

powerline

Relier nos employés dans le monde entier

T&B Canada

essuie la tempête économique

Conversations avec Nathalie Pilon p2

AUTOMNE/HIVER 2011

Thomas&Betts

T&B met en place des solutions de gestion de talents pour développer de futurs leaders
p4

WESCO nomme T&B Fournisseur de l'année
p7

Nouveau leader de l'activité Électricité de T&B aux É.-U. et en Amérique latine
p16



HÉROS DISCRETS


Le serre-câble Ty-Rap révolutionnaire de T&B est un «héros quotidien»

On les utilise pratiquement tous les jours. Ils font partie de notre vie. Ils se chiffrent par milliards. Ils sont devenus tellement banals qu'on ne les voit plus. Ce sont *les héros discrets de notre quotidien*.

Quel est le nom de ce héros que l'on trouve presque partout? Ty-Rap®, le serre-câble en plastique révolutionnaire de T&B. Grâce à sa simplicité, sa facilité d'utilisation et son apparence quasiment inchangée depuis son invention, le Ty-Rap a rejoint l'exposition en ligne des inventions innovantes et ingénieuses, devenues indispensables à notre quotidien. L'exposition «Hidden Heroes, The Genius of Everyday Things» (Des héros discrets, le génie des objets quotidiens) est présente sur le site : www.hidden-heroes.net.

Le serre-câble en plastique Ty-Rap a été lancé en 1958, comme un moyen utile pour lier

les centaines de mètres de câbles utilisés dans les constructions aéronautiques. Cet ustensile est vite devenu célèbre dans les autres industries en tant qu'attache universelle, rapide, légère et économique. Ainsi que l'illustre l'exposition Hidden Heroes, les serre-câbles sont aujourd'hui utilisés partout – aussi bien dans les automobiles et les navettes spatiales que sur les principaux sites de construction et dans les jardins privés. La police s'en sert en guise de menottes, et il a même inspiré la création de bijoux et servi de matériau pour des sculptures artistiques.

Le projet Hidden Heroes a été développé par le musée Vitra Design de Weil am Rhein, en Allemagne, dans le but d'exposer des produits simples et innovants ayant résisté à l'usure du temps. Au cours de cette visite en ligne, vous pourrez découvrir l'histoire de nombreux objets quotidiens, tels que la fermeture éclair, la punaise et le Post-it, pour n'en nommer que quelques-uns. 

À gauche : 10 000 serre-câbles noirs ont été tissés ensemble pour réaliser la «Meltdown Chair» (chaise fusionnelle) conçue par l'artiste Tom Price.

Ci-dessous : Les policiers utilisent les Ty-Rap comme menottes.



La valeur véritable d'une entreprise doit prendre en compte les individus de son organisation et le rôle qu'ils jouent dans la réussite de l'entreprise.



Conversations avec Nathalie Pilon | 2

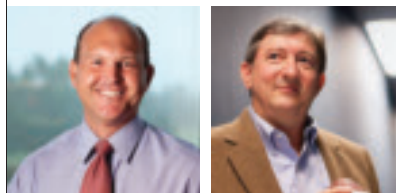


article principal

- 4** | T&B met en place des solutions de gestion de talents pour développer de futurs leaders

réussir

- 7** | WESCO nomme T&B Fournisseur de l'année
- 8** | PMA «swingue en action»
- 9** | Les véhicules itinérants sont des fournisseurs de valeur
- 10** | T&B participe à la Conférence sur les Technologies de l'Offshore
- 11** | T&B étend sa présence en Amérique latine
- 11** | T&B gravit les Andes
- 12** | À Haïti, T&B soutient la construction de l'hôpital de Mirebalais
- 12** | T&B Homac fournit les bonnes connexions
- 13** | T&B désigne A. Duie Pyle Transporteur de l'année
- 13** | Nouveau bureau T&B en Inde
- 14** | T&B désigné Partenaire NJATC Niveau Platine
- 14** | Tim McNeive et Dominic Pileggi distingués par la NEMA
- 15** | T&B fait l'acquisition du Groupe AmbiRad
- 15** | Le raccord de gaine universel LU résout les problèmes de câblage sur les tours de forage



diriger

- 16** | Herington a été nommé nouveau leader de l'activité Électricité aux É.-U. et en Amérique latine
- 17** | Schaeffgen dirige les services d'audit
- 18** | Chefs d'équipe de la division Électricité aux États-Unis
- 19** | Steinman nommé Membre senior de IEEE
- 19** | Ann Jaehn est nommée au comité des normes industrielles IDEA
- 20** | Promotion de Gilreath et de Seidel
- 20** | T&B Canada effectue des changements opérationnels pour soutenir la croissance future

dépasser

- 21** | Iberville est récompensée pour l'innovation
- 22** | Power Solutions célèbre un bilan de sécurité
- 22** | Hager City célèbre un anniversaire de sécurité et d'opérations
- 23** | T&B Jonesboro remporte une formidable victoire écologique
- 24** | Ormond Beach reçoit le prix «Meilleures pratiques»
- 24** | Portail de formation en ligne pour la vente des produits d'électricité

actualités

- 25** | Old Glory au sommet grâce aux employés de Hager City
- 26** | L'équipe globale des finances se réunit lors de la Conférence EMEA et Asie

powerline

AUTOMNE/HIVER 2011

Vous pouvez récupérer une copie électronique de PowerLine à

powerline.tnb.com

OU

myconnection.tnb.com

conversations

avec Nathalie Pilon

PL : *T&B Canada a profité d'une croissance régulière au cours de la dernière décennie et s'en est très bien sorti malgré la récession. Pouvez-vous nous parler un peu plus de l'activité et du positionnement concurrentiel de T&B au Canada?*

Nathalie : T&B possède une longue histoire de leadership sur le marché canadien des produits d'électricité et nous sommes l'un des plus importants fournisseurs du Canada. Tout comme aux États-Unis, nous proposons un vaste portefeuille de produits qui recouvrent les mêmes segments clés du marché—l'industrie, la construction et le service public.

Le réseau de distribution électrique étant plus concentré au Canada, cela facilite le rapprochement avec nos partenaires de distribution. En revanche, cela signifie également que tout le monde est au courant de ce que font les autres—ce qui peut renforcer la pression concurrentielle.

Au Canada, la base industrielle est plus orientée vers l'extraction des ressources naturelles qu'aux États-Unis. Les sables bitumineux du nord de l'Alberta et les plates-formes de forage de la côte Est du Canada constituent une source industrielle importante pour les produits T&B. L'industrie minière—répartie sur l'ensemble du pays, et qui extrait une grande variété de matières premières, telles que le charbon, le zinc, la potasse, le minerai de fer, le cuivre, l'or et même les diamants—est une autre source clé de l'activité industrielle. En outre, au Québec, dans l'Est du Canada et en Colombie-Britannique, la demande est également influencée par l'industrie de la pâte et du papier.

PL : *Une partie de votre devise est d'être «le premier fabricant le plus fiable, avec toujours une longueur d'avance.» En quoi cet objectif est-il important?*

Nathalie : Il serait facile pour T&B Canada de considérer comme acquis notre leadership sur le marché et de nous reposer sur nos lauriers. Mais ce n'est pas notre style. Nous voulons garder «une longueur d'avance»—sur la concurrence et sur les tendances du marché. Pour y parvenir, nous devons être pleinement conscients de ce qui se passe dans notre industrie. Nous devons parfaitement connaître nos clients et comprendre les tendances émergentes afin de se préparer maintenant pour la croissance à venir.

Au Canada, nous avons pris des mesures concrètes afin de perfectionner notre culture et nos processus et afin d'être



plus proactifs, focalisés et stratégiques en ce qui concerne la manière dont nous cultivons nos relations avec les clients, utilisons les informations et déployons nos ressources pour répondre à leurs besoins.

Certaines de ces mesures ont été réalisées en collaboration avec nos collègues des États-Unis, de l'Europe et du reste du monde. Un bon exemple est l'effort mondial entrepris pour intégrer les stratégies des lignes de produits et gérer le formidable capital des marques T&B au-delà des frontières. En outre, nous avons adopté l'approche verticale du marché pour les ventes et nous nous appliquons à fournir à nos clients non seulement des produits mais également des solutions.

Chez nous, nous avons pris des mesures pour créer un environnement qui favorise la circulation, le partage et la flexibilité des informations conduisant à l'innovation. L'optimisation de la phase préalable à l'innovation (Front End of Innovation, FEI) est un bon exemple. Afin d'accroître la quantité et la qualité des nouvelles idées de produits que nous générons, nous redéfinissons les actions nécessaires dans trois domaines clés : la stratégie de l'innovation, les activités de la phase préalable à l'innovation et nos processus de développement de produits. Dans chacun de ces domaines, il existe une notion d'amélioration du processus, de développement d'outil, de formation et de redéfinition des rôles et des responsabilités qui permettra d'optimiser le processus dans sa globalité.

PL : *Vous avez débuté votre carrière dans la finance, ce qui est une voie plutôt atypique pour devenir directeur général. En quoi cela vous a-t-il aidé dans vos fonctions de président de T&B Canada?*

Nathalie : Dans le monde des affaires, il est indispensable de comprendre les «nombres» et la finance peut être un excellent terrain d'entraînement. Mais ce qui m'a aidé à avancer dans ma carrière, c'est ma curiosité innée à «relier les choses» entre-elles et à comprendre en quoi mes actions affectaient les autres postes. J'ai réalisé que les nombres n'étaient bons que si les gens derrière eux l'étaient, et que le travail d'équipe et la passion étaient ce qui fait la différence entre une bonne et une excellente société. En tant que présidente, la chose la plus importante est de m'assurer que chacun comprend nos objectifs — et se consacre à les atteindre. Cela peut sembler un cliché, mais je crois sincèrement que les individus sont notre bien le plus important et que notre force réside dans celle de chacun de nos éléments. Bien communiquer et travailler ensemble est essentiel pour la réussite personnelle et professionnelle.

T&B possède une longue histoire de leadership sur le marché canadien des produits d'électricité et nous sommes l'un des plus importants fournisseurs du Canada.

PL : *Pour terminer, quel est le dernier livre que vous avez lu et que vous recommanderiez, que ce soit pour les affaires ou pour le plaisir?*

Nathalie : «Confessions of a Radical Industrialist» (Confessions d'un industriel radical) de Ray Anderson. Ce livre inspirant raconte comment Anderson a transformé son usine de fabrication de tapis en une entreprise 100% durable tout en augmentant ses bénéfices. Ce livre a réellement ouvert mes yeux sur l'impact que nous avons sur notre environnement à titre individuel et collectif, et sur ce que nous pouvons faire pour en diminuer les effets négatifs d'une manière rentable.

