entreprise, couvrant les aspects suivants de notre activité : capacité organisationnelle, processus d'acquisition, croissance mondiale, communications internes, gestion de chaîne logistique mondiale et approvisionnements, amélioration continue et gestion efficace, supériorité des technologies informatiques et gestion du capital de travail.

Selon les consultants J.C. Jones & Associates, ces initiatives majeures ont des applications partout dans l'entreprise et peuvent avoir des effets importants.

t une culture basée sur le « Nous »



George Wright, directeur de l'usine T&B de Byhalia (Missouri), discute avec un groupe d'employés sur la sécurité, sur les gains et pertes de qualité et de productivité, ainsi que sur le partage des ressources.

« Afin que toutes ces initiatives puissent être gérées, nous devons trouver des collaborateurs qui se chargeront personnellement de ce processus et qui travailleront avec une petite équipe pour identifier des objectifs principaux et élaborer des plans d'action à échéances spécifiques pour atteindre ces buts », déclare M. Jones. « C'est ce que nous avons fait et les équipes sont déjà à l'œuvre. »

Au début, ces équipes ont pour but d'identifier les problèmes/obstacles d'amélioration, établir des objectifs réalistes et élaborer des plans d'action à court et long terme, en mesure de conduire T&B à un niveau supérieur dans chaque domaine.

« Le travail de ces équipes ne fait que commencer », déclare M. Pileggi. « Les progrès réels seront vraiment visibles uniquement lorsque les plans seront finalisés, lorsque les ressources seront définies et lorsque les initiatives seront mises en place dans toutes les unités mondiales du groupe T&B. »

« Nous demandons à tous nos employés de croire qu'il est toujours possible de faire mieux », poursuit M. Pileggi. « Nous ne désirons pas régler nos problèmes avec un second Bing Bang. Nous cherchons des façons d'améliorer nos processus et de mettre en œuvre des changements culturels nous permettant d'enregistrer chaque jour de petites victoires. »

Réintroduction des principes directeurs

Une partie des efforts de transformation de T&B visera à réintroduire la mission, la vision et les principes directeurs de l'entreprise, ainsi qu'à définir les comportements favorisant ces principes directeurs (voir page 4).

« Nos principes directeurs sont des guides qui définissent les types de comportements que nous valorisons dans notre organisation », ajoute M. Pileggi. « Ils ne doivent pas simplement proclamer ce que nous désirons être. Ils doivent être une illustration écrite de ce que nous sommes. Nous les réintroduisons maintenant, conjointement avec le lancement de huit initiatives stratégiques réaffirmant que nos stratégies et notre culture ne doivent jamais être séparés si nous désirons vraiment demeurer des leaders. »



Des employés de l'usine T&B de Jonesboro (Arkansas) discutent des actions ouvertes/nouvelles qui procureront les ressources et l'appui nécessaires aux activités de Carlon.

Tout au long de l'année 2009, tous les employés de Thomas & Betts seront régulièrement informés sur les objectifs, les stratégies et les initiatives de l'entreprise. Les employés qui ont des questions ou qui souhaitent partager des commentaires sont invités à contacter leur superviseur, l'équipe éditoriale de powerline à powerline@tnb.com ou Jeff Jones à jjones@jcjones.com.



Principes directeurs

- Nous nous traitons les uns les autres avec respect.
- Nous comprenons les besoins des clients.
- Nous avons un engagement d'excellence opérationnelle, ainsi que de santé et sécurité au travail.
- Nous sommes déterminés à continuellement nous améliorer.
- Nous traitons les clients et les fournisseurs comme des partenaires.
- Nous appliquons des stratégies financières saines.
- Nous encourageons la créativité et l'innovation.
- Nous avons soif de victoires et nous aimons le risque, sans jamais être imprudents.
- Nous encourageons la confiance et les communications ouvertes.
- Nous sommes la référence.

L'usine de structures d'acier de Lancaster vise haut avec sa nouvelle expansion

Grâce à sa toute nouvelle expansion, l'usine de structures d'acier T&B de Lancaster (Caroline du Sud) se place en excellente position pour atteindre de nouveaux sommets dans le secteur de l'acier et augmenter sa production d'au moins 20 %.

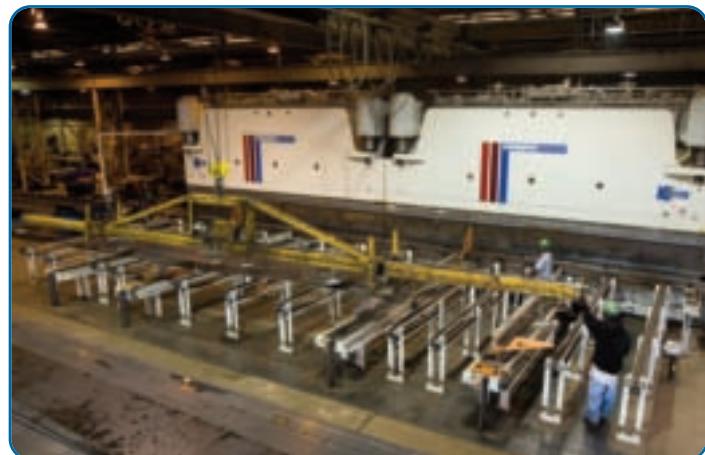
Sur le site même où des tours de transmission en treillis étaient produites il y a plusieurs années, l'usine de Lancaster a installé une nouvelle table de découpage avec torches au plasma à trois têtes, une presse tandem de 750 tonnes, une machine à souder les joints longue de 55 pieds et divers équipements de manutention.

L'équipe de projet responsable de cette expansion était dirigée par Ron Bartels, ingénieur senior de l'usine de structures d'acier T&B de Hager City (Wisconsin). Elle se composait principalement d'employés de Lancaster, appuyés de quelques représentants du siège.

Le fait que les membres de l'équipe étaient basés sur trois sites différents ne les a pas empêchés d'avancer énergiquement. L'équipe s'est réunie hebdomadairement avec l'aide d'un logiciel de réunions à distance et des équipements de téléconférence. Grâce à l'agrandissement du bâtiment principal hors de la structure actuelle, l'équipe a pu planifier un processus détaillé d'installation et minimiser les répercussions négatives de ces travaux sur les équipements actuels de production.

La pièce d'équipement la plus massive et la plus impressionnante est sans conteste la nouvelle presse tandem de 750 tonnes. Elle peut non seulement fabriquer des plaques d'acier plus longues, mais aussi réaliser des plis deux fois plus profonds que l'ancienne presse, ce qui permet d'augmenter la taille des tours de transmission fabriquées et de produire dans le futur un plus grand nombre de tours.

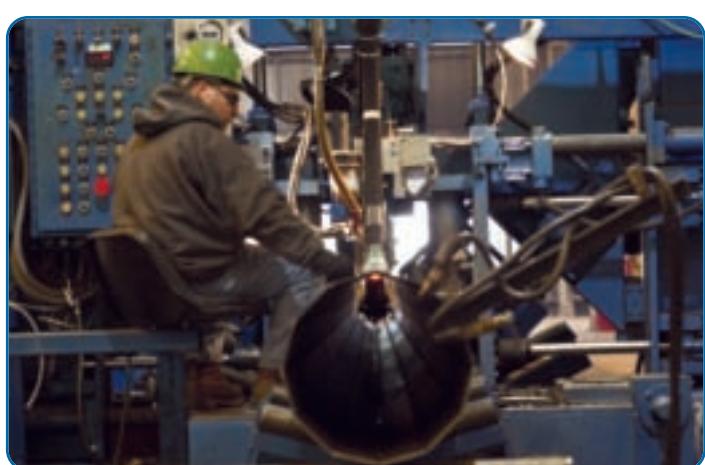
« Grâce à une étroite collaboration entre tous, à nos réunions hebdomadaires et à nos communications régulières, nous avons terminé cette expansion à temps, conformément au budget et avec un minimum d'inconvénients pour nos clients », déclare Dave Fitzgibbons, directeur de l'usine de Lancaster.



La nouvelle presse en opération.



Des sections tubulaires fraîchement formées dans la nouvelle presse, en attente de passer dans la nouvelle jointeuse longue. La section formée passe de la presse à la jointeuse longue sur une table de transfert conçue et construite par des employés de T&B.



Jeff Sigman surveille la nouvelle soudeuse de joints pour vérifier la qualité des soudures.



Il y a 50 ans,
Thomas & Betts
a révolutionné le
secteur des câbles
électriques en lançant
le serre-câbles Ty-Rap®.

