

Winter / hiver 2013

TIAC



TIAC CONFERENCE REGISTRATION

Inscription au congrès de l'ACIT

Construction Outlook 2013

Perspectives de la construction pour 2013

Quality Assurance Certificate Program

La BCICA lance son programme d'assurance de la qualité

Valve Insulation

Isolation des soupapes



Publications Mail
Agreement # 40719512

VentureClad® Jacketing



Neat
Clean
Reliable



Uncompromising Performance



VentureClad jacketing systems perform...and we have the testing to prove it. Below are a few of the more stringent specifications VentureClad has been tested to. Call or e-mail for more details.

Test	Description	Results
Xenon Arc Weatherometer	Extremely harsh UV rays, simulates long term weathering	No Change in Performance
Freeze/Thaw Cycle	Simulates outdoor weather conditions, ensuring that the adhesive will not crack and remains bonded through the most severe conditions	No Change in Performance
Immersion resistance	Water, diesel, kerosene and oil type 1	No Change in Performance
Chemical resistance	Solvent drip test method	No Change in Performance
ASTM-E-96	Wet & dry cup test	0.00 Perms
ASTM-E-96	Wet cup (overlap seam)	0.00 Perms

Why Settle for Less?

VentureClad.....THE INDUSTRY STANDARD

GTA-NHT, Inc.
Venture Tape
30 Commerce Road
Rockland, MA 02370 USA
Tel: 781-331-5900
Fax: 781-871-0065

Delivering Solutions Every Day
800-343-1076 (U.S.A.)
800-544-1024 (Canada)
800-343-1076 (Mexico)
www.venturetape.com

VentureTape®

GTA
TAPES & ADHESIVES
a 3M Company

c*ntents



Cover photo courtesy of iStockphoto®

05 TIAC Conference Registration

TIAC's 51st Annual Conference promises excellence in Thunder Bay, Ontario.

Inscription au congrès de l'ACIT

L'excellence au rendez-vous du 51e congrès annuel de l'ACIT à Thunder Bay

18 Construction Outlook 2013

After an encouraging year in 2012, the forecast for the construction industry in 2013 continues to look up.

Perspectives de la construction pour 2013

Après une année 2012 encourageante, les prévisions pour le secteur de la construction en 2013 sont toujours excellentes.

24 BCICA Launches Quality Assurance Certificate Program

The BCICA's Quality Assurance Program aims to ensure proper specification and installation of mechanical insulation.

La BCICA lance son programme d'assurance de la qualité

Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA vise des devis appropriés et une installation conforme de l'isolation mécanique.

28 Energy and Cost Savings of Valve Insulation

Removable insulation covers on valves and flanges requiring regular maintenance offer cost and energy savings.

Réduction des coûts et de la consommation d'énergie par l'isolation des soupapes

Les revêtements isolants amovibles pour soupapes et brides exigeant un entretien régulier réduisent les coûts et la consommation d'énergie.

Extras / Les extras

- 04 Editorial Comment / Éditorial
- 08 Obituary / Avis de décès
- 38 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 40 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 45 Financial Advice / Conseils financiers
- 47 It's the Law / La loi
- 50 Advertiser Index / Index des annonceurs



EDITORIAL COMMENT

Gearing up for Conference 2013 in Thunder Bay

After 50 years of servicing the insulation industry in the north with paper mills, mining, and countless commercial projects, Thunder Bay is thrilled to be hosting the 51st Annual TIAC Conference in the heart of the north, August 16-20, 2013.

This summer will be a great time for delegates to bring their families to our beautiful city and experience the riches the north has to offer with its scenic beauty, historical sites, and newly developed waterfront. This is a great opportunity for people to come together from all across Canada and the United States.

TIAC has come a long way over the past 51 years and has a lot to offer our industry in the coming years. TIAC has made great progress in getting information regarding the Best Practices Guide for the 2015 National Energy Code for Buildings to our provincial associations, as well as getting together with our associations, colleges, and trades to get certification for our contractors' employees. Certified insulation inspectors now have their first educational course, offered through BCIT, and it is available online. There is a lot of work to be done, but there is a good plan in place to achieve our goals.



by / par Walter Keating
TIAC President

Un avant-goût du congrès de 2013 à Thunder Bay

Thunder Bay, perle du Nord, où le secteur de l'isolation oeuvre depuis cinquante ans au service des papetières, des minières et du secteur commercial, a le grand plaisir d'être la ville hôte du 51e congrès annuel de l'ACIT du 16 au 20 août 2013.