Au Canada, nous avons pris ce message à coeur et avons réalisé un gros effort pour améliorer notre profil de durabilité. Nous recherchons constamment des moyens pour utiliser moins de matériel et dépenser moins d'énergie, pour recycler et remplacer les accessoires non-renouvelables par des matières non-toxiques et renouvelables. Par exemple, notre usine de Saint-Jean a récemment installé un panneau solaire qui réduira leur consommation d'énergie d'environ 15% par an (voir l'article de *PowerLine*, printemps 2001). Nous sommes fiers d'être à la tête de l'industrie à cet égard. L'enjeu le plus important est que les dirigeants «joignent le geste à la parole» et fassent de ce changement une partie intégrante de la culture d'entreprise. **P**

«Au Canada, nous avons pris des mesures concrètes afin de perfectionner notre culture et nos processus et afin d'être plus proactifs, focalisés et stratégiques en ce qui concerne la manière dont nous cultivons nos relations avec les clients, utilisons les informations et déployons nos ressources pour répondre à leurs besoins.»



T&B met en place des solutions de gestion de talents pour développer de futurs leaders



Dans l'environnement concurrentiel actuel, la valeur d'une entreprise ne se définit plus simplement par le montant de ses actifs matériels; la véritable valeur d'une activité doit prendre en compte les individus de son organisation et leur rôle dans la réussite de l'entreprise.

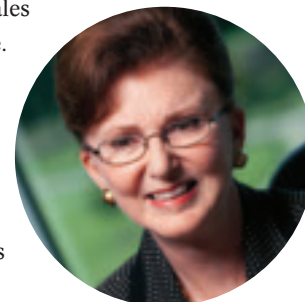


Selon **Peggy Gann**, première vice-présidente de Thomas & Betts, «Le véritable avantage concurrentiel vient de la possession d'une puissance organisationnelle supérieure. C'est

encore plus important dans notre marché mondial 24/24 h et 7/7 j, où l'exploitation d'opportunités commerciales nouvelles ou déjà développées tient largement à avoir les bonnes personnes, avec les bonnes compétences, au bon endroit et au bon moment.»

Prendre conscience que la possession d'une base de données étendue de nos employés, de leurs compétences et de leurs aspirations professionnelles est une composante importante de la croissance. À cet effet, T&B a rejoint le nombre croissant d'entreprises mondiales qui utilisent la technologie pour gérer cette tâche compliquée.

«Il est relativement facile de réunir des informations concernant les finances, les ventes, les inventaires et les autres informations quantifiables au moyen de systèmes informatiques centralisés,» explique **Diane Brown**, vice-présidente du service Capacité organisationnelle. «En revanche, les informations sur le personnel sont plus difficiles à gérer étant donné l'attachement historique aux dossiers papier, conservés par le service des ressources humaines de chaque établissement.»



PEGGY GANN



Une petite équipe inter-fonctionnelle de responsables (le Conseil des utilisateurs) s'est réunie pour assister aux présentations de cinq fournisseurs principaux du marché des technologies de gestion de talents. L'équipe a également étalonné des sociétés d'élite telles que 3M, Schneider, FedEx et Emerson, ainsi que ces pairs d'industrie, Cooper et Hubbell.

Après avoir choisi la meilleure option basée sur des facteurs tels que la fonctionnalité, la sécurité, la capacité de comptes-rendus et le retour sur investissement, nous avons entamé une implantation mondiale sur plusieurs années. Nous avons introduit la phase I du programme «Connect Me» (Connectez-moi) fin 2010.

«Connect Me est une autre facette de la manière dont Thomas & Betts remplit son objectif d'être l'Employeur de choix,» explique Diane. «Lorsqu'il sera pleinement développé, le programme Connect Me fournira à nos employés et responsables les outils nécessaires pour construire et orienter leur carrière chez Thomas & Betts. Ces outils connecteront notre personnel et leurs compétences avec les besoins organisationnels.»

Au cours de la Phase 1, des évaluations de performances pour les employés salariés ont été complétées aux États-Unis et en France au moyen de cette nouvelle technologie, et les employés ont défini leurs objectifs dans Connect Me. En outre, un planning des rémunérations a également été implanté dans le système.

Pour le moment nous avons à peine effleuré les capacités totales du système – vers la fin du premier trimestre de l'année prochaine, l'ensemble des employés mondiaux, auront leur rapport annuel de performances, leurs objectifs et leurs programmes de formation à disposition dans Connect Me.

Le planning des rémunérations sera implanté dans le système pour les employés du Canada, de France et du Royaume-Uni. De plus, le module de recrutement sera mis en application aux États-Unis à partir du troisième trimestre 2012. Le module de recrutement servira d'interface avec le profil d'aptitudes des employés présent dans Connect Me. Il est possible de consulter la base de données lorsque des postes ou des opportunités de développement, telles que des attributions de projets, deviennent disponibles, afin d'identifier les intérêts internes.



Connect Me, lorsqu'il sera pleinement développé, fournira à nos employés et responsables les outils nécessaires pour construire et orienter leur carrière chez Thomas & Betts.

– DIANE BROWN



Concrètement, quel est le «En quoi suis-je concerné» (EQSJC) pour les employés?

Connect Me fournit aux employés la possibilité de s'engager et de s'impliquer de manière plus proactive dans la gestion de leur carrière, ainsi qu'une plate-forme pour communiquer de manière plus systématique leurs aptitudes, leurs capacités, leurs aspirations professionnelles et leur mobilité au sein de l'organisation.

Pour les responsables, la réponse à la question «EQSJC» est une meilleure visualisation du résumé des performances des employés et de leurs contributions.

En outre, le processus du bilan de performances a été rationalisé et toutes les données sont conservées dans un format accessible «à la demande.» **P**





Les diplômés de la promotion AmpUp 2011 sont : David Blier, Ruben Villegas, Sandro Schwarz, Hans Pfitzer, Rick Gingras, Michael Kemmerling, Russell Skinner, Benedict Willems, Dan Gardner, Jason Mattison, Rick Hall, Kelvin Downes, Maurice Lebeau, Jasper Bouma, Mike Hibbard, Susan Woodfield, Liz O'Grady, Sandra O'Connor, Kathleen Crabbe, Kim Kirkland, Gretchen Davidson, Michel Pinet, Paul Schersand et David Tracey.



(de gauche à droite) Les mentors Johan van Bruggen, responsable gestion de produit et ingénierie, EMEA, et Bob Caporale, vice-président gestion de produit et ingénierie, Électricité, avec l'équipe vainqueur du défi AmpUp 2011 : Paul Schersand, directeur, douanes et finances corporatives; Rick Hall, directeur des opérations, Ormond Beach, Floride; Liz O'Grady, chef des ventes nationales, Graybar, Électricité États-Unis; Jasper Bouma, directeur d'usine, Barendrecht, Pays-bas; David Blier, chef de produit Canada; et Susan Woodfield, chef comptabilité senior, Électricité États-Unis. Absent sur la photo : le parrain exécutif de l'équipe, Viswas Purani, président, Division HVAC.

Programme AmpUp

fin d'études pour la seconde promotion des leaders mondiaux

En 2010, Thomas & Betts—en partenariat avec Rutgers University— a lancé un programme de développement intitulé *AmpUp*—un acronyme pour Accelerating Management Performance University Program (Programme universitaire pour l'accélération des performances de gestion). (Voir **PowerLine** printemps 2011). Les participants de la seconde promotion *AmpUp* sont désormais diplômés.

Ces nouveaux diplômés comptent 24 employés T&B, totalisant plus de 250 années d'expérience chez Thomas & Betts.

La formation s'est achevée par des «travaux pratiques,» au cours desquels quatre équipes se sont retrouvées confrontées à des défis professionnels concrets rencontrés par T&B. Chaque équipe disposait de trois mois pour développer un plan d'affaires permettant de résoudre le problème.

À la fin du programme, des plans d'affaires «concrets» ont été présentés devant un jury, composé de **Dominic Pileggi**, président-directeur général et de ses subordonnés directs.

«Ce programme a été une expérience passionnante dans toutes les domaines de notre environnement professionnel et m'a souvent poussé à me remettre en question,» explique **Michael Kemmerling**, le directeur de la distribution de T&B Europe. «Cela a été à tous points de vue une expérience formidable, qui m'a permis de développer de nouveaux contacts et relations dans le monde entier, ce qui constitue un avantage incomparable pour le futur.»

«Le contenu de ce programme me sera utile tout au long de ma carrière,» déclare **Michael Hibbard**, contrôleur de l'activité Steel Structures. «Le plus intéressant a été de pouvoir travailler avec une équipe d'employés T&B extrêmement talentueuse et de développer un plan d'affaires qui a été présenté à la direction générale.»

«*AmpUp* a élargi ma vision de

l'activité et aidé à comprendre les processus économiques stratégiques et la manière dont ils sont interconnectés,» raconte **Jasper Bouma**, directeur d'usine aux Pays-Bas. «Ce programme m'a permis de développer mes capacités de direction et de gestion de mon équipe et de l'activité dans le futur.»

«*AmpUp* m'a fait découvrir les autres branches de notre organisation et m'a permis de mieux comprendre et apprécier les besoins et objectifs globaux de notre entreprise,» déclare **David Tracey**, responsable des ventes régionales pour le Canada. «Le formidable esprit d'équipe et l'établissement de relations sont des choses dont je me souviendrais pendant longtemps.»

«Le projet final d'*AmpUp* a été une expérience d'apprentissage fantastique. Il a combiné nos séances de formation théorique avec nos expériences professionnelles afin de créer un véritable cas d'activité de niveau mondial,» raconte **Hans Pfitzer**, vice-président de l'ingénierie, T&B Power Solutions.

«L'association du personnel de Rutgers avec les participants T&B du monde entier a créé une puissante dynamique d'apprentissage,» explique **Susan Woodfield**, chef comptabilité senior, T&B electrical finance. «Le programme vous prépare à identifier et à aborder concrètement les véritables questions auxquelles sont confrontées nos activités aujourd'hui.» **P**



SEPT MOIS DE PROGRAMME, DONT :

- Quatre sessions de formation à Memphis
- Une simulation/compétition commerciale de niveau supérieur
- Des webinaires bihebdomadaires de 90 minutes
- Lecture et formation continue à partir des idées des principaux leaders économiques internationaux

WESCO nomme T&B

«Fournisseur de l'année»

ENCORE!

> P

our la deuxième fois consécutive, Thomas & Betts États-Unis et Canada ont reçu la distinction très convoitée de «Fournisseur de l'année» décernée par WESCO International.

WESCO (NYSE : WCC) est l'un des

distributeurs d'électricité les plus respectés au monde, reconnu pour son savoir-faire professionnel et son approche proactive en termes de marketing et de ventes.