Aujourd'hui, Ty-Rap demeure encore un leader sur le marché mondial des serre-câbles.

D'abord mis au point pour solutionner le problème de l'arrimage de centaines de pieds de câbles dans les avions commerciaux, les serre-câbles Ty-Rap sont aujourd'hui présents presque partout, depuis l'intérieur des bolides Nascar jusqu'aux petites remises des cours d'école. Dotés d'un système d'auto-fixation et quasi indestructibles, les serre-câbles Ty-Rap ont une conception révolutionnaire, constituant un bel exemple de l'ingéniosité américaine en solutionnant un problème complexe avec une technologie simple.

L'inventeur du serre-câble Ty-Rap, Maurus C. Logan, a travaillé chez Thomas & Betts pendant de nombreuses années et a terminé sa carrière au sein de l'entreprise au poste de vice-président, recherche et développement. Durant toutes ces années au service de Thomas & Betts, il a contribué au développement et à la commercialisation de plusieurs produits Thomas & Betts très populaires. M. Logan est décédé en novembre 2007, à l'âge de 86 ans.



Maurus Logan, inventeur du Ty-Rap

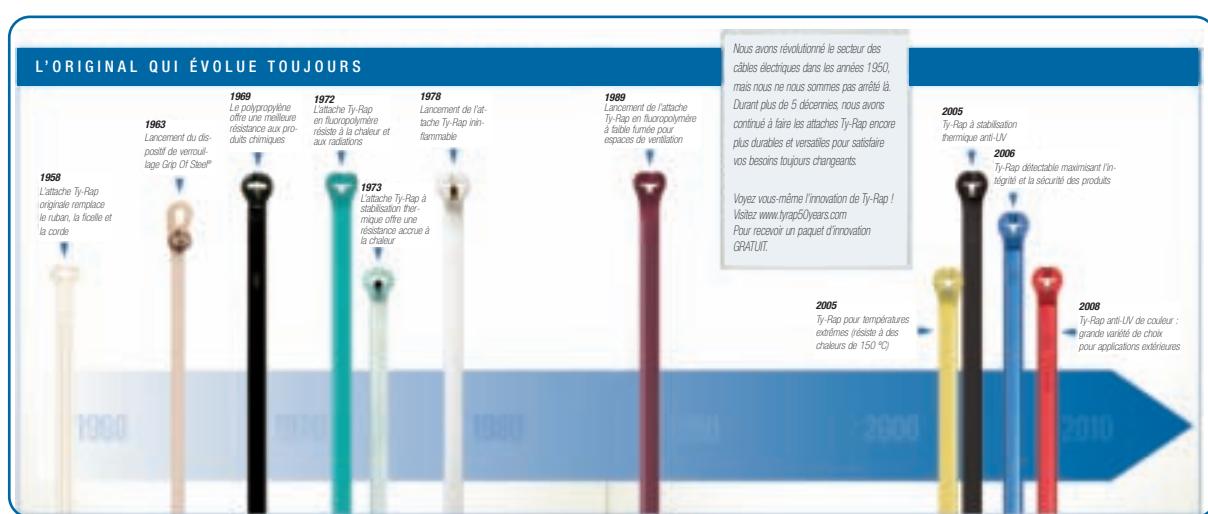
« Mon père n'a pas étudié pendant de nombreuses années, mais c'était la personne la plus ingénieuse que j'aie jamais rencontrée », déclare Robert Logan, fils de Maurus. « Il ne se contentait jamais de la manière habituelle de faire les choses et cherchait toujours à tout améliorer. L'invention du serre-câble est un excellent exemple de son travail. »

En ce qui concerne le serre-câble, l'idée géniale lui est venue lorsqu'il visitait une chaîne d'assemblage d'avions Boeing en

1956. Le câblage d'un avion constituait une tâche extrêmement ardue et fastidieuse, avec des milliers de pieds de fils électriques étalés sur des feuilles de contreplaqué de 50 pieds de long et retenus en place par des cordes tissées en nylon revêtues de cire et soigneusement nouées. Chaque nœud devait être serré en enroulant le cordon autour du doigt, ce qui causait souvent des entailles aux doigts jusqu'à ce que les ouvriers développent de la « cale » aux endroits stratégiques. M. Logan était convaincu qu'il était possible de trouver une façon plus simple d'accomplir ce travail important.

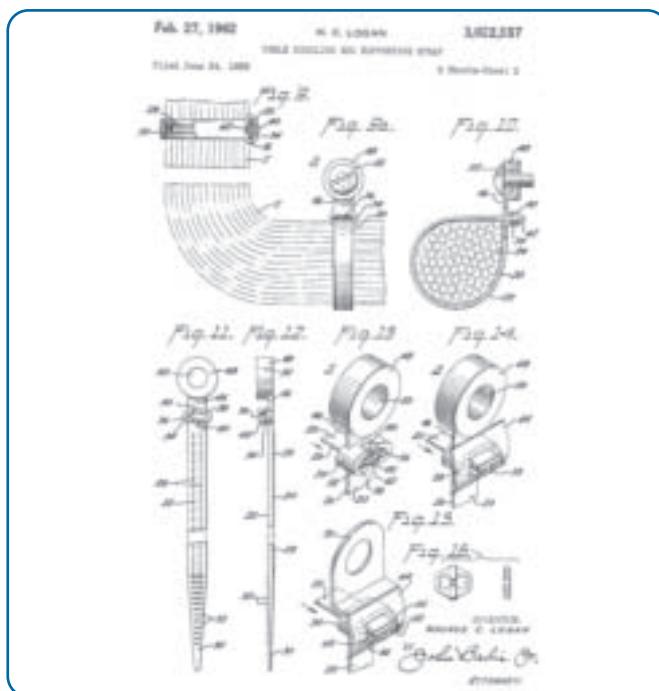
Pendant les quelques années qui ont suivi, M. Logan a essayé divers outils et matériaux. C'est finalement le 24 juin 1958 que la demande de brevet du très durable et très facile d'emploi serre-câble Ty-Rap a été soumise. Le reste fait partie de l'histoire.

Aujourd'hui, Thomas & Betts offre plus de 500 variétés de serre-câbles Ty-Rap et Catamount.



Grâce à des innovations continues, les solutions Ty-Rap ont toujours évolué.

ses 50 ans!



Croquis Ty-Rap accompagnant la demande de brevet de Maurus Logan.

« Depuis 50 ans, les attaches Ty-Rap sont devenues un élément indispensable de notre vie quotidienne », déclare Dominic Pileggi, président-directeur général de T&B. « C'est un excellent exemple de la façon dont notre soutien à l'innovation peut produire des dividendes pendant de nombreuses années. Nous continuons encore à réinventer le serre-câble Ty-Rap et depuis quelques années, nous avons lancé une grande variété de versions à usage spécialisé, notamment des attaches détectables pour l'industrie alimentaire. »

Personne n'a jamais pu surpasser le savoir-faire technique des ingénieurs Thomas & Betts...

câble original, toujours le meilleur sur le marché, afin de l'adapter à de nouvelles applications. Parmi les plus récentes innovations, il convient de mentionner le très solide mécanisme de verrouillage « Grip of Steel® », une stabilisation contre les UV procurant une durabilité accrue dans les applications à l'extérieur, des composés détectables permettant une utilisation dans le secteur alimentaire et des matériaux résistant à de très hautes températures pour applications dans les environnements très difficiles.

Depuis cinq décennies, T&B continue à œuvrer pour que les serre-câbles Ty-Rap soient plus solides et plus polyvalents. Aujourd'hui encore, la marque Ty-Rap est synonyme d'excellence et d'innovation dans le domaine de la gestion de câbles.

Même si plusieurs ont essayé de nous imiter, personne n'a pu surpasser le savoir-faire technique des ingénieurs Thomas & Betts, lesquels continuent à améliorer le serre-



Les attaches à queue séparable par torsion Catamount® remportent un prix IMARK

Le dernier né de la famille de serre-câbles T&B reçoit déjà les félicitations d'organisations prestigieuses.

IMARK, un groupe de marketing réunissant 172 distributeurs indépendants de matériel électrique couvrant tous les États-Unis, a remis à T&B le prix *Product Select* pour les serre-câbles à queue séparable par torsion Catamount®, lors d'une importante conférence de marketing du groupe qui a eu lieu à Chicago. Plus de 1 000 membres IMARK ont assisté à l'événement, ce qui constitue une participation record. Ces participants ont évalué les stands des exposants, en notant les produits et les services selon leur valeur potentielle auprès de leur propre entreprise et de leurs clients.

