TIAC TIMES

www.tiactimes.com • Summer / Été 2015

TIAC's 53rd Annual Conference
53e congrès annuel de l'ACIT

The Great Crew Change
Le grand changement d'équipe

Distributors : Necessary evil or Industry savior?
Le distributeur : un mal nécessaire ou la planche de salut de notre industrie ?

BCICA Mesothelioma Golf Tournament
Tournoi de golf de la BCICA en faveur de la recherche sur le mésothéliome

Publications Mail
Agreement # 40719512

TRUST IS EARNED THROUGH INTEGRITY,
QUALITY AND PERFORMANCE.
FOAMGLAS® INSULATION
Trusted by contractors and engineers
worldwide for over 75 years.
FOAMGLAS®
Pittsburgh Corning
Contact us to learn more I www.foamglas.com I 1-724-327-6100 I 800-545-5001

TIAC TIMES
www.tiactimes.com

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Mark Breslin
Steve Clayman
Amelia Cline
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Bob Fellows
John Trainor

ADVERTISING SALES
Christina Tranberg • 877.755.2762
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT
Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
1485 Laperriere Avenue,Ottawa, ON K1Z 7S8
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact: The Willow Group
info@thewillowgroup.com • www.tiac.ca

While information contained in this publication has been compiled from sources deemed to be reliable, the publisher may not be held liable for omissions or errors.

Contents ©2015 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Vancouver, BC.

Return postage guaranteed. Canada Post Canadian Publications Mail Sales Product Agreement #40719512.

Return undeliverable Canadian addresses to:
Circulation Department
TIAC Times
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4
email: circulations@pointonemedia.com

TIAC reserves the right to refuse any ad copy that contains anything that may be adverse to the interest of TIAC, including advertisements that are supportive of products, groups, or companies that are not supportive of the general objectives of TIAC.

L'ACIT se réserve le droit de refuser toute annonce publicitaire dont le contenu serait contraire à ses intérêts, notamment toute annonce faisant la promotion de produits, de groupes ou de compagnies qui ne favorisent pas les objectifs généraux de l'ACIT.

Statements of fact and opinion are the responsibility of the authors alone and do not necessarily reflect the official views of TIAC. Also, the appearance of advertisements and new product or service information does not constitute an endorsement of products or services featured.

Les déclarations et les opinions énoncées sont la responsabilité des seuls auteurs et ne reflètent pas forcément le point de vue officiel de l'ACIT. La présence d'annonces et de renseignements sur de nouveaux produits et services ne signifie pas que la revue endosse les produits et services en question.

Summer / Été 2015

26 **TIAC's 53rd Annual Conference**
Welcome to TIAC's 53rd Annual Conference in beautiful Charlottetown, PEI.

53e congrès annuel de l'ACIT
Bienvenue au 53e congrès de l'ACIT à Charlottetown (Î.-P.-É.)

36 **The Great Crew Change: Five strategies for the big transition**
Retirement is about to take out half of your workforce. Are you ready?

Le grand changement d'équipe Cinq stratégies pour la grande transition
Départ à la retraite imminent de la moitié de notre main-d'oeuvre. Êtes-vous prêt ?

40 **Distributors : Necessary evil or Industry savior?**
Distributors bring added service for added cost. Is it worth it?

Le distributeur : un mal nécessaire ou la planche de salut de notre industrie ?
Distributeurs : le service en vaut-il les frais ?

44 **British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) Mesothelioma Golf Tournament**
Once again, the BCICA does an amazing job at raising funds and awareness for mesothelioma research.

Tournoi de golf de la BCICA en faveur de la recherche sur le mésothéliome
La BCICA – promotion active de la recherche sur le mésothéliome et réussite éclatante de sa collecte de fonds.

Extras / Les extras

04 President's Message / Le mot du président
10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
20 News / Nouvelles
48 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
50 Association News / Nouvelles de l'Association
52 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
56 It's the Law / C'est la loi
58 Advertiser Index / Index des annonceurs

Cover photo credit: Charles Hoffman - Flickr: Charlottetown Harbour, Prince Edward Island

TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada *The Voice of The Mechanical Insulation Industry*

Association Canadienne de l'Isolation Thermique *La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

by / par John Trainor

As the arrival of this issue coincides with our annual Conference, let me begin by welcoming you to beautiful Charlottetown! It's perhaps fitting that our conference brings us to Charlottetown, as Charlottetown hosted the Conference in 1864 that initiated the process of bringing Canada together as one independent nation in 1867. That is why Charlottetown is known as the Birthplace of Confederation. I'm sure the Fathers of Confederation at that first conference could not have imagined the diverse and vibrant country that Canada has become. I'm equally certain that the founders of our Association would be amazed to see how TIAC has evolved in the last 53 years. While the Aims and Objectives outlined in our bylaws have remained relatively unchanged, our activities and engagement with members have adapted with the shifting landscape of the construction industry and the business climate in Canada.

In today's cost conscious business environment, competition is fierce and owners and designers insist on top performance and scrutinize every cost. Mechanical insulation is an ideal solution that improves mechanical system performance and reduces costs by reducing energy usage. That's why TIAC has been hard at work getting our message out to key stakeholders and decision makers across Canada. Our *Best Practices Guide* continues to be referenced and recognized in the National Building Code as well as the National Energy Code for Buildings. The *Best Practices Guide* is also showing up in an increasing number of specifications of consulting engineers, verifying that our message is getting delivered. The recently renamed Insulation Awareness Committee (IAC) has made significant progress with many associations that are starting to yield tangible results.

As an association, TIAC is extremely active with a number of influential associations. We have presence on the board of directors and the executive committee of the Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA), which self-identifies as, "the country's leading independent advocate promoting the economic and environmental benefits of energy efficiency. The not-for-profit works with the federal and provincial governments, and stakeholders, to ensure energy efficiency is a priority for all sectors of the economy. By monitoring, examining, and developing energy efficient public policy ideas, programs, and standards, CEEA is an effective resource

Puisque la publication du présent numéro coïncide avec notre congrès annuel, permettez-moi de commencer par vous souhaiter la bienvenue dans la belle ville de Charlottetown ! Il est tout à fait opportun que notre congrès nous amène à Charlottetown, siège de la Conférence de 1864 qui, amorçant le processus, a abouti en 1867 à la création du Canada comme nation indépendante. C'est pour cela que Charlottetown a été surnommée le Berceau de la Confédération. Je suis certain qu'à cette première réunion les Pères de la Confédération n'auraient pas pu s'imaginer le pays diversifié et dynamique que le Canada est devenu. Je suis également certain que les fondateurs de notre association seraient étonnés de voir à quel point l'ACIT a évolué en 53 ans. Bien que les buts et objectifs énoncés dans nos règlements soient demeurés à peu près les mêmes, nos activités et nos interactions avec nos membres se sont modifiées au fil des changements survenus dans l'industrie de la construction et se sont adaptées au climat des affaires au Canada.

Dans un milieu commercial soucieux des coûts, la concurrence est féroce; les propriétaires et concepteurs exigent un rendement supérieur et examinent minutieusement tous les frais. L'isolation mécanique est un moyen idéal d'améliorer le rendement des installations techniques et de réduire les coûts grâce à une diminution de la consommation énergétique. C'est pourquoi l'ACIT s'efforce de diffuser son message aux intervenants clés et aux décideurs du Canada tout entier. Le Guide des meilleures pratiques continue d'être cité en référence dans le Code national du bâtiment, ainsi que dans le Code national de l'énergie pour les bâtiments. Notre Guide est également mentionné dans un nombre croissant de devis d'ingénieurs-conseils, ce qui nous confirme que notre message est entendu. Le Comité de promotion de l'isolation (CPI), nouveau nom du Comité INT, a fait des progrès importants auprès de nombreuses associations et les efforts déployés commencent à donner des résultats concrets.

Le directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, Steve Clayman, joue un rôle très actif au sein de plusieurs associations influentes. Il siège au conseil d'administration et au comité de direction de l'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEEC), qui se définit comme « le principal organisme indépendant du pays à faire valoir les avantages économiques et environnementaux de l'efficacité

Say Hello to the All-New ASJ Max FIBERGLAS™ Pipe Insulation

The durable, cleanable, poly-encapsulated paper jacket doesn't support mold and mildew growth. It can tolerate intermittent, short-duration precipitation during construction. The new SSL® Max closure system was designed with advanced adhesives to work specifically with the new jacket to provide a tight, reliable seal that doesn't need glue or staples. It was tested and proven to perform as well, or better than SSL II® and competitive closures. The maximum operating temperature rating has changed from 850°F to 1,000°F (with heat-up schedule).

Get better acquainted at...

owenscorningcommercial.com

OWENS CORNING®

THE PINK PANTHER™ & © 1964–2015 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. © 2015 Owens Corning. All Rights Reserved. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

TIAC is making a difference. Our customers are seeking mechanical system performance, return on investment, and increased savings.

for policy makers, businesses, consumers, energy companies, and environmental groups."

Our involvement with CEEA has opened several doors and greatly enhanced TIAC's brand, ensuring that mechanical insulation is at the forefront of energy efficiency initiatives across Canada.

We have also recently established presence on ASHRAE Toronto's Grassroots Government Activities Committee. ASHRAE has been a strong proponent of mechanical insulation for years, including upgraded insulation levels with each update of its Standards. Our new role will increase TIAC's visibility within ASHRAE and ensure that mechanical insulation will continue to receive appropriate consideration as this committee develops its mandate covering eastern Canada.

TIAC has also been extremely active with the Canadian Healthcare Engineering Society (CHES), a national professional association representing approximately 1,000 healthcare engineers and associates across Canada. CHES members include individuals who are directly involved in or responsible for plant engineering, construction, facilities management, and energy management at healthcare facilities across Canada. TIAC has attended several trade shows and hosted a webinar on April 29. Each of these events has been well attended and has resulted in significant leads for member contractors in various regions of Canada.

As you can see, TIAC is making a difference. Our customers are seeking mechanical system performance, return on investment, and increased savings. Our products and services deliver amazing value. I encourage you to become involved and take advantage of TIAC's resources. Each one of us can make a difference and be a promoter of the proven performance and economic benefits of mechanical insulation. ▪

énergétique ». Cet organisme sans but lucratif « collabore avec les gouvernements fédéral et provinciaux et divers intervenants pour que l'efficacité énergétique devienne un enjeu prioritaire dans tous les secteurs de l'économie. Ses activités de suivi, d'examen et d'élaboration d'idées de politiques publiques, de programmes et de normes en matière d'efficacité énergétique en font une ressource efficace pour les décideurs, les entreprises, les consommateurs, les sociétés d'énergie et les groupes environnementaux ».

Les rapports de Steve avec l'AEEC ont permis d'ouvrir plusieurs portes, de rehausser grandement l'image de marque de l'ACIT et de hisser l'isolation mécanique au premier rang des initiatives d'efficacité énergétique au Canada.

Steve a aussi récemment accepté le rôle de président du comité des affaires gouvernementales de la section de Toronto de l'ASHRAE. Celle-ci prône activement l'utilisation de l'isolation mécanique depuis des années et propose des épaisseurs d'isolant accrues dans chaque mise à jour de ses normes. Dans son nouveau rôle, Steve pourra accroître la visibilité de l'ACIT au sein de l'ASHRAE et faire en sorte que l'isolation mécanique continue de recevoir une attention suffisante à un moment où ce comité est en train d'élaborer son mandat pour la région est du Canada.

Steve œuvre très activement auprès de la Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS), association professionnelle nationale qui représente environ 1 000 ingénieurs et associés oeuvrant dans le domaine de la santé au Canada. La SCISS compte dans ses rangs des intervenants et des gestionnaires en ingénierie des installations, en construction, en gestion des installations et en gestion de l'énergie dans des établissements de soins de santé de partout au Canada. Steve a participé à plusieurs salons professionnels et a animé un webinaire le 29 avril dernier. Ces activités ont toutes attiré un grand nombre de personnes et mis des entrepreneurs membres sur des pistes importantes dans diverses régions du pays.

Comme vous le voyez, l'ACIT agit là où ça compte. Nos clients recherchent un bon rendement pour leurs équipements mécaniques et leurs investissements, et veulent faire plus d'économies. Nos produits et nos services leur en donnent pour leur argent, c'est sûr! Je vous invite à intervenir et à tirer parti des ressources de l'ACIT. Nous pouvons tous avoir une influence et faire la promotion du rendement éprouvé et des avantages économiques de l'isolation mécanique. ▪

Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?

Why not subscribe and get a free copy of your own? Visit www.tiactimes.com

AVERY DENNISON | Inspired Brands. Intelligent World.™

It's Cold Tough.™

Best In Class Performance Advantages With Fasson® Mechanical Insulation Tapes

- Excellent cold temperature performance down to 0˚F
- High tack and adhesion
- One pass bonding cuts rework
- Designed to deliver a fast, permanent bond providing an airtight moisture barrier
- All-around, use for hot or cold applications
- UL/ULC classified

Fasson® Mechanical Insulation Tapes are designed for pipe insulation and duct wrap applications used in commercial and industrial building construction.

Same-Day/ Next-Day Service.

Contribute to LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design) points.

Proud Members Of:

Proud Member of NIA National Insulation Association™

TIAC Thermal Insulation Association of Canada

Made in U.S.A.

Phone: **800.321.1534**
Email: **hvacinfo@averydennison.com**
www.tapes.averydennison.com

© 2014 Avery Dennison Corporation, All Rights Reserved.
It's Cold Tough. is a trademark and service mark of Avery Dennison Corporation. Fasson® and Avery Dennison® are registered trademarks of Avery Dennison Corporation. All other brands, product names and codes or service programs are trademarks of Avery Dennison Corporation.

AVERY DENNISON | Performance Tapes

TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada
The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

TIAC's mission is to represent and promote the membership as the national voice of the thermal insulation industry in Canada. The TIAC membership works to advance the thermal insulation industry through the development of national industry standards, information, and education.

Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To advance, promote, and maintain harmony in all relations between employer and employee in the insulation industry through the practice of high standards of ethical, professional, scientific, and social behaviour.
6. Generally, to promote and encourage better public relations, specifically, to receive and adjust any and all complaints between different parties in a manner which will assure adherence to the highest possible standards of efficiency and service without pecuniary gain.
7. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
8. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information et de l'éducation de l'industrie au niveau national.

Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Améliorer, promouvoir et maintenir un régime harmonieux dans toutes les relations entre les employeurs et les employés au sein de l'industrie de l'isolation grâce à la pratique de standards élevés en matière de comportement éthique, professionnel, scientifique, et social.
6. De façon générale, promouvoir et encourager de meilleures relations publiques, plus particulièrement : recevoir et régler toute plainte entre les différentes parties de façon à assurer l'adhésion aux standards les plus élevés en termes d'efficacité et de services sans gains pécuniaires.
7. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
8. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.

TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada
The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

2014 – 2015

President – John Trainor
1st Vice-President – Bob Fellows
2nd Vice-President – Shaun Ekert
Treasurer – Chris Ishkanian
Past President – Walter Keating
Secretary – David Reburn
Chairman Manufacturers – Scott Bussiere
Alternate Manufacturers – Mike Goyette
Chairman Distributors – Murray Wedhorn
Alternate Distributors – Luc Barriault
Chairman Contractors – Mark Trevors
Alternate Contractors – Robert Gray
Director at Large – Jim Flower
Director of British Columbia – Andre Pachon
Director of Alberta – Mark Trevors
Director of Saskatchewan – Shaun Ekert
Director of Manitoba – Robert Gray
Director of Ontario – Walter Keating
Director of Quebec – Rémi Demers
Director of Maritimes – Vacant

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
Don Bell

Committees

TIAC Times – John Trainor
Technical – Denis Beaudin
Marketing – Shaun Ekert
Conference Chairman – David Reburn
IAC Chairman – Bob Fellows
Conference 2015 Chair – David Reburn

Provincial Directors

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
B.C. Insulation Contractors Association – Barbara Stafford
Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit www.tiac.ca.

2014 – 2015

Président – John Trainor
Premier vice-président – Bob Fellows
Deuxième vice-président – Shaun Ekert
Trésorier – Chris Ishkanian
Président sortant – Walter Keating
Secrétaire – Dave Reburn
Directeur de mandat spécial – Jim Flower
Président de Fabricants – Scott Bussiere
Remplaçant de Fabricants – Mike Goyette
Président de Distributeurs – Murray Wedhorn
Remplaçant de Distributeurs – Luc Barriault
Président d'Entrepreneurs – Mark Trevors
Remplaçant d'Entrepreneurs – Robert Gray
Directeur de la Colombie-Britannique – Andre Pachon
Directeur de l'Alberta – Mark Trevors
Directeur de la Saskatchewan – Shaun Ekert
Directeur du Manitoba – Robert Gray
Directeur de l'Ontario – Walter Keating
Directeur du Québec – Rémi Demers
Directeur des Maritimes – Poste vacant

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
Don Bell

Comités

TIAC Times – John Trainor
Technique – Denis Beaudin
Marketing – Shaun Ekert
Président des Congrès – David Reburn
Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows
Président du Congrès 2015 – David Reburn

Directeur provincial

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
B.C. Insulation Contractors Association – Barbara Stafford
Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou accéder à la liste complète des membres, s.v.p visiter le site www.tiac.ca.

There's a little bit of magic in all of us

By / par Steve Clayman
Director of Energy Initiatives / directeur des initiatives d'économie d'energie

How do you make something disappear? Easy, just walk by it often enough. The dust ball in the corner? The scratch on the car's bumper? The uninsulated steam valve? It's amazing how all that and more can disappear over time. That is, until something happens that draws attention.

The uninsulated steam valve? Did someone get injured? Did someone realize there's money being wasted using up additional energy?

TIAC has developed an Operations & Maintenance Preventive Maintenance Protocol we propose should become part of the industrial and commercial maintenance inspection procedures undertaken by the personnel tasked to do that. We propose an initial no-cost approach to preventive maintenance that can be undertaken in-house.

It is our contention that repairs and upgrades to mechanical insulation begin with what is evident in a facility if only the O&M personnel know what to look for. From that point, it only takes a few minutes to begin the rectification process.

Copies are available upon request. Let's promote mechanical insulation. TIAC can help. ▪

Steve Clayman,
Director of Energy Initiatives
416-606-1512

Operations & Maintenance
Mechanical Insulation
Preventive Maintenance Protocol

Overview

Mechanical insulation is very often ignored when it comes to preventive maintenance considerations on mechanical systems. Established protocols are in place to effectively undertake preventive maintenance on major equipment such as boilers, chillers, valves, etc.; however, when it comes to the insulation originally designed to allow this equipment and the attendant piping and ducting to perform efficiently, the absence of any established review process is often the norm.

Properly installed and maintained mechanical insulation is effective in these areas:

- Saving energy
- Reducing GHG emissions
- Condensation control
- Preventing corrosion
- Eliminating mould growth
- Personnel (burn) protection [(1), (2)]

Nous sommes tous un peu magiciens !

Comment faire disparaître quelque chose ? Rien de plus facile. On n'a qu'à passer devant assez souvent pour pouvoir l'oublier. L'amas de poussière dans le coin ? L'égratignure sur le pare-chocs de la voiture ? La soupape de vapeur non isolée ? Étonnant que tout cela et plus encore puisse disparaître à la longue, du moins jusqu'à ce que quelque chose attire notre attention.

La soupape de vapeur non isolée ? Quelqu'un a-t-il été blessé ? S'est-on rendu compte du gaspillage d'argent causé par une consommation excessive d'énergie ?

L'ACIT a élaboré un protocole de maintenance préventive à l'usage du personnel d'exploitation et d'entretien ; nous proposons ici l'incorporation de ce protocole dans les procédures d'inspection de maintenance industrielle et commerciale destinées au personnel chargé de les appliquer. Il s'agit en l'occurrence d'une première démarche d'entretien préventif qui peut être entreprise sans frais à l'interne.

Les réparations et les améliorations nécessaires de l'isolation mécanique « apparaissent » en quelque sorte seulement dans la mesure où le personnel d'exploitation et d'entretien sait quoi chercher. Il ne faut alors que quelques minutes pour amorcer le processus voulu.

Des exemplaires de ce protocole sont disponibles sur demande. Faisons la promotion de l'isolation mécanique. L'ACIT peut nous aider. ▪

Steve Clayman
Directeur des initiatives d'économie d'énergie
416-606-1512

Exploitation et entretien
Isolation des systèmes mécaniques
Protocole d'entretien préventif

Introduction

L'isolation est très souvent négligée dans le cadre des travaux d'entretien préventif des systèmes mécaniques. S'il existe

ENERGY CONSERVATION SPECIALISTS.
THE EXPERTS.