«Gagner deux fois cette distinction est sans précédent, et je crois, que c'est une reconnaissance sans égale de la convergence et du travail d'équipe au niveau mondial qui maintiennent T&B en tête de notre industrie,» déclare **Dominic Pileggi**, le président-directeur général. «Cette récompense est la meilleure validation que nous pouvions espérer de notre stratégie d'être la Marque de choix et le Fournisseur de choix. Je ne saurais être plus fier de notre entreprise.»

WESCO a distingué les activités d'électricité à la fois des États-Unis et du Canada pour les services rendus à tous les niveaux, depuis la coopération entre les directions supérieures des deux sociétés jusqu'à la manière dont les services ventes et clientèle de T&B travaillent avec chacune des succursales. Les services que T&B offrent à WESCO vont au-delà des catalogues et brochures classiques. Les deux entreprises collaborent étroitement, y compris en planifiant de manière stratégique la meilleure façon de pénétrer les marchés verticaux et les clients clés ciblés; en continuant à faire du marketing de champ et des appels de prospection conjointement; et en créant des programmes marketing et de motivation mutuellement bénéfiques. Ensemble, les deux sociétés ont profité d'une croissance solide sur les marchés clés au cours des dernières années.

La distinction a été remise lors de la réunion marketing annuelle de WESCO à laquelle ont participé plus de 500 personnes dont 150 fournisseurs.

«Nous avons cultivé une formidable relation au fil des ans avec WESCO, et cette distinction récompense la valeur de ce partenariat pour les deux parties,» déclare **Peter Feruglio**, T&B, responsable des comptes nationaux aux États-Unis servant WESCO.

Reg Clark, le vice-président des ventes industrielles pour T&B Canada, corrobore l'opinion de Peter : «Nous n'aurions pu gagner cette distinction sans que les directions des deux sociétés ne démontrent leur engagement à développer notre activité ensemble. Nos services de ventes respectifs ont cru dans ce plan et ont travaillé plus étroitement que jamais au cours des deux dernières années afin de dépasser nos objectifs. Les résultats parlent d'eux-mêmes.»

«Mes félicitations s'adressent à l'ensemble de l'équipe mondiale de T&B pour cette récompense bien méritée qui distinguent les leaders de l'industrie,» déclare **Brian Herington**, président des activités d'électricité États-Unis et Amérique latine. «Le seul moyen de recevoir une distinction de cette importance est d'écouter le client, de comprendre ses besoins et de les réaliser parfaitement. T&B a encore prouvé que c'était notre point fort.»

La société WESCO International a son siège social à Pittsburgh, en Pennsylvanie. Elle possède plus de 400 succursales, 7 000 employés et sert plus de 100 000 clients dans le monde entier. **D**



WESCO
INTERNATIONAL



(de gauche à droite) Gashaw Abebe, vice-président, relations avec les fournisseurs, WESCO; Peter Feruglio, responsable des comptes nationaux servant WESCO, T&B; Steve Van Oss, premier vice-président et COO, WESCO; John Engel, président et CEO, WESCO; Chuck Treadway, premier vice-président et COO, T&B; Brian Herington, président, activités Électricité États-Unis et Amérique latine, T&B; et Mike Ludwig, vice-président marketing, WESCO.

Absent sur la photo : Nathalie Pilon, président, T&B Canada et Reg Clark, vice-président des ventes industrielles, T&B Canada.

réussir

produits et
marchés



PMA «swingue en action»

avec les chemins de fer polonais



En haut à gauche, puis rotation horaire : ① Place Kanonia, Vieille ville de Varsovie (Photo : Alina Zienowicz). ② Pour les transports en commun, les tramways électriques sont une alternative plus respectueuse de l'environnement que ne le sont les bus. ③ Les systèmes de protection de câbles PMA sont largement utilisés dans la fabrication des véhicules ferroviaires à cause de leur capacité à supporter des températures extrêmes et des conditions rigoureuses. ④ La robuste tresse de protection PMAJACK peut résister à des températures extrêmes comprises entre -75°C et +450°C. On l'utilise pour lier et protéger les câbles électriques ou les autres composants dans les industries de l'aviation, de la construction, de l'automobile et ferroviaire.

En Europe, les trolleybus ou les tramways redeviennent un des moyens de transport urbain préférés. Ils sont une alternative à l'automobile et aux autobus respectueuse de l'environnement et ils permettent de réduire considérablement les émissions de gaz carbonique (CO₂).

Varsovie, la capitale de la Pologne, est une de ces villes où les tramways sont utilisés pour améliorer la qualité de l'air et soutenir les efforts de préservation du patrimoine historique. Le «vieux Varsovie» date du dixième siècle et sa splendeur est menacée par les ravages de la pollution de l'air.

«Les produits PMA sont bien appropriés pour cet projet»

– MARTIN GÜLLER

Afin de répondre aux besoins de transport en commun de ces citoyens tout en réduisant ses émissions de gaz carbonique, Varsovie a investi dans 228 wagons de tramways de type «Swing» pour la ville. Les tramways ont été surnommés «Swing» à cause du mouvement de balançoire ressenti lorsqu'ils sont en mouvement.

PESA, le plus ancien fabricant polonais de véhicules

ferroviaires, a choisi PMA, société du groupe T&B basée en Suisse, comme fournisseur exclusif de protection de câbles pour ces véhicules. En collaboration avec son distributeur polonais, ASTE Sp. Z o.o., PMA va fournir 610 000 mètres (2 000 000 de pieds) de gaine PMA, 91 000 mètres (299 000 pieds) de tresse de protection en plastique et plus de 285 000 raccords.

«Les produits PMA sont bien appropriés pour cet important projet,» explique **Martin Güller**, directeur de marchés et du projet pour PMA en Pologne. «Nos lignes de produits PMAFIX Pro et PMAFIX/PMAFLEX sont renommées pour leur capacité à supporter des températures extrêmes et pour leur haut niveau de fiabilité. Nous sommes ravis d'être le fournisseur sélectionné par PESA pour la fourniture des systèmes de protection de câbles.»

Le nouveau système de tramways réduira les émissions annuelles de CO₂ d'un volume estimé à 30 000 tonnes.

PMA fabrique des gaines flexibles de très haute qualité en polyamide à base de résine et des raccords utilisés dans de nombreuses applications industrielles pour protéger les câbles d'alimentation et de données contre les éléments extérieurs, tels que les vibrations, la chaleur, le feu, le froid et les contraintes de traction. **P**

Les véhicules itinérants sont des fournisseurs de valeur pour les clients T&B

Le nouveau parc commercial mobile permet de développer des relations solides avec la clientèle

C'est un secret que le marchand de glaces avait découvert il y a de nombreuses années. Livrer les produits aux clients plutôt que d'attendre qu'ils viennent à vous. Depuis le récent lancement de la campagne marketing Solutions mobiles, cette logique évidente commence à porter des fruits.

Un parc de quatre camions avec un design accrocheur composé de graphiques énergiques et de photos en haute résolution représentant les produits électriques et utilitaires de T&B sillonne les États-Unis à la rencontre des utilisateurs finaux. Construits sur mesure, les camions ont un châssis Ford F450 avec une puissance de 350 CV et un couple de 610 Nm. Ils contiennent un choix de produits électriques et utilitaires, y compris les produits des marques Color-Keyed®, Homac®, Blackburn®, Sta-Kon® et Ty-Rap®.

La conception et le design sont le résultat d'une collaboration entre plusieurs membres du groupe Connectivity & Grounding Marketing de T&B. Une fois le concept mis au point, les présentoirs réels ont été conçus et assemblés par l'équipe Solutions mobiles : – **Bill Mauriello, Cory Martin, Cody Talley, Sui Shen et Roger Kuhn** – en collaboration avec notre partenaire fabricant, Benchmark. La réalisation de ces quatre camions a pris environ six mois.


«Le camion de solutions mobiles est un véritable salon professionnel sur

roues,» explique **Bob Caporale**, vice-président gestion de produit et ingénierie, département Électricité. «Il attire non seulement l'attention, mais c'est en plus un excellent moyen d'exposer nos produits et une formidable représentation matérielle de nos qualités et de nos innovations.»

Chacun de ces camions déploie une surface de 9 mètres par 6, avec un poids de 7 273 kilos, et contient 18 présentoirs coulissants qui peuvent être arrangés en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Un écran plat ultra moderne de 42" diffuse des vidéos de formation et de promotion, et des comptoirs extractibles permettent de faire des démonstrations pratiques de produits.

«Si on rend visite à un développeur de parc éolien, on peut personnaliser

les présentoirs avec la gamme de produits utiles pour les éoliennes,» explique **Marc Salerno**, directeur de groupe de Connectivity & Grounding pour les activités électriques aux États-Unis. «Si la visite suivante concerne une usine de retraitement des eaux usées, on peut intervertir les présentoirs et proposer les produits spécifiques aux besoins de cette industrie.»

«Le programme de solutions mobiles est un moyen idéal pour présenter aux clients la qualité, la fiabilité et la variété du portefeuille de produits T&B – surtout lorsque les clients utilisent les produits d'un concurrent,» déclare encore Salerno. «Cela permet une rencontre à la fois proche et pratique qui s'avère beaucoup plus fructueuse que de feuilletter des catalogues ou d'essayer de faire une vente par téléphone.» 



Le programme de solutions mobiles est un moyen idéal pour présenter aux clients la qualité, la fiabilité et la variété du portefeuille de produits T&B.

– MARC SALERNO

Le camion de solutions mobiles de T&B est équipé de 18 présentoirs qui coulissent facilement et que l'on peut personnaliser en fonction des attentes spécifiques d'un client. Il est équipé d'un écran plat de 42" sur le côté du camion, sur lequel sont diffusés des clips de présentation et de formation.

Blackburn® Color-Keyed®  **HOMAC® Sta-Kon® Ty-Rap®**

T&B introduit

Solutions mondiales

à la Conférence sur les Technologies de l'Offshore


L'industrie du pétrole et du gaz est un des points forts de la croissance mondiale et la Offshore Technology Conference (Conférence sur les technologies de l'offshore — OTC), qui se tient chaque année à Houston au Texas, en est l'évènement primordial. À cette occasion, les sociétés du monde entier présentent leurs produits dans les domaines du forage, de la protection environnementale, de l'exploration, du développement de production, de l'innovation et de la technologie.

En 2011, OTC a battu des records de participants avec plus de 78 000 visiteurs, venus de 120 pays.

«La conférence réunit des personnes des industries pétrolière et gazière venus du monde entier, et c'est une opportunité idéale pour T&B de les rencontrer et de discuter des problèmes auxquels ils sont confrontés,» explique **Paul Gretton**, directeur marketing, Pétrole & Gaz, EMEA.