Les serre-câbles à queue séparable par torsion Catamount® sont parfaits pour les installations à espace limité ne permettant pas d'insérer un outil coupe-queue.

Lorsqu'elle est installée, la longueur excédentaire de cette attache peut être enlevée sans aucun outil, simplement en pliant et tournant la queue, ce qui ne laisse aucun rebord coupant.

Avec un chiffre d'affaires combiné de plus de 8 milliards de dollars, les membres du groupe IMARK constituent la deuxième plus grande entité de distribution de matériel électrique aux États-Unis.

Catamount®

T&B continue à briller face à la concurrence avec des prix prestigieux de distribution

Border States, l'un des 10 plus grands distributeurs nationaux, nomme T&B « fournisseur de l'année »

T&B a remporté le prestigieux prix « Fournisseur de l'année – Excellence opérationnelle » décerné par Border States Electric (BSE), le 10^e plus grand distributeur indépendant de matériel électrique aux États-Unis.

Fondée en 1952 et appartenant à ses employés, la société Border States est un distributeur basé à Fargo (Dakota du Nord) ayant un vaste réseau de succursales couvrant 14 États et le nord du Mexique.

L'un des grands principes de BSE est de chercher à croître en soignant sa clientèle. Pour BSE, il est donc évident que l'excellence opérationnelle et des solutions logistiques supérieures sont des facteurs essentiels de succès. C'est sans doute pour cela que T&B est un fournisseur privilégié pour cette entreprise en croissance.

Selon BSE, T&B a toujours offert un support opérationnel de qualité exceptionnelle à BSE et à ses clients, notamment avec des réapprovisionnements rapides, fiables et sans erreur.

« Être nommé *Fournisseur de l'année* par Border States, c'est vraiment une belle réussite », affirme Jim Feeney, vice-président des ventes de produits électriques aux États-Unis. « Ce sont de formidables clients et nous nous efforcerons de maintenir ce partenariat pendant de nombreuses années. »

Pour devenir fournisseur de l'année, T&B doit :

- Offrir constamment un niveau élevé de support selon une grande variété d'indicateurs et de critères;
- Offrir un service à la clientèle de qualité supérieure et des livraisons à temps;
- Avoir des relations sans complication avec ses clients;
- Offrir un excellent service;
- Avoir une gestion des stocks très efficace et faire montre d'un véritable esprit de partenariat.



Ned Camuti, président de la division électrique de T&B aux États-Unis; Brian Becker, vice-président des finances chez Border States; Jim Feeney, vice-président des ventes chez T&B, et Matt Eddleman, vice-président des relations avec les fournisseurs chez Border States.

Horizon Solutions, grand distributeur d'équipements électriques du Nord-est, nomme T&B « Fournisseur de l'année »

Horizon Solutions, une entreprise familiale de distribution d'équipements industriels et électriques ayant des racines remontant à 1885, a nommé Thomas & Betts fournisseur d'équipements électriques de l'année 2007. La société Horizon a été créée suite à la fusion de trois distributeurs : Holmes Distributors de Portland (Maine), Oakes Electric de Holyoke (Massachusetts) et RERO Distribution de Rochester (New York). Ces trois entreprises régionales de premier plan avaient déjà une longue tradition. C'était la première fois que la société Horizon remettait ce prix.

Le fournisseur de l'année a été choisi selon les critères suivants :

- Une couverture efficace de tous les sites Horizon;
- Une excellente exécution des initiatives soutenues par l'entreprise;
- Un appui solide du siège social;
- De solides programmes de conversion.



Quatre dirigeants d'Horizon : Dick Wilson, Jim Newton, Peter Roby et Bert Andrews.

en concurrence, en remportant tuteurs de tout le continent

T&B nommé « Fournisseur de l'année » par le grand distributeur national WESCO

WESCO International, un grand distributeur national de produits électriques basé à Pittsburgh (Pennsylvanie) a nommé T&B au titre de « Fournisseur de l'année ». WESCO exploite plus de 400 succursales offrant des services complets et compte 7 000 employés desservant plus de 110 000 clients dans le monde entier pour un chiffre d'affaires annuel dépassant les 6 milliards de dollars.

T&B a reçu ce prix lors de la Conférence annuelle de marketing WESCO, laquelle réunissait plus de 500 cadres commerciaux de plus de 300 fournisseurs. Outre ce « grand prix » prestigieux, T&B a remporté d'autres belles récompenses :

- Meilleur système de planification des ventes chez un fournisseur – Ce prix reconnaît la planification soignée des activités de vente chez T&B, notamment lors des promotions spéciales au sein des succursales WESCO dans tout le pays.
- Meilleure expansion de marché verticale sur le marché de la construction.

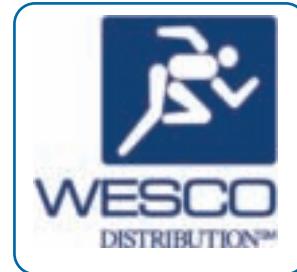
T&B a également participé à la première « Conférence de formation avec exposition commerciale WESCO », laquelle a eu lieu avant la conférence de marketing. Lors de l'exposition commerciale, T&B a remporté d'autres prix :

- Meilleur exposant;
- Meilleur stand;
- Meilleur équipe de stand et;
- Meilleurs cadeaux promotionnels, uniques et efficaces.

« Nous avons travaillé très fort pour accroître notre présence dans les succursales WESCO de tout le pays », déclare Jim Feeney, vice-président des ventes de produits électriques aux États-Unis. « Ces prix sont la preuve de l'excellent travail des membres de l'équipe de ventes et commercialisation WESCO, y compris Peter Feruglio, directeur des comptes nationaux, WESCO; Angelo Dombrowski, Kelly Cannon, Paul Berthold et Denny Murphy, représentants commerciaux dans la région Mid-Atlantic; John Archer, directeur du groupe des produits de construction et son équipe; Matt Williard et Dan Michaelis; Jon Gardner, directeur du groupe des produits industriels; Gretchen Boyer de l'équipe de marketing, ainsi que Eric Hull, des ventes à Carlon.



De gauche à droite : John Engel, directeur général de WESCO; Ned Camuti, vice-président des équipements électriques chez T&B; Peter Feruglio, directeur des comptes nationaux T&B; Jim Feeney, vice-président des ventes chez T&B; Gashaw Abede, directeur des relations avec les fournisseurs, WESCO.



Jon Gardner, directeur du groupe des produits industriels chez T&B, parle avec des vendeurs WESCO de la façon dont T&B résout leurs problèmes et ceux de leurs clients grâce à des produits novateurs, une formation efficace et de bons supports de marketing.

T&B est choisi comme partenaire de marketing AD de North Coast Electric

Thomas & Betts a été choisi par North Coast Electric Company, membre première classe d'Affiliated Distributors, à titre de partenaire de marketing principal pour la deuxième moitié de 2008; recevant la meilleure note d'efficacité et de participation commerciale.

North Coast Electric Company exploite 38 sites et affiche un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de dollars. Affiliated Distributors (AD) est le plus grand groupe de marketing et de vente en gros en Amérique du Nord, avec un réseau comptant plus de 530 distributeurs indépendants et 3 000 sites de vente aux États-Unis et au Canada.

« L'effort conjoint devant être fait pendant les six mois suivants correspond à un programme très intense et mesuré qui produira des résultats avantageux pour T&B et pour North Coast », déclare Tony Aimi, directeur régional des ventes pour les produits électriques dans les États américains du Nord-Ouest. « Notre activité a continuellement augmenté aux cours des dernières années, ce qui nous a permis d'enregistrer une croissance à deux chiffres. C'est la sixième fois que nous sommes choisis fournisseur principal. »



Ci-dessus : Ken Spridgeon, Bob Feagan, Lee Hutchins, Scott Taylor, Tony Aimi, Larry Beach, Randy Vigos, Tim Ray, Jason Hull, John Paul Jones et Gordon Soule.



La gamme de produits de production/transmission d'électricité s'agrandit avec l'acquisition de Homac et Boreal

Thomas & Betts poursuit le renforcement de sa gamme de produits de production/transmission d'électricité avec l'acquisition de la société Homac Manufacturing Company, un entreprise privée occupant une position de leader sur le marché des connecteurs de distribution secondaire d'électricité sous terre, ainsi qu'avec l'acquisition de Boreal Braiding, un fabricant de connecteurs tressés flexibles de qualité supérieure et de connecteurs de terre utilisés dans les installations de commutation, les transformateurs, les applications de mise à la terre et les éoliennes.