We know mechanical insulation inside out.

We have the information you need and want.

LET'S CONNECT Online . In person. On Twitter.

- energyconservationspecialists.org
- info@energyconservationspecialists.org
- 604.877.0909
- @BCEnergySavers

Energy Conservation Specialists. A project of BC Insulators Local 118.

- Helping to maintain the life and operational efficiency of mechanical systems

A recommended brief checklist of steps operations & maintenance personnel should undertake when walking though a facility follows. Issues relating to diminished efficiency on mechanical insulation often occur when repairing or replacing any piece of equipment or fitting. Damage often occurs on mechanical insulation when it is used to stand on or as a support for ladders.

Equipment Required

- Clipboard
- Self-adhesive labels to mark and indicate areas subject to review (wired on if the system is too hot, wet or dirty)
- Tape measure, measuring wheel, or electronic distance calculator for long pipe and duct runs
- Camera
- Heat gun
- Infrared thermography camera (optional)

Inspection Frequency

Exposed Systems: Once a month or as part of a regularly scheduled walk-through inspection routine or immediately following any repair or replacement of fittings or equipment.

des protocoles bien établis pour l'entretien préventif des gros équipements comme les chaudières, les refroidisseurs, les soupapes, il n'en est pas de même pour l'isolation qui avait été installée au départ en vue du rendement efficace desdits équipements et des réseaux de tuyauterie et de gaines qui y sont rattachés.

Il est possible, grâce à des produits isolants installés selon des normes appropriées et entretenus correctement, d'améliorer le rendement des systèmes mécaniques, à savoir :

- économiser de l'énergie
- réduire les émissions de GES
- contrôler la condensation
- prévenir la corrosion
- éliminer les moisissures
- se protéger contre les brûlures (1), (2)
- maintenir la vie utile et l'efficacité fonctionnelle des systèmes mécaniques

Nous proposons ici un protocole d'examen de l'isolation à l'intention du personnel chargé de l'exploitation et de l'entretien. Il n'est pas rare de voir surgir des problèmes liés à l'efficacité de l'isolation par suite de la réparation ou du remplacement d'équipements ou de raccords. Des dommages aux produits isolants surviennent aussi quand on se tient sur un appareil muni d'isolation ou qu'on y appuie une échelle.

Matériel à employer pour l'inspection

- Planchette à pince
- Étiquettes auto-collantes pour marquer et indiquer les endroits à examiner de plus près (attachez-les au moyen d'un fil métallique si le système est trop chaud, humide ou sale)
- Ruban à mesurer, roue de mesure ou calculatrice électronique pour mesurer la longueur des segments longs de tuyauterie ou de gaines
- Appareil photo
- Pistolet à air chaud
- Caméra thermique à infrarouge (facultatif)

A TURN
FOR THE BETTER
New
Ell-Jacs™ Plus
ITW Insulation Systems proudly introduces our new Poly/Surlyn* lined aluminum elbows.
Ell-Jacs Plus are an improved metal jacketing elbow that will enhance the performance of the overall insulation system. Using ITW's innovative process, Ell-Jacs Plus protect the insulation and underlying pipe from physical damage, UV exposure, corrosive atmospheres, and moisture.
ITW INSULATION SYSTEMS
Multiple Insulation Solutions, One Manufacturer, Global Reach
Edmonton 800-661-9331 • Mississauga 800-387-6818 • itwinsulation.com
© Copyright 2015 ITW Insulation Systems Ell-Jacs Plus is a trademark of ITW Insulation Systems; patent pending. *Surlyn is a trademark of DuPont.

Infrared thermography or a heat gun should be used on hot systems to determine surface temperature [1].

Concealed Systems: Whenever staining, dripping, or accumulated fluid on adjacent surfaces occurs. Infrared thermography should be used on hot systems to determine high temperature areas.

Inspection Process

- Identify and label the system or area.
- Record visually (camera) and by description (clipboard).
- Record:
  - Dimensions
  - Surface temperature
  - Access

1) Are the DHW, SHW, steam, cold, or chilled piping, fittings, and equipment insulated? [2]
   a. **YES:** Determine if insulation thickness and covering are appropriate for the application.
   b. **NO:** Determine appropriate type of insulation and covering, and optimum insulation thickness.

2) Is the insulation on DHW, SHW, steam, cold, or chilled piping, fittings, and equipment damaged? [2]
   a. **YES:** Remove and safely discard the damaged insulation and covering. Install new insulation. Determine optimum thickness appropriate for the application. Install new covering appropriate for the application.
   b. **NO:** Determine if insulation thickness and covering are appropriate for the application.

3) Is there staining, dampness, dripping, or pooled fluid anywhere? [2]
   a. **YES:** Remove and safely discard all wet insulation and covering. Determine the cause of the wet insulation and effect repairs. Install new insulation. Determine optimum thickness appropriate for the application. Install new covering appropriate for the application.
   b. **NO:** No further action required.

Execution

- Install mechanical insulation, covering, and accessories per manufacturers' recommendations [3]. Complex installations may require the involvement of an experienced mechanical insulation contractor.
- Install or reuse removable fitting covers on valves, strainers, steam traps, etc.
- When deemed appropriate, mechanical insulation and covering that has been removed may be reused. NOTE: Damaged or wet insulation should not be reused.

Fréquence des inspections

Systèmes bien en vue : Une fois par mois, ou bien dans le cadre d'une tournée d'inspections périodiques, ou bien immédiatement après la réparation ou le remplacement de raccords ou d'équipment. Employez une caméra thermique à infrarouge ou un pistolet à air chaud sur les surfaces chaudes pour mesurer la température en surface[1].

Systèmes dissimulés : Dès que vous constatez la présence de taches, de gouttes ou de flaques sur les surfaces adjacentes, employez une caméra thermique à infrarouge pour déterminer les points où la température est élevée dans les réseaux à chaud.

Processus d'inspection

- Identifiez et étiquettez le système ou le secteur en question.
- Sauvegardez un enregistrement visuel (appareil photo) et consignez une description (planchette à pince).
- Prenez en note :
  - les dimensions
  - la température à la surface
  - les détails sur l'accès

1) Est-ce que la tuyauterie d'eau chaude domestique et d'eau chaude sanitaire, les conduites de vapeur, les tuyaux froids, les conduites de refroidissement, les raccords et l'équipement sont isolés ? [2]
   a. **OUI** : Déterminez si l'épaisseur du produit isolant et le revêtement sont appropriés pour l'application en question.
   b. **NON** : Déterminez le type de produit isolant et le revêtement appropriés, ainsi que l'épaisseur optimale.

2) Est-ce que les produits isolants de la tuyauterie d'eau chaude domestique et sanitaire, des conduites de vapeur, des tuyaux froids, des conduites de refroidissement, des raccords et de l'équipement sont endommagés ? [2]
   a. **OUI** : Enlevez et jetez l'isolant et le revêtement endommagés selon les méthodes prévues. Installez le nouveau produit isolant. Déterminez l'épaisseur

Celebrating 50 Years in Business
C&G Insulation 2003 Ltd.
Mechanical Insulation
Andre Pachon, President
Ph: (250) 769-3303
Fax: (250) 769-7644
Email: candginsulation@shawbiz.ca
1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

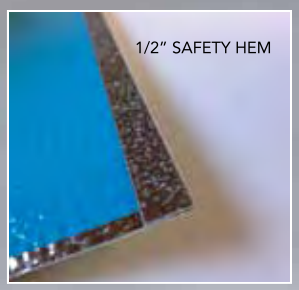
SAFETYJACS®

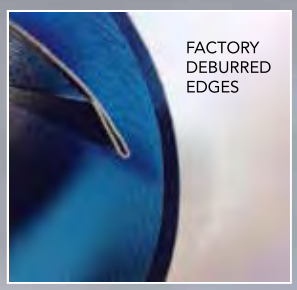
WHAT IF YOU COULD PROVIDE BETTER

SAFETY

AT NO EXTRA COST?

- BOOST YOUR SAFETY RATING
- REDUCE COSTLY INJURY CLAIMS
- RETAIN SKILLED LABOUR
- ATTRACT MORE WORK
- IMPROVE PROJECT TIMELINES
- INCREASE PROFIT MARGINS





SafetyJacs® are a new innovation in cut & roll jacketing, that are ***safer***, ***quicker*** and ***easier*** to install... and all at no extra cost. It's our new standard.

Let us help you become an even *SAFER* employer.

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW: 800.299.0819 CAN • 888.877.7685 USA • WWW.IDEALPRODUCTS.CA

IP IDEAL PRODUCTS

Resources

(1) **National Building Code of Canada-2010** (NBC-2010) references the maximum surface temperature permitted for personnel protection:

6.2.9.2.2. "Exposed piping or equipment subject to human contact shall be insulated so that the temperature of the exposed surface does not exceed 70C (158F)."

American Society of Testing Materials: ASTM C1055-03 (Reapproved 2014), "A more reasonable and safer maximum temperature is 40C (104F)."

(2) Mechanical Insulation Calculators are used to determine optimum insulation thickness for a given application, surface temperature, payback and GHG reduction:

3E Plus: www.pipeinsulation.org

Mechanical Insulation Design Guide (MIDG): www.wbdg.org (Simple Calculators)

(3) Execution:

Thermal Insulation Association of Canada (TIAC) - Best Practices Guide: www.tiac.ca

National Energy Code for Buildings-2011 (NECB-2011):
Table 5.2.2.5 Insulation of Ducts
Table 5.2.5.3 Minimum Thickness of Pipe Insulation

Mechanical Insulation Design Guide (MIDG): www.wbdg.org

ASHRAE 90.1-2010:
Tables 6.8.2A and 6.8.2B Minimum Duct Insulation R-value
Tables 6.8.3A and 6.8.3B Minimum Pipe Insulation Thickness

Conclusion

- The Mechanical Insulation Calculators serve to quantify and provide the economic rationale to proceed with the required repairs or upgrades.
- The determination of whether or not to proceed can be decided in-house.
- The initial inspection process and necessary following steps can be undertaken at no cost to the facility.
- TIAC can help (www.tiac.ca). ▪

Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com or call 250.816.3671

d'isolant optimale pour l'application. Installez le revêtement qui convient.

b. **NON** : Déterminez si l'épaisseur d'isolant et le revêtement conviennent à l'application.

3) Constatez-vous la présence de taches, de traces d'humidité, de gouttes ou de flaques ? (2)

a. **OUI** : Enlevez et jetez l'isolant et le revêtement endommagés selon les méthodes prévues. Déterminez la cause du problème et effectuez les réparations nécessaires. Installez le nouveau produit isolant. Déterminez l'épaisseur d'isolant optimale pour l'application. Installez le revêtement qui convient.

b. **NON** : Tout va bien. Rien à faire.

Exécution

- Installez le produit isolant, le revêtement et les accessoires pour systèmes mécaniques selon les instructions du fabricant(3). Il se peut que, pour les installations complexes, vous ayez besoin de faire appel à un entrepreneur-calorifugeur d'expérience.
- Installez ou réutilisez les revêtements amovibles des soupapes, des pommelles, des purgeurs de vapeur, etc.
- Si on le juge approprié, le produit isolant et le revêtement qui ont été enlevés peuvent être réutilisés. NOTA : Les produits isolants endommagés ou humides ne devraient pas être réutilisés.

Ressources

(1) **Le Code national du bâtiment du Canada - 2010 (CNB-2010)** indique le seuil maximal de température de surface au-delà duquel la protection personnelle est compromise :

6.2.9.2.2. Les tuyaux et équipements non protégés qui constituent un risque pour les personnes, doivent être isolés de sorte que leur température de surface ne dépasse pas 70 °C (158 °F).

American Society of Testing Materials : ASTM C1055-03 (Reconfirmé en 2014) : La température de 40 °C

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...
Corrosion Under Insulation (CUI)
NDTSeals.com ▪ 800.261.6261

IMAGINE

Where performance meets design.

We have the tools today to help you build for tomorrow's demands. Our solutions offer the variety you need to get the job done. Simply put, we offer a complete line so you can deliver on a new tomorrow.

Johns Manville

© 2015 Johns Manville. All Rights Reserved.

(104 °F) est plus raisonnable et plus sécuritaire. [traduction libre]

(2) Les calculateurs d'isolation pour systèmes mécaniques servent à déterminer l'épaisseur d'isolant optimale pour une application donnée, la température de surface, la période de récupération de l'investissement et la réduction des GES :

3E Plus : www.pipeinsulation.org

Mechanical Insulation Design Guide (MIDG): www.wbdg.org (calculatrices simples)

(3) Exécution :

Association canadienne de l'isolation thermique (ACIT) – Guide des meilleures pratiques : www.tiac.ca

Code national de l'énergie pour les bâtiments - 2011 (CNÉB-2011) :

Tableau 5.2.2.5 Isolation des gaines [traduction libre]
Tableau 5.2.5.3 Épaisseurs minimales pour l'isolation de la tuyauterie

Mechanical Insulation Design Guide (MIDG) : www.wbdg.org

ASHRAE 90.1-2010 :

Tableaux 6.8.2A et 6.8.2B Minimum Duct Insulation R-value (valeurs R minimales pour l'isolation des gaines).
Tableaux 6.8.3A et 6.8.3B Minimum Pipe Insulation Thickness (épaisseurs minimales pour l'isolation de la tuyauterie)

Conclusion

- Grâce aux calculatrices d'isolation pour systèmes mécaniques, il est possible de quantifier et de fournir des données économiques qui justifient les réparations et les mises à niveau nécessaires.
- La décision d'aller de l'avant ou non peut se prendre à l'interne.
- Le processus d'inspection initiale et les mesures à prendre par la suite peuvent être lancés sans frais pour l'installation.
- L'ACIT peut vous aider (www.tiac.ca). ▪

The Fall issue of *TIAC Times* is just around the corner. Here's our coming deadlines:

Ad booking: Sept.11, 2015
Creatives due: Sept. 16, 2015

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000 www.PolyguardProducts.com

For more information, visit
www.PolyguardProducts.com/maf

MADE IN

BC Contractors Required to Sponsor Apprentices

The B.C. government's new Apprentices on Public Projects policy connects young people essential skills and training. The policy requires contractors working on major public construction projects like schools, roads, bridges, and hospitals with a $15-million-plus government investment to sponsor apprentices through the entire project cycle and report on their on-project use prior to receiving their final payment.

The policy applies to projects tendered after July 1, 2015.

The policy aims to ensure British Columbians are trained to fill the million job openings expected between now and 2022 – with 44% in the skilled trades and technical occupations. It will also help meet the labour workforce requirements of private sector projects – a key goal given a recent agreement between the Province and Pacific NorthWest LNG setting the stage for a potential $36-billion investment.

Read more at https://news.gov.bc.ca/. ▪

Mini, Net-Zero Communities Pop up Across Canada

Natural Resources Canada (NRCan) has introduced a program that's prompted the development of five net-zero home mini communities to help demonstrate the feasibility of building net zero energy (NZE) communities in Ontario, Quebec, Nova Scotia, and Alberta.

NZE homes employ enhanced energy efficiency design strategies to cost effectively reduct energy needs while supplementing with renewable energy technologies. The result is the the building produces at least as much energy as it consumes on an annual basis.

Some features of the mini community homes include R38 walls, double foam board insulation, 2x6 and 2x8 framing, and solar PV panels. Twenty-five homes will be constructed in total as part of this pilot.

Owens Corning Canada LP recruited five builders who broke ground on their projects during fall 2014 and spring of this year. View the first home's progress – a 1,700-sq.-foot split level in Guelph, ON constructed by Reid Heritage Homes – and various NZE techniques at http://buildability.ca/blog/firstnze/. Learn more about NRCan's program at www.nrcan.gc.ca. ▪

Reversal of Economic Fortune for Canadian Cities

Toronto, Vancouver, and Halifax will record the fastest economic growth rates this year among the 13 census metropolitan areas (CMAs) covered in The Conference Board of Canada's "Metropolitan Outlook: Spring 2015." Meanwhile, long-standing economic leaders, Calgary and Edmonton, are expected to fall into recession in 2015 due to a slump in oil prices that could cause their economies to shrink by 1.2 per cent and 0.8 per cent, respectively.

Toronto's economy is expected to expand by 3.1 per cent in 2015, making it one of the fastest growing metropolitan economies in the country this year, thanks to manufacturing, warehousing, and tourism.

Widespread gains across all sectors of Vancouver's economy will lead to growth of 3.1 per cent this year due to manufacturing work on new non-combat vessels, an upward trend in housing starts and a healthy non-residential sector.

Halifax's manufacturing sector is expected to see a big increase in output this year, as production begins at the Halifax Shipyard on the first set of new vessels for the Royal Canadian Navy. Moreover, both residential and non-residential construction activity is expected to be healthy.

Real GDP growth in Montreal will reach 2.6 per cent in 2015. The construction sector is expected to be a growth leader, thanks to major infrastructure projects such as the Champlain Bridge replacement.

Winnipeg's economy is expected to grow by 2.5 per cent in 2015, as services growth stays healthy and non-residential construction picks up, fuelling employment by 2.2 per cent.

Québec City's real GDP growth is forecast to hit a five-year high of 2.4 per cent in 2015, thanks to the ongoing recovery in manufacturing and stronger services growth.

Regina's economic growth will slow to 1.9 per cent this year, down from 5 per cent in 2014. Saskatoon's economic growth is also forecast to slow to a post-recession low of 1.8 per cent in 2015. The slowdown will be led by a dramatic cooling in Saskatoon's resources, agriculture, and utilities industry, due to lower oil prices.

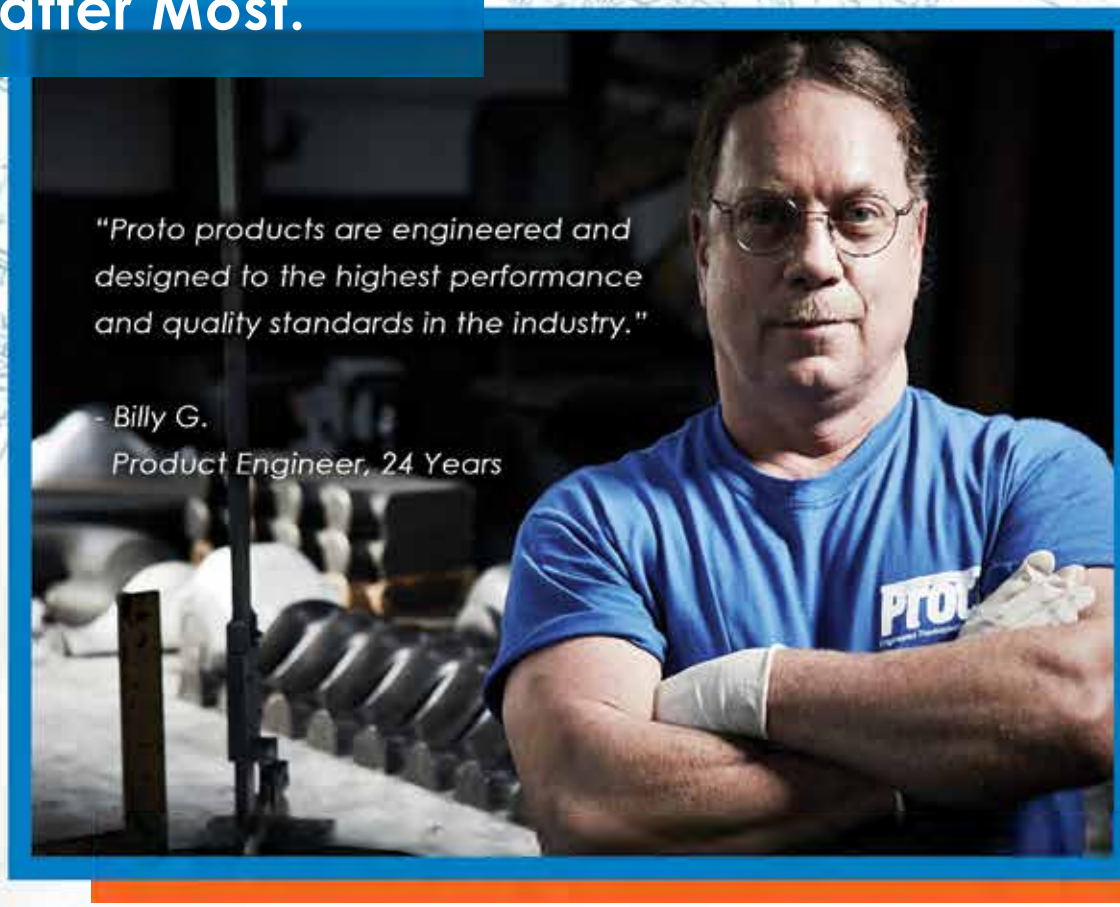
Energy sectors in Edmonton and Calgary will decline, but other sectors will also feel the pinch from lower oil prices, including construction, transportation and warehousing, and wholesale and retail trade. But with oil prices expected to recover somewhat next year, modest economic growth is anticipated for both cities next year. Specifically, Calgary's real GDP is forecast to rise by 1.5 per cent and an expansion of 1.3 per cent is projected for Edmonton in 2016.