Consciente de l'importance de promouvoir notre présence sur les marchés mondiaux du pétrole et du gaz, T&B est venue au salon avec une équipe mondiale composée de représentants des États-Unis, du Canada, d'Amérique latine et du Royaume-Uni. Notre message était avant tout orienté vers des solutions mondiales : Produits mondiaux – Certifications mondiales – Soutien mondial. Parmi les marques présentées, se trouvaient Homac®, Blackburn®, Color-Keyed®, DTS, Hazlux®, Emergi-Lite®, Ocal®, Russelstoll®, Cyberex®, Joslyn Hi-Voltage® et Kopex.

«OTC est plus qu'une simple conférence, c'est un salon professionnel et culturel des sphères du pétrole,» explique **Mark Nowak**, directeur de développement de marché T&B, Pétrole & Gaz, États-Unis et Amérique latine. «S'entretenir face à face avec des clients est une formidable opportunité de marketing, spécialement avec nos clients étrangers. Cet évènement nous a permis d'accroître l'intérêt envers nos marques et nos capacités, à la fois domestiques et à l'étranger.»

Le marché du pétrole et du gaz est un marché véritablement mondial. Thomas & Betts propose des produits qui répondent aux normes électriques de différents pays. Par exemple, Hazlux® est agréé pour les marchés qui utilisent les normes d'installation du National Electric Code (NEC) exigées aux États-Unis, et les dispositifs DTS sont agréés pour les marchés qui utilisent la norme internationale ATEX (Atmosphère Explosive). 



Hazlux®

Les éclairages Hazlux pour les industries dangereuses sont utilisés dans des lieux dangereux et des environnements hostiles.



Le stand T&B à la Conférence OTC exposait les pylônes fabriqués à partir des structures métalliques Kindorf et connectés par un chemin de câbles T&B. Le pylône de gauche présente les produits en vente aux États-Unis, et celui de droite les produits qui satisfont les normes internationales.

DTS

Les éclairages anti-déflagrants et les équipements de protection électrique DTS pour les zones dangereuses et hostiles sont utilisés dans de nombreux domaines techniques et géographiques, tels que les usines de raffinage, les zones d'hydrocarbures, les usines pétrochimiques; les citernes de pétrole et les plate-formes de forage; les terminaux pétroliers et les centrales électriques.

T&B étend sa présence en Amérique latine lors d'un salon professionnel régional



Bogdan Diaconescu, Javier Santana, Julian Good, Juan Villasana, Chris Castleberry et Jose Luis Alvarez ont rencontré plus de 25 000 personnes au cours du salon Expo Eléctrica Internacional de Mexico City. Photo de la planète : Heraldry

L'Amérique latine est une région à forte croissance avec un potentiel significatif pour Thomas & Betts, et nous agissons rapidement pour capturer le cœur et la raison des professionnels de l'industrie électrique. Récemment, notre équipe Amérique latine, sous la direction de **Juan Villasana**, directeur des ventes pour l'Amérique latine, a exposé les produits et solutions T&B au cours du salon Expo Eléctrica Internacional qui s'est tenu à Mexico City. Cet événement de trois jours

a attiré plus de 25 000 visiteurs intéressés par les contrôles automatisés, l'éclairage et les équipements et matériels électriques.

«Pendant toute la durée du salon, notre stand n'a pas désempilé de visiteurs venus consulter nos lignes de produits et nous poser des questions,» raconte **Jose Alvarez**, directeur du marketing et soutien pour l'Amérique latine. «Nous disposons d'une gamme de produits efficace et convaincante qui a séduit les professionnels en électricité de Mexico et des régions avoisinantes.»



Le stand T&B exposait les systèmes d'éclairage Emergi-Lite®, les gaines et raccords Ocal®, les systèmes industriels ASI de Cyberex®, Russelstoll®, Ty-Rap®, Ty-Duct™, Sta-Kon®, les systèmes de protection de câbles PMA, Color-Keyed®, Blackburn® et les raccords de gaines T&B®. Des écrans étaient installés qui diffusent en boucle les présentations vidéo des différentes lignes de produits. **P**

T&B gravit les Andes pour suivre l'ascension de l'industrie minière

L'équipe marketing industriel et ventes de T&B pour l'hémisphère Ouest a participé dernièrement à la convention minière PERUMIN 30 qui se déroulait dans la ville industrielle d'Arequipa au sud du Pérou. Il s'agit du plus grand et du plus important salon de l'industrie minière en Amérique latine. Ce salon offre l'occasion d'échanges technologiques entre professionnels et d'opportunités commerciales entre les entreprises participantes.

«Un des aspects de notre recherche de croissance sur les marchés d'Amérique latine est orienté sur les produits, les solutions et le soutien que nous pouvons apporter à l'industrie minière,» explique **Juan Villasana**, directeur des ventes, Amérique latine.

Le stand T&B a capturé l'attention des personnes venues découvrir la large gamme de produits T&B utilisés dans la gestion des fils et des câbles, les systèmes de protection de câbles, l'alimentation et le contrôle électrique, et les technologies de sécurité.

Plus de 5 000 exposants venus de 26 pays et 9 000 visiteurs ont participé à cet événement.

Le salon est un événement international biennal organisé depuis 1954 par l'Institut des ingénieurs miniers du Pérou (Instituto de Ingenieros de Minas del Perú). Il s'agit de l'un des événements miniers les plus importants d'Amérique latine qui promeut les échanges technologiques entre professionnels et les opportunités commerciales entre les entreprises participantes. **P**

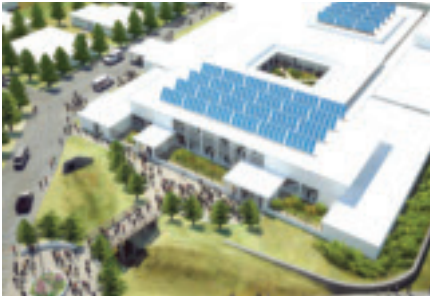


Coiffés du typique bonnet péruvien en alpaga : au fond (g à d) : Alejandro Martinez, Uriel Garzo, German Samuilov, Jose Luis Alvarez, Ned Camuti, Julian Good, Juan Villasana, Chris Castleberry; assis (g à d) : Nico Gacitua et Humberto Rodriguez.

Photo des Andes : Robert Moraw



À Haïti, T&B soutient la construction de l'hôpital Mirebalais



Partners In Health (PIH) est une organisation internationale basée à Boston et engagée dans la distribution de services médicaux aux personnes et aux communautés. Bien avant le tremblement de terre de janvier 2010 qui ravagea Port-au-Prince, la capitale de Haïti, PIH développait un projet de construction d'un hôpital régional.

Après que le terrible tremblement de terre ait détruit le principal hôpital universitaire, PIH a réajusté ses plans afin de construire un hôpital universitaire ultra moderne alimenté en électricité solaire. L'hôpital servira les communautés rurales et leur fournira des technologies médicales indisponibles jusqu'alors à Haïti.

T&B a fait don d'une grande quantité de produits d'électricité dont : les conduits coulés Carlon®, les raccords et boîtes de raccordement ENT, les serre-câbles Catamount®, les structures en acier Kindorf® et les raccords rigides coulés sous pression et en acier Steel City®, parmi d'autres.

L'établissement ultra moderne de 320 lits, ayant une surface de 16 722 mètres, ouvrira ses portes en janvier 2012. Il s'agit du plus grand hôpital universitaire en dehors de Port-au-Prince. **D**

T&B Homac fournit les bonnes connexions au Japon

Lorsque survient une catastrophe naturelle, la restauration de l'alimentation électrique est la priorité absolue. Le tremblement de terre dévastateur et le tsunami qui ont frappé la côte est du Japon n'y ont pas fait exception. Plus de 4,4 millions de personnes se sont retrouvées sans électricité.

Tokyo Electric Power Company (TEPCO), le plus important fournisseur privé d'électricité au monde a passé un contrat avec APR Energy, un client de T&B et l'un des principaux fournisseurs de générateurs prêts à l'emploi, pour la fourniture de 203 MW (mégawatts) produits par des sous-stations mobiles (unités autonomes et remorquables pouvant fonctionner comme sous-stations). Ces sous-stations étaient destinées à deux usines, afin de compenser partiellement les carences en alimentation dues à la perte des capacités de production des centrales électriques frappées par la catastrophe.

C'est l'établissement Homac d'Ormond Beach en Floride, de l'autre côté du monde qui a été choisi pour fabriquer les connexions sur mesure.

«Il a fallu fabriquer des connexions spécifiques pour adapter l'équipement aux infrastructures existantes,» explique **Marc Salerno**, directeur du groupe Connectivity & Grounding pour l'activité électrique aux États-Unis. «Tout le personnel de l'usine a travaillé en équipe pour réaliser ce projet : depuis la conception et les matériaux bruts jusqu'au produit final et à l'expédition juste à temps pour rattraper le vol affrété pour le Japon. Le processus complet nous a pris moins de cinq jours.»

«Les employés de Homac sont passés en mode hyperactif pour réaliser ce qui aurait normalement nécessité des mois,» raconte **Alan Amidon**, spécialiste en spécifications pour la région Sud. «C'est un véritable effort d'équipe, y compris la coordination de multiples groupes entre Memphis et Ormond Beach, qui nous a permis de parvenir à ce résultat.»

L'établissement Homac de T&B fabrique des composants utilisés sur les marchés de la distribution publique et des sous-stations, ainsi que sur les marchés industriels et des télécommunications. **D**



« Les employés d'Ormond Beach sont passés en mode hyperactif pour réaliser ce qui aurait normalement nécessité des mois. »

— ALAN AMIDON

T&B désigne A. Duie Pyle Transporteur de l'année

Les transporteurs en chargement partiel (LTL en anglais) doivent enlever et livrer les marchandises dans les délais promis, maintenir des temps de transit constants et apporter un service client professionnel.

T&B a désigné «Transporteur LTL de l'année 2010» A. Duie Pyle, le premier transporteur et fournisseur de logistique de la région Nord-Est, parce que cette société a répondu à nos exigences avec le plus haut degré de qualité de service en 2010.

«Nous recherchons les meilleurs professionnels, les gens qui sont au sommet dans leur industrie,» explique **Dwain Becton**, responsable des services de transport. «L'entreprise A. Duie Pyle fait partie des meilleurs transporteurs que nous utilisons et cette distinction est notre

manière de les remercier pour leur soutien, leur dévouement et leur persistance à fournir un service de qualité exemplaire à nos clients.»

A. Duie Pyle, qui a commencé à travailler pour T&B en 2005, traite des milliers de transports LTL par an pour notre société et nos clients. C'est la première fois que A. Duie Pyle reçoit cette récompense qui distingue le meilleur transporteur en termes de ponctualité de service, précision des factures et traitement des réclamations. **D**



Dan Bartel (deuxième à gauche), vice-président, chaîne d'approvisionnement mondial, décerne à Jim Latta, propriétaire et vice-président de la société A. Duie Pyle la distinction T&B de Transporteur de l'année 2010. Également montrés : Dwain Becton, responsable des services de transport et Adam Murphy, spécialiste transports chez T&B.