Connecteurs de sous-station



Assemblages spéciaux

La technologie et les marques réputées de Homac complètent parfaitement la gamme T&B de produits de distribution d'électricité (Elastimold®, Blackburn®, Hi-Tech™, Joslyn® Hi-Voltage et Fisher-Pierce®). En outre, cette acquisition permet à T&B d'obtenir immédiatement une position de chef de file sur le marché des produits de distribution secondaire.

Boreal Braiding offre des connecteurs tressés uniques qui complètent très bien les gammes T&B de produits de mise à la terre et de chemins de câbles. Les grands connecteurs tressés, également appelés connecteurs de shunt ou barres de bus flexibles, sont couramment utilisés dans le secteur de la production/distribution d'électricité, notamment dans les stations, sous-stations, éoliennes et aux applications où des barres de bus rigides risquent d'être endommagées par les vibrations associées aux courants puissants ou par les mouvements de l'installation elle-même (éoliennes).

Depuis ces acquisitions, T&B a travaillé à l'élimination des redondances dans les activités d'exploitation et les gammes de produits, ce qui a permis d'obtenir une gamme de produits de base mieux ciblée.





MARCHÉS

T&B participe au plus grand événement mondial annuel d'énergie éolienne

L'énergie éolienne est un marché très prometteur pour plusieurs produits électriques et de production/distribution d'électricité fabriqués par T&B. C'est dans ce cadre que T&B a récemment participé à la Conférence et exposition commerciale WINDPOWER 2008 qui a eu lieu cette année au Texas. Avec plus de 770 exposants, WINDPOWER 2008 est le plus grand événement mondial annuel d'énergie éolienne. Les participants ont beaucoup appris sur les succès de ce secteur, ainsi que sur les mesures nécessaires pour que le vent fournisse 20 % de l'électricité consommée aux États-Unis d'ici 2030, un objectif que le Ministère de l'Énergie des États-Unis estime techniquement et économiquement réaliste (www.20percentwind.org).



Promoteurs actifs des solutions WindPower proposées par T&B, on retrouve ici de gauche à droite : Bill Smith, Tom Russ, Brian Shaw, Roger Kuhn, Dan Gardner, Chris Ivanovich, Tim Collins et Dwane Boyd.

Les produits Carlon® sont portés par la vague au centre de distribution de Byhalia

En 2008, le centre de distribution centrale T&B de Byhalia (Massachusetts) a fait l'objet de transformations importantes afin de pouvoir traiter les expéditions de la nouvelle famille de produits Carlon®, de Lamson & Sessions. La « boîte bleue » Carlon est très connue chez les entrepreneurs en électricité et les bricoleurs, qui adorent ses boîtes de prises et d'interrupteurs non métalliques.

En une période d'activité intense de 60 jours, le centre de distribution de Byhalia a absorbé les stocks et le traitement de plus de 1 000 camions de produits Lamson & Sessions/Carlon. L'organisation d'une opération de cette ampleur n'est pas une tâche facile, nécessitant des centaines d'heures de planification et de préparation, des modifications majeures aux systèmes informatiques, des modifications stratégiques aux processus de gestion des stocks et une reconfiguration physique des flux de tâches à Byhalia. Pour faire face à l'augmentation du volume d'activité, le centre de Byhalia a embauché 150 nouveaux employés.

Durant la même période, le centre de distribution jumeau de Byhalia situé à Bromont (Québec) a également ajouté les produits Carlon à son processus de traitement des commandes. Malgré l'augmentation de volume, la productivité a augmenté à Bromont grâce à l'installation d'équipements de reconnaissance vocale, notamment des assistants numériques personnels (ANP), pour transmettre les commandes et les ordres normalement transmis par

équipement radio. L'ANP est porté à la ceinture des employés et permet de préparer les commandes en gardant les mains libres. Les employés peuvent ainsi toujours maintenir leur attention sur les emplacements de stocks.

« L'arrivée des produits Carlon dans notre modèle logistique unique "une commande, une expédition, une facture" permet à T&B de devenir un partenaire encore plus efficace pour les clients de nos distributeurs et renforce encore plus nos relations dans le secteur des produits électriques », déclare Dominic Pileggi, président-directeur général de T&B.

David Dean, vice-président de la logistique et du support clients, ajoute : « Tous nos employés de Byhalia qui ont participé à l'intégration des centres de distribution Lamson sont allés bien au-delà du minimum attendu pour que le travail soit bien fait dès la première fois. Nous pouvons tous être fiers de ce succès. »



« Nous ne faisons jamais les choses à moitié »

Une campagne de marketing SPECtaculaire renforce la position concurrentielle des boîtes de sol Steel City®

La marque Steel City est très connue et très respectée par les entrepreneurs en électricité, chez qui elle désigne les meilleures boîtes de raccordement de tout le marché. Ainsi, lorsque T&B a pris la décision d'agrandir la gamme de boîtes de sol Steel City, c'était évidemment une excellente opportunité de faire de la promotion de marque avec un programme de marketing novateur et ciblé.

« La campagne SPECtaculaire de boîtes de sol avait pour objectif de rejoindre de façon massive les ingénieurs, les entrepreneurs et les distributeurs afin que les boîtes de sol Steel City figurent dans les spécifications des plans de constructions d'édifices commerciaux », déclare Dan Michaelis, chez de produit chez T&B. « Et ça a marché ! Cette approche intégrée nous a permis de rejoindre les personnes visées avec des points de contact multiples. »

La campagne de marketing intégrée comprenait des publicités imprimées, des envois massifs de lettres et de courriers électroniques, ainsi que la mise en place d'un site Web spécial. Le produit vedette de cette campagne fut sans conteste la famille de systèmes de prises de sol Steel City Poke Through pour édifices commerciaux à plusieurs étages. Ces boîtes de sol sont généralement installées après que le béton ait été coulé. Lorsque l'installation est terminée, seul le couvercle demeure visible.

La campagne SPECtaculaire a mis en valeur divers caractéristiques des systèmes Steel City Poke Through, notamment les couvercles entièrement en laiton, une souplesse d'installation convenant aux constructions neuves et aux rénovations, ainsi que les outils de services offerts par Thomas & Betts pour aider les entrepreneurs et les distributeurs.

Le thème général du programme faisait allusion au fait que les couvercles du système Steel City Poke Through sont entièrement en laiton, avec le slogan « Nous ne faisons jamais les choses à moitié ».

La campagne comportait un présentoir de produits qui a remporté le prix de marketing « Meilleur des meilleurs » de la revue TED dans la catégorie marchandisage. La revue TED (The Electrical Distributor) est très connue dans le secteur des produits électriques.



De gauche à droite : Tony Kolznak, chef de marketing de segment; Dan Michaelis, chef de marketing de produit; Judy Rawles, directrice des communications de marketing, et Dan Seidel, directeur de l'usine de Jonesboro (Arkansas), devant le « mur de verre » SPECtaculaire présentant la boîte de sol.



Le présentoir de comptoir avait pour but d'inciter les distributeurs à adopter les boîtes de sol Steel City. Le présentoir rotatif mettait en valeur des boîtes de sol installées sur du carrelage, sur de la moquette et sur une pergola. Un côté était en acrylique transparent pour permettre aux visiteurs de voir la partie du produit qui se trouve sous le sol après son installation.

T&B présente à Dubaï les dernières innovations du secteur énergétique

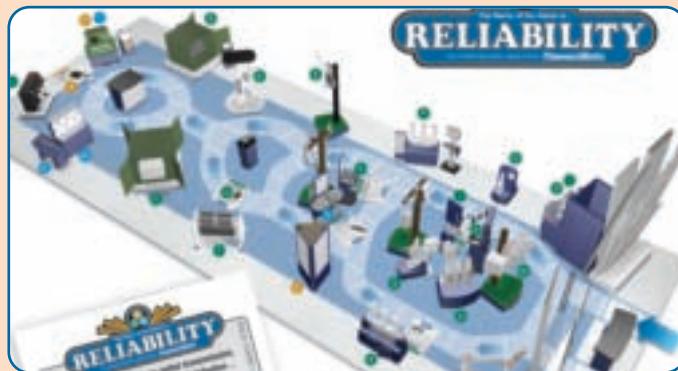
Thomas & Betts a renforcé sa présence au Moyen-Orient en participant au Middle East Electricity Trade Show qui a eu lieu à Dubaï (Émirats arabes unis), le plus grand événement de ce type au monde dans de ce secteur énergétique. Réunissant plus de 900 exposants de 55 pays, cette exposition est très fréquentée par les fabricants du Moyen-Orient et du monde entier.