View the full report at www.conferenceboard.ca ▪

Study Explores Ways to Help Apprentices

A new study explores strategies to attract apprentices and help them complete their programs.

When Performance and Quality Matter Most.



- Fitting Covers
- EXOD® 255
- EXOTUFF®
- Cut & Curl
- Jacketing
- Custom Colors
- Accessories
- Specialty Items

Uncompromising Quality. Reliable Performance. That's the Proto Way.

At Proto, every product we manufacture stands up to rigorous testing and delivers consistent performance, day in and day out. Couple that with the oustanding care you'll receive from our customer service team and you'll see why so many companies choose Proto as their vendor of choice. When it comes to PVC products for the insulation industry, nobody does it better.

Contact us today to experience the Proto difference.

Proto Engineered Thermoplastics corp.

Phone: (800) 875-7768 | ProtoCorporation.com | 10500 47th Street N, Clearwater, FL 33762

"Barriers to Attracting Apprentices and Completing their Apprenticeships" has been published by the Workforce Planning Board of Grand Erie and the Elgin Middlesex Oxford Workforce Planning and Development Board.

Past studies have pointed to the need to increase the number of apprentices and apprentices completing their programs to address a growing need for skilled, qualified workers.

Ontario is known to have the lowest completion rate for apprentices.

This study looked at barriers to attracting new apprentices, as well as reasons why many apprentices do not complete their apprenticeships.

More than 110 people, from apprentices to teachers to employers, were asked about barriers to attracting apprentices to the skilled trades.

Another 160 people were asked to identify barriers apprentices face in completing their programs.

Among the recommendations to attract apprentices:

- Promote online job banks that connect skilled trades and employers
- Create a FAQ information page to address common questions
- Promote existing financial programs, such as the Canada Apprentice loan
- Plan Apprentice Awareness Week.

Among the recommendations to retain apprentices:

- Offer courses to prepares apprentices for their Certification exam;
- Increase awareness of financial incentive programs for completing apprenticeship
- Provide prepatory courses, such as math.

The study is being shared with education, training and other community leaders to try to move some of the actions forward.

DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St.
Regina, SK S4N 2S3
Toll-free: (800) 596-8666

1940 Ontario Ave.
Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 667- 3730

Report Shows Canadian Green Building Market Growing Steadily

The Canadian green building market is poised to see strong growth over the next three years, with surveyed Canadian firms expecting to grow their green practices from one third in 2014, to one half by 2017.

These findings are part of a new report prepared by McGraw Hill Construction and commissioned by the Canada Green Building Council. The report, titled "Canada Green Building Trends: Benefits Driving the New and Retrofit Market," is the first of its kind in Canada.

Among its many findings, the report demonstrates that companies that invest in green buildings are seeing significant dividends on their investments, including:

- 82% of building owners and developers reported decreases in energy consumption in their green buildings compared to similar buildings.
- 68% of building owners and developers reported decreases in water consumption in their green buildings.
- The median reduction in operating costs over five years for green buildings reported by the firms included in the research is 17%.
- The median payback for the investment in a new green building is reported to be eight years, a finding consistent with paybacks on studies McGraw Hill has conducted in the U.S. and globally.

In addition, green renovation projects increase building asset values, with a 4% median increase reported by architects and owners that have worked on green building projects. This is consistent with data reported globally and in the U.S. in previous studies conducted by McGraw Hill Construction, and it contributes to mounting evidence that green buildings have stronger value in the real estate marketplace.

While the above financial benefits are critical to the growth of green building in Canada, other triggers and social factors play an important role as well.

- Client demand and 'doing the right thing' were the top triggers for future green building in the Canadian construction market with 42% of respondents selecting these triggers as one of their top two. This emphasis on a combination of business and social motives is helping to propel the strong performance of green building in the next few years, as predicted by surveyed building owners, architects and contractors
- 60% of the survey respondents, who conducted green building projects, consider the ability of green buildings to promote greater health and well-being among occupants to be the most important social reason that

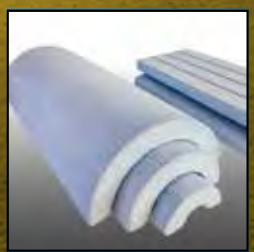
Your Insulation Solutions Provider

Thermo-12® Gold

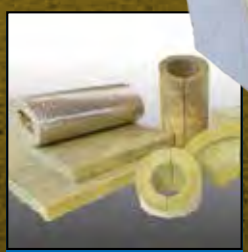
- Proven to minimize or prevent CUI
- High Compressive Strength
- Non-Combustible

Johns Manville
Industrial Insulation Group

XOX™ Corrosion Inhibitor

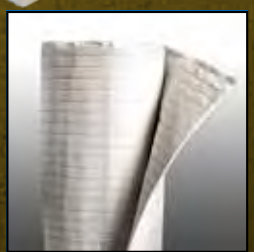


Sproule WR-1200® XOX

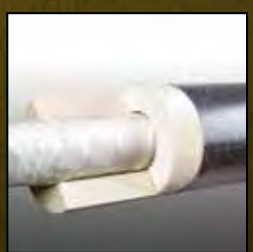


MinWool-1200®

MinWool-1200® Field-Formed



InsulThin™ HT



InsulThin™ HT - Hybrid

One product does not fit all applications, Industrial Insulation Group - Your insulation solutions provider.

To learn more, visit www.jm.com/industrial or call Technical Support at 1-800-866-3234

IIG_2680_021615

they chose to invest in green. Survey respondents also recognized that building green is key to the creation of high performing buildings.

- 62% of the building owners, architects and contractors surveyed considered having a higher-quality building as an important benefit of green building.
- 73% of the firms that use a green building rating system report that better performing buildings are an important benefit of using a rating system.

These and other findings are available in the Canada Green Building Trends: Benefits Driving the New and Retrofit Market Report through the CaGBC.

To view a copy of the Canada Green Building Trends Report, visit the CaGBC website. This report was sponsored by Oxford Properties Group, REALpac, and the Toronto and Region Conservation Authority. ▪

Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?

Sign up for your own free subscription online at www.tiactimes.com

Rendezvous de l'AIQ au Club de golf La Seigneurie pour son 31e Saint-Hilaire le jeudi 27 août 2015

Un nouvel endroit et un événement à ne pas manquer

Départ en croisé / Formule Végas

- La formation des équipes relève d'un tirage au sort.
- Chaque équipe a un capitaine dont la moyenne est excellente.

Horaire

9 h	Brunch et concours de putting
11 h	Départ en croisé
17 h 30	Cocktail
18 h 30	Souper incluant vin et service aux tables

Remise de trophées et de prix durant la soirée !

Veuillez remplir le formulaire et le retourner avec votre paiement à nos bureaux avant le 14 août 2015.

Tél. : 5143549877 • Téléc. : 5143547401
Courriel : info@isolationaiq.ca
L'ASSOCIATION D'ISOLATION DU QUÉBEC
4099, boul. SaintJeanBaptiste, bureau 102, Montréal (QC) ▪

ALL THERM SERVICES INC
LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

Administration Office and BC Distribution Centre
#141 - 8528 Glenlyon Parkway Burnaby, BC V5J 0B6
Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

Alberta Distribution Centre
Unit 42 - 11546 186th Street Edmonton, AB T5S 0J1
Phone: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716

We are proud to be associated with the following insulation manufacturer partners. The listed products are readily available at either of our distribution facilities.

Mineral Wool Insulation
- All Therm 1200 MW Pipe Insulation
- Mineral Wool Insulation Elbows
- ThermaFibre Industrial & Commercial Board

Fibreglass Insulation
- Owens Corning ASJ/SSL II Fibreglass Pipe Insulation
- Owens Corning Plain Fibreglass Pipe Insulation
- Owens Corning Pipe & Tank Wrap
- Owens Corning Soft R Duct Wrap Insulation
- Owens Corning 700 Series Fibreglass Board Insulation
- Owens Corning TIW Series Fibreglass Blanket Insulation
- Owens Corning Rotary Duct Liner Insulation
- Owens Corning Duct Liner Board

Heat Tracing
- Introducing Nuheat Heat Tracing Systems

Elastomeric Insulation
- Insul-Tube Pipe Insulation
- Insul-Sheet & Roll Insulation

Polyethylene Insulation
- Tundra Seal Pipe Insulation

Refractory Insulation
- Unifrax

Metal Jacketing Systems
- Ideal Metal Products of Canada

PVC Jacketing Systems
- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants
- Design Polymerics Duct Sealers
- Design Polymerics Insulation Adhesives, Coatings & Sealers
- Design Polymerics Insulation Vapour Barriers

Miscellaneous Insulation Accessories
- Insulation Weld Pins, Hangers, Washers
- Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals
- Removable Cover Products, Cloths, Insulation Mat, Thread, Hog Rings, Staples, Lacing Anchors, Strapping, Buckles, Draw Chords, ID Tags
- Nuco Firestop Products
- Unifrax Fyre Wrap Kitchen Exhaust & Air Duct Blanket

alltherm.ca

Ideal Products
WEATHERJACS
OWENS CORNING

EXTOL
OF OHIO INC.

PREFORMED HEADS

Precision Engineered Contoured Heads Reduce Installation Time!

SHAPES:

2:1 Eliptical

ASME Flanged & Dished

Conical

Spherical

MATERIALS:

Cellular Glass – ASTM C552

Polyisocyanurate – ASTM C591

HT450 Polyisocyanurate - ASTM C591

Phenolic – ASTM C1126-96

Extruded Polystyrene - ASTM C578

ADVANTAGES:

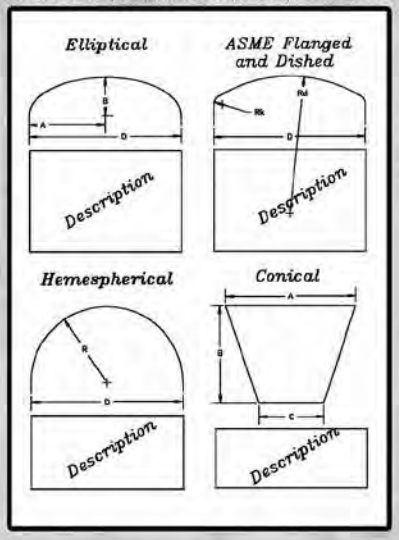
- Precision Fit-Exact Head Contour
- Costly Field Fabrication from Flat or Curved Block is Eliminated
- Pieces Supplied in Numbered Courses
- Courses Fit Around Center Pieces
- Largest Size Pieces Made in U.S.
  - Best Thermal Efficiency
  - Less Joints to Seal
- Widest Range of Sizes in U.S.
  - Fabricate 12" IPS and UP to Fit Your Largest Vessel O.D.
- Complete Vessel System
  - Curved Segment Sidewalls
  - Beveled Lags
  - Fabricated Jackets- Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad
  - Coatings, Adhesives, Sealants

Extol Proven Products

Since 1962: EXTOL providing quality fabricated insulation systems for the industrial market.

Matching Jacketing Systems

Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad



Installation Practices

Available to insure the optimum in system performance and service life.

Fabrication

Each product conforms to exacting tolerances of ASTM C450 & C585.

INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!

EXTOL OF OHIO, INC.

208 Republic Street, Norwalk, Ohio 44857 • Phone: (800) 486-9865 or (419) 668-2072
Fax (419) 663-1992 • www.ExtolOhio.com • Email: info@extolohio.com

TIAC's 53rd Annual Conference

Charlottetown, PEI boasts title to Canada's Birthplace —a point of honour and an intrinsic component of culture in this beautiful, east coast town, 35,000 strong. Home to Anne of Green Gables, All Souls' Chapel, and Victoria Park, Charlottetown promises a stunning backdrop to TIAC's 53rd Annual Conference. Welcome!

Bringing the membership together is, of course, about more than the sight-seeing – it is an essential part of the business process, allowing partners to network and get together – sometimes for the first time in person, given modern-day technology. Breakout sessions are highly-focused, member-driven opportunities to get an edge in business, and as attendees who take advantage of the social program will be able to attest, there is nothing like a beach party or a round of golf to bring people together.

The next few pages lay out the conference program, including the full schedule and list of speakers. Keep it handy to look up room names and session times, and take a moment to review the background of some of TIAC's well-qualified, interesting guests. This is where you will discover that Sunday's keynote, Patrick Ledwell, brings CBC-famous comedy to the stage, and that Elizabeth McDonald of the Canadian Energy Efficiency Alliance is here to talk about her organization's work. Find out what Stephen Revay from Revay and Associates Ltd. has to say

53e congrès annuel de l'ACIT

La ville de Charlottetown à l'Île-du-Prince-Édouard se targue d'être le berceau du Canada, élément de fierté constitutif de la culture de cette belle ville de la côte est qui compte 35 000 habitants. Ville associée à *Anne of Green Gables* (Anne... la maison aux pignons verts), siège de la chapelle All Souls' et site du parc Victoria, Charlottetown propose un décor fabuleux aux délégués du 53e congrès annuel de l'ACIT. Bienvenue !

Un congrès comme celui-ci signifie plus que simplement faire du tourisme. Notre congrès fait partie intégrante de notre activité. Notre congrès est l'occasion pour des associés de réseauter et de se parler – parfois pour la première fois en personne, puisque la technologie moderne permet aussi de communiquer autrement. Les séances de travail sont concrètes et spécialisées, et ont été conçues en fonction des besoins des membres pour leur donner cette longueur d'avance qui fait la différence. Évidemment, comme tous les délégués qui participent au programme de détente vous le confirmeront, rien ne vaut une fête sur la plage ou une partie de golf pour susciter l'esprit de corps.

Dans les pages qui suivent, nous vous présentons le programme du congrès, l'horaire détaillé des séances et la liste des conférenciers. Gardez ce document à portée de la main pour pouvoir repérer facilement les noms de salle et

about minimizing impact and maximizing return on time and cost overruns, how Kevin Burns from ZeroSpeak discusses safety, and where TIAC's own Steve Clayman is headed in the future with energy initiatives.

Most importantly, make the most of your time in PEI. Take in the sights and activities, but also time to say hello to old friends and colleagues, and make connections with new ones. You never know where networking can take you or what opportunities lie with the person sitting next to you at dinner. And finally, please take a moment to thank David Reburn, Robin Baldwin, and the rest of the conference organizing committee who stepped in to make this a fantastic experience for everyone.

Relax, enjoy, and prosper!

53rd ANNUAL TIAC CONFERENCE
DELTA PRINCE EDWARD
18 Queen Street, Charlottetown, PEI
August 15 – 18, 2015
AGENDA

Friday, August 14, 2015

10:00 am - 5:00 pm	Registration Desk Open *Lobby*

Saturday, August 15, 2015

9:00 am - 5:00 pm	Registration Desk Open *Lobby*
9:00 am - 3:00 pm	Outgoing Board Meeting (Private) *Campbell Room*
6:00 pm - 10:00 pm	Manufacturer & Distributor Reception *Palmer & Pope Ballroom*

Sunday, August 16, 2015

7:30 am - 2:00 pm	Registration Desk Open *Lobby*
7:30 am – 8:30 am	Breakfast *Ballroom Foyer*
8:30 am - 9:00 am	Opening Address MacDonald & Coles Ballroom

Patrick Ledwell

Patrick's smart, quick-witted comedy has brought him national recognition with multiple appearances on CBC Radio's "The Debaters." He has performed at the East Coast Music Awards

l'heure des exposés et des séances. Prenez un instant pour lire la notice biographique des conférenciers que l'ACIT a invités et dont la compétence est bien connue. Ainsi, le discours-programme de dimanche sera marqué au coin de l'humour avec Patrick Ledwell, artiste populaire auprès des auditeurs de la CBC. Il sera suivi par Elizabeth McDonald, de l'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada, qui viendra parler du travail de son organisme. En outre, Stephen Revay, de Revay and Associates Ltd., expliquera comment réduire le plus possible les répercussions des retards et des dépassements de coûts, et optimiser ses activités en pareilles circonstances. Enfin, Kevin Burns de ZeroSpeak parlera sécurité et Steve Clayman, de l'ACIT, présentera un exposé sur l'avenir des initiatives en matière d'économie d'énergie.

Évidemment, profitez au maximum de votre séjour à l'Île-du-Prince-Édouard. Prenez le temps d'admirer les paysages et profitez de toutes les activités. Prenez le temps aussi de saluer les amis et anciens collègues et de créer des liens avec ceux et celles que vous ne connaissez pas encore. Le réseautage peut vous ouvrir de toutes nouvelles portes, et ce sera peut-être la personne assise à côté de vous au souper ou au banquet qui vous les ouvrira. Enfin, ne manquons surtout pas de remercier David Reburn, Robin Baldwin et tout le comité organisateur; toutes ces personnes se sont dévouées pour nous procurer à tous une expérience inoubliable.

Venez vous amuser, vous détendre et joindre l'utile à l'agréable !

53e CONGRÈS ANNUEL DE L'ACIT
HÔTEL DELTA PRINCE EDWARD
18, rue Queen, Charlottetown (Î.-P.-É.)
15 au 18 août 2015
PROGRAMME

Le vendredi 14 août 2015

10 h – 17 h	Inscription *Hall de l'hôtel*

Le samedi 15 août 2015

9 h – 17 h	Inscription *Hall de l'hôtel*
9 h – 15 h	Réunion du Conseil d'administration sortant (sur invitation seulement) *Salle Campbell*
18 h – 22 h	Réception des manufacturiers et des distributeurs *Salle de bal Palmer-Pope*

What will Canada's evolving political change mean to those in the business of energy efficiency and energy productivity?

and the Halifax Comedy Festival. His comic monologues have been a regular CBC Radio feature, all across the country.

9:00 am - 10:00 am	Keynote Address: Energy Efficiency, Climate Change, and the Evolving Canadian Political Reality *MacDonald & Coles Ballroom*

Elizabeth McDonald, President and CEO, Canadian Energy Efficiency Alliance

Climate change is a real threat to our world—it is scientific, it deals with GHG emissions, and few Canadians really understand it. What will Canada's evolving political change mean to those in the business of energy efficiency and energy productivity?