T&B renforce ses liens avec la région Asie-Pacifique grâce à un nouveau bureau en Inde

Dans un effort d'élargir les relations de la société avec les fournisseurs de la région Asie-Pacifique, T&B a récemment ouvert un nouveau bureau d'achats et d'ingénierie à Hyderabad, en Inde, pour trouver de nouvelles ressources et pour soutenir les initiatives d'ingénierie. Hyderabad est située dans la partie sud du centre du pays et est considérée comme étant à la croisée des chemins entre l'Inde du Sud et l'Inde du Nord. Hyderabad a été choisie à cause de son emplacement, de sa taille (sixième ville d'Inde), du talent de sa

force de travail et de la fiabilité de ses infrastructures professionnelles.

«Notre centre de conception technique d'Hyderabad est installé et est maintenant opérationnel. Il est composé d'une équipe de quatre ingénieurs spécialisés en conception mécanique, en électronique et en logiciel,» annonce **Alan Neal**, vice-président, ingénierie et technologie. «Cette équipe est bien adaptée pour soutenir les efforts de développement de produits de notre centre de conception aux États-Unis. Nous sommes particulièrement enthousiastes en ce qui



concerne le développement de notre capacité à adapter les produits T&B existants pour les marchés régionaux.»

«Hyderabad est un lieu idéal pour nous aider à soutenir notre croissance et nos initiatives stratégiques,» explique **Dan Bartel**, vice-président de la chaîne d'approvisionnement mondial de T&B. «Pour de nombreuses sociétés américaines et européennes, l'Inde est d'ores et déjà un marché de fournisseurs bien établi; c'est pourquoi, l'ouverture d'un bureau local met en valeur notre engagement à long terme sur un marché indien en pleine croissance. Il nous permet également d'être bien positionné pour développer un panel de fournisseurs dans la région.» **D**

L'équipe à la tête du nouveau bureau Indien est composée de (g à d) : Shiva Narayan, responsable des achats; Krishna Mohan, responsable du développement du panel de fournisseurs; Senthil Anand, directeur des achats; Ravi Kumar, ingénieur qualité fournisseur; G. Siva Kumar, directeur administratif; et Prem Sagar, ingénieur concepteur.



T&B désigné Partenaire NJATC Niveau Platine



David Kendall (à droite) reçoit au nom de T&B le trophée de Partenaire NJATC Niveau Platine, des mains de Michael Callanan, directeur exécutif de NJATC.

T&B s'est récemment vu décerné le trophée de partenaire de formation, niveau platine, par le National Joint Apprenticeship and Training Committee (Institut de formation et d'apprentissage – NJATC) et par le National Training Institute (Institut de formation – NTI) en reconnaissance de son rôle de formateur d'apprentis électriciens.

«Nous sommes enchantés d'être devenu un partenaire de formation de niveau platine,» déclare **David Kendall**, directeur des affaires industrielles de T&B. «Cette distinction reflète notre implication accrue avec le NJATC ainsi que nos futurs projets de collaboration.»

Afin de répondre à la future demande en électriciens, le NJATC et T&B ont passé un accord pour développer un programme de formation et d'apprentissage commun au niveau national. L'accord prévoit également un cadre d'action pour tous les programmes et initiatives de formation de T&B concernant la International Brotherhood of Electrical Workers (Fraternité internationale des ouvriers en électricité – IBEW), pour laquelle le NJATC est l'organisme de formation national, la National Electrical Contractors Association (Association Nationale des entrepreneurs en électricité – NECA) et le NJATC lui-même.

Lors de la cérémonie d'ouverture du salon, T&B a remis une bourse de 5 000 \$ à l'un des 48 «Apprentis d'exception» distingués, afin de l'aider à subvenir aux frais de ses cinq années de formation d'électricien.

NJATC est une association à but non lucratif qui se consacre à aider les apprentis électriciens à obtenir la meilleure formation possible. **P**

Tim McNeive et Dominic Pileggi distingués pour leur leadership par la NEMA

Thomas & Betts possède une longue histoire au service de l'industrie de l'électricité qui remonte aux prémices des codes et des normes électriques. Cette tradition perdure aujourd'hui. Deux cadres exécutifs chez T&B ont été récemment distingués par la National Electrical Manufacturers Association (Association des fabricants de produits d'électricité – NEMA) lors du 85^{ème} congrès annuel de la NEMA qui s'est tenu à Washington, D.C. La NEMA est le principal organisme professionnel de l'industrie de la fabrication de produits d'électricité.

Timothy P. McNeive, qui dirige le groupe de liaison technique de T&B, a reçu le prestigieux prix Kite & Key pour son engagement actif et durable dans les activités de la NEMA. En choisissant Tim, les juges ont souligné qu'il avait presque 40 années d'expérience dans l'industrie de l'électricité et avait consacré pratiquement la moitié de ce temps à s'assurer que l'industrie possédait des normes professionnelles adéquates. Tim est actuellement vice-président du Comité de normalisation internationale et régionale de la NEMA et représente l'organisme auprès de la National Fire Protection Association (Association nationale de protection contre les incendies) qui publie le National Electrical Code (NEC). Le NEC codifie les exigences requises pour la sécurité des installations électriques dans un document unique et normalisé.

Tim est également impliqué dans la normalisation régionale et internationale et représente T&B et l'industrie d'électricité des États-Unis auprès de nombreux comités régionaux de normalisation au Canada et au Mexique et auprès d'autres commissions internationales. Il est le président sortant de CANENA, le Council for Harmonization of Electro-technical Standards in the Nations of the Americas (Conseil pour l'harmonisation des normes électrotechniques des nations américaines) dont il est membre du comité exécutif.

Dominic Pileggi, président-directeur général de T&B a également été distingué par la NEMA qui l'a nommé président du Conseil des gouverneurs de l'organisme. Le conseil supervise l'organisme et fournit également des directions stratégiques sur la manière dont l'industrie de l'électricité peut continuer de répondre aux besoins de sécurité publique en termes d'électricité et de produits électriques fiables et sans danger. Depuis presque une décennie, Dominic a été au service du Conseil et du Comité exécutif de la NEMA et était auparavant premier vice-président et trésorier de l'organisme. **P**



En haut : Tim McNeive reçoit le prestigieux prix Kite & Key de la NEMA pour ses années de leadership auprès de l'organisme et de l'industrie de l'électricité des mains de David FitzGibbon, PDG de ILSCO Corporation et président du conseil des gouverneurs de la NEMA.

En bas : Dominic Pileggi est félicité par David FitzGibbon, PDG de ILSCO Corporation et président du Conseil des gouverneurs de la NEMA, pour sa nomination au poste de Président de la NEMA (National Electrical Manufacturers Association).



AMBIRAD
ENERGY EFFICIENT HEATING SYSTEMS



AIRBLOC
ENERGY SAVING AIR CURTAINS

« AmbiRad est un excellent ajout à notre activité HVAC mondiale. »

– VISWAS PURANI

Ça va chauffer! T&B fait l'acquisition du Groupe AmbiRad

Leader au Royaume-Uni des produits spécialisés HVAC

T&B continue de renforcer sa position de leader sur le marché niche du HVAC grâce à sa récente acquisition du Groupe AmbiRad, une société britannique non cotée en bourse et fabricant de produits de chauffage et de ventilation spécialisés pour des usages commerciaux et industriels. Basée à Birmingham, en Angleterre, AmbiRad a vendu les produits Reznor de T&B au Royaume-Uni pendant plus de vingt ans.

« Notre longue relation professionnelle avec AmbiRad et son portefeuille de produits complémentaires font de cette société un excellent ajout à notre activité HVAC mondiale, » explique **Viswas Purani**, président de la division HVAC.

En tant que principal fabricant de systèmes de brûleurs infrarouges au gaz à basse intensité, les produits AmbiRad sont employés dans de nombreuses applications dont, les ateliers de fabrication, les entrepôts, les centres de service automobile, les chantiers navals et les hangars d'avion.

Créé en 1979, le Groupe AmbiRad est le leader du marché britannique pour le chauffage des espaces commerciaux et industriels au moyen de produits rayonnants et à air chaud. Leurs marques phares—AmbiRad et Airbloc—sont vendues dans toute l'Europe et exportées vers d'autres marchés mondiaux. **P**



Le nouveau raccord de gaine universel LU résout les problèmes de câblage sur les tours de forage

Les tours de forage à terre nécessitent des systèmes électriques sécurisés et fiables, mais l'originalité de leur construction pose des défis spécifiques. Les tours sont en général composées de modules compacts que l'on peut facilement démonter, transporter et remonter ailleurs. Ces tours utilisent traditionnellement des systèmes de chemins de câbles pour gérer le câblage électrique. Cela laisse toutefois les câbles à découvert et la possibilité qu'ils soient endommagés ou volés lorsque les tours sont démontées et transportées vers d'autres sites ou lieux de stockage éloignés.

All Star Electric, est une entreprise de produits électriques installée à Houston au Texas et est spécialisée dans l'installation de systèmes électriques sur les tours de forage. Au cours d'un récent projet pour un client important, les spécifications d'installation des systèmes électriques exigeaient des gaines électriques au lieu des habituels chemins de câbles, afin d'empêcher les avaries et le vol.

Ken Stolte, le vice-président de All Star Electric comprit aussitôt la difficulté et le coût engendré pour faire courir les câbles dans des gaines traditionnelles, compte tenu des exigences de réduction d'encombrement et de démontage de la tour de forage. Avec des coudes à angle droit sur chacun des nombreux coins de la tour, tirer de longs paquets de câbles de gros calibres allait s'avérer très difficile, voire impossible. Stolte considéra que la seule option possible était de faire passer les câbles dans des gaines droites et de les joindre ensemble aux angles—une solution tout sauf idéale.

Mais c'était avant que Stolte ne reçoive un échantillon du raccord de gaine coudé universel T&B (dénommé LU) de BlueKote®. Le LU est un raccord de gaine à angle droit offrant un très grand rayon d'ouverture et une large trappe d'accès au centre du coude. Le LU est maintenant utilisé dans de nombreuses applications pour tirer les câbles et permet de réaliser d'énormes économies de main d'oeuvre.

Le raccord de gaine coudé T&B LU a un pourcentage de remplissage de 40 pourcents, soit autant qu'un chemin de câbles et il augmente le volume de câbles que l'on peut faire passer dans des raccords plus petits. En outre, lorsque les codes exigent un regard après un angle à 90 degrés, le LU fonctionne à la fois comme un coude et comme un regard.