« Nous avons adopté une approche à deux niveaux, afin d'avoir de précieux espaces privés à l'étage pour des rencontres avec les clients », déclare Mike Bodington, directeur du marketing et des ventes T&B pour l'Europe, le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Asie. « Nous avons également présenté plusieurs marques reconnues en Arabie Saoudite, notamment Kaufel®, VanLien, Furse® et Steel City®. »

Ce qui compte, c'est la fiabilité

Lorsque le groupe des produits T&B de production/distribution d'électricité a décidé de participer une fois de plus au plus important événement du secteur de la production/distribution d'électricité organisé par ComEd à Chicago, la Ville des vents, il a choisi d'avoir un stand vraiment unique. Appliquant une approche thématique « The Name of the Game is Reliability » (c'est qui compte au jeu, c'est la fiabilité), le stand était construit autour d'un jeu interactif permettant aux visiteurs de voir tous les aspects de l'exposition, laquelle présentait tous les produits T&B, notamment les marques Elastimold®, Homac™, Joslyn Hi-Voltage™, Fisher Pierce®, Hi-Tech® et Blackburn®.

Cet événement vise à aider tous les professionnels de transmission/distribution à améliorer leur rendement professionnel et porte exclusivement sur ces volets de transmission/distribution d'électricité. Cet événement biennuel a réuni plus de 7 000 visiteurs professionnels et 350 entreprises exposantes.



Voici le plan du « jeu de transmission d'électricité » qui a constitué le thème du stand du groupe des produits de transmission/distribution d'électricité T&B, lequel a reçu plus de 1 600 visiteurs.

L'usine T&B du Canada obtient sa recertification ISO

T&B Canada a obtenu sa recertification ISO (International Standards Organization), valable trois ans. Cette recertification est le fruit d'une vérification soignée du Quality Management Institute, qui a dirigé l'inspection de toutes les installations d'Iberville pour garantir le respect de toutes les normes internationales et de toutes les procédures en vigueur.

« Cette recertification démontre que le siège de T&B est déterminé à soutenir nos objectifs stratégiques de qualité et d'amélioration continue », déclare Nathalie Pilon, présidente de la division canadienne de T&B. « Je désire remercier tous nos vérificateurs internes pour leurs efforts de préparation de cette inspection externe. »

Fondée en 1947, l'ISO est une agence internationale encourageant le développement de normes internationales afin de faciliter les échanges de biens et services dans le monde.

Les lampes Red•Dot® Post Sconce Light brillent dans l'émission télévisée Take Home Handyman

Les lampes Red•Dot® Post Sconce Light fabriquées par T&B ont récemment été la vedette de l'émission de télévision *Take Home Handyman*, animée par Andrew Dan-Jumbo, lequel présente divers trucs pour aider les propriétaires de maison à effectuer diverses réparations.

Les lampes Post Sconce Light ont été installées dans le cadre d'un projet de rénovation extérieure d'une résidence sise à Edgewater, sur la côte est du Maryland. La famille propriétaire a choisi les lampes Post Sconce Light pour éclairer leur terrasse arrière et renforcer la sécurité autour de leur domicile.

Les lampes Post Sconce Light sont fabriquées en alliage d'aluminium moulé, un matériau durable recouvert d'une finition laquée bronze se mariant facilement avec n'importe quel décor. Sa construction en aluminium sans cuivre offre une très bonne résistance à la corrosion, ce qui permet d'installer les lampes Post Sconce Light dans un environnement sec ou humide.



La certification est basée sur plusieurs exigences et principes de gestion de qualité visant à améliorer les performances organisationnelles, y compris l'orientation client de l'entreprise, le leadership et la participation du personnel, de même que l'approche des procédés et les systèmes de gestion. ISO croit que la certification des systèmes de gestion est une preuve de l'engagement de l'entreprise envers la qualité, la protection de l'environnement, la santé et la sécurité.

La certification ISO atteste que les produits sont fabriqués selon des normes rigoureuses de qualité et d'uniformité, contribuant à la qualité de la vie en général, en confirmant que T&B utilise des équipements de transport, des machines et des outils sécuritaires.



DES PERSONNES DYNAMIQUES

Le conseil d'administration de T&B accueille un nouveau membre



Rufus H. Rivers s'est joint au conseil d'administration de T&B en remplacement d'Ernest H. Drew, qui a décidé de prendre sa retraite. Avec l'arrivée de M. Rivers, le conseil d'administration de l'entreprise compte 10 membres, dont neuf directeurs indépendants.

M. Rivers est directeur général de RLJ Equity Partners, LLC, faisant partie du groupe RLJ Companies, la société RLJ Equity est une firme de gestion d'investissements privés ayant choisi de se spécialiser dans les entreprises moyennes des secteurs des médias, des produits de consommation et des services professionnels. Le groupe RLJ Companies, fondé par

Robert L. Johnson, aussi fondateur de Black Entertainment Television, est un holding diversifié d'entreprises de services financiers, de gestion immobilière, de restauration, de sports professionnels, de production de films, de produits automobiles et de jeux de hasard.

Avant de se joindre à RLJ Equity, M. Rivers a été co-fondateur et directeur général de Carlyle Mezzanine Partners, L.P., un fonds privé de dettes et de capitalisation associé au Carlyle Group, l'une des plus grandes firmes d'investissements au monde. Il a également occupé des postes de direction chez TCW/Crescent Mezzanine, LLC, Heller Financial, Inc. et First National Bank of Chicago. Il est titulaire d'un baccalauréat en arts du Morehouse College et d'une maîtrise en administration (MBA) de la J.L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University.

Mouvements de personnel chez T&B dans le monde

Nathalie Pilon nommée présidente au Canada



Nathalie Pilon a été nommée présidente de la division canadienne de T&B. Depuis son arrivée chez Thomas & Betts en 1996, elle était vice-présidente des finances.

Vince Pesce a quant à lui été nommé vice-président des finances de la division canadienne. Il travaille chez T&B depuis 2000, notamment au niveau des stratégies commerciales et des plans financiers. Dans le cadre de son nouveau poste, il supervisera toutes les fonctions financières et toutes les opérations d'alignement stratégique afin de mieux satisfaire les besoins internes de la division canadienne de T&B.

Changement de direction dans la division EMOA/Asie

Fabrice Van Belle a été promu au poste de président de la division Europe, Moyen-Orient, Afrique et Asie. M. Van Belle est entré chez T&B il y a plus de 20 ans au sein de Reznor, une entreprise qui a été acquise par Thomas & Betts en 1996. Il a fait son entrée dans le siège européen du groupe en 1997 à titre de comptable financier et il a été promu

directeur financier de l'Europe en 2000. M. Van Belle a ensuite assumé des responsabilités de gestion financière pour la région Asie, ainsi que de trésorerie et de réglementations fiscales.

Également en Europe, Johan van Bruggen a été nommé directeur général des produits d'éclairage, alors que Mike Bodington a été promu directeur général des produits électriques et de mise à la terre.

Dans leurs rôles respectifs, MM. van Bruggen et Bodington seront responsables de l'élaboration et de l'exécution des stratégies, ainsi que de la réalisation des objectifs de rendement.



Changements au siège social



Imad Hajj a été nommé vice-président senior des opérations mondiales. Cadre d'opération expérimenté, M. Hajj supervisera maintenant l'élaboration et l'exécution de la stratégie de fabrication mondiale de T&B, ainsi que la direction de la chaîne logistique et du centre de distribution.



Stan Locke a quitté son poste de contrôleur pour devenir vice-président du développement commercial et de la planification stratégique. Il dirigera la planification stratégique de l'entreprise, les fusions et les acquisitions, ainsi que les désinvestissements.

Bill Weaver a rejoint T&B au poste de vice-président et contrôleur. Il travaillait auparavant chez MetLife Home Loans où il était vice-président et directeur financier. Il a aussi travaillé chez First Horizon Home Loans où il était VP senior et directeur financier de la division de crédit hypothécaire. Avant d'œuvrer chez First Horizon, M. Weaver était partenaire de gestion chez KPMG LLP où il était responsable des affaires de Thomas & Betts.

Nouveau cadres dans la division de production/distribution d'électricité



Howard Broadfoot a rejoint T&B en provenance de Newell-Rubbermaid Company à titre de vice-président des opérations de la division de production/distribution d'électricité. M. Broadfoot aura pour mission d'utiliser sa vaste expérience dans les technologies Six Sigma, dans la gestion de la fabrication au plus juste et dans les systèmes de production Toyota pour améliorer la productivité de la division.