10:00 am - 10:15 am	Refreshment Break *Ballroom Foyer*
10:30 am - 4:00 pm	Optional program

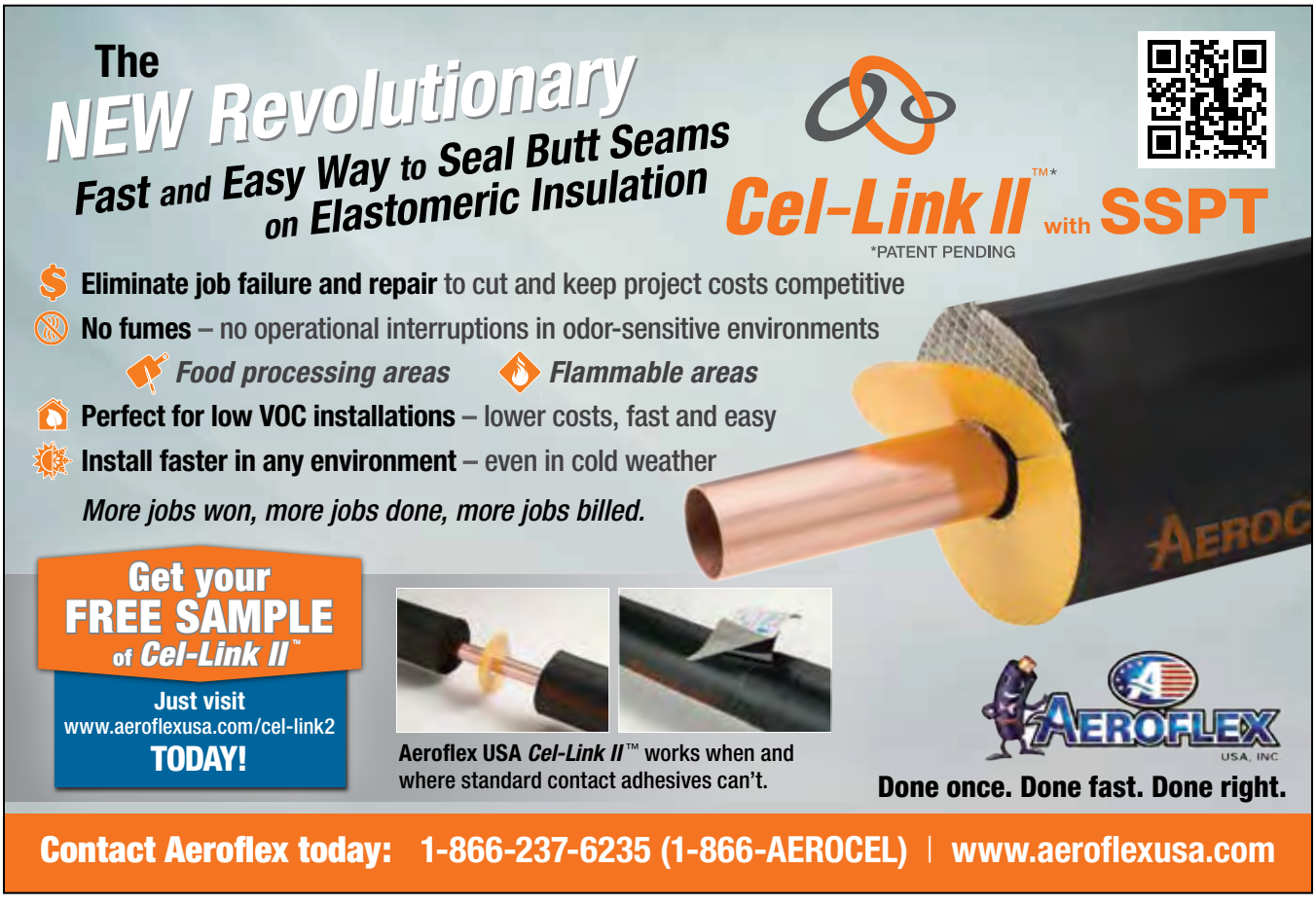
Le dimanche 16 août 2015

7 h 30 – 14 h	Inscription *Hall de l'hôtel*
7 h 30 – 8 h 30	Petit déjeuner F*oyer de la salle de bal*
8 h 30 – 9 h	Discours d'ouverture S*alle de bal MacDonald-Coles*

Patrick Ledwell

Patrick Ledwell, avec son humour vif et incisif, est bien connu à l'échelle nationale, ayant participé fréquemment à l'émission radiophonique de la CBC intitulée The Debaters. Il s'est produit à la cérémonie de remise des prix de l'Association de la musique de la Côte est et au Festival d'humour de Halifax. Ses monologues comiques sont diffusés régulièrement à la chaîne radio de la CBC d'un bout à l'autre du pays.

9 h – 10 h	Discours liminaire : Energy Efficiency, Climate Change, and the Evolving Canadian Political Reality (Efficacité énergétique, changements climatiques et évolution de la réalité politique canadienne) *Salle de bal MacDonald-Coles*



#1 Avonlea Village Tour
Enjoy a PEI lunch of soup and sandwich, all homemade with PEI ingredients, fresh ground coffee or tea, and COWS Ice Cream for dessert. A PEI music shindig with a couple of local handsome devils will make you laugh and lift your spirits, and don't forget an ice-cold bottle of our famous Raspberry Cordial. Meet and greet Anne Shirley, enjoy a private tour of Avonlea Village, and leave with a box of Island, handmade, premium Anne of Green Gables Chocolates.

#2 Taste The Town Foodie Tour
This 3.5 hour walking tour will include stops at various shops, restaurants, and a brew pub. You'll get tastings of some of the Island's fresh oysters, lobster, steamed mussels, olive oils, craft beer, and handcut fries made from our famous Island potatoes.

10:15 am – 12:00 pm Keynote Address: Claims: Minimize Impact, Maximize Return
MacDonald & Coles Ballroom

Time and/or cost overruns on construction projects are far too frequent. These overrun need not result in claims and protracted disputes, but frequently do because of a failure to address the issues as they occur. The presentation will review the various types of claims, including termination, with a

Elizabeth McDonald, présidente et p.-d. g., Alliance de l'efficacité énergétique du Canada
Les changements climatiques constituent une véritable menace pour notre monde. Il s'agit d'un phénomène vérifiable, qui fait intervenir les émissions de GES, et que bien peu de Canadiens comprennent vraiment. Quelle sera l'incidence de l'évolution du climat politique canadien sur les acteurs des domaines de l'efficacité énergétique et de la production d'énergie ?

10 h – 10 h 15 Pause-santé
Foyer de la salle de bal

10 h 30 – 16 h Programme optionnel

No 1 – Visite du village d'Avonlea
Venez déguster un déjeuner de soupe et de sandwich faits maison avec des ingrédients d'origine locale, ainsi qu'un bon café de grains fraîchement moulus ou un thé, et une crème glacée COWS comme dessert. Joignez-vous à une fête de musique locale avec quelques beaux diables qui vous feront rire et vous divertiront. Buvez une bouteille bien froide de notre fameux cordial aux framboises. Venez rencontrer Anne Shirley, profitez d'une visite guidée privée du village d'Avonlea, et emportez avec vous une boîte de chocolats artisanaux locaux de qualité supérieure Anne of Green Gables.

special focus on delay and productivity claims, which are the most difficult to resolve.

Stephen Revay, VP Western Region, Revay and Associates Limited

Stephen Revay, FACCE, FCSC, CCP, CFCC has been active for the past 37 years in the analysis of progress, productivity, and cost on numerous construction projects.

12:00 pm - 1:30 pm	Lunch *MacDonald & Coles Ballroom*
1:30 pm - 3:30 pm	Contractor Breakout Session *JH Gray Room*
	Manufacturers Breakout Session *Brown Room*
	Distributors Breakout Session *Chandler Room*
4:00 pm - 5:00 pm	Presidents and Managers Meeting *Campbell Room*
6:00 pm - 10:00 pm	Dinner Offsite

Dining in the Dunes

Allow yourself to be escorted onto a private beach on the North Shore of Prince Edward Island. The sunset, Red Cliffs, white sand under your feet, and the calm relaxing sounds of the ocean will make this an unforgettable Island experience. Dinner includes lobster, steak, seafood chowder, mussels, rolls, salads, corn on the cob, homemade strawberry and blueberry shortcake. And if that isn't enough, a large bonfire, with traditional marshmallows just waiting to be toasted, and an intimate concert by Island Musicians

Monday, August 17, 2015

8:00 am - 12:00 pm	Registration Desk Open *Lobby*
7:30 am - 8:30 am	Breakfast *Ballroom Foyer*

No 2 – Goûtez à la ville – le circuit des fins gourmets

Cette visite à pied de 3,5 heures comprend des arrêts à divers magasins et restaurants et à une brasserie artisanale. Vous goûterez des huîtres fraîches, du homard, des moules vapeur, des huiles d'olive, de la bière artisanale et des frites faites avec les fameuses pommes de terre de l'Île coupées à la main.

10 h 15 – 12 h	Discours liminaire : Claims: Minimize Impact, Maximize Return (Demandes de dédommagements : réduire les répercussions et optimiser son activité) *Salle de bal MacDonald-Coles*

Les dépassements de coûts et les retards sont choses très courantes en construction. Il n'est pas forcé que ces dépassements et retards donnent lieu à des demandes de dédommagements ou à des litiges qui n'en finissent plus, mais c'est souvent le cas parce qu'on n'a pas su régler les problèmes en temps opportun. Dans cet exposé, le conférencier examinera divers types de demandes de dédommagements, notamment, pour résiliation, portera une attention particulière aux demandes de dédommagements pour retards et défaut de productivité, qui sont les plus difficiles à régler.

Stephen Revay, v.-p., région de l'Ouest, Revay and Associates Limited

Stephen Revay, FAACE, FDCC, CCP, CFCC, travaille depuis 37 ans dans le domaine de l'analyse des progrès, de la productivité et des coûts des chantiers de construction.

12 h – 13 h 30	Déjeuner *Salle de bal MacDonald-Coles*
13 h 30 – 15 h 30	Sessions simultanées pour les entrepreneurs *Salle J.-H.-Gray*
	Sessions simultanées pour les manufacturiers *Salle Brown*
	Sessions simultanées pour les distributeurs *Salle Chandler*
16 h – 17 h	Réunion des présidents et des directeurs *Salle Campbell*
18 h – 22 h	Dîner hors-site

Dîner dans les dunes

Offrez-vous le plaisir d'être escorté sur une plage privée située sur la côte nord de l'Île-du-Prince-Édouard. Le coucher

8:30 am - 9:00 am Keynote Address
MacDonald & Coles Ballroom

J. Kenneth Freeman, President, National Insulation Association

J. Kenneth Freeman is President and Co-owner of Petrin Corp., an industrial insulation, painting, heat tracing, and scaffolding company located in Port Allen, Louisiana. During his term as President, Mr. Freeman plans to focus on promoting the global benefits of thermal insulation.

9:00 am – 9:30 am Keynote Address
MacDonald & Coles Ballroom

de soleil, les falaises rouges, le sable blanc sous vos pieds et le son calme et relaxant de l'océan ; tout contribuera à faire de cette soirée une expérience inoubliable. Au menu : homard, steak, chaudrée de fruits de mer, moules, petits pains, salades, épis de maïs et gâteau sablé aux fraises et aux bleuets maison. Et pour couronner le tout, un grand feu de joie avec des guimauves, comme le veut la tradition, qui n'attendent qu'à être grillées, sans compter un concert intime avec des musiciens locaux !

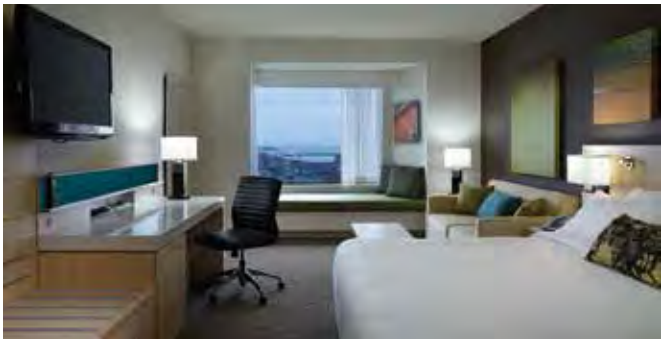
Le lundi 17 août 2015

8 h – 12 h Inscription
Hall de l'hôtel

INTERESTING FACTS ABOUT PRINCE EDWARD ISLAND

- The Island's first residents were the Mi'kmaq.
- The Mi'kmaq called the Island Epekwitk, meaning "resting on the waves." European settlers later changed the pronunciation of the name to "Abegweit,"
- The Island was first visited by Europeans when French explorer Jacques Cartier arrived in 1534.
- Early French settlers called the land "Île Saint-Jean" while to the British the Island was known as "St. John's Island."
- The Island was renamed "Prince Edward", in honour of Edward, Duke of Kent (father of Queen Victoria) in 1799.
- Province House, home of Prince Edward Island's Legislative Assembly, opened in 1847.
- The Charlottetown Conference, one of the most significant political events in Canadian history, was held on September 1, 1864 to discuss the possibility of Canadian union.
- Canada officially became a nation in 1867.
- PEI joined Confederation in 1873 and is the smallest province in Canada.

Source: Government of Prince Edward Island. http://www.gov.pe.ca/infopei/index.php3?number=40581&lang=E



9:30 am – 10:00 am Keynote Address: What "Raising the Awareness of Mechanical Insulation" Actually Looks Like
MacDonald & Coles Ballroom

Promoting mechanical insulation takes two major paths: new construction and retrofits or upgrades. The IAC examines both, focusing on federal and provincial energy codes, and trade associations capable of directly influencing what happens to mechanical systems from operations and maintenance perspectives.

Steve Clayman, Director of Energy Initiatives, Thermal Insulation Association of Canada

10:00 am - 10:30 am Can AM Meeting
MacDonald & Coles Ballroom

7 h 30 – 8 h 30 Petit déjeuner
Foyer de la salle de bal

8 h 30 – 9 h Discours liminaire
Salle de bal MacDonald-Coles

J. Kenneth Freeman, président, National Insulation Association

J. Kenneth Freeman est Président et copropriétaire de Petrin Corp., une entreprise qui se spécialise en isolation industrielle, en peinture, en réchauffage des conduites et en échafaudage. Au cours de son mandat en tant que président, Mr Freeman a l'intention de se concentrer sur la promotion des avantages à un niveau mondial de l'isolation thermique.

9 h – 9 h 30 Discours liminaire
Salle de bal MacDonald-Coles

9 h 30 – 10 h Discours liminaire : What "Raising the Awareness of Mechanical Insulation" Actually Looks Like
(Mieux faire connaître l'isolation mécanique – concrètement)
Salle de bal MacDonald-Coles

La promotion de l'isolation mécanique concerne deux principales filières : les mises en chantier et les travaux de remise à neuf ou de rénovation. Le Comité de promotion de

10:45 am - 5:00 pm Optional program

#3 Golf at The Links at Crowbush Cove
Recognized by Golf Digest as Canada's Best New Course in 1994, Crowbush continues to enthral all those that take the challenge to conquer one of North America's very best. Undulating fairways, water holes with a wisp of wind, pot bunkers and challenging greens all come together to provide you with an experience not to be forgotten, while overlooking the north shore dunes of PEI.

Open Evening

Tuesday, August 18, 2015

8:00 am – 9:00 am	Breakfast Ballroom Foyer
9:00 am - 10:00 am	Annual General Meeting (TIAC members only) *MacDonald & Coles Ballroom*
10:00 am - 10:15 am	Refreshment Break Ballroom Foyer
10:15 am – 12:00 pm	Keynote Address: Trust The Process: Instill A Safety Attitude To Build An Engaged Culture Of Safety *MacDonald & Coles Ballroom*

l'isolation (CPI) examine les deux tout en s'attachant aux codes de l'énergie pour les bâtiments publiés au fédéral et dans les provinces, et en concentrant ses efforts auprès des associations professionnelles en mesure d'influer directement sur le fonctionement et l'entretien des systèmes mécaniques.

Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie, Association canadienne de l'isolation thermique

10 h – 10 h 30	Réunion Can AM *Salle de bal MacDonald-Coles*
10 h 45 – 17 h	Programme optionnel

No 3 – Partie de golf au terrain The Links at Crowbush Cove

Reconnu par le Golf Digest comme le meilleur parcours de golf au Canada en 1994, Crowbush continue d'enchanter tous ceux qui acceptent le défi de l'un des meilleurs parcours de golf en Amérique du Nord. Des allées ondulées, des trous d'eau avec un brin de vent, des fosses de sable et des verts difficiles se conjuguent ici pour offrir une expérience inoubliable, avec en arrière-plan les dunes de la côte nord de l'Île-du-Prince-Édouard.

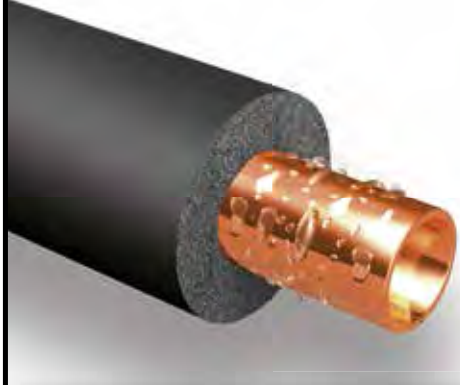
Soirée libre

7 REASONS TO INSTALL AP ARMAFLEX
Foam Insulation for thermal efficiency and condensation control

AP Armaflex
Controls condensation and retains thermal integrity better!

100%
Fiber free and non-particulating

25/50
Rated up to 2". Meets stringent UL94 5VA



Options
NBR/PVC and EPDM products available

Long Lasting
Fewer replacements over time

R-9
R Value for 1-3/8" ID and 1-1/2" thickness

Microban®
Antimicrobial Technology
GREENGUARD
Gold Certified

AP/Armaflex® INSTALL IT. TRUST IT. armacell®

© 2015 Armacell LLC. Made in USA. Microban is a registered trademark of Microban International, Ltd.
Certified to GREENGUARD Gold standards for low chemical emissions into indoor air during usage.

www.armacell.us | 800.866.5638 | info.us@armacell.com

There are 10 things that safety leaders know that safety managers don't. In his signature keynote presentation, Kevin Burns offers safety managers and supervisors a glimpse into what it takes to transcend the daily management of the safety program and to become a safety leader, coach, and mentor of positive safety behaviors and results. Kevin uses stories, laughter and high-energy to prove that safety can be fun, rewarding, and engaging.

Kevin Burns, President and CEO, ZeroSpeak Corporation

Kevin Burns is president and CEO of ZeroSpeak Corporation – a Safety Communications Consulting company.

12:00 pm - 1:00 pm	Lunch *MacDonald & Coles Ballroom*
12:30 pm - 12:45 pm	2016 Conference Presentation *MacDonald & Coles Ballroom*
1:30 pm - 3:30 pm	Incoming Board Meeting (Private) *Langevin Room*
5:30 pm - 6:30 pm	Reception *Ballroom Foyer*
6:30 pm - 12:00 pm	President's Dinner and Dance *Pope Ballroom*

Le mardi 18 août 2015

8 h – 9 h	Petit déjeuner *Foyer de la salle de bal*
9 h – 10 h	Assemblée générale annuelle (membres de l'ACIT seulement) *Salle de bal MacDonald-Coles*
10 h – 10 h 15	Pause-santé *Foyer de la salle de bal*
10 h 15 – 12 h	Discours liminaire : Trust The Process: Instill A Safety Attitude To Build An Engaged Culture of Safety (Faire confiance au processus : changer les mentalités pour une culture de la sécurité) *Salle de bal MacDonald-Coles*

Le véritable leader en matière de sécurité se distingue du simple directeur de la sécurité sur dix points précis. Dans le cadre de ses exposés réguliers, Kevin Burns propose aux gestionnaires et aux superviseurs de la sécurité un aperçu des éléments essentiels qui les propulseront au-delà de la gestion au quotidien d'un programme de sécurité et qui les outilleront pour devenir de véritables leaders, des coachs et des mentors qui sauront susciter des comportements et des résultats positifs

WINROC SPI

Winroc-SPI is a global leader in distribution and specialty fabrication of insulation products for thermal, acoustical and fire protection application.

From the first contact to project completion, you'll benefit from our extensive product offering, superior service and value.

Put our team to work for you and experience the Winroc-SPI advantage.

Burlington, ON
Cambridge, ON
London, ON
Windsor, ON
Kamloops, BC
Kelowna, BC
Nanaimo, BC
Surrey, BC
Vancouver, BC
Victoria, BC
Calgary, AB
Edmonton, AB
Grand Prairie, AB
Lethbridge, AB
Saskatoon, SK
Regina, SK
Winnipeg, MB

visit our website www.winrocspi.com for information on locations, products, services and more

en matière de sécurité. Par ses anecdotes, par son humour et sa belle énergie, Kevin Burns démontre que la sécurité peut être un sujet amusant, enrichissant et stimulant.