L'autre avantage du raccord LU est la protection quadri-couches BlueKote® qui apporte une résistance à la corrosion à la fois intérieure et extérieure. **P**



L'activité Électricité de
T&B aux États-Unis et en
Amérique latine a un

nouveau leader

Brian
Herington

« Brian représente un excellent ajout à notre équipe de gestion. Il possède une expérience industrielle concrète et une grande compréhension de notre réseau de distribution et des opérations de production Lean. »



Brian Herington a été nommé président de l'activité Électricité de T&B aux États-Unis et en Amérique latine. Brian est un cadre chevronné avec une vaste expérience internationale dans le domaine des ventes,

du marketing, de la gestion de produit, du développement commercial et de la gestion générale. Herington récupère le poste de **Chuck Treadway**, nommé président d'exploitation plus tôt dans l'année. Les responsabilités de Brian comprennent également Power Solutions et sa composante de service, JT Packard.

« Brian représente un excellent ajout à notre équipe de gestion, » déclare Chuck. « Il possède une expérience industrielle concrète et une grande compréhension de notre réseau de distribution et des opérations de production Lean. Brian et l'équipe Électricité des États-Unis et d'Amérique latine vont s'employer à concrétiser nos initiatives stratégiques et maintenir la force de notre dynamique. »

Avant de rejoindre T&B, Brian était chez Performance Fibers, une société privée, leader mondial des fibres polyester industrielles utilisées dans une grande variété d'applications industrielles et de biens de consommation. Brian a également passé 16 années chez General Electric à différents postes à hautes responsabilités, dont directeur général régional de GE Lighting et directeur général de GE Plastics.

Natif de l'Illinois, Brian est licencié ès sciences de Illinois State University et licencié ès gestion des affaires de Ashford University. **P**

« Steve est un dirigeant aguerri qui possède des antécédents en termes de production de solutions pratiques et de résultats qui sont une valeur ajoutée pour ce poste important. »

Stephen
Schaeffgen

Schaeffgen dirige les **services**

S

elon **Bill Weaver**, premier vice-président et directeur financier, les services d'audit sont d'une importance cruciale pour les sociétés cotées en bourse. Maintenant, T&B s'est dotée d'un nouveau capitaine en la personne de

d'audit de T&B

Stephen Schaeffgen qui a récemment rejoint T&B en tant que vice-président des services d'audit.

« Steve est une excellente recrue pour notre équipe des finances, » déclare Bill. « C'est un dirigeant aguerri qui possède des antécédents en termes de production de solutions pratiques et de résultats qui sont une valeur ajoutée pour ce poste important. »

L'équipe des services d'audit est chargée de vérifier que les contrôles des processus financiers et commerciaux de T&B sont bien conçus et fiables, tout en apportant un leadership en termes de gestion des risques, de conformité et d'amélioration des processus de l'activité.

Les services d'audit les plus efficaces sont ceux qui agissent comme des partenaires auprès des activités en les aidant à comprendre et à atténuer les risques susceptibles de survenir dans le cadre normal de la conduite d'une affaire.

« Notre rôle le plus important est d'aider à garantir que les processus sur lesquels l'entreprise se fie pour mener à bien ses stratégies et ses objectifs commerciaux sont efficaces et fonctionnent comme prévu, » explique Steve. « C'est un peu comme dans le football américain : admettons que la durée de notre stratégie screen pass (passe voilée) soit de deux secondes avant que la ligne offensive ne laisse pénétrer les défenseurs. Nous réalisons des tests afin de déterminer si nous collons à ces deux secondes, à l'entraînement et en match, et nous transmettons nos résultats à l'entraîneur. Il peut alors ajuster l'exécution du jeu pour obtenir de meilleurs résultats. Travailler ensemble aide T&B à gagner. »

Avant de rejoindre T&B, Steve était associé et auditeur interne en chef chez Deloitte, et vice-président de la gestion des risques d'entreprise chez Harrah's Entertainment. Il a également assumé de nombreuses fonctions dans la finance mondiale, la technologie de l'information et la direction des opérations chez International Paper et Pennzoil avant Harrah's Entertainment.

Steve est expert comptable et professionnel diplômé des technologies de l'information. Il possède une licence en gestion des affaires de Christian Brothers University de Memphis au Tennessee. **P**

Dans la division Électricité É.-U.

les chefs d'équipe font une grosse différence

Même si vous n'avez jamais fait de sport dans votre jeunesse, vous avez certainement fait partie d'une équipe sur votre lieu de travail. L'environnement concurrentiel d'aujourd'hui exige des individus qu'ils travaillent en équipe, portent plusieurs casquettes et que leur travail serve efficacement l'organisation dans son ensemble. Plus facile à dire qu'à faire! Pour qu'une équipe soit performante et obtienne des résultats, il lui faut un bon chef.

Consciente de cet impératif, la division Électricité des États-Unis a lancé il y a cinq ans un programme de formation au sein de ses usines de production. Ce programme est une réussite toujours d'actualité qui permet de développer les compétences des associés horaires et d'améliorer le fonctionnement des usines.



«Le développement des chefs d'équipe a été un atout majeur pour la réussite de notre système de production Lean,» explique **Herb Bradshaw**, directeur de l'usine d'Athens dans le Tennessee. «Le système de production Lean fonctionne mieux lorsque vous avez une force de travail impliquée et ayant des responsabilités, et ce sont les chefs d'équipes qui sont en première ligne pour impliquer les employés.»

L'usine d'Athens a été distinguée au niveau national pour la réussite de sa mise en application des techniques Lean.

«Une opportunité...»
«Une chance d'aller de l'avant...»
«Quelque chose de différent et de passionnant...»

«Ce sont quelques-uns des commentaires des chefs d'équipe au sujet de la formation et l'entraînement qu'ils ont reçu avant d'assumer leurs nouvelles responsabilités,» raconte **Doug Smith**, spécialiste des ressources humaines pour l'usine T&B d'Athens.



Avant qu'un employé ne puisse assumer les responsabilités de chef d'équipe, il doit terminer avec succès un certain nombre de modules de formation dans des domaines variés, tels que les compétences interpersonnelles, la sécurité et les systèmes de production Lean.



Employé depuis neuf années à l'usine T&B de Jonesboro dans l'Arkansas, **Kerry Childs** est devenu chef d'équipe depuis un an. Selon lui, sa formation lui sert chaque jour au travail, en particulier la formation en sécurité. «Une fois que c'est dans votre tête, vous y pensez sans cesse,» nous confie Kerry.

L'apprentissage et l'entraînement se prolongent bien au-delà de la formation initiale. Les chefs d'équipe ont un mentor désigné qui les soutient et les encourage par ses conseils et son expérience. Cela leur permet de développer leurs compétences et de faire progresser leur carrière.

«Le programme avec le mentor a été formidable,» raconte **Shannon Compton**, chef d'équipe senior à l'usine de Portland au Tennessee. «Mon mentor m'a appris plusieurs choses qui n'étaient pas incluses dans la formation initiale et qui se sont avérées très utiles.»



Pour de nombreux chefs d'équipe, le développement de leurs capacités est également utile en dehors du lieu de travail.

«Avant la formation de chef d'équipe, je manquais de confiance pour m'adresser aux autres,» explique **Kay McCullough**, chef d'équipe à Athens. «Désormais, je fais partie d'une équipe qui rencontre des détenus et je m'exprime facilement devant un groupe.»



«La formation que j'ai reçue sur les compétences interpersonnelles m'a été utile en tant qu'entraîneur de football pour m'entretenir aussi bien avec les parents qu'avec les joueurs,» explique **Kenny Hammons**, chef d'équipe à Athens. «La capacité de susciter des affinités et de la confiance, de se présenter clairement et avec professionnalisme, et de traiter des situations difficiles a une valeur inestimable.»



Pour **Drew Aschauer**, chef d'équipe à l'usine d'Ormond Beach en Floride, ce sont les opportunités d'avancement apportées par la formation qui sont importantes. «Être chef d'équipe est un engagement difficile, mais cela a également des avantages,» déclare Drew. «Je suis honoré de faire partie de ce programme.» **P**



Greg Steinman

nommé Membre senior de



IEEE



Greg Steinman

Greg Steinman, chef de projet ingénierie liaison technique a été récemment élevé au rang de Membre senior de Institute of Electrical and Electronics Engineers (Institut des ingénieurs électriciens et électroniciens – IEEE), la plus grande association professionnelle mondiale pour l'avancement de la technologie.

«Obtenir le rang de Membre senior de l'IEEE est un honneur,» déclare Greg. «J'ai été nommé et parrainé par mes pairs

de l'industrie électrique pour mon travail sur le National Electrical Code réalisé au cours des 17 dernières années.»

Le rang de Membre senior est le plus haut statut pour lequel les membres de l'IEEE peuvent postuler et ils ne sont que huit pourcents sur environ 400 000 membres à le détenir. Il récompense une grande expérience, une maturité professionnelle et des résultats publiés significatifs.

Greg fait partie de nombreux comités de codes et normes électriques dans lesquels il représente Thomas & Betts et la National Electrical Manufacturers Association (Association des fabricants de produits d'électricité – NEMA). **D**

« Obtenir le rang de Membre senior de l'IEEE est un honneur. J'ai été nommé et parrainé par mes pairs de l'industrie électrique pour mon travail sur le National Electrical Code réalisé au cours des 17 dernières années. »

Ann Jaehn nommée vice-présidente du comité des normes industrielles IDEA



Le Comité des normes industrielles IDEA (Industry Standards Committee,

ISC) vient de nommer **Ann Jaehn** (directrice de la tarification pour la division Électricité des États-Unis de T&B) vice-présidente de son comité exécutif. Ann participe aux comités de normalisation depuis 2001.

En tant que directrice de la tarification, Ann est spécialisée en stratégie et exécution de la tarification, en synchronisation et normalisation de données et en automatisation de systèmes pour la division Électricité. Ann travaille étroitement avec des partenaires stratégiques clés pour

réduire les coûts transactionnels et améliorer l'optimisation des processus. Cela fait plus de 30 ans qu'Ann est employée chez T&B.

IDEA a été fondé grâce à un partenariat collectif basé sur le leadership, la vision, la science et l'expertise des membres de la National Association of Electrical Distributors (Association nationale des distributeurs de produits d'électricité – NAED) et la National Electrical Manufacturers Association (Association des fabricants de produits d'électricité – NEMA). IDEA est l'entité qui conçoit et établit les normes officielles pour la e-commerce de l'industrie d'électricité et traduit ces normes pour les autres industries d'activité. **D**

- B2B eCommerce
- Synchronisation
- Adoption de normes
- Professionnel



Division Électricité

Deux directeurs T&B chevronnés ont été promus à des postes opérationnels clés.

Chuck Gilreath, employé depuis 22 ans chez T&B, a été nommé vice-président de la division Électricité. Chuck remplace Tim Coates, qui a quitté T&B pour suivre une opportunité avec un fournisseur mondial d'Internet.