Après 35 années sur l'équipe de produits Elastimold® de T&B, Al Borgstrom a été nommé vice-président de la recherche et du développement pour la division de production/distribution d'électricité. Il sera notamment chargé de superviser toutes les activités de développement.



Tom MacDonald est entré dans le groupe de production/distribution d'électricité à titre de vice-président des ventes et du marketing. Auparavant, M. MacDonald a occupé des postes de direction chez MacLean Power Systems, Cooper Industries et Alfex Corporation.



Robert Booth, qui a récemment été promu directeur international, et Tim Max, qui a récemment été nommé directeur des services de marketing.

La division électrique renforce son leadership



Viswas Purani a rejoint Thomas & Betts à titre de vice-président et directeur général de Power Solutions, à Richmond (Virginie). M. Purani sera responsable de la stratégie de développement et des initiatives de croissance, avec une emphase continue sur le développement de l'image de marque des produits Cyberez®, Current Technology® et Joslyn™, ainsi que sur le segment des services mondiaux.

Auparavant, M. Purani travaillait chez Eaton Corporation.



Dan Lee est entré au sein de la division électrique à titre de vice-président aux finances. M. Lee travaillait auparavant chez Accelgent, Inc. où il a été vice-président de la fabrication avancée et vice-président des finances. Au début de sa carrière, M. Lee a travaillé chez Square D/Schneider Electric où il a occupé divers postes financiers.



Kendall Morgan a été promu au poste de vice-président du marketing de la division électrique, États-Unis. Possédant des qualifications uniques pour son nouveau poste, M. Morgan a de solides compétences et une expérience avérée dans les finances, les ventes et le marketing. Il a aussi participé directement à la gestion des opérations et au développement de produits.



Michael Pratt a été nommé directeur des services techniques. Au cours de ses presque 20 années de carrière chez T&B, M. Pratt a occupé plusieurs postes importants d'ingénierie, d'exploitation et de gestion.

La rubrique Personnes dynamiques se poursuit sur la couverture arrière



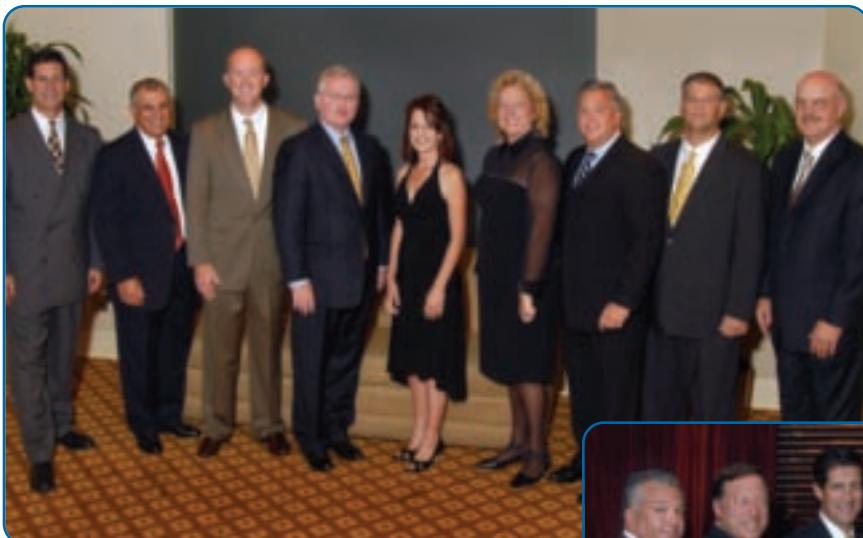
Le Club des Maîtres T&B admet de nouveaux membres

Réunissant les meilleurs des meilleurs dans la vente de produits électriques, le « Club des Maîtres » T&B vient d'admettre dix nouveaux membres. Félicitations à Joe Davis (région Centre-Sud), Chad Gray (région Moyen Sud), Jay Joerg et Peter Feruglio (comptes nationaux), Eleanor Marschke et Alan Amidon (région Atlantique Sud), Teri Youngblood (région Pacifique Sud-ouest), Tim Pierce (région Atlantique Centre), Doug Ropp (région Centre Ouest) et Robert Troise (région Nord-est).

« Les nouveaux membres du Club des Maîtres donnent l'exemple de ce qu'il faut faire pour gagner jour après jour

sur des marchés hautement compétitifs », déclare Jim Feeney, vice-président des ventes de la division électrique, États-Unis. « Ces dix personnes s'intéressent avant tout au client, elles ont une forte crédibilité et elles sont réputées pour leur fiabilité, leur intégrité, leur passion et leur professionnalisme. Nous sommes très fiers de les avoir au sein de l'équipe T&B. »

Les lauréats et leur conjoint ont reçu un billet d'avion pour Memphis (Tennessee) avec invitation à la cérémonie des prix et à diverses activités de divertissement.



De gauche à droite : Ned Camuti, Dominic Pileggi, Chad Gray, Chris Hartmann, Teri Youngblood, Eleanor Marschke, Jim Feeney, Jay Joerg et Joe Davis.



De gauche à droite : Jim Feeney, Roger Troise, Ned Camuti, Dominic Pileggi, Tim Pierce, Alan Amidon, Peter Feruglio et Doug Ropp.

Neva McGruder est choisie Femme d'excellence par le Tri-State Defender



Neva McGruder, directrice des ressources humaines de la division T&B des structures d'acier, a été nommée en 2008 au sein de la liste des Femmes d'excellence du journal Tri-State Defender. Cet honneur est conféré à 50 femmes dynamiques et influentes de diverses professions et activités sociales.

Le journal Tri-State Defender est l'un des plus anciens journaux de la minorité noire publié sans interruption aux États-Unis.

Les lauréates du prix Femme d'excellence sont des femmes noires exemplaires, cadres de niveau supérieur, propriétaires d'entreprise ou leaders communautaires, ayant réussi dans leur profession ou leur activité.



John Goldsberry célèbre ses 40 ans de service chez T&B

Depuis plus de quatre décennies, John Goldsberry, directeur régional des ventes et d'installation d'équipements centraux de télécommunications, a beaucoup contribué à la croissance de T&B. Lorsque M. Goldsberry a commencé sa carrière, nos ventes annuelles étaient à 55 millions \$. Aujourd'hui, T&B est sur le point d'annoncer un chiffre d'affaires mondial de 3 milliards \$.

M. Goldsberry a travaillé dans les télécommunications, dans les transmissions de données, dans les équipements électriques, dans les équipements d'origine, dans les exportations et dans les produits de bureau central. Durant ces 40 années de carrière, il a eu la chance de travailler dans 49 des 50 États. Lorsqu'il était basé dans le nord de la Californie, son territoire comprenait l'Alaska et Hawaï. Lorsqu'il était en Nouvelle-Angleterre, il couvrait aussi Porto Rico et la Jamaïque. Il a également fait partie des premiers « éclaireurs » chargés des premiers efforts de l'entreprise pour vendre des produits de télécommunications en Chine. Aujourd'hui, M. Goldsberry réside dans le Massachusetts, en banlieue de Boston.



John Goldsberry (première rangée, extrême droite) avec ses collègues de l'équipe des produits de communications.

Leaders de croissance « svelte »

Il y a plusieurs années, Thomas & Betts a lancé un programme de gestion « svelte » dans plusieurs usines de l'entreprise. La gestion svelte est une approche systématique selon laquelle chaque phase repose sur la précédente. L'application de techniques de gestion svelte a contribué à rendre les usines T&B plus sécuritaires, à maintenir des coûts compétitifs et à améliorer le service à la clientèle.

Lorsque les employés ayant participé au programme de gestion svelte ont été interrogé, ils ont mentionné que la gestion svelte avait « solidifié les bases de l'entreprise », qu'elle avait « rendu le travail plus facile » et qu'elle avait « amélioré les communications ». Ils ont aussi indiqué qu'il existait « un besoin de formation continue pour tous les employés » et que les superviseurs avaient besoin d'aide pour orienter et aider le personnel en usine.

T&B a répondu en créant un « nouveau » poste de *chef d'équipe* dans les usines appliquant la gestion svelte. Même si certaines usines avaient déjà des postes semblables (chef de cellule, chef de groupe ou chef de département), la création du poste de *chef d'équipe* a permis de normaliser les responsabilités de ces personnes, en garantissant que les compétences nécessaires, les comportements de base, les rôles et les responsabilités soient identiques sur tous les sites T&B au Canada, au Mexique, en Europe ou aux États-Unis.