Kevin Burns, président et p.-d. g., ZeroSpeak Corporation

Kevin Burns est président et p.-d. g. de ZeroSpeak Corporation, société-conseil de communication spécialisée en sécurité

12 h – 13 h	Déjeuner *Salle de bal MacDonald-Coles*
12 h 30 – 12 h 45	Présentation du congrès de 2016 *Salle de bal MacDonald-Coles*
13 h 30 – 15 h 30	Réunion du nouveau Conseil d'administration (sur invitation seulement) . *Salle Langevin*
17 h 30 – 18 h 30	Réception *Foyer de la salle de bal*
18 h 30 – 00 h 00	Banquet du président et soirée dansante *Salle de bal Pope* ▪

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

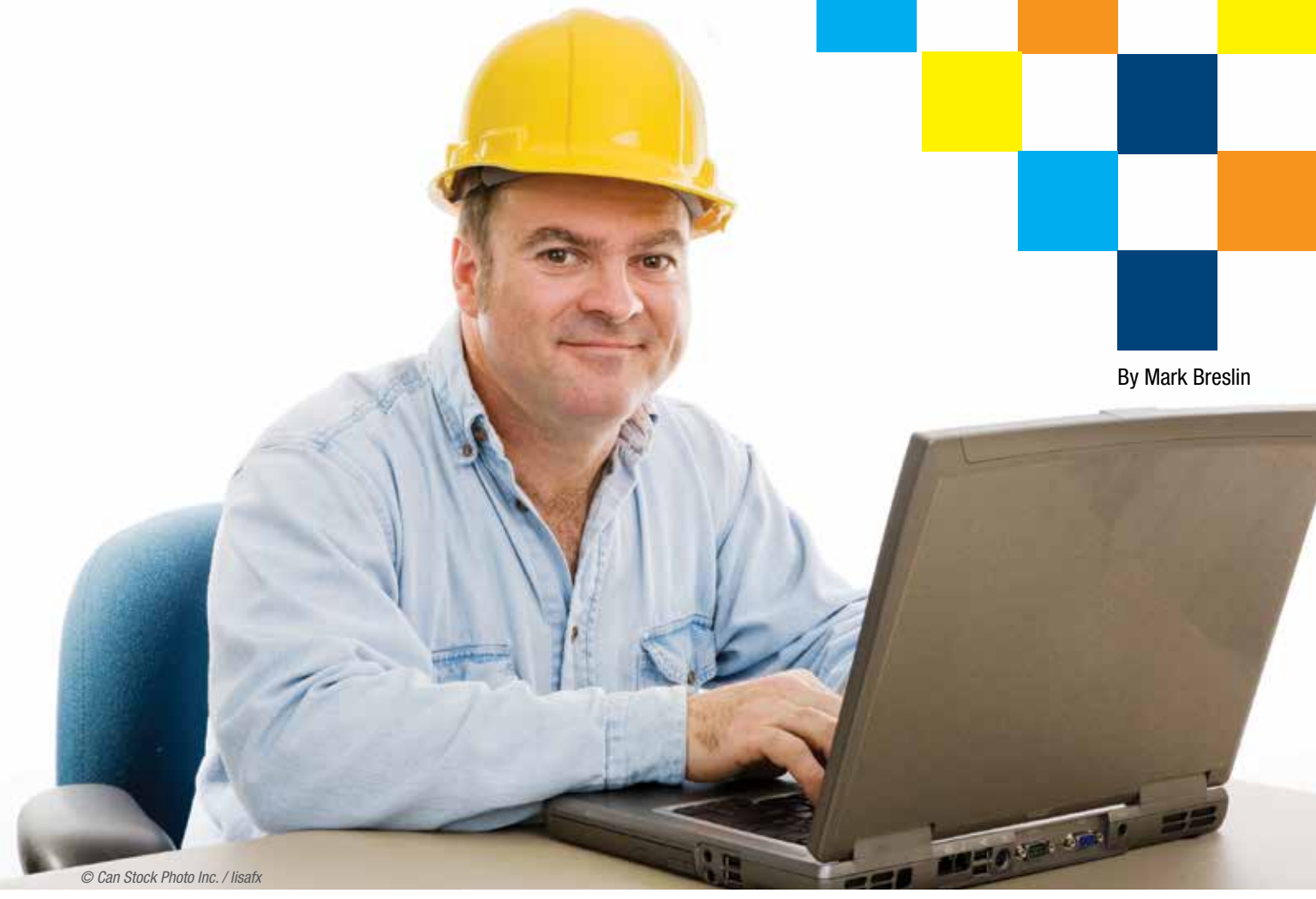
DISTRIBUTORS • FABRICATORS

Amity Insulation delivers high performance industrial materials, certified to ASTM quality standards, and supplied via personalized, prompt, and dedicated service

AMITY INSULATION GROUP INC.

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4
Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747
Email: sales@amityinsulation.com

By Mark Breslin



© Can Stock Photo Inc. / lisafx

THE GREAT CREW CHANGE:
Five Strategies For the Big Transition

It is finally upon us. The Great Crew Change. Most of the crew on every job in the US and Canada are going home soon. And they are never coming back.

It is the anticipated retirement of the many (older, skilled, and a little tired) and the necessary recruitment and integration of the (raw, ambitious, and semi-clueless) many more.

LE GRAND CHANGEMENT D'ÉQUIPE
Cinq stratégies pour la grande transition

Le moment du grand changement d'équipe est arrivé. La plupart des travailleurs de la totalité des chantiers aux États-Unis et au Canada en partiront bientôt et n'y reviendront jamais.

Il s'agit de la retraite prévue de la majorité (âgée, qualifiée et un peu fatiguée) et du recrutement et de l'intégration

These new and young prospects are going to be our workforce for the next 25 years. Let's put in the effort to get it right.

No organization that I know of is fully ahead of that curve. Maybe 25 per cent are actively working on it with a plan of action. Fifty per cent are aware of it and talking about it. And 25 per cent are simply out of luck and won't know it until it is too late. No matter where you are on the curve, let's accelerate your strategic initiatives starting right now. Here are five ways to deal with the Great Crew Change.

1. Understand the Implications: to really understand the implications of this trend the most important starting place is to do a demographic analysis of all key positions in your organization and plot the retirement curve of all key employees eligible to bail out within the next five to seven years. This is the foundation for your urgent need to respond.

2. Evaluate the methods by which you are encouraging formal and informal mentoring in the organization. Having a system for mentoring provides an important tool for knowledge transfer.

3. Employers need to get fully involved with the Apprenticeship Programs to spend a lot more time evaluating prospects, interviewing and testing candidates, speaking to apprentice classes, and identifying high-potential supervisory talent early. After we fill the spots during the Great Crew Change, these new and young prospects are going to be our workforce for the next 25 years. Let's put in the effort to get it right.

nécessaires d'une foule (inexpérimentée, ambitieuse et un peu ignorante) plus nombreuse encore de jeunes travailleurs.

Je ne connais aucune organisation qui ait une pleine longueur d'avance sur ce plan. Vingt-cinq pour cent peut-être travaillent activement à l'exécution d'un plan d'action pour la relève. Cinquante pour cent sont conscients du problème et en parlent. Enfin, vingt-cinq pour cent s'en apercevront tout simplement trop tard, malheureusement pour eux. Peu importe où vous en êtes, commencez immédiatement à accélérer la prise d'initiatives stratégiques. Voici cinq moyens de faire face au grand changement d'équipe.

1. Comprenez les répercussions : pour réellement comprendre les répercussions de cette tendance, le plus important est de commencer par faire une analyse démographique de tous les postes clés de votre organisation et de tracer la courbe de retraite de tous vos employés clés qui auront la possibilité de partir dans cinq à sept ans. C'est de cela que dépendra l'urgence de vos interventions.

2. Évaluez les méthodes que vous employez pour favoriser les modes structurés et non structurés du mentorat au sein de l'entreprise. Un mécanisme de mentorat est un instrument important pour le transfert du savoir.

3. Les employeurs doivent participer pleinement aux programmes d'apprentissage afin de passer beaucoup plus de temps à évaluer, à interviewer et à tester des candidats, à faire des exposés dans des classes d'apprentis et à repérer tôt les personnes qui promettent comme surveillants. Une fois que nous aurons remplacé les travailleurs qui partiront durant le grand changement d'équipe, ces nouvelles recrues constitueront notre main-d'œuvre pour les vingt-cinq prochaines années. Déployons les efforts nécessaires pour bien faire les choses.

4. Soulignez l'importance de la formation et du perfectionnement en plus de la production sur le terrain auprès des chefs de

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

BROCK WHITE IS YOUR SOURCE FOR THE TOP BRANDS IN THE BUSINESS!

ROXUL The Better Insulation
JM Johns Manville
IP
3M
ITW
MANSON INSULATION
CertainTeed SAINT-GOBAIN
armacell engineered foams
IIG
Proto Corp.

Brock White Calgary
2703 - 61 Avenue SE | 403-287-5889

Brock White Edmonton
12959 -156 Street | 780-452-4710

HELPING BUILD YOUR SUCCESS
www.BrockWhite.ca

4. Emphasize the importance of training and development along with jobsite production for field supervision. Most foremen and superintendents do not perceive training and development as tools to create profits. They are the most important people when it comes to the development of our next generation. We need to talk about it, recognize it, and reward it. You have to make it very visible and important if you want a change in jobsite culture.

5. Put together a plan and budget for training and development. Start with foremen as they actually have direct impact on the bulk of the workforce. Don't stop the training and investment at the project management level. Get down to where it matters. Getting proactive on the people development side will help you use the Great Crew Change as a competitive advantage.

It is here. And there is not a moment to waste. Gen X leaders and Gen Y workers are assuming the roles onsite. They won't develop themselves—it's up to us to make it happen and that is going to take some real discipline, effort, and resources. ▪

Generational Terms

- Millennials (also known as the Millennial Generation or Generation Y) are the demographic cohort following Generation X. There are no precise dates when the generation starts and ends. Researchers and commentators use birth years ranging from the early 1980s to the early 2000s.
- Generation X, commonly abbreviated to Gen X, is the generation born after the Western Post–World War II baby boom. Demographers, historians, and commentators use birth dates ranging from the early 1960s to the early 1980s.
- Generation Z refers to the cohort of people born after the Millennial Generation. There is no agreement on the name or exact range of birth dates. Some sources start this generation at the mid or late 1990s,or from the mid 2000s to the present day.

Source: Wikipedia. See https://en.wikipedia.org

chantier. La plupart des contremaîtres et des directeurs de travaux ne considèrent pas la formation et le perfectionnement comme des moyens de générer des profits. Et pourtant, ce sont les personnes les plus importantes pour la formation de la génération à venir. Il faut en parler, le reconnaître et agir en conséquence. Si vous voulez un changement de la culture en milieu de travail, vous devez montrer très clairement que c'est important.

5. Établissez un plan et un budget de formation et de perfectionnement. Commencez avec les contremaîtres, car ils ont un impact direct sur l'ensemble des travailleurs. Ne limitez pas votre programme de formation et vos investissements à l'échelon de la gestion de projet. Allez jusqu'où cela compte. Le fait d'être proactif en matière de perfectionnement du personnel vous aidera à faire du grand changement d'équipe un avantage concurrentiel.

Le moment est arrivé et il n'y a pas un instant à perdre. Les dirigeants de la génération X et les travailleurs de la génération Y ont commencé à entrer en fonction dans les chantiers. Ils ne s'occuperont pas eux-mêmes de leur perfectionnement — c'est à nous d'y voir et cela va nécessiter de la discipline, des efforts et des ressources. ▪

© Can Stock Photo Inc. / kadmy

Employment Distribution by Age

Age	Construction Manager	All Occupations
15 - 24 Years	3.2 %	13.3
24 - 44 Years	45.9%	42.7%
45 - 64 Years	48.2%	41.1%
65 Years and Over	2.7 %	2.8%

Source: Service Canada. http://www.servicecanada.gc.ca/eng/qc/job_futures/statistics/0711.shtml#stats

By / par Jessica Kirby

Photo: © Can Stock Photo Inc. / Paha_L

Distributors :

Necessary evil or Industry savior?

Whether you're buying materials for a small office reno or a megamall, there are obvious benefits to going through a distributor. But is the added cost really worth it?

Mike Irlbacher, sales manager Extol of Ohio, Inc. says yes, and that distributors and fabricators are the lifeline of the mechanical insulation industry.

"We are the connection between the manufacturer of insulation products and the contractors as well as engineers and ends users," he says.

John Nesbitt is general manager of General Insulation Company Inc.'s recently opened Montreal location. Having worked previously as a manufacturers' representative he is keen on fostering the relationship between distributors, manufacturers, and contractors and can see all sides of the question.

"I find people often tend to look at us as a necessary evil and overlook the value and added advantage we bring to the process," he says. "I was guilty of that, too, as a manufacturer."

Being a central, feet-on-the-ground resource is distributors' main offering, since it facilitates smaller, custom orders for

Le distributeur :

un mal nécessaire ou la planche de salut de notre industrie ?

Que l'on achète des matériaux pour la rénovation d'un petit bureau ou pour un centre commercial géant, passer par un distributeur comporte des avantages évidents, mais les frais supplémentaires que cela entraîne en valent-ils vraiment la peine ?

Mike Irlbacher, directeur commercial chez Extol of Ohio, Inc., répond par l'affirmative et ajoute que les distributeurs et les fabricants constituent l'épine dorsale de l'industrie de l'isolation mécanique.

« Nous sommes le lien entre le fabricant de produits d'isolation et les entrepreneurs, ainsi que les ingénieurs et les utilisateurs finals », affirme-t-il.

John Nesbitt est le directeur général des installations ouvertes récemment à Montréal par la General Insulation Company Inc. Ayant déjà travaillé comme représentant de fabricant, il est soucieux de favoriser les relations entre les distributeurs, les fabricants et les entrepreneurs, et peut voir la question sous tous ses angles.

« Je constate que beaucoup de gens sont enclins à nous considérer comme un mal nécessaire; ils ne comprennent pas

Though it isn't always practical for large manufacturers to commit resources to garnering highly-focused, regional knowledge, it is the prime work of distributors.

contractors and focused market knowledge that can be useful for larger manufacturers.

"Distributors have a knowledge and understanding of local markets," says Nesbitt. "We are completely focused on what the people in the market expect, both in how we bring vendors to market and what will make life easier and more profitable for contractors."

Though it isn't always practical for large manufacturers to commit resources to garnering highly-focused, regional knowledge, it is the prime work of distributors.

"We can often tell manufacturers what they need to be successful in those markets and to bring strength to those markets," says Nesbitt.

It also doesn't make sense for manufacturers to deliver to thousands of outlets in one region. Distributors can help bring delivery schedules into perspective and help manufacturers bring smaller quantities to the market place.

"That way manufacturers can be really good at making a great product, and let someone else handle getting it to the jobsite," says Nesbitt. "I really see it as a huge partnership."

Luc Barriault, vice-president and general manager of Dispro in Montreal says without distributors, contractors would have to buy larger quantities and stock material.

"Distributors have the ability to consolidate orders from multiple contractors to minimize shipping cost," he says. "Without distribution, manufacturers would have to do multiple shipments to several customers, increasing costs for them."

Distributors also stock material, making it easier for contractors to do their planning or adjust changes in their schedule.

"Most distributors will also offer technical support and communicate changes from the manufacturer to the contractor, having a representative visiting contractors on a personal basis," adds Barriault.

Without distribution, contractors would have to place orders with several manufacturers for each project, organizing shipping, logistic, custom documentation, stock material, and delivering to job sites, says Barriault

Photo courtesy of General Insulation Company Inc.

la valeur et les avantages que nous ajoutons au processus, déclare-t-il. J'avais la même tendance en tant que fabricant. »

Le fait pour un distributeur d'être une ressource bien ancrée dans son milieu facilite la passation de petites commandes spéciales pour les entrepreneurs et l'acquisition d'une connaissance ciblée du marché qui peut être utile aux grands fabricants.

« Les distributeurs connaissent et comprennent les marchés locaux, précise M. Nesbitt. Nous sommes complètement centrés sur les attentes des gens, tant concernant le mode d'introduction des fournisseurs sur un marché, que sur ce qui facilite la vie des entrepreneurs et leur permet d'accroître leur rentabilité. »

Alors qu'il n'est pas toujours pratique pour les grands fabricants de consacrer des ressources à la collecte d'informations régionales pointues, c'est là justement la principale tâche des distributeurs.

« Dans beaucoup de cas, nous pouvons indiquer à un fabricant ce dont il a besoin pour réussir dans un marché et consolider sa place dans ce marché », ajoute M. Nesbitt.

Il serait d'ailleurs insensé pour les fabricants de livrer leurs produits à des milliers de points de vente dans une région. Les distributeurs peuvent aider les fabricants à ne pas perdre

"Distributors save them money and give them the ability to focus on their strengths."

Benefits aside, the bottom line comes down to price—is the price mark-up worth the extra step, or are contractors better off dealing directly with manufacturers' representatives?

According to Nesbitt, the price it mitigated by several factors. First, distributor pricing is lower than buying direct because distributors buy in quantity. Factor in same day or overnight delivery and one-off, last-minute purchases and the costs may even out.

"We add a service and mitigate the cost equation," says Nesbitt. "Manufacturers don't have to bear the cost of distribution and can keep cost low."

Pricing can of course fluctuate with market conditions, bringing on increased shipping and labour costs, fluctuating exchange rates, and a struggle to forecast demand.

In these cases, transportation can be a big cost factor.

"If a contractor has to buy material from Newark, Ohio and send it to Vancouver, Canada versus the distributor moving full truckloads at a time, we are able to move it in a fashion that makes sense," says Nesbitt.

Photo courtesy of General Insulation Company Inc.

de vue les délais de livraison et leur permettre de mettre en marché de plus petites quantités de produits.

« Ainsi, les fabricants peuvent réellement se concentrer sur la création d'excellents produits et laisser à quelqu'un d'autre le soin de les acheminer aux chantiers, soutient M. Nesbitt. Je considère cela comme un partenariat de première importance. »

Luc Barriault, vice-président et directeur général de Dispro à Montréal, affirme que, sans les distributeurs, les entrepreneurs seraient forcés d'acheter et de stocker de plus grandes quantités de produits.

« Les distributeurs peuvent grouper les commandes de plusieurs entrepreneurs de manière à réduire au minimum les frais d'expédition, dit-il. Sans les distributeurs, les fabricants

CCI
CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™

THE LARGEST DISTRIBUTOR AND FABRICATOR OF COMMERCIAL AND INDUSTRIAL INSULATION PRODUCTS IN CANADA

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

Edmonton, AB 800.252.7986
Calgary, AB 800.399.3116
Burnaby, BC 800.663.6595
Fort McMurray, AB 780.743.5214
Regina, SK 306.551.6507
Toronto, ON 800.268.0622
Hamilton, ON 877.271.0011
Kitchener, ON 800.265.2377
London, ON 800.531.5545
Sarnia, ON 800.756.6052
Ottawa, ON 800.263.3774
Montreal, PQ 800.361.2000
Quebec City, PQ 800.668.8787
Dartmouth, NS 877.820.2550

ISO 9001:2008
crossroadsci.com

Tundra®
30+ Years of Excellence • ISO 9001:2008 Certified
Industrial Thermo Polymers Limited
Use Tundra brand for all your polyethylene and EPDM rubber pipe insulation needs.

Key Features:
• Low density
• Easy to apply
• Chemically inert
• Flexible
• Versatile

Tel: (905) 846-3666
Fax: (905) 846-0363
Toll-Free: (800) 387-3847
www.tundrafoam.com

seraient obligés d'effectuer de multiples livraisons à plusieurs clients, ce qui entraînerait une augmentation de coûts pour toutes les parties. »

De plus, parce que les distributeurs stockent des produits, il est plus facile pour les entrepreneurs de planifier leurs tâches ou de modifier leur calendrier de travail.

« La plupart des distributeurs offrent aussi un soutien technique et communiquent les modifications des fabricants par l'entremise de représentants qui rendent visite aux entrepreneurs », ajoute M. Barriault.

Aux dires de M. Barriault, « sans les distributeurs, les entrepreneurs auraient à passer des commandes à plusieurs fabricants pour chacun de leurs projets, et à s'occuper du transport, de la logistique, de la documentation personnalisée, du stockage des produits et de leur livraison aux chantiers ».

« Les distributeurs leur font économiser de l'argent et leur permettent de se concentrer sur leur activité principale. »

En fin de compte, indépendamment des avantages existants, l'étape supplémentaire vaut-elle la majoration des prix, ou les entrepreneurs feraient-ils mieux de traiter directement avec les représentants des fabricants ?

Selon M. Nesbitt, la majoration des prix est atténuée par plusieurs facteurs. D'abord, les prix des distributeurs sont moins élevés que ceux qu'on obtiendrait en achetant directement du fabricant, parce que les distributeurs achètent en grande quantité. Si l'on prend en compte les frais de livraison pour le jour même ou le lendemain et le prix d'achats individuels de dernière minute, les coûts ont tendance à s'égaliser.

« Nous ajoutons un service et atténuons les coûts, fait observer M. Nesbitt. Les fabricants n'ont pas à assumer de frais de distribution et peuvent maintenir des coûts bas. »

Bien sûr, les prix peuvent varier en fonction des conditions du marché, les frais d'expédition et de main-d'œuvre peuvent augmenter, les taux de change peuvent fluctuer et la demande peut être difficile à prévoir...