Cet été sera l'occasion rêvée pour les délégués de venir découvrir, avec leur famille, les beautés de notre ville et de faire l'expérience des richesses que le Nord recèle : paysages, sites historiques et une toute nouvelle plage. Ce sera le moment idéal pour des gens de partout au Canada et aux États-Unis de se réunir chez nous.

L'ACIT a parcouru beaucoup de chemin en cinquante-et-un ans et a beaucoup à offrir à notre secteur dans les années à venir. L'ACIT a réalisé d'énormes progrès dans ses efforts pour intégrer des

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton

lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Kirby

jessica.kirby@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Don Bell

British Columbia Insulation Contractors Association

Glenn Ayrtton

Susan Bryant

Ron Coleman

Andrew Delmonico

James Jackson

Walter Keating

Ian Moes

ADVERTISING SALES

Greg Lewis • 800.474.1132

glewis@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762

artdept@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: Anne Stacey

The Willow Group

anne.stacey@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 ©2013 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 Simcoe, ON.

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.

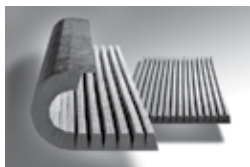
Les déclarations et les opinions énoncées sont la responsabilité des seuls auteurs et ne reflètent pas forcément le point de vue officiel de l'ACIT. La présence d'annonces et de renseignements sur de nouveaux produits et services ne signifie pas que la revue endorse les produits et services en question.

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 from 1" to 36")
- 100% Canadian-made



Ask for Multi-Groove™

877-822-0635 • www.multiglass.com

TIAC 51st Annual Conference

August 16-20, 2013

Thunder Bay, Ontario

Registrant's Name: _____

Company Name: _____

Address: _____

Postal Code: _____

Email: _____

Telephone: _____

Fax: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Membership Status:

- ☐ TIAC/NIA Member
☐ Non-Member
☐ Honorary Life Member
☐ First Conference

Type of Company:

- ☐ Contractor
☐ Distributor
☐ Manufacturer
☐ Other

Registration Fees

Please check the appropriate boxes.

Registration fees include:

(HST #R122874324)

Presentations, Meetings, Saturday Night Welcome Reception, Sunday Dinner and Night on the Town, Cocktail Receptions, Delegates and Spouses Breakfasts, Tuesday Luncheon and the President's Ball.

Member Rates

	\$CAN / \$US	Quantity
☐ Member TIAC/NIA	\$975	_____
☐ Spouse/Guest	\$475	X _____ = _____
☐ Children 18 and under	\$325	X _____ = _____
☐ Life Member	\$500	_____

Non-Member Rates

☐ Non-Member	\$1400	_____
☐ Spouse/Guest	\$850	X _____ = _____
☐ Children 18 and under	\$500	X _____ = _____

Early Bird registration before June 30, 2013 will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2014 Conference in Victoria, British Columbia.

Please indicate your attendance:

- | | |
|---|--|
| ☐ Yes, I/we will attend the Sunday Dinner - Night on the Town. | ☐ No, I/we will not attend Sunday Dinner - Night on the Town. |
| ☐ Yes, I/we will attend the Tuesday Luncheon | ☐ No, I/we will not attend Tuesday Luncheon |
| ☐ Yes, I/we will attend the President's Ball. | ☐ No, I/we will not attend President's Ball. |

Optional Program

☐ Fort William Historical Park and Kakabeka Falls (August 18th)	\$100	X _____ = _____
☐ Sleeping Giant / Terry Fox / Silver Islet Tour (August 19th)	\$125	X _____ = _____
☐ Golf Tournament – Whitewater Golf Club (August 19th)	\$210	X _____ = _____
☐ Golf Club Rental	\$60	X _____ = _____
Mens _____ LH _____ RH _____		
Womens _____ LH _____ RH _____		

HST 13% = _____

TOTAL = _____



Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Spouse/Guest Name/Child: _____
Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____
Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____
Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Method of Payment

Payment must be received prior to the conference.

- ☐ Cheque enclosed – Make cheque payable to:
TIAC 2013 Conference c/o The Willow Group

Charge my: ☐ American Express ☐ MasterCard ☐ VISA

Card Number: _____ Expiry Date: _____

Cardholder Name: _____

Signature: _____

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

Note: Refund/Cancellation Policy

Requests for refunds or cancellation must be made in writing and will be disbursed in the following manner:

- On or before June 14th, 2013: full refund.
- After June 14th, 2013 and before July 2nd, 2013: 50% refund.
- On or after July 2nd, 2013, and no-shows: no refund.

Accommodation

The Valhalla Inn

1 Valhalla Road, Thunder Bay, ON P7E 6J1, 1.800.964.1121

Special Conference rate: starting at \$149.00/night, until July 17, 2013, single or double occupancy, plus taxes. Simply go to www.valhallainn.com, then select the Group Code tab option, enter group #801622, follow the prompts from there. See "Accommodation" in the Conference section of the TIAC web site to link to the hotel site.