En outre, des programmes de formation normalisés ont été développés, afin que les superviseurs n'aient plus à apprendre selon la vieille méthode « nage ou coule ».

Les chefs d'équipes doivent suivre une formation d'au moins 60 heures, comprenant des cours théoriques et un court stage pratique. Une formation spécifique à chaque usine a ensuite été élaborée et donnée par la direction ou des professionnels spécialisés de l'usine.

La rubrique Personnes dynamiques se poursuit sur la couverture arrière



Bloc-Notes

L'un des nôtres à l'honneur

Joe Hassell, directeur régional des ventes pour le Nord-est au sein de la division des structures d'acier, est aussi un formidable artiste qui a une fois de plus mis son talent au service de ceux qui défendent la liberté et la démocratie, cette fois pour honorer une personne très près de la famille T&B, Larry Guyton Sr.

M. Guyton, contremaître à l'usine de structures d'acier de Houston (Texas), a perdu son fils, Larry I. Guyton Jr., le 5 mai 2007, lors d'une opération militaire à Bagdad. Larry Guyton Jr. servait au sein du 1^{er} bataillon, 5^e régiment de cavalerie, 2^e brigade de combat, 1^{re} division de cavalerie et il était membre des Buffalo Soldiers, une organisation d'éducation sur la contribution des soldats noirs de cavalerie lors de la Guerre Civile.

M. Hassell a peint le portrait de Larry Guyton Jr. à la demande de Jim Wiederholt, président de la division des structures d'acier T&B.



De gauche à droite : Steve Shepard, directeur de l'usine de Houston; Henry Brown, chef de production; Joe Hassell, Larry Guyton, Gary Cook, chef des matériaux, et Jim Wiederholt. La photo a été prise par Lupe Garcia, directrice des ressources humaines à Houston.

« Joe Hassell est un artiste talentueux. Sa vocation est la vente des structures de transport, mais sa passion, c'est l'art », déclare Jim Wiederholt.

Joe a également offert son talent pour l'exposition Faces of the Fallen, durant laquelle ont été présentés 1 400 portraits d'hommes et de femmes tués en Irak ou en Afghanistan. Cette exposition a eu lieu au centre The Women in Military Service for America Memorial, près du célèbre cimetière militaire d'Arlington (Virginie).

Un séminaire d'ingénierie présente les produits T&B à de nombreux clients

L'automne dernier, le groupe T&B de production/distribution d'électricité a organisé un séminaire annuel d'ingénierie d'une durée de deux jours pour 40 clients de production/distribution d'électricité, dont MLG&W, Georgia Power, Southern California Edison et Centerpoint.

Ce séminaire a permis de transmettre de nombreuses informations utiles aux ingénieurs et aux techniciens du secteur

de la production/distribution d'électricité. Parmi les sujets couverts, mentionnons les normes industrielles, diverses pratiques d'excellence, des applications de produits et les nombreuses utilisations des produits Elastimold®.

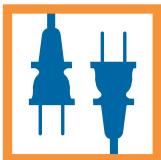
Le groupe de production/distribution d'électricité compte organiser d'autres séminaires semblables pour promouvoir les produits Joslyn™, Fisher Pierce®, Hi-Tech® et Homac.



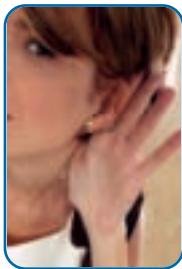
De gauche à droite : Sergio Arellano, Brian Shaw, Martha Bernal, George Triantopoulos, Fernando Ciprian, Larry Darst, John Tarsi, Mike Jackson, Kim McNitt, Ed Jankowich, Dave Britton et Bob Caporale.



George Triantopoulos et Ed Jankowich, ingénieurs d'application chez T&B, groupe de production/distribution d'électricité, présentent les produits de terminaison thermorétractables Ranger2. Cette gamme de produits a récemment été acquise de G&W et fait maintenant partie du portefeuille de produits Elastimold® de T&B.



BRANCHÉ



M'entendez-vous bien MAINTENANT?

Le centre de distribution de Bromont utilise une technologie de reconnaissance vocale pour aider le personnel à travailler mieux et plus rapidement

Les technologies du futur sont déjà utilisées au centre de distribution T&B de Bromont (Québec), où le personnel emploie de nouveaux assistants numériques personnels (ANP) mains libres à reconnaissance vocale pour assembler les commandes des clients dans l'immense entrepôt de 250 000 pieds carrés contenant des milliers de produits.

« Les systèmes de reconnaissance vocale ont parcouru beaucoup de chemin depuis quelques années », déclare Pierre David, directeur du centre de distribution de Bromont. « Auparavant, nous hésitions à adopter ce que nous considérons comme une technologie "douteuse" comportant beaucoup d'incertitudes. Nous avons maintenant découvert que la technologie vocale était moins coûteuse, facile à utiliser et sécuritaire. En fait, elle est plus fiable que l'ancienne technologie radio. »

M. David ajoute que le plus grand défi a été de prouver que la technologie de reconnaissance vocale pouvait fonctionner efficacement dans un entrepôt où le personnel travaille dans deux langues.

Les nouveaux ANP sont portés à la ceinture, ce qui élimine la nécessité pour les employés de s'arrêter fréquemment pour consulter une commande sur papier ou sur un petit écran d'appareil radio. Cette technologie « mains et yeux libres » permet au personnel d'être nettement mieux concentré, de faire moins d'erreurs et d'être plus productif. Elle réduit aussi les problèmes de douleurs aux poignets et aux épaules, causées par les mouvements répétitifs de saisie-rangement de l'ancien appareil radio.

Le faible coût et la facilité de remplacement ne sont que deux des nombreux avantages de ce système. Les ANP coûtent seulement 400 \$ chacun au lieu de presque 1 000 \$

pour simplement réparer un ancien appareil radio. Le nouveau système est tellement rentable que le centre de Bromont a récupéré cet investissement en seulement six mois, soit bien avant le délai prévu à l'origine.



OU



Murielle Descoteaux, collaboratrice T&B de réception-expédition de marchandises au centre de Bromont, porte son ANP tout en rassemblant des commandes.



Marie-Josée Leblanc Côté, préposée de réception-expédition T&B, affirme que le nouveau système simplifie le processus de cueillette et rationalise les mouvements physiques en éliminant la nécessité de sortir et ranger le très lourd appareil radio.



ZONE DE SÉCURITÉ

Bravo! Notre équipe canadienne lève la barre et gagne!

L'usine T&B de St-Jean-sur-Richelieu a été félicitée par la Commission de la santé et de la Sécurité au Travail (CSST) pour sa capacité d'innovation dans l'automatisation d'un processus long et dangereux de fabrication de raccords industriels. La CSST est l'équivalent québécois de l'OSHA aux États-Unis.

L'usine de Saint-Jean est l'un des plus grands sites de fabrication du groupe T&B au Canada. Elle produit plus de 1 500 produits et emploie environ 400 personnes.

Les connecteurs industriels de marque Teck sont fabriqués sur une machine à « vis sans fin », un type de « tour » spécial produisant de petits pièces filetées. Une longue barre d'aluminium ou d'acier entre dans la fusée, où elle est formée, perforée et filetée, puis finalement coupée à la longueur désirée.

À Saint-Jean, l'ancienne procédure d'insertion de la barre d'aluminium ou d'acier était fastidieuse, inefficace et comportait des mouvements répétitifs pouvant souvent causer une tendinite au bras. Les opérateurs de machine devaient frapper les barres métalliques avec une tige d'acier afin de pousser la barre dans la machine à vis.

Une équipe composée d'opérateurs, d'ingénieurs et de techniciens ont collaboré pour concevoir, fabriquer et installer un système semi-automatique d'insertion de barres. Aujourd'hui, l'opérateur insère une barre dans un tube et active un vérin hydraulique qui fait automatiquement avancer la barre, ce qui élimine la nécessité de frapper manuellement sur la barre. Le nouveau système est programmable et comprend de nouvelles protections et des interrupteurs de sécurité pour protéger le personnel. Une vidéo du nouveau système est disponible sur http://www.csst.qc.ca/asp/innovation/a_2008_rich.html.

« Nous sommes très fiers que ce pousse-barre semi-automatique ait été reconnu à titre de réussite novatrice », déclare Alain Quintal, vice-président de la fabrication et des technologies chez T&B Canada. « En plus, outre l'augmentation d'efficacité, cette innovation améliore la sécurité du personnel. »



Le pousse-barre semi-automatique.