Et, dans ces cas, le transport peut être un facteur déterminant.

« L'entrepreneur qui doit acheter des matériaux de Newark (Ohio) et les faire livrer à Vancouver (Canada) ne peut pas obtenir de meilleurs prix que le distributeur qui fait venir de pleins chargements de camion », signale M. Nesbitt. La conclusion va de soi. ▪

Your Distributor of Choice for Over Eighty-five Years

INSULATION, FIRESTOP, HVAC & ACCESSORIES

GIC GENERAL INSULATION COMPANY, INC.

NOW WITH 3 LOCATIONS
St-Laurent, QC, NEW
Etobicoke, ON,
and Halifax, NS

www.generalinsulation.com

4220 Griffith Street Saint-Laurent, Quebec H4T 4L6
T: 514.667.9444 • F: 514.344.9111
General Manager: John Nesbitt
Email: jnesbitt@generalinsulation.com

Unit 1-191 Attwell Dr. Etobicoke, Ontario M9W 5Z2
T: 416.675.1710 • F: 416.675.1828
General Manager: Bob DeBoer
Email: rdeboer@generalinsulation.com

120 Troop Ave. Halifax NS B3B 1Z1
T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915
General Manager: Craig Bowes
Email: cbowes@generalinsulation.com

MECHANICAL INSULATION
STRUCTURAL FIRE PROTECTION:
FIRESTOPPING & FIREPROOFING

ADLER

An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:
• iHuman Youth Society
• Manulife Place
• YYC Gates 21-24
• Medicine Hat Family Leisure Centre

EDMONTON
#23 53016 Hwy 60, Acheson, AB T7X 5A7
P. 780.962.9495 | F. 780.962.9794

CALGARY
#1, 3800 19th St. NE
Calgary, AB T2E 6V2
P. 403.590.0758 | F. 403.590.0742

SASKATOON
Bay 3 3040 Miners Ave.
Sask., AB S7K 5V1
P. 306.404.0057 | F. 780.962.9794

Find us on Facebook
/AdlerInsulationFirestopping

www.adlerinsulation.com

BCICA
Mesothelioma Golf Tournament

Tournoi de golf de la BCICA en faveur de la recherche sur le mésothéliome

By / par Jessica Kirby
photos courtesy of BC LeaderBoard Corp.

The British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) held its most successful golf tournament yet this June, raising more than $70,000 in donations to mesothelioma research in BC.

Mesothelioma, a type of lung cancer caused by asbestos exposure and found most commonly in trade workers exposed to the material, plagues workers even now, 40 years after asbestos was banned.

Asbestos has a long and painful history in BC, one that research, regulation, and advocacy have managed to mitigate, but there is still much work to be done.

Possibly the most tragic of facts about asbestos is that manufacturers of products that used the material had information about its ill effects as early as 1947, but urged their occupational doctors to cover it up.

BC's use of asbestos was not inconsistent with that of the rest of the world in the 60s and 70s. It was used in insulation for pipes, boilers, and industrial machinery and for fireproofing, sprayed insulation, and other finishing materials like drywall and flooring.

In the early 70s, Irving J. Selikoff found definitive proof that changed the world's relationship with asbestos forever. He

En juin dernier, la British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) a tenu son tournoi de golf le plus fructueux à ce jour. En effet, nous avons recueilli à cette occasion plus de 70 000 $ en dons pour la recherche sur le mésothéliome en Colombie-Britannique.

Le mésothéliome, type de cancer du poumon causé par l'exposition à l'amiante et touchant surtout les gens de métier, afflige des travailleurs même de nos jours, quarante ans après l'interdiction de cette matière.

En Colombie-Britannique, l'amiante a une histoire longue et douloureuse; la recherche, la réglementation et les activités de sensibilisation ont réussi à en atténuer les répercussions, mais il reste encore beaucoup à faire.

Le plus tragique dans tout cela, c'est peut-être le fait que les fabricants de produits d'amiante possédaient des renseignements sur les effets néfastes de cette substance dès 1947, mais qu'ils ont poussé leurs médecins du travail à dissimuler cette information.

Durant les années soixante et soixante-dix, on utilisait l'amiante en Colombie-Britannique comme partout ailleurs dans le monde. On s'en servait pour l'isolation des tuyaux, des chaudières et de la machinerie industrielle et pour l'ignifugation, ainsi que dans des isolants projetés et des

took 2,000 workers from across North America, gave them chest x-rays, and followed them closely for five years. He also looked at as many death reports as he could access and determined asbestos workers were ten times more likely to suffer from asbestos lung disease than the general population of construction workers.

The paper he penned with E. Cuyler Hammond in the 70s was the conclusive evidence people needed and the US Environmental Protection Agency banned asbestos as a result. Regulation shortly followed, and the rest of the world followed suit with an outright ban.

Don Ward, an occupational hygiene officer for WorkSafeBC, said the mid-70s represented the highest consumption of asbestos in North America by tonnage. Because cancer detection follows a 20- to 30-year later cycle, cases are still emerging daily.

Dr. Stephen Lam is a professor in the Department of Medicine and a Distinguished Scientist in the Department of Integrative Oncology at the BC Cancer Research Centre. He chairs the Provincial Lung Tumor Group at the British Columbia Cancer Agency and directs the MDS-Rix Early Lung Cancer Detection and Translational Research Program at BCCA.

Dr. Lam said the most recent early detection program saw 117 interested in the program and 115 pre-qualified for screening. Two per cent were found to have very early stages of cancer and were treated. There were also 15 screens sent through WorkSafeBC and though there were no cases from that group, each person is being closely followed.

matériaux de finition tels que les cloisons sèches et les revêtements de sol.

Au début des années soixante-dix, Irving J. Selikoff a découvert une preuve irréfutable qui a changé pour toujours les mentalités face à l'amiante. Il a fait passer des radiographies pulmonaires à 2 000 travailleurs de diverses régions d'Amérique du Nord, puis les a suivis de près pendant cinq ans. Il a aussi examiné tous les rapports de décès qui lui étaient accessibles et a déterminé que les travailleurs de l'amiante étaient dix fois plus susceptibles de souffrir d'une maladie pulmonaire due à l'amiante comparativement à l'ensemble de la population des travailleurs de la construction.

Le document qu'il a rédigé avec E. Cuyler Hammond durant les années soixante-dix fournissant la preuve concluante dont on avait besoin, la US Environmental Protection Agency a interdit cette substance. Une réglementation à ce sujet a été adoptée peu après et le reste du monde a emboîté le pas avec une interdiction totale.

Selon Don Ward, agent d'hygiène du travail chez WorkSafeBC, c'est au milieu des années soixante-dix que la quantité d'amiante consommée a été la plus forte en Amérique du Nord. Les cancers étant ordinairement dépistés au bout d'une période de 20 à 30 ans après l'exposition, on en découvre de nouveaux cas tous les jours.

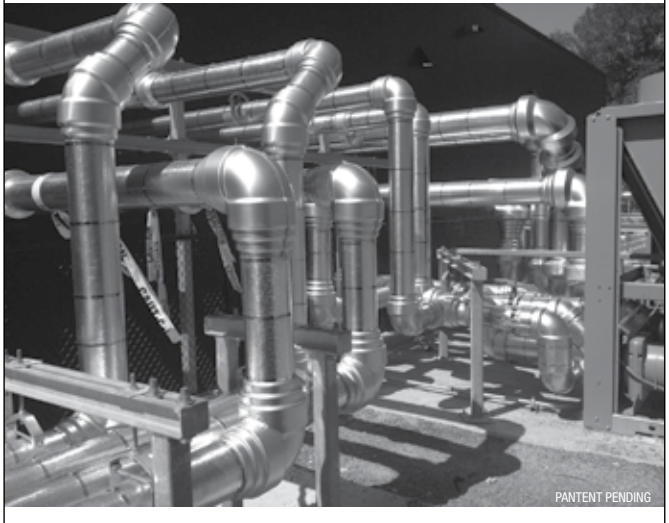
Le docteur Stephen Lam est un professeur au département de médecine et un éminent scientifique au département d'oncologie intégrative du centre de la recherche sur le cancer de la Colombie-Britannique. Il préside aux travaux du

The 8th Annual BCICA Mesothelioma Golf Tournament Fundraiser raises funds for Dr. Lam's program, bringing direct and tangible results to trade workers across BC suffering from mesothelioma. The tournament went beyond success into exceptional, with 164 golfers coming out to take a crack at the incredible course at Northview Golf & Country Club. Specialty holes offered up the chance to win a new truck, fire a ball using 110 PSI of air pressure, and Beat the Resident Pro. The day ended with a top-notch steak dinner, complete with draws and prizes.

SHUR-FIT Products Ltd.

ALUMINUM VICTAULIC© COVERS

The Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers of Mechanical Joint Fittings



CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!

1-866-748-7348 • info@shurfitproducts.com • www.shurfitproducts.com

groupe provincial sur les tumeurs pulmonaires de la British Columbia Cancer Agency (BCCA) et dirige le programme de dépistage précoce du cancer du poumon et de la recherche translationnelle MDS-Rix de la BCCA.

Le docteur Lam signale que, lors du programme de dépistage précoce le plus récent, 117 personnes ont manifesté de l'intérêt pour ce programme et 115 ont été présélectionnées pour le dépistage. Deux pour cent en étaient aux tout premiers stades du cancer et ont été traités. On a aussi examiné 15 personnes envoyées par WorkSafeBC et, bien qu'aucun cas de cancer n'ait été décelé dans ce groupe, chacune de ces personnes est suivie de près.

Le huitième tournoi de golf bénéfice de la BCICA a permis de recueillir des fonds pour le programme du docteur Lam, programme qui produit des résultats directs et tangibles pour les gens de métier de la Colombie-Britannique qui sont atteints d'un mésothéliome. Ce tournoi a remporté un succès exceptionnel; 164 golfeurs sont venus tenter leur chance sur le magnifique parcours du Northview Golf & Country Club. Des trous spéciaux donnaient aux participants des chances de gagner un camion neuf, de lancer une balle avec une pression d'air de 110 lb/po2 et de battre le golfeur professionnel du club. La journée s'est terminée sur un fantastique souper de bifteck, des tirages et la remise de prix.

Cette activité n'aurait pas pu être une telle réussite sans la générosité des commanditaires, le soutien des bénévoles et le dévouement sans borne de Judy et d'André Pachon de C&G Insulation.

Pour en savoir plus long sur le mésothéliome, visitez le Labour Heritage Centre qui, en collaboration avec WorkSafeBC, a publié récemment une vidéo qui présente l'information précédente et d'autres faits concernant l'histoire du mésothéliome en Colombie-Britannique notamment. Elle relate l'évolution de la connaissance du risque, de la

The event could not have been the success it was without the generosity of its sponsors, volunteers, and the endless dedication of Judy and Andre Pachon at C&G Insulation.

Discover more about mesothelioma by visiting the Labour Heritage Centre, which, in partnership with WorkSafeBC, recently published a video outlining these and other facts about mesothelioma's history in BC and beyond. It looks at the risk, regulation, and mitigation of asbestos and tells the story of those impassioned to help others suffering from mesothelioma.

Part of the story involves that of Dave Ford, an electrician at the Powell River pulp and paper mill who died from mesothelioma just a few short years after retiring. His story, told by his daughter Tracy, who has become a fearless advocate of asbestos awareness, is not unique, but tells the passionate and urgent tale of just how important mesothelioma research continues to be.

"The legacy of asbestos is fraught with loss," says the video. "And there will be more to come."

To donate to mesothelioma research please visit www.areafund.ca

View the video at labourheritagecentre.ca. See photos from the golf tournament and keep updated on next year's event at www.bcica.org. ▪

Beat the Pro Winners Top Notch

Northview Golf and Country Club teaching pro Nate Beauchamp says the average company or association tournament with a Beat the Pro element usually conjures eight or ten players able to top his shot. The BCICA crowd proudly offered up 14 winners, which Beauchamp said was pretty amazing. The 14 stars of the Beat the Pro competition are as follows. Congratulations! See you next year to defend your titles.

Beat the Pro winners:

Justin Leung
Rob McHattie
Dave Nowak
Mike Ohlmann
Wayne Peppard
Bob Sitnick
Jeff Semkowski
Rod Shumyla
Paul Smith
Bruce Sychuk
Mark Temple
Perry Teperson
Jeff Webb
John Weisgerber

Thank you, Generous Sponsors

The BCICA would like to thank the tournament sponsors for their thoughtful monetary and prize contributions. Without their generous support this event would not be possible. Thank you, friends of the industry, for making an important difference in tradespeople's lives.

réglementation et des mesures d'atténuation, et elle présente aussi le travail de personnes animées par la passion d'aider ceux qui souffrent de cette maladie.

Une partie de cette vidéo est consacrée à Dave Ford, un électricien à l'usine de pâtes et papiers de Powell River qui est décédé d'un mésothéliome seulement quelques années après son départ à la retraite. Son histoire, racontée par sa fille Tracy qui est devenue une porte-parole intrépide en matière de sensibilisation aux dangers de l'amiante, n'est pas unique, mais elle présente un plaidoyer poignant et urgent en faveur de la recherche sur le mésothéliome.

L'amiante a causé de lourdes pertes et ce n'est pas fini, comme on le fait remarquer dans la vidéo.

Pour faire un don en faveur de la recherche sur le mésothéliome, veuillez visiter le site www.areafund.ca.

Vous pouvez regarder la vidéo en question à labourheritagecentre.ca et voir des photos du tournoi de golf à www.bcica.org, où vous trouverez également de l'information à jour sur le tournoi de l'an prochain. ▪

Gagnants de l'épreuve contre le professionnel

Nate Beauchamp, professionnel enseignant du Northview Golf and Country Club, affirme qu'en moyenne, les tournois de société ou d'association qui fournissent aux participants des occasions de se mesurer à lui produisent habituellement de huit à dix joueurs capables de surpasser son coup. Le groupe de la BCICA a fièrement produit quatorze gagnants, ce qui est pas mal extraordinaire selon Nate Beauchamp. Les quatorze étoiles de l'épreuve contre le professionnel sont mentionnées ci-dessous. Félicitations ! Revenez l'an prochain pour défendre vos titres.

Justin Leung
Rob McHattie
Dave Nowak
Mike Ohlmann
Wayne Peppard
Bob Sitnick
Jeff Semkowski
Rod Shumyla
Paul Smith
Bruce Sychuk
Mark Temple
Perry Teperson
Jeff Webb
John Weisgerber

Merci à nos généreux commanditaires

La BCICA tient à remercier les commanditaires pour leurs dons en argent et en prix. Son tournoi n'aurait pas pu se concrétiser sans leur généreux soutien. Merci à vous, chers amis de l'industrie, qui contribuez à améliorer grandement la vie des gens de métier.

TIAC TIMES

Distributor Directory

BRITISH COLUMBIA

All Therm Services Inc

Burnaby, BC	(604) 559-4331
	(844) 559-4331

Brock White Canada

Burnaby, BC	(604) 299-8551
	(800) 665-6200
Kamloops, BC	(250) 374-3151
	(877) 846-7502
Kelowna, BC	(250) 765-9000
	(800) 765-9117
Langley, BC	(604) 888-3457
Prince George, BC	(250) 564-1288
	(877) 846-7505
Surrey, BC	(604) 576-9131
	(877) 846-7506
Victoria, BC	(250) 384-8032
	(877) 846-7503

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC	(800) 663-6595

Nu-West Construction Products Inc.

Richmond, BC	(604) 288-7382
	(866) 655-5329
Kelowna, BC	(778) 755-4700
	(855) 755-4700

Shur-Fit Products Ltd.

Burnaby, BC	(604) 421-5995

Tempro Tec Inc.

Chilliwack, BC	(800) 565-3907

Winroc-SPI

Kamloops, BC	(250) 376-5781
Kelowna, BC	(250) 765-6233
Nanaimo, BC	(250) 753-3378
Surrey, BC	(604) 513-2211
Victoria, BC	(250) 384-1166
Vancouver, BC	(604) 430-1463

ALBERTA

All Therm Services Inc

Edmonton, AB	(780) 732-0731
	(855) 732-0731

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB	(780) 454-8558

Brock White Canada

Calgary, AB	(403) 287-5889
	(877) 287-5889
Edmonton, AB	(780) 452-4710
	(800) 264-2280
Lloydminster, AB	(780) 875-6860
	(877) 775-6860

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB	(800) 252-7986
Calgary, AB	(800) 399-3116
Fort McMurray, AB	(780) 473-5214

Nu-West Construction Products Inc.
Calgary, AB ..... (403) 201-1218
(877) 209-1218
Edmonton, AB ..... (780) 448-7222
(877) 448-7222

Tempro Tec Inc.
Calgary, AB ..... (403) 216-3300
(800) 565-3907
Edmonton, AB ..... (800) 565-3907

Winroc-SPI
Calgary, AB ..... (403) 720-6255
Edmonton, AB ..... (780) 452-4966
Grand Prairie, AB ..... (780) 833-7000
Lethbridge, AB ..... (403) 327-7566

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services
Saskatoon, SK ..... (306) 384-3588

Brock White Canada
Regina, SK ..... (306) 721-9333
(800) 578-3357
Saskatoon, SK ..... (306) 931-9255
(800) 934-4536

Crossroads C&I Distributors
Regina, SK ..... (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.
Saskatoon, SK (Corporate) ..... (306) 978-9694
Regina, SK ..... (306) 721-5574
(800) 668-6643
Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224
(800) 667-3766

Wallace Construction Specialties Ltd.
Regina, SK ..... (306) 569-2334
(800) 596-8666
Saskatoon, SK ..... (306) 653-2020
(800) 667-3730

Winroc-SPI
Regina, SK ..... (306) 721-2010
Saskatoon, SK ..... (306) 931-0101

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services
Winnipeg, MB ..... (204) 667-3330

Brock White Canada
Winnipeg, MB (Corporate) ..... (204) 694-3600
(888) 786-6426

Nu-West Construction Products Inc.
Winnipeg, MB ..... (204) 977-3522
(866) 977-3522

Winroc-SPI
Winnipeg, MB ..... (204) 488-4477

ONTARIO

Asbeguard Equipment Inc.
Ottawa, ON ..... (613) 752-0674
(800) 727-2144

Brock White Canada
Thunder Bay ..... (807) 623-5556
(800) 465-6920

Crossroads C&I Distributors
Hamilton ..... (877) 271-0011
Kitchener ..... (800) 265-2377
Ottawa ..... (800) 263-3774
London ..... (800) 531-5545
Sarnia ..... (800) 756-6052
Toronto ..... (800) 268-0622

Dispro Inc.
Ottawa ..... (800) 361-4251

Gereral Insulation Company, Inc.
Etobicoke ..... (416) 675-1710

Impro
Mississauga, ON ..... (905) 602-4300
(800) 95-IMPRO

Multi-Glass Insulation Ltd.
Toronto, ON ..... (416) 798-3900
Hamilton, ON ..... (905) 545-0111
Ottawa, ON ..... (613) 523-4089

Winroc-SPI
Burlington, ON ..... (905) 335-1789
Cambridge, ON ..... (519) 653-6111
London, ON ..... (519) 668-8453
Vaughan, ON ..... (905) 660-4456
Windsor, ON ..... (519) 974-8855

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors
Montreal ..... (800) 361-2000
Quebec City ..... (800) 668-8787

Dispro Inc.
Montréal, QC ..... (514) 354-5250
Québec City, QC ..... (800) 361-4251

General Insulation Company Inc.
Saint-Laurent, QC ..... (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.
Montreal, QC ..... (514) 355-6806

Nadeau
Montreal, QC ..... (514) 493-1800
(800) 361-0489
Québec City, QC ..... (418) 872-0000
(800) 463-5037

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.
Saint John, NB ..... (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.
Saint John, NB ..... (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors
Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.
Halifax, NS ..... (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.
Halifax/Dartmouth, NS ..... (902) 468-9201

Scotia Insulations Ltd.
Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.
St. John's, NL ..... (709) 368-2845

Scotia Insulations Ltd.
Mount Pearl, NL ..... (709) 747-6688

TIAC ACIT
Thermal Insulation Association of Canada
The Voice of The Mechanical Insulation Industry
Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information.