Chuck a rejoint T&B comme directeur de la chaîne d'approvisionnement de l'usine de fabrication de produits électriques d'Athens dans le Tennessee. Il faisait partie de l'équipe qui a permis à l'établissement d'être classé par le magazine *Industry Week* dans le top 10 des usines aux États-Unis en 2005. Plus

Gilreath à la tête des opérations Électricité



Steel Structures

Seidel à la tête des opérations Steel Structures

récemment, Chuck assumait les fonctions de vice-président des opérations pour les activités HVAC et de directeur intérimaire des opérations pour la division Steel Structures.

Autre nomination pour les opérations : **Dan Seidel** a été désigné vice-président des opérations pour la division Steel Structures.

Dan est entré chez T&B en 1998 à un poste technique dans notre usine de fabrication de produits utilitaires de Hackettstown au New-Jersey. Plus récemment, il était directeur de notre usine de fabrication de produits d'électricité de Jonesboro. Dan a également occupé les postes de directeur d'usine de l'établissement d'Orange, de directeur de l'ingénierie de production et de directeur de produits. Dan

a complété le programme Lean Six Sigma Black Belt de T&B en 2003. Il a reçu sa ceinture noire Lean Six Sigma Master et est devenu l'un des formateurs du programme Ceinture Verte Lean Six Sigma de T&B. Dan a été également récemment diplômé du programme *AmpUp* de développement du Leadership de T&B. (voir *PowerLine* printemps 2011).

«La mission principale de Thomas & Betts est de fabriquer. C'est pourquoi il est essentiel à notre réussite de posséder les meilleurs talents pour diriger nos usines,» déclare **Chuck Treadway**, président-directeur des opérations. «Nous sommes heureux de nommer à ces postes des talents internes hautement qualifiés. Les promotions de Dan et Chuck prouvent la valeur et l'efficacité de notre planning des remplacements et de nos processus de gestion de talents.» **D**



effectue des changements opérationnels pour soutenir la croissance future

La devise de T&B au Canada est : «Être le leader, avec toujours une longueur d'avance.» En vue de renforcer la position de leadership de T&B et son intérêt pour les marchés clés, Nathalie Pilon, présidente de T&B Canada, vient de réorganiser l'équipe de direction.

André Boudreau, directeur du développement de marché, Commercial, et **David Tracey**, directeur du développement de marché, Industriel, sont désormais responsables du planning et de la coordination des initiatives au niveau mondial, dont l'objectif direct est de développer les stratégies de marché et de ventes, ainsi que l'assistance aux clients finaux commerciaux et industriels. André était auparavant directeur du marketing et David directeur des ventes régionales pour la région Atlantique du Canada.

Pascale Daviau, qui dirigeait les services Développement de l'activité et Innovation de produits se focalisera désormais sur la gestion du marketing et des équipes de gestion de produits afin de garantir l'exécution de la stratégie, développer l'intérêt sur l'innovation et développer une collaboration rapprochée avec l'organisation des ventes. Elle continuera d'être responsable du développement durable et de la gestion des relations avec les agences de certification du Canada.

Alain Quintal, vice-président des départements Fabrication, Technologie et R&D, assumera la direction de tous les aspects des documents se rapportant aux produits et aux R&D, en insistant sur une collaboration rapprochée entre les équipes de fabrication et de développement de produits afin de stimuler l'innovation.

Brian Welling, anciennement directeur du Service clients, utilisera désormais sa grande connaissance de la clientèle et des systèmes T&B, au poste de directeur é-commerce et technologies informatiques.

Pierre David, anciennement directeur du Centre de distribution centralisée pour le Canada, situé à Bromont au Québec, a été promu vice-président du Service clients et distribution. À ce nouveau poste aux responsabilités élargies, Pierre sera en charge de toutes les activités de services à la clientèle, y compris l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement afin de satisfaire le niveau d'excellence attendu par tous les clients T&B.

Brian Murphy a été promu directeur des ventes régionales pour la région Atlantique du Canada. **D**

Créer un lieu de travail plus sûr

Les employés de T&B Iberville récompensés pour leurs

innovations

dépasser

excellence
opérationnelle



C'est grâce à leur travail acharné pour élever toujours plus haut le niveau de la sécurité et développer une culture de la sécurité, que la Commission de la Santé et de la Sécurité au Travail (CSST) a récemment récompensé les employés de T&B Iberville pour leurs innovations. CSST est l'équivalent canadien de l'Occupational Safety and Health Administration (Administration pour la santé et la sécurité sur le lieu de travail – OSHA) aux États-Unis.

«La sécurité est la priorité numéro un de notre usine,» déclare **Mike Shenouda**, directeur des opérations de l'usine T&B d'Iberville au Canada. «Nous faisons de la sécurité une culture, parce qu'un environnement de travail sécurisé est toujours un travail d'équipe. Je félicite nos employés pour leur rôle essentiel dans le maintien d'un environnement de travail sécurisé.»

CSST a récompensé les employés d'Iberville pour le développement d'un nouveau gabarit pivotant pour le perçage des connecteurs utilisés dans les socles de compteur. Ce gabarit permet de maintenir les doigts et les mains de l'opérateur à une distance sécurisée, ce qui élimine les risques de blessures. Jusqu'à alors, il y avait un risque élevé de se blesser les mains ou les doigts en utilisant la perceuse.

Le Prix de l'innovation CSST distingue et récompense les initiatives des employeurs et des employés pour éviter les accidents sur leur lieu de travail.

L'usine d'Iberville fabrique les socles de compteur Microelectric®, les chemins de câbles T&B®, les produits Superstrut® et Joslyn Hi-Voltage®, et elle emploie approximativement 162 personnes. 

Les représentants d'Iberville et de CSST réunis autour du Certificat de l'innovation décerné par CSST : (devant, g à d) : Martin Isabel, Michel Marcoux, Louis Handfield (CSST), Micheline Daneau, Serge Lévesque, Paul Normand, André Dupras (CSST); (derrière, g à d) : Mike Shenouda, Jean-Simon Fortin (CSST), Isabelle Bournival, Benoit Paquette et Steven Gendron.

« Nous faisons de la sécurité une culture, parce qu'un environnement de travail sécurisé est toujours un travail d'équipe. »



Power Solutions célèbre un formidable bilan de sécurité



Dans le monde de la finance, zéro est rarement un bon nombre. Mais lorsqu'il s'agit de sécurité, zéro peut s'avérer un excellent résultat, et l'usine Power Solutions T&B de Richmond en Virginie a toutes les raisons d'être fière de son bilan de sécurité égal à zéro.

Depuis le 1er juillet 2011, l'usine Power Solutions a enregistré 393 618 heures de travail (365 jours) sans une seule blessure ou incident notable entraînant une perte de temps.

Pour **Donald Peterson**, le directeur des opérations pour Power Solutions, cette réussite tient surtout à la persévérance quotidienne en termes d'apprentissage et de formation à la sécurité ainsi qu'à l'initiative Zero Accident Culture (Culture du zéro accidents – ZAC) lancée par l'usine l'an passé. L'objectif de la ZAC est d'aider les employés à identifier les comportements



Les membres de l'équipe de l'usine de Richmond célèbrent leur formidable bilan de sécurité de 365 jours sans une seule blessure ou incident notable entraînant une perte de temps.

dangereux et à demeurer attentifs à leur environnement et aux situations potentiellement dangereuses.

«Nous mettons l'accent sur la sécurité du sommet à la base et de la base au sommet,» explique Donald. «Si nous pouvons célébrer cette incontestable réussite, c'est

grâce à l'engagement de nos employés à s'assurer que nous possédons les meilleurs processus et procédures partout et à tout moment.»

L'usine de Richmond compte environ 190 employés qui fabriquent une large gamme de produits, conçus pour apporter un flux d'énergie fiable et de haute qualité aux clients industriels et commerciaux utilisant des applications critiques tels que les centres de données. **D**

L'usine d'Hager City célèbre un anniversaire remarquable de sécurité et d'opérations



L'été dernier, l'usine T&B de fabrication des structures en acier d'Hager City dans le Wisconsin a célébré son quarantième anniversaire d'activité continue. Cet événement marquant était doublé par le franchissement d'une étape majeure en termes de sécurité : 500 jours sans accident entraînant une perte de temps.

«Nos 40 années de réussite reposent sur le dévouement de nos employés,» déclare **Jeff Boigenzahn**, directeur de l'usine d'Hager City. «Au cours de ces 40 années, la sécurité a été notre objectif numéro un. C'est avec une immense fierté que je remercie nos employés dont le travail acharné et l'esprit d'équipe ont permis de franchir une telle étape.»



Joe Schnippert (à gauche) et Aubrey Jackson (à droite) remettent à Jeff Boigenzahn une plaque commémorant les quarante années d'activité et les 500 jours sans accidents de l'usine d'Hager City.

Aubrey Jackson (président intérimaire et vice-président des services d'ingénierie), **Joe Schnippert**, (opérations et fabrication), et **Neva McGruder**, (ressources humaines), étaient aux côtés de l'équipe de direction de Steel Structures pour célébrer cette étape de sécurité et le 40ème anniversaire de l'usine.

Construite en 1971, l'usine fabrique les poteaux en acier Meyer® utilisés comme poteaux électriques. Installée sur 60 hectares (150 acres) dans le nord rural du Wisconsin, l'usine emploie 244 personnes. L'usine abrite également sur son site une structure complète pour les tests, la recherche et le développement. **D**

L'usine T&B de Jonesboro remporte une formidable

victoire écologique



De gauche à droite : Andy Blackwell, vice-président des opérations, Greenway R&R; Shaun Cook, Greenway R&R; David Dalton, ingénieur environnemental de T&B Jonesboro; Bobby Ferrel, anciennement directeur de la maintenance et de l'ingénierie de T&B Jonesboro; et Dan Seidel, directeur de l'usine de T&B Jonesboro.

Les chiffres importants de l'initiative écologique de l'usine de Jonesboro jusqu'à ce jour :

Développer des méthodes durables ou «écologiques» pour réduire la consommation d'électricité de 10%, la consommation d'eau de 5% et les déchets solides de 10% est une tâche ardue, mais c'est le défi auquel ont été soumises les usines de fabrication de produits d'électricité de T&B aux États-Unis et au Mexique.

Pour atteindre ces objectifs, l'usine T&B de Jonesboro dans l'Arkansas a engagé un partenariat avec Greenway Recovery and Recycle, une société familiale privée spécialisée dans le traitement et le recyclage des déchets industriels. Greenway a mis en place une équipe sur

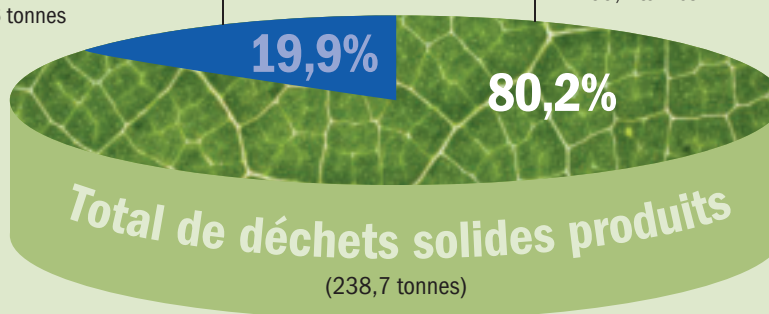
le site Jonesboro qui trie chaque déchet solide et organique afin de déterminer ce qui est recyclable.