Yves Leblanc, opérateur de machinerie, démontre comment une barre d'aluminium de 12 pieds est insérée dans la machine.

L'usine de structures d'acier de Gadsden devient

SHARP!

Le groupe Thomas & Betts peut une nouvelle fois s'enorgueillir d'une belle réussite, puisque l'usine de structures d'acier de Gadsden (Alabama) a été acceptée au sein du prestigieux programme SHARP (Safety and Health Achievement Recognition Program) de l'OSHA (équivalent américain de la CSST). Après l'usine de Lancaster en 2004, l'usine de Gadsden est la deuxième du groupe T&B à recevoir cet honneur.

Le programme SHARP a été créé par l'OSHA pour encourager et soutenir les entreprises qui mettent en œuvre et cherchent continuellement à améliorer des systèmes de santé et sécurité au travail. Les usines certifiées SHARP sont exemptées des inspections routinières de l'OSHA pendant une année.

La certification SHARP n'est pas facile à obtenir. Il faut notamment déposer un dossier complet auprès de l'OSHA et il faut que tout le personnel participe activement.

« Nous avons décidé de participer au programme SHARP pour procurer à nos employés un milieu de travail sain et sécuritaire », déclare Debbie Wood, directrice des ressources humaines à Gadsden. « Nous sommes heureux de cette

reconnaissance de notre effort, mais le plus important est évidemment d'établir une culture durable de sécurité proactive. »



Le Dr William H. Weems, directeur du programme Safe State de l'université d'Alabama, présente le certificat SHARP à Chris Heaton, directeur d'usine, et Debbie Wood, directrice des ressources humaines et de la sécurité.

Le vert est payant

L'usine de Horsehead reçoit une subvention pour ses efforts de protection de l'environnement

L'usine Thomas & Betts de Horsehead (New York) a fait un tel effort de réduction des déchets que l'État de New York lui a accordé une subvention de 160 000 \$ pour aider l'entreprise à payer un nouvel équipement d'une valeur de 500 000 \$.

Cette subvention s'inscrit dans la reconnaissance continue de l'État de New York envers le programme T&B d'élimination du cadmium et du chrome hexavalent de son procédé d'électroplastique. Ces deux substances figurent sur la liste de produits chimiques que l'EPA souhaite éliminer de tous les procédés de fabrication.

« Outre l'élimination de deux produits chimiques dangereux de notre procédé d'électroplastique, nous avons éliminé 1 500 tonnes de déchets dangereux et nous avons réduits plusieurs coûts », déclare Roger Phillips, directeur général de l'usine T&B de Horsehead. « Nous avons également été admis au prestigieux Programme de partenariat national de priorités environnementales de l'EPA. »

Pour recevoir cette subvention, T&B a dû faire un important investissement, ainsi que réaliser le projet dans les délais conformément à des normes strictes.

« Je lève mon chapeau devant Thomas & Betts pour sa participation à ce programme avec un volontarisme digne d'un leader national », déclare George Winner, sénateur de l'État de New York. « Les investissements de l'État de New York dans la qualité du travail d'entreprises comme Thomas & Betts contribuent clairement à renforcer le tissu économique et environnemental de la communauté en général. »



Tom Santulli, représentant du comté Chemung, s'exprime durant une conférence de presse à l'extérieur de l'usine T&B de Horsehead. Avec M. Santulli, on retrouve, de gauche à droite, Roger Phillips, directeur général de l'usine T&B; George H. Winner Jr., sénateur de l'État de New York, et Tom O'Mara, député au Congrès de l'État.



L'usine d'Athens est félicitée pour « avoir fait ce qui était juste »

L'usine T&B d'Athens (Tennessee) a été félicitée par l'Athens Utilities Board (AUB) et la Kentucky-Tennessee Water Environment Association (KTWEA) pour diverses initiatives de réduction des déchets et de la consommation énergétique de l'usine.

Craig Brymer, représentant de l'AUB chargé de superviser le respect des normes environnementales, souligne que cette reconnaissance démontre comment l'industrie et AUB (chargé de traiter les effluents d'eaux usées déversés par les usines) peuvent collaborer pour préserver notre environnement.

Selon M. Brymer, T&B a « démontré son engagement en faisant ce qui est juste pour minimiser les répercussions sur l'environnement, particulièrement dans les cours d'eau locaux » et que « Thomas & Betts avait toujours fait de gros efforts pour traiter ses eaux usées, ce qui constitue un gros défi tenu de son activité de finition de produits métalliques ».



De gauche à droite : Herb Bradshaw, directeur de l'usine d'Athens; Craig Brymer, représentant de l'AUB; Joe McCall, directeur du respect des normes environnementales à l'usine T&B d'Athens; Lisa Neisler, ingénierie environnementale à l'usine T&B d'Athens, et Bobby McLemore, technicien en contrôle de la pollution à l'usine T&B d'Athens.

L'usine T&B de Pointe-Claire célèbre une année de travail sans accident

L'usine T&B de Pointe-Claire, Québec (également appelée usine Trans-Can) a récemment célébré 365 jours, ou 166 400 heures-hommes d'activité sans accident avec arrêt de travail. Par pure coïncidence, le président-directeur général de T&B, Dominic Pileggi, était de passage à l'occasion de cette célébration.

« La visite de M. Pileggi n'aurait pas pu mieux tomber », déclare Bob Gill, directeur des opérations chez Trans-Can. « Une année sans accident, c'est une belle réussite dont l'usine Trans-Can peut être extrêmement fière, mais recevoir en personne les félicitations de notre leader, c'est la cerise sur le gâteau. »

Ce n'est pas la première fois que l'usine Trans-Can reçoit les félicitations de T&B. En 2006, elle a été nommée « Usine de l'année » au Canada. En 2007, elle a reçu le titre d'usine ayant connu « la plus belle amélioration de santé et sécurité », ainsi que d'usine « la plus améliorée ». Elle a donc su garder son momentum durant toute l'année 2008.

L'usine Trans-Can d'injection de plastique fabrique divers produits en plastique, dont les serre-fils Marrette®, les boîtes de sortie en plastique NuTek™ et les composants EMERGI-LITE®, lesquels sont utilisés pour fabriquer des produits d'éclairage d'urgence.



Équipe de jour



Équipe du soir



Équipe de nuit

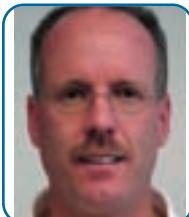


Suite de la page 15

Nouveau leadership de qualité et marketing dans la division des structures d'acier



Jim Palmer s'est joint à T&B comme directeur du marketing au sein de la division des structures d'acier. Jim travaillait auparavant chez Hoffinger Industries, Inc.



Ed Jacobs a été promu au poste de directeur de la qualité et des activités de recherche et développement au sein de la division des structures d'acier. Ed a plus de 17 années d'expérience dans la gestion de la qualité et des projets.

Jim Clark siégera au conseil d'administration de la NFPA



Jim Clark, vice-président des finances chez T&B, a été élu au conseil d'administration de la National Fire Protection Association (NFPA), une association internationale sans but lucratif œuvrant à la réduction des dévastations causées par le feu et d'autres dangers, notamment en élaborant et promouvant des codes et des normes, en participant à des recherches, en organisant des programmes de formation et en sensibilisant les personnes concernées par ces dangers. Les 300 codes et normes de la NFPA sont appliqués dans tous les bâtiments, services et installations aux États-Unis et dans plusieurs autres pays.



Powerline en ligne!

Powerline est maintenant disponible sous « Departments – Human Resources ».

THOMAS & BETTS CORPORATION
8155 T&B BOULEVARD
MEMPHIS, TN 38125

Votre opinion nous intéresse.
Veuillez envoyer votre correspondance à :

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

ÉDITRICE : Tricia Bergeron
ASSISTANTE DE PRODUCTION : Lisa Stephenson

COLLABORATEURS DE POWERLINE : Outre les employés mentionnés dans les divers articles, d'autres personnes ont aidé à réunir des informations pour ce numéro de Powerline, notamment Alain Quintel, Bill Frigon, Bob Gill, Debbie Wood, Diane Brown, Doug Smith, Ellen Vizzi, Gary Wetherhold, Gretchen Boyer, Hope Entz, Joe Hassell, Joe Schnippert, Kendall Morgan, Michael Bodington, Peter Feruglio, Pierre David, Roger Phillips, Ronda Brown, Sylvia Letual et Tony Aimi.

© 2008 Thomas & Betts Corporation

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

Thomas&Betts