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8 • T: 613.724.4834 • F: 613.729.6206

If you're already and member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact:

Christina Tranberg, *TIAC Times* • tel: 1.877.755.2762 • email: ctranberg@pointonemedia.com

INT Committee Now Known as Insulation Awareness Committee

Approximately eight years ago, the INT Committee was formed. It was a partnership created among three different stakeholders, (I) the International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers, (N) National Insulation Association, and (T) Thermal Insulation Association of Canada. The partnership was formed to develop a national strategy to increase awareness for mechanical insulation in both industrial and commercial applications. To date, we have made great strides in delivering that message; however, we do not currently have the same level of involvement from NIA and the International Association. We needed to change the acronym to reflect what this committee is really about and as a result, our new name is Insulation Awareness Committee.

The members of this committee are Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC, and TIAC board members Remi Demers, Denis Beaudin, John Trainor, Chris Ishkanian, and Bob Fellows. In March, the committee got together to review Steve's activity and also to create some rules of engagement for him going forward with the key element focusing on transparency.

We discussed his involvement in various shows and events with national associations that have provincial jurisdictions and/or national associations that move their conventions to various parts of Canada. He will co-ordinate at all times with the local groups to try and garner support and participation. Should people help along the way, all involved will receive equal opportunity to act on various leads that may be generated. Steve will summarize these leads and send to the appropriate people. This is great to say and talk about in a board room, but the reality is everyone needs to participate and involvement cannot be left to one or two companies. Members will benefit if they support the efforts at the local level.

Our committee's mandate is a marketing strategy that is supported by the Marketing Committee. We have developed relationships and are now involved at the board level with some national associations in Canada. The following is a list of associations we are actively involved with:

Code Development Work

- ASHRAE
- National Energy Code of Canada for Buildings (NECB)
- Natural Resources Canada (NRCan)
- Alberta Building Code (ABC)
- Ontario Building Code (OBC)

Related Associations

- Association of Physical Plant Administrators (APPA)
- Canadian Healthcare Engineering Society (CHES)
- Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA)

By / par Bob Fellows

Le Comité de promotion de l'isolation – un nouveau nom pour le Comité INT

Le Comité INT a été formé il y a environ huit ans. Le partenariat se composait à l'origine de trois intervenants : l'International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers (I) (Association internationale), la National Insulation Association (N) et l'Association canadienne de l'isolation thermique / Thermal Insulation Association of Canada (T). Le Comité était chargé d'élaborer une stratégie nationale pour faire mieux connaître l'utilité de l'isolation mécanique dans les applications industrielles et commerciales. Nous avons depuis fait beaucoup de progrès en ce qui concerne la diffusion de notre message ; cependant, le degré de participation de l'Association internationale et de la NIA aux travaux du comité n'est plus ce qu'il était. Il fallait donc appeler ce comité autrement et notre choix s'est arrêté sur Comité de promotion de l'isolation, nom qui correspond mieux à la réalité.

Le Comité de promotion de l'isolation se compose de Steve Clayman, directeur des économies d'énergie de l'ACIT, et de Rémi Demers, Denis Beaudin, John Trainor, Chris Ishkanian et Bob Fellows, administrateurs de l'ACIT. En mars, le Comité s'est réuni pour passer en revue les activités de Steve et lui fixer, pour l'avenir, des règles de conduite dont la transparence est l'élément clé.

Nous avons discuté de sa participation à divers salons et événements et de ses rapports avec les associations nationales qui ont une présence à l'échelle provinciale ou qui varient les lieux de leurs congrès au Canada. Steve assurera une coordination constante avec les groupes locaux pour essayer d'obtenir leur soutien et leur participation. Il donnera à tous ceux qui l'appuieront des chances égales d'exploiter diverses pistes qu'il pourrait découvrir. Il résumera cette information et la transmettra aux intéressés. C'est bien beau à dire et à examiner dans une salle de conférence, mais le fait est que tout le monde, et non seulement une ou deux entreprises, doit pouvoir participer. Les membres qui appuieront les efforts déployés à l'échelle locale en profiteront.

Notre comité a pour mandat de mettre en oeuvre une stratégie de marketing appuyée par le Comité du marketing. Nous avons établi des relations avec des associations nationales au

- Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)
- Canadian Boiler Society (CBS)
- Canadian Green Building Council (CaGBC)
- Canadian Institute of Mining, Metallurgy, and Petroleum (CIM)
- International District Energy Association (IDEA)
- Mechanical Contractors Association of Canada (MCAC)

We do not want to stifle our progress in any way. At our most recent board meeting, we discussed increasing our level of support for Steve and this will be presented at the upcoming Annual meeting in August in Charlottetown, PEI. For all of these associations, it takes time to develop the relationship at various levels; involvement cannot be to attend one meeting and not attend future meetings. By staying the course, we are now involved at levels with some of these associations where Steve Clayman is now a member of the board—namely CEEA and ASHRAE's Grassroots Government Affairs Committee. This would not have happened if we had not continued to attend meetings, conference calls, and various events at a national scale. Our momentum is quite strong and it is our committee's belief that the awareness of mechanical insulation is increasing across the country.

In the last couple of months, largely due to our active participation with various associations, Steve has developed a tool for Preventative Maintenance Protocol for Commercial Buildings. It has been presented to CHES and soon to APPA and the Department of National Defense. It has been received very favourably to date. A copy of this will be available at Steve's presentation in Charlottetown. The appeal is a "no cost" self-assessment initial approach to retrofitting, improving, repairing, and installing mechanical insulation.

Steve's time is very focused on code development and on belonging to associations that can increase awareness of mechanical insulation to further develop opportunities for our industry. Technical questions should be directed to the Technical Committee lead by Denis Beaudin. This will help our Insulation Awareness Committee stay focused.

Bottom line, get involved and help make a difference when you are given the opportunity.

Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com or call 250.816.3671

Canada et siégeons maintenant au conseil d'administration de quelques-unes d'entre elles. Voici une liste des associations où nous jouons un rôle actif :

Travail d'élaboration de codes

- ASHRAE
- Code national de l'énergie pour les bâtiments du Canada (CNÉB)
- Ressources naturelles Canada (RNCan)
- Alberta Building Code (ABC)
- Code du bâtiment de l'Ontario (CBO)

Associations connexes

- Association of Physical Plant Administrators (APPA)
- Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS)
- Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEEC)
- Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)
- Société canadienne des manufacturiers de chaudières (SCMC)
- Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa)
- Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole (ICM)
- International District Energy Association (IDEA)
- Association des entrepreneurs en mécanique du Canada (AEMC)

Nous ne voulons freiner nos progrès d'aucune façon. À la dernière réunion de notre conseil d'administration, nous avons discuté de la possibilité de fournir à Steve un soutien accru et en parlerons à la prochaine assemblée générale annuelle qui se tiendra en août à Charlottetown (Î.-P.-É.). Établir des relations à divers niveaux avec toutes ces associations prend du temps. Assister à une seule de leurs réunions ne suffit pas ; il faut pouvoir se présenter aussi aux suivantes. Grâce à notre persévérance, nous sommes maintenant représentés par Steve Clayman au conseil d'administration de quelques-unes de ces associations — à savoir l'AEEC et le Comité des affaires gouvernementales de la section de Toronto de l'ASHRAE. Cela ne se serait pas produit si nous n'avions pas continué à participer à des réunions, à des conférences téléphoniques et

suite á la page 58

MULTIGLASS insulation ltd.
1200°F / 649°C
Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™
- Ships up to four times more per truck than pre-formed pipe
- Meets all ASTM standards (1200°F / 649°C)
- Readily available, with or without vapour barrier
- Custom-made (NPS from1" to 36")
- 100% Canadian-made

Ask for Multi-Groove™ 877-822-0635 • www.multiglass.com

Succession Planning Part 1: Your Corporate Structure

One of my Vancouver clients was looking to expand. He asked me to phone a specific mechanical contractor who he heard was retiring. I phoned the guy and asked him if he was interested in selling the business and he said no. He had just closed it down: all the equipment was going to auction, he'd laid off all his employees, and he was getting on his boat and sailing back to New Zealand. I was stunned. The company had an excellent history and a very nice client base doing small projects and retrofit work. It never competed in the open market. I believe the guy walked away from a lot of money. It was like he had never been there. He wasn't interested in any residual value in the business; what a shame. I can only surmise that he made enough money from the activity of the business to support his lifestyle and didn't want to go through the process, and all it entailed, of finding a buyer.

When we start off our businesses we tend to form a company and go from there. We tend not to think about the tax, the liability, or the succession implications. No matter what you intend to do in the future, all three of these areas need to be addressed from the outset.

At some stage you are going to stop working. Ill-health, a lack of motivation, or just the desire to "smell the roses" is going to make you face the question, "what do I do with the business"? There is no one answer and the more proactive we are, the more options we have. As we get closer to making the final move we often find we have boxed ourselves into a corner and don't have many options. This three-part article will cover the options for your corporate structure, how to position your business to make it attractive to a buyer, and in the final part, how and where to find a buyer and some keys to protecting yourself.

Having the right structure from day one will save you taxes, reduce your liability if things go sideways, and make succession planning easier. A business that has been set up to minimize taxes and liability will be easier to sell and will likely sell for a higher figure. This article is general in nature because I don't know your exact situation. You need to explore any changes you are considering with your advisors. You wouldn't expect a home owner to design their own mechanical system without expert advice and you shouldn't design your corporate structure without expert advice and looking to the future.

The basic structure is that we have an operating company (Opco) and it does the work. It is our legal entity and does offer us protection against liability and helps to defer income tax. That works. But let's take it to the next level—who owns the shares of Opco? You/you and your spouse, you and a business partner, or your holding company (Holdco)? In the initial stages that doesn't matter very much. But what happens if you become successful like you hope you will?

By / par Ron Coleman

Planification de la relève - Partie 1 Votre structure organisationnelle

Un de mes clients de Vancouver avait un projet d'expansion. Il me demande de téléphoner à un certain entrepreneur en mécanique dont il avait appris le départ à la retraite. J'appelle le type en question pour lui demander s'il désire vendre son entreprise. Sa réponse ? Non. Il venait de la fermer : il allait vendre tout l'équipement aux enchères, avait licencié tous ses employés et rentrerait en Nouvelle-Zélande sur son bateau. J'étais sidéré. Cette entreprise avait un excellent bilan et une très bonne clientèle dans le créneau des petits projets et des travaux de modernisation. Elle n'était jamais entrée en concurrence sur le marché libre. Je pense que cet homme a raté une belle occasion de faire beaucoup d'argent. Il se comportait comme s'il n'avait jamais été propriétaire de cette entreprise. La valeur résiduelle de celle-ci ne l'intéressait pas. Quel dommage ! Je peux seulement supposer que l'exploitation de son entreprise lui avait rapporté assez d'argent pour soutenir son train de vie et qu'il ne voulait pas se donner la peine de se mettre à la recherche d'un acheteur avec tout ce que ce processus comporte de tracasseries.

Lorsqu'on lance une entreprise, on se contente souvent de la constituer en société. On n'a pas l'habitude de songer aux répercussions fiscales, à la responsabilité ni à la relève. Peu importe ce que vous comptez faire dans l'avenir, vous devez dès le départ examiner ces trois éléments.

À un moment donné, vous allez cesser de travailler : mauvaise santé, manque de motivation ou simple désir de profiter de la vie, vous devrez tôt ou tard vous demander ce que vous ferez de votre entreprise. Il n'existe pas de solution unique. Mais plus on est proactif, plus on a d'options. Lorsque le moment de prendre une décision finale approche, beaucoup constatent qu'ils sont coincés et n'ont pas beaucoup de choix. Dans un article en trois parties, nous verrons les options en matière de structure organisationnelle, nous examinerons la façon de positionner une entreprise pour la rendre attrayante à un acheteur et, enfin, nous verrons comment et où trouver un acheteur, et quels moyens prendre pour se protéger.

Le fait d'avoir la bonne structure dès le début vous fera réaliser des économies d'impôt, limitera votre responsabilité si les

The problem arises when you, you and your spouse, or you and a business partner own the shares personally. That means the profits you make in the business – the retained earnings – have to stay in the business. If you take them out you will pay a lot of tax. If you don't take them out, then they are exposed to liability because they are in the Opco and if you sell the shares of the Opco how do you get your retained earnings out? The answer is, you take dividends and pay lots of tax.

The simple solution is to have a Holdco owning the shares of the Opco. That way you can pay dividends from Opco to Holdco without attracting income tax. You also move the money out of Opco, thus reducing liability exposure. If your Holdco needs to loan money to Opco, it can take a security just like your bank would. There is a legal wall between Opco and Holdco, which adds a lot of protection. However, there is no protection against Trust liabilities—these include GST/HST and source deductions. Contractors also have a Trust exposure when they receive payments against contracts. They must use the money received to pay the costs of that contract. (We won't explore that area).

Having a Holdco own the shares of Opco makes a lot of sense—ask your accountant for guidance.

Another advantage of a Holdco is evident when there are business partners in Opco. When it comes time to sell your business the issue becomes, do you sell shares or assets? There is a significant difference.

The seller usually wants to sell shares, but the buyer usually wants to buy assets. The overriding reason for buying assets is that the buyer is not buying any of the history/skeletons of the company. All liability issues up to the date of the sale belong to the seller. He still owns the shares so he still owns the exposure. If the buyer is a family member or an employee who knows the history of the company well, this is likely less of a concern. The seller would prefer to sell shares because he can get the first $750,000 of the sale of shares tax-free. Likewise, a spouse or other business partner gets the same advantage.

If you are selling the business to a family member there are different tax treatments than if you are selling it to an "arms-length" purchaser. Again, talk to your advisors.

If you own your shares through a Holdco, you need to get your accountant to crunch the numbers for you. I don't want to start trying to explain the intricacies of tax; suffice it to say you won't get too excited about me explaining how the Refundable Dividend Tax on Hold works (RDTOH). If you really want to know then send me an email. But it is just one of several calculations you will need to have done.

By being aware of the pros and cons of selling assets versus shares, your accountant can calculate what the price difference should be so that each party gets treated equitably. For

choses tournent mal et facilitera la planification de la relève. Une entreprise établie de manière à réduire au minimum ses impôts et sa responsabilité sera plus facile à vendre et le prix de vente obtenu sera probablement plus élevé. Mon article est de nature générale et ne peut s'appliquer exactement à votre situation. Vous devez explorer tout changement envisagé avec vos conseillers. Vous ne vous attendriez pas à voir un propriétaire concevoir ses propres installations techniques sans conseils éclairés et vous ne devriez pas concevoir votre structure organisationnelle sans les conseils d'experts ni un regard sur l'avenir.

La structure de base est la société en exploitation (SEE). C'est elle qui fait le travail. C'est votre personne morale; elle vous protège en cas de poursuites en responsabilité civile et contribue à reporter l'impôt sur le revenu. Cela étant posé, allons un peu plus loin : qui détient les actions de la SEE ? Vous seul(e), vous et votre conjoint ou conjointe, vous et un associé, ou votre société de portefeuille (SDP) ? Au début, cela n'a pas beaucoup d'importance, mais que se passera-t-il si vous avez autant de succès que vous l'espérez ?

Le problème se pose quand c'est vous, vous et votre conjoint ou conjointe, ou vous et un associé qui détenez personnellement les actions. Cela veut dire que les gains réalisés par l'entreprise — les bénéfices non répartis — doivent demeurer dans l'entreprise. Si vous les encaissez, vous allez payer beaucoup d'impôt. Si vous ne les encaissez pas, ils ne seront pas à l'abri de poursuites en responsabilité civile parce qu'ils sont dans la SEE. Si vous vendez les actions de la SEE, comment retirerez-vous vos bénéfices non répartis ? Réponse : vous empocherez des dividendes et payerez beaucoup d'impôt.

La solution simple à ce problème, c'est d'avoir une SDP qui détienne les actions de la SEE. Ainsi, la SEE peut verser des dividendes à la SDP sans que ceux-ci ne soient assujettis à l'impôt sur le revenu. En outre, comme vous transférez cet argent à partir de la SEE, vous réduisez le risque pour vos actifs en cas de poursuite en responsabilité civile. S'il est nécessaire que votre SDP prête de l'argent à la SEE, elle peut demander une garantie tout comme le ferait une banque. Entre

TIGHT5 CONTRACTING LTD
MECHANICAL INSULATION SERVICES
Insulation and Fire Stop Specialists
Office: 604-874-9615
Fax: 604-874-9611
Email: RFQ@tight5.net
#108 - 4238 Lozells Avenue
Burnaby, BC V5A 0C4
www.tight5.net

example, when you sell the shares, the purchaser acquires the retained earnings and is generally responsible for collecting receivables, paying payables, and dealing with any corporate issues. This is very clean from the seller's perspective. But do you want to give away the retained earnings? Do you want to let someone else collect the receivables if the sale agreement has a clause that holds you responsible for any bad debts?

The number crunching does take expertise so make sure you get the right advice. Make sure your advisor is aware of your history with capital gains and losses.

Another reason for having a Holdco is that it be used for buying a building. And in the provinces that don't have Provincial Sales Tax, it may make sense to have the vehicles and equipment owned by the Holdco. In BC, for example, any rental of equipment and vehicles from Holdco to Opco would be subject to PST.

The bottom line is that most experts would recommend that you have a Holdco owning the shares of the Opco and that any building should also be held in a Holdco.

Each Holdco must own a minimum of 10% of the shares in Opco in order to allow dividends to transfer tax-free.

Start looking at your corporate structure now. There are ways of cleaning up your structure. Your advisors will tell you about Section 85 Rollovers, Family Trusts, Estate Freezes, and a variety of other processes that you can implement.

See the Fall issue of *TIAC Times* for "Part 2: Preparing your Business for Sale". ▪

Ron Coleman helps make the ownership transition of trade and specialty contracting companies more successful. He ensures that businesses are attractive to buyers so that both seller and buyer enjoy a win-win situation.

His book "Becoming Contractor of the Year" will show you techniques you can use to make more money, have more fun, and make your business more saleable.

His book "Building Your Legacy" has more than 40 great ideas for helping you work smarter, not harder, and create a legacy of which you can be very proud.

Ron is a professional accountant, a certified management consultant, and a professional member of the Canadian Association of Professional Speakers.

Need a speaker for your next conference? Give Ron a call. Visit Ron at www.ronaldcoleman.ca and review his other publications and resource materials for contractors.

DISPRO

Montreal • Québec City • Ottawa
514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • iso@dispro.com

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

la SEE et la SDP, il y a une cloison juridique qui confère une protection accrue. Cependant, il n'existe pas de protection à l'égard du passif d'une fiducie — à savoir la TPS/TVH et les retenues à la source. Les entrepreneurs doivent eux aussi vivre avec la réalité de ce passif lorsqu'ils reçoivent les paiements prévus par leurs contrats. Ils doivent utiliser l'argent reçu pour régler les frais liés à ces contrats. (Nous n'explorerons pas ce sujet ici).

Faire détenir les actions d'une SEE par une SDP est très sensé — demandez conseil à votre comptable.

Une SDP comporte un autre avantage évident dans le cas d'une SEE composée d'associés. Quand vient le temps de vendre une entreprise, la question est de savoir si l'on vend des actions ou des actifs. La différence est importante.

D'ordinaire, le vendeur veut vendre des actions, mais l'acheteur veut acheter des actifs. En effet, en faisant l'acquisition d'actifs, l'acheteur n'hérite pas du bilan ni des vices cachés de l'entreprise. Tous les problèmes de responsabilité qui existent avant la date de la vente appartiennent au vendeur. Parce qu'il détient encore les actions de l'entreprise, il en est encore responsable. Si l'acheteur est un membre de la famille ou un employé qui connaît bien l'histoire de l'entreprise, cette considération joue moins. Le vendeur préférerait vendre des actions parce que la première tranche de 750 000 $ du produit de la vente d'actions est libre d'impôt. Un conjoint, une conjointe ou un associé jouirait du même avantage.

Si vous vendez l'entreprise à un membre de votre famille, le traitement fiscal ne sera pas le même que si vous la vendiez à un acheteur sans lien particulier. Encore là, vous devez en discuter avec vos conseillers.

Si vous détenez vos actions par l'entremise d'une SDP, demandez à votre comptable de faire les calculs nécessaires pour vous. Je ne vais pas commencer à essayer d'expliquer ici les complexités du régime fiscal; qu'il suffise de dire que vous ne trouveriez pas très captivantes mes explications sur le fonctionnement de l'impôt remboursable au titre de dividendes (IRTD). Si vous voulez réellement le savoir, envoyez-moi un courriel. Sachez seulement qu'il s'agit là d'un des nombreux calculs qu'il vous faudra faire faire.