Quantité nette de déchets non recyclables

39,6 tonnes

Déchets recyclables

199,1 tonnes



«Les efforts du personnel de Jonesboro conjugués à la prestation de Greenway ont rapidement entraîné une réduction de niveau mondial des déchets non recyclables,» explique **David Dalton**, ingénieur environnemental de T&B Jonesboro. «En seulement 90 jours, l'usine a réalisé une diminution de 89% du tonnage de ses déchets non recyclables, et une réduction de 97% de ses transports de déchets solides. Il ne fait aucun doute que l'usine de Jonesboro va dépasser les objectifs environnementaux de l'initiative écologique pour 2011.»

«Avant notre partenariat avec Greenway, l'usine de Jonesboro avait une moyenne mensuelle de 37 conteneurs de déchets compactés qui étaient transportés et déchargés à la décharge locale,» raconte David. «Depuis avril 2011, notre moyenne est de 1,5 conteneurs de déchets par mois.» **D**

Ormond Beach

reçoit le prix «Meilleures pratiques» pour sa culture de la sécurité

L'usine d'Ormond Beach s'est vu décernée par la Volusia Manufacturers' Association (Association des fabricants de Volusia—VMA) le prix «Meilleures pratiques» pour ses performances et sa culture de la sécurité.

«L'équipe d'Ormond Beach est enchantée d'être récompensée par VMA pour ce qui est et sera toujours la première priorité de notre société : la sécurité de nos employés. La sécurité fait intégralement partie du recrutement, de la formation, de l'audit, de la gestion de performances et de la reconnaissance. Nous sommes fiers des performances de sécurité de notre équipe et nous considérons que notre culture de sécurité sans incident fait de nous un employeur de choix.»


— RICK HALL, directeur de l'usine



Un peu plus tôt dans l'année, Ormond Beach avait reçu le prix Safety and Health Achievement Recognition Program Award (SHARP) décerné par l'organisme Occupational

Safety and Health Administration (OSHA). (Voir *PowerLine* printemps 2011).

VMA est la seule organisation professionnelle de fabricants pour les comtés de Volusia et de Flagler en Floride et pour les fabricants de Daytona Beach et de ses environs.

Ormond Beach fabrique des connecteurs de distribution électrique et des accessoires pour câbles sous les marques Homac® et Blackburn®. 



LE POUVOIR DU SAVOIR

T&B a de l'IMPACT grâce à son **portail de formation en ligne pour la vente des produits d'électricité**

Sur la photo : Fawn Hentrel, Laurie Flynn-Daley, Tim Collins

Si vous êtes un représentant commercial T&B installé loin du siège social de la société, comment faites-vous pour obtenir les dernières données de formation sans quitter votre domicile? Tout simplement en visitant IMPACT—le nouveau portail centralisé de formation à la vente, hébergé sur le site intranet Electrical VMO (Vertical Market Opportunity).

Le portail est un point de rencontre unique pour les représentants et les agents commerciaux T&B depuis lequel ils peuvent accéder aux informations concernant la formation aux marchés verticaux et à la vente de produits. PowerU, la nouvelle plate-forme de formation de Thomas & Betts comprend IMPACT, le portail de formation à la vente, ainsi que le é-apprentissage et le programme de nouvelle embauche ACCELERATE.

«En fournissant aux chefs des ventes et de soutien des lignes de conduite pour les programmes de formation et en leur offrant une bibliothèque de matériel de formation sur les produits, les marchés et les autres variables d'apprentissage clés, il est possible de personnaliser les besoins en formation de nos employés afin de répondre aux nécessités du moment,» explique **Fawn Hentrel**, chef de la formation ventes.


Certaines des fonctionnalités du portail proposent un calendrier universel regroupant les salons professionnels, la formation sur la performance et les

produits, des webinaires à la demande, des programmes fonctionnels de formation sur les métiers, des formulaires de demande de formation, les affiches des cours, des catalogues et bien d'autres choses encore. Pour les participants enregistrés, accéder aux contenus récents ou archivés est aussi simple que de compter jusqu'à 3 : connectez-vous, cliquez sur la zone qui vous intéresse et c'est parti!

«T&B s'est positionné pour gérer notre formation mondiale de la même manière que nous continuons de gérer les différents besoins de nos représentants et de nos agents de ventes,» explique **Tim Collins**, directeur du service des ventes, division Électricité.

«En permettant à T&B de proposer sa plate-forme de formation sous différentes formes, nous continuons à chercher des moyens de créer des initiatives de formation qui ne sont pas simplement pertinentes pour notre présent et notre futur, mais également alignées avec notre stratégie commerciale globale qui est d'être l'employeur et la marque de choix,» ajoute Fawn.

Même si le programme a été conçu pour les représentants commerciaux, tous les employés ou agents T&B peuvent accéder aux matériaux de formation en s'inscrivant à verticalmarketportal.brainkeeper.net.

Vous pouvez souscrire aux flux RSS si vous souhaitez être mis à jour en ligne lorsque de nouveaux événements sont ajoutés. 

Old Glory au sommet grâce aux employés T&B de Hager City

Pendant 40 ans, de 1921 à 1961, le drapeau des États-Unis, également connu sous le nom de «Old Glory» flottait sur les hauteurs de Red Wing (et de l'usine T&B de Hager City) dans le Minnesota, au sommet de Barn Bluff. Le Bluff qui surplombe le fleuve Mississippi et représente une page d'histoire, était utilisé comme point de repère pour les explorateurs au 19^{ème} siècle. En 1961, on découvrit que le drapeau avait été planté sur un cimetière indien sacré et il fut aussitôt enlevé.

Quarante ans plus tard et grâce aux efforts tenaces du «Comité Flag on the Bluff,» du conseil municipal de la ville de Red Wing et du Service de préservation du patrimoine de l'État du Minnesota, Old Glory flotte de nouveau sur les sommets du Bluff, et cette fois avec la bénédiction du Conseil Tribal. Par soucis de respect envers le cimetière, le drapeau a été déplacé d'une vingtaine de mètres.

L'usine T&B de Hager City dans le Wisconsin a joué un rôle important pour donner vie à ce projet. **Jeff Boigenzahn**, directeur de l'usine et membre du Comité Flag on the Bluff, a proposé de fabriquer et faire don du mât. Il s'agit d'une structure octogonale en acier, d'une longueur de 12 mètres (40 pieds) et pesant 272 kilogrammes. Il est muni d'un éclairage solaire qui s'illumine la nuit et de caméras de surveillance pour empêcher le vandalisme.

Transporter le mât au sommet du bluff n'a pas été une tâche aisée. Comme il était impossible d'utiliser des engins motorisés sur les pentes escarpées du bluff, 15 volontaires ont été nécessaires pour transporter ces 272 kilos d'acier. Le mât était soutenu par des sangles, reliées à des planches posées sur les épaules des volontaires qui l'ont acheminé jusqu'à sa résidence définitive.

Le mât et le drapeau ont été installés juste à temps pour la cérémonie du Flag Day (Jour du Drapeau), le 14 juin. Flag Day commémore l'adoption du drapeau par les États-Unis d'Amérique en 1777.

Ce n'est pas la première fois que l'usine d'Hager City fait des dons à la ville de Red Wing. Ils avaient également fourni l'arche d'entrée du Discovery Garden du parc Colville. (Voir *PowerLine* 2009-2010). **P**

«Les employés de l'usine d'Hager City étaient fiers de leur participation à ce projet de la ville de Red Wing,» explique Jeff. «Nous aimons faire notre possible pour aider la communauté.»



Ci-dessus : Les vétérans saluent le drapeau des États-Unis hissé au sommet de Barn Bluff lors de la Journée du drapeau.

À gauche : Un dernier effort collectif des bénévoles pour ériger ce mât de 272 kilos et 12 mètres de haut.

À gauche : 15 bénévoles ont été nécessaires pour transporter le mât géant au sommet de Barn Bluff.

Les professionnels de la finance de T&B se sont réunis lors de la conférence EMEA et Asie

À droite : La conférence sur les finances EMEA et Asie a réuni plus de 30 professionnels de la finance venus de plus de 10 pays différents.

Ci-dessous : Filip VanRijsseghem, contrôleur des opérations, EMEA et Asie, se prépare à grimper à un arbre au cours de l'exercice de développement de l'esprit d'équipe.



La conférence était organisée par **Frank den Brok**, directeur des finances T&B pour les opérations Europe, Moyen-Orient et Asie, et comprenait différents sujets tels que, l'intégration efficace des nouvelles acquisitions, la politique fiscale, le processus budgétaire, les systèmes informatiques et la gestion des stocks.

«En tant que société, nous voulons atteindre de nouveaux sommets, c'est pourquoi nous devons agir à des niveaux élevés,» explique Frank. «La conférence a attiré de nombreuses personnes et a été l'occasion d'un forum d'une valeur inestimable et d'un rendez-vous très efficace pour nos objectifs.»

Plus de 30 contrôleurs financiers et cadres exécutifs venus de plus de 10 pays ont participé dernièrement à trois jours de conférence à Bruxelles, le siège social européen de la société. Le thème de la conférence était : «Conquérir de nouveaux sommets.»

Et il ne s'agissait pas uniquement de travail. En effet, pas très loin du lieu de la conférence, caché dans la forêt, le groupe a participé à des exercices de développement de l'esprit d'équipe qui les ont également transportés vers de «nouveaux sommets,» au sens propre cette fois. Les activités comportaient de l'escalade d'arbre et de la tyrolienne entre les arbres.

«Le travail en équipe donne de meilleurs résultats que celui d'un groupe d'individus déconnectés,» explique **Fabrice VanBelle**, président des opérations EMEA. «Les activités de groupe sont un excellent moyen de créer des liens entre les employés. Tout le monde sait qu'une équipe d'employés soudée est plus productive.» **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 :

Danielle Bouchard, Suzanne Bouchard, Bob Caporale, Yolande Carpentier, John Castany, Chris Castleberry, Matt Cawood, Micheline Daneau, Rob Deweez, Judy Hines, Susan Hughson, Heberto Lara, Gisele Leboeuf, Sylvie Letual, Cindy Phillips, Will Sappington, Natasha Seghers, Roger Spuler, et Caroline vonHannover.

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 :
powerline.tnb.com