Connaissant le pour et le contre de la vente d'actifs par rapport à la vente d'actions, votre comptable peut déterminer ce que la différence de prix devrait être pour que toutes les parties soient traitées équitablement. Par exemple, lorsqu'on vend les actions, l'acheteur acquiert les bénéfices non répartis et est habituellement chargé de recouvrer les comptes débiteurs, de payer les comptes créditeurs et de régler les problèmes de l'entreprise. Voilà qui est tout simple pour le vendeur. Cependant, voulez-vous vraiment faire don des bénéfices non répartis ? Voulez-vous laisser quelqu'un d'autre percevoir les

créances si le contrat de vente renferme une disposition qui vous tient responsable des créances irrécouvrables ?

Parce qu'il faut une compétence d'expert pour effectuer les calculs nécessaires, faites en sorte d'obtenir des conseils éclairés. Assurez-vous que votre conseiller est au courant de vos antécédents en matière de gains et de pertes en capital.

En plus, la SDP est un moyen à utiliser pour acheter un immeuble. Dans les provinces qui n'ont pas de taxe de vente provinciale, il est envisageable qu'une SDP soit propriétaire de véhicules et d'équipement. En Colombie-Britannique, par contre, la location par la SEE d'équipement et de véhicules qui sont la propriété de la SDP serait assujettie à la TVP.

En fin de compte, la plupart des spécialistes du domaine vous recommanderaient de faire détenir par une SDP les actions de votre SEE, ainsi que le titre de propriété de tout immeuble de celle-ci.

Chaque SDP doit détenir au moins 10 p. 100 des actions de la SEE pour que les dividendes soient transférables en franchise d'impôt.

Commencez immédiatement à examiner la structure de votre entreprise. Il existe des moyens de la rectifier. Vos conseillers vous parleront des roulements prévus à l'article 85, des fiducies familiales, du gel successoral et de divers autres processus que vous pouvez mettre en œuvre.

Le numéro d'automne du TIAC Times renfermera la deuxième partie du présent article, qui portera sur la préparation d'une entreprise en vue de sa vente. ▪

Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.

Ses deux derniers livres s'intitulent Becoming Contractor of the Year - While Making More Money and Having More Fun et Building Your Legacy – Lessons for Success from the Contracting Community.

Le texte qui précède est la traduction d'un extrait de son livre numérique gratuit, Your Three Giant Steps to Success. Visitez son site Web à <www.ronaldcoleman.ca> pour en télécharger le texte intégral ou obtenir de l'information supplémentaire, ou envoyez-lui un courriel à ronald <:info@ronaldcoleman.ca>

Insulation Applicators Ltd
Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630
Cell: (306) 536-3907
Fax: (306) 949-3266

E-mail: waynebell@sasktel.net
272 Mill Street
Box 781, Regina SK S4P 3A8

What are the Trends in Retirement vs Continuing to Work?

Although 65 is the standard retirement age in Canada, mandatory retirement has been eliminated in most jurisdictions and the earned income exemption for the Guaranteed Income Supplement was recently raised.[1] This means that seniors who wish to continue working after 65 can do so more easily. The decision to continue working affects housing choices: those who are still working will need to remain within commuting distance of their place of employment and may not be attracted to housing marketed specifically to retirees.

As might be expected, the 2006 statistics show that labour force participation rates decrease as people near 65. In 2006, the labour force participation rate for men aged 45 to 54 was about 89%. This decreased to 68% for those aged 55 to 64; 22% for those aged 65 to 74; and 7.5% for those 75 and older. This same trend is seen for labour force participation rates for women, although participation rates for women are lower than those for men in all age groups (see Table 1).

Table 1: Labour Force Participation rates by Selected Age Groups and Gender: Canada

Age	Male Rate	Female Rate
35 – 44	91.7	81.9
45 – 54	89.4	80.1
55 – 64	68.4	51.4
65 – 74	22.2	10.4
75 +	7.5	2.4
All Ages 15 +	72.3	61.6

Source: Statistics Canada, 2006 Census of Population, Statistics Canada catalogue no. 97-559-XCB2006008

With the elimination of mandatory retirement, labour force participation rates for older Canadians increased between 2001 and 2006. Rates for Canadians 55 to 64 years increased from 54.0% to 59.7% during that five-year period; for Canadians 65 to 74 years, it increased from 12.6% to 16.0%; and rates for Canadians 75 years and older increased from 3.7% to 4.5%. In other words, older Canadians are staying in the work force longer.

Older Canadians participating in the labour force were strongly concentrated in three industries in 2006: consumer services, business services, and primary goods. Consumer services employs the largest proportion of older Canadians aged 65 years and over (29% of men and 36% of women).

For more information and full study results please visit http://www.cmhc-schl.gc.ca/en/inpr/bude/hoolca/hoolca_vol_001/hoolca_vol_001_004.cfm ▪

Avoiding the Cost of Bad Advice

Experienced contractors know the importance of limiting the scope of their advice to areas in which they are experienced. In the case of Litt v. Gill, a contractor was protected from liability by refusing to advise a client on matters outside the realm of his expertise.

The Facts

The Plaintiff in this case, Ms. Gill, wanted to build a new home on a large lot she owned in Coquitlam (the "Project"). She intended to finance the Project by subdividing her property into two lots and selling one of them to finance construction on the other.

Ms. Gill retained Mr. Litt as the contractor responsible for building her new home. Mr. Litt had limited experience with subdivisions. However, he offered to help Ms. Gill in any way he could, including putting her in touch with contractors to do site work. Mr. Litt also arranged for a survey of Ms. Gill's property and, together with Ms. Gill, filed a subdivision application at City Hall.

A number of conditions needed to be met prior to the City approving the subdivision, including removal of Ms. Gill's

All Therm Services Inc. purchases Western Viking Supply, Inc

All Therm Services Inc. is proud to announce the purchase of the assets of Western Viking Supply Inc. in Calgary, Alberta. The closing date of the agreement is July 31, 2015. Under the terms of the agreement, All Therm Services Inc. will integrate the assets of Western Viking Supply into the All Therm business structure and maintain operations in the current Western Viking Supply Inc. warehouse located at Bay #1, 4216 – 54th Avenue, Calgary, Alberta T2C 2E3. All Therm expects to have Susan Graham remain on in an inside sales role, and Curtis Graham to remain on to run the warehouse and assist with customer service. The phone number will remain the same at (403) 266-7066.

"Mike Storey gained a customer following because of his focus on service and a genuine sincerity in how he fostered customer loyalty," says Chris Ishkanian, president of All Therm Services Inc. "Our goal is to continue the service traditions that Mike started and to provide an expanded product offering to the contractors in Calgary."

"I am very pleased and excited for my team and customers to be able to participate in All Therm taking the Calgary operations to the next level," said Mike Storey, president of Western Viking Supply Inc. "Mr. Ishkanian's hard work and years of dedicated service to our industry are why I am fully convinced that All Therm's future growth and success will be enjoyable for all to be a part of."

For more information please visit All Therm Services Inc. online at www.alltherm.ca.

By / par Andrew D. Delmonico and Amelia Cline

Éviter les conseils mal avisés et leurs conséquences coûteuses

Les entrepreneurs d'expérience savent qu'il faut limiter leurs conseils à leur seul domaine de compétence. Dans la cause Litt c. Gill, l'entrepreneur a su se protéger en refusant de donner à un client des conseils dans un domaine qui ne relevait pas de ses compétences.

Les faits

La plaignante dans l'affaire, Mme Gill, voulait se faire construire une nouvelle demeure sur un grand terrain dont elle est propriétaire à Coquitlam. Elle voulait financer ce projet de construction en divisant sa propriété en deux lots, c'est-à-dire en vendant l'un des deux lots pour financer la construction de la maison sur l'autre lot.

Mme Gill a retenu les services de M. Litt comme entrepreneur pour la construction de sa nouvelle maison. M. Litt avait une expérience limitée du processus de lotissement. Par contre, il a offert d'aider Mme Gill dans la mesure de ses moyens, soit en la dirigeant vers des entrepreneurs spécialisés dans le domaine. M. Litt a aussi pris les dispositions nécessaires pour faire arpenter la propriété de Mme Gill et, avec elle, a présenté à la municipalité une demande de lotissement du terrain.

Il fallait remplir certaines conditions avant que la municipalité n'approuve le projet de lotissement de la propriété, et notamment procéder à l'enlèvement de l'ancienne maison de Mme Gill. Mme Gill a pris les mesures nécessaires pour se conformer à ces conditions. Et c'est ainsi que sa maison a été démolie trop tôt, avant même que le lot ne soit prêt pour la construction de la nouvelle maison. Mme Gill s'est donc retrouvée sans domicile pendant une longue période. Elle a imputé à M. Litt la responsabilité de la démolition prématurée de son ancienne maison, et lui a intenté un procès.

La décision du tribunal

Le tribunal n'a pas donné raison à Mme Gill et a conclu que M. Litt avait simplement accepté de lui fournir les coordonnées d'experts en la matière et de l'accompagner aux bureaux de la municipalité ; et qui plus est, M. Litt avait clairement fait savoir à Mme Gill qu'il n'avait pas d'expérience dans le domaine des travaux de lotissement.

existing house. Ms. Gill undertook to complete these conditions. As a result, her existing home was demolished prematurely, well before the subdivision was ready for construction of the new house. Effectively, this left Ms. Gill homeless for an extended period of time. She blamed Mr. Litt for the premature demolition of her pre-existing home and sued him for damages.

The Decision

The Court disagreed with Ms. Gill, finding that Mr. Litt had only agreed to provide contact information and accompany Ms. Gill to City Hall; importantly, he had clearly informed Ms. Gill that he was not experienced with subdivision work.

Because of the limited scope of Mr. Litt's agreement, he had no legal duty in these circumstances to become familiar with the subdivision process. The Court found that the legal standard of care to which builders are held on a project involving subdivision and construction of a home will depend on the express scope of their contract. If a contractor limits the scope of his or her contract properly, he or she will not be liable for losses caused by events occurring outside the scope of this agreement. In this case, Mr. Litt was not held liable for losses that occurred as a result of Ms. Gill's home being demolished before approval of the subdivision, because he never agreed to advise her on this issue in the first place.

Lessons Learned

1. This decision serves as an important reminder that contractors and builders should clearly and expressly set out the precise scope of work they are being retained for, particularly if elements of the project are outside their expertise.

2. Builders should always confine the scope of advice offered to a homeowner to matters in which they are experienced. When consulted on a question falling outside the realm of their expertise, builders should consider referring their clients to someone that can give them the advice they need. ▪

This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and Amelia G. Cline, an articled student, who practice in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604.864.8877.

Did you know ...?

Ancient Greeks were the first to use cavity walling for insulation purposes. The Romans quickly followed suit. Early North American frame walls were filled with corn cobs, sawdust, and straw to conserve heat from wood burning stoves.

Étant donné la portée limitée de l'entente avec M. Litt, ce dernier n'avait donc aucune obligation légale dans les circonstances et n'était pas tenu de se familiariser avec le processus de lotissement. Le tribunal a établi que la norme de conduite légale que les constructeurs sont tenus de respecter dans le cadre d'un projet de lotissement et de construction de maison dépend de la portée explicite du contrat. Si l'entrepreneur limite la portée de son contrat de façon appropriée, il ne sera pas tenu responsable des pertes résultant d'événements qui ne sont pas liés à l'exécution du contrat. Dans ce cas, M. Litt n'a pas été jugé responsable des pertes subies par la démolition de l'ancienne maison de Mme Gill avant l'approbation des travaux de lotissement parce qu'il n'avait jamais convenu de la conseiller à ce sujet.

Leçons à tirer

1. Ce jugement du tribunal rappelle à quel point il est important que les entrepreneurs et constructeurs précisent clairement et explicitement la portée exacte des travaux pour lesquels leurs services ont été retenus, plus particulièrement quand des éléments du projet ne font pas partie de leur domaine de compétence.

2. Les constructeurs doivent, dans leurs conseils aux clients, s'en tenir à leurs seuls domaines d'expérience. Le constructeur consulté pour une question qui ne relève pas de son domaine de compétence doit diriger son client vers un expert qui pourra alors offrir les conseils dont le client a besoin. ▪

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et Amelia G. Cline, stagiaire, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877.

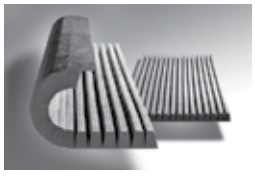
Le lecteur québécois comprendra que la présente traduction française a été établie dans le contexte du régime de la commow law et qu'il doit consulter un juriste pour procéder aux adaptations exigées le cas échéant par le droit civil québécois.

MULTIGLASS isolation

1200°F / 649°C

Parfois attendre n'est pas une option - Multi-Groove™

- 4 fois plus de matériel dans un camion que du pré-moulé
- Rencontre les standards ASTM (1200°F / 649°C)
- Disponible rapidement, avec ou sans pare-vapeur
- Fabriqué sur mesure de 1" à 36" de diamètre
- 100% Fabriqué au Canada



Demandez du Multi-Groove™ 877-822-0635 • www.multiglass.com

Nouvelles de l'Association

suite de la page 51

à diverses manifestations à l'échelle nationale. Nous avons le vent dans les voiles et notre comité est convaincu que l'on connaît de mieux en mieux l'utilité de l'isolation mécanique d'un bout à l'autre du pays.

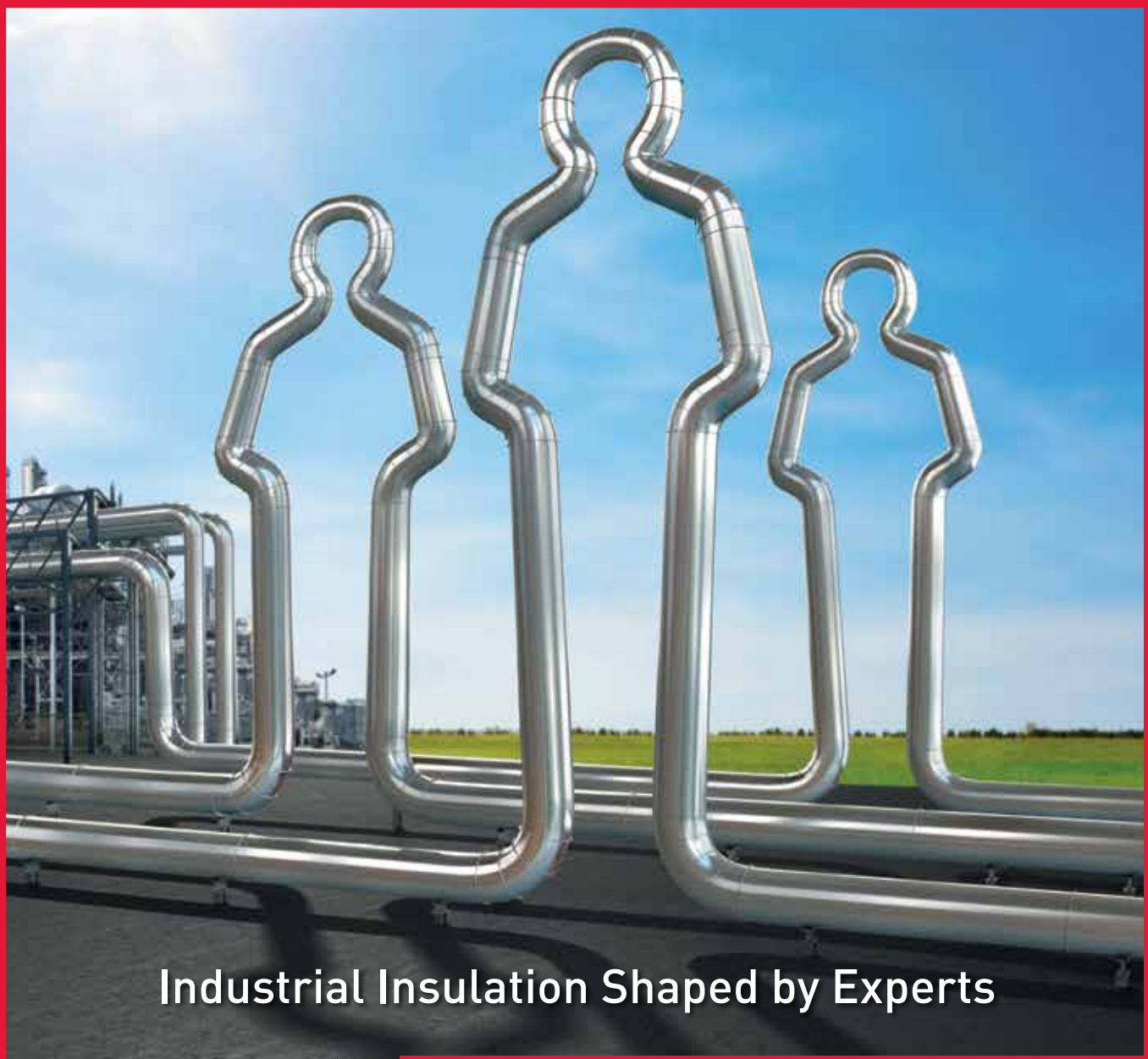
Au cours des derniers mois, en grande partie grâce à notre collaboration active avec diverses associations, Steve a élaboré un protocole de maintenance préventive pour les bâtiments commerciaux. Celui-ci a été présenté à la SCISS et sera bientôt soumis à l'APPA et au ministère de la Défense nationale. Jusqu'à maintenant, il a été accueilli très favorablement. Un exemplaire en sera disponible lors de l'exposé de Steve à Charlottetown. L'attrait de ce protocole, c'est qu'il constitue une première démarche d'autoévaluation « sans frais » des besoins en matière de modernisation, d'amélioration, de réparation et d'installation de l'isolation mécanique.

Steve consacre son temps à élaborer des codes et à participer aux travaux d'associations capables de mieux faire connaître l'isolation mécanique, et ce dans le dessein d'accroître les débouchés pour notre industrie. Les questions techniques devraient être adressées au Comité technique dirigé par Denis Beaudin. Cela aidera notre Comité de promotion de l'isolation à se concentrer sur les activités liées à son mandat.

Bref, participez et saisissez toutes les occasions de faire la différence dès qu'elles se présentent. ▪

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation (2005) Inc.	43	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	28, 29	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	24	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	35	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Armacell LLC	33	800.866.5638	www.armacell.us
Avery Dennison	7	800.321.1534	www.averydennison.com
BC Insulators, Local 118	11	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	38	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	14	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	42	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	54	800.361.4251	www.dispro.com
Dyplast Products	18	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	25	800.486.9865	www.extolohio.com
Firwin Alberta Corp.	12	888.906.9606	www.firwinalberta.com
General Insulation Company Inc.	43	514.667.9444	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	15	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Industrial Thermo Polymers Limited	42	800.387.3847	www.tundrafoam.com
Insulation Applicators Ltd.	55	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	23	800.866.3234	www.jm.com/industrial
ITW Insulation Systems	13	800.387.6818	www.itwinsulation.com
Johns Manville	17	800.654.3103	www.specJM.com
K-Flex USA	32	800.765.6475	www.kflexusa.com
MFM Building Products Corp.	39	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	51, 57	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	16	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	12	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning	5	1.800.GETPINK	www.owenscorningcommercial.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	19	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Price Manufacturing Corp.	31	888.888.1123	www.pricemanufacturing.com
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	35	800.231.0149	www.rprhouston.com
Shur-Fit Products Ltd.	46	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	6	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	53	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	22	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	34	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	48-49 / OBC		



Industrial Insulation Shaped by Experts

EXPERT TOOL

Order your ProRox Process manual at www.roxul.com

We share our knowledge to your advantage.

The key to ROXUL Technical Insulation's success is the combination of high-grade products and dedicated people. Thanks to our expertise and 75+ years of experience our customers can count on sustainable ProRox stone wool solutions that offers great protection against fire, heat, noise and energy loss. Like us to share our knowledge with you? Call **(800) 265-6878** or visit **www.roxul.com** for the latest in a series of expert tools that help your business shape up.

www.roxul.com
1.**800.265.6878**

ROXUL®
TECHNICAL INSULATION

ALPHA
high performance fabrics & composites

AVERY DENNISON

Johns Manville
Industrial Insulation Group

JM
Johns Manville

FOAMGLAS®
Pittsburgh Corning

OWENS CORNING®
INNOVATIONS FOR LIVING™

PRICE MANUFACTURING CORP.

Polyguard®
Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROXUL®
TECHNICAL INSULATION

TIAC TIMES
tiactimes.com