By staying at the conference hotel, you are contributing to the financial health of the Thermal Insulation Association of Canada. We appreciate your support!



For more information or to register for the Conference by mail, fax or on-line...

Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | **Fax:** 613.729.6206

Email: tiac@thewillowgroup.com | **Web:** www.tiac.ca

51e Congrès annuel de l'ACIT

16 au 20 août 2013

Thunder Bay, Ontario



Nom du participant :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Code postal :

Courriel :

Tél: Téléc. :

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

Statut de membre :

- ☐ Membre de l'ACIT/NIA
- ☐ Non-membre
- ☐ Membre honoraire à vie
- ☐ Premier Congrès

Type d'entreprise :

- ☐ Entrepreneur
- ☐ Distributeur
- ☐ Fabricant
- ☐ Autre

Frais d'inscription

Veuillez cocher les cases appropriées.

Activités comprises dans les frais d'inscription : (No de TVH R122874324)

Exposés, réunions, réception d'accueil le samedi soir, dîner et sortie en ville le dimanche, cocktails, petits déjeuners des délégués et de leurs conjoints, déjeuner le mardi et bal du président.

Tarifs – Membres

	\$CA / \$US	Quantité
☐ Membre de l'ACIT/NIA	975 \$	
☐ Conjoint(e)/Invité(e)	475 \$	X ____ = ____
☐ Enfants de 18 ans et moins	325 \$	X ____ = ____
☐ Membre à vie	500 \$	

Tarifs – Non-membres

☐ Non-membre	1400 \$	
☐ Conjoint(e)/Invité(e)	850 \$	X ____ = ____
☐ Enfants de 18 ans et moins	500 \$	X ____ = ____

Les participants qui s'inscriront avant le 30 juin 2013 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2014, organisé à Victoria (Colombie-Britannique).

Veuillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- ☐ Oui, nous participerons au souper et à la sortie en ville le dimanche
- ☐ Oui, nous participerons au déjeuner du mardi
- ☐ Oui, nous participerons au bal du président
- ☐ Non, nous ne participerons pas au souper et à la sortie en ville le dimanche
- ☐ Non, nous ne participerons pas au déjeuner du mardi
- ☐ Non, nous ne participerons pas au bal du président

Programme optionnel

☐ Visite du parc historique Fort William et du parc de Kakabeka Falls (18 août)	100 \$	X ____ = ____
☐ Visite du parc Sleeping Giant, du Monument Terry Fox et de Silver Islet (19 août)	125 \$	X ____ = ____
☐ Tournoi de golf – Club de golf Whitewater (19 août)	210 \$	X ____ = ____
☐ Location de bâtons	60 \$	X ____ = ____
Les hommes ____ Gaucher ____ droitier ____		
Les femmes ____ Gaucher ____ droitier ____		

TVH 13 % = ____

TOTAL = ____

Nom du (de la) conjoint(e)/de l'invité(e)/de l'enfant :

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

Nom du (de la) conjoint(e)/de l'invité(e)/de l'enfant :

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

Nom du (de la) conjoint(e)/de l'invité(e)/de l'enfant :

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

Mode de paiement

Le paiement doit être reçu avant le Congrès

- ☐ Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de : Congrès de l'ACIT 2013 a/s The Willow Group

Débitez ma carte ☐ American Express ☐ MasterCard ☐ VISA

Numéro de carte : Date d'expiration :

Nom du détenteur :

Signature :

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

Les demandes de remboursement ou d'annulation doivent être effectuées par écrit. Nous les traiterons de la manière suivante :

- au plus tard le 14 juin 2013 : remboursement complet;
- après le 14 juin 2013 et avant le 2 juillet 2013 : remboursement à 50 %;
- A compter du 2 juillet 2013, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Valhalla Inn

1, chemin Valhalla, Thunder Bay (Ontario) P7E 6J1, 1.800.964.1121

Tarif spécial pour le congrès : à partir de 149 \$ la nuit, occupation simple ou double, taxes en sus (offre valide jusqu'au 17 juillet 2013). Pour profiter de ce tarif spécial, visitez le www.valhallainn.com, cliquez sur l'onglet « Code de groupe » dans la page des réservations, puis saisissez le code 801622 et suivez les instructions qui apparaîtront ensuite. La page « Hébergement » de la section de la conférence annuelle sur le site Web de l'ACIT contient un lien direct vers le site de l'hôtel.

En séjournant à l'hôtel officiel du congrès, vous contribuez à la santé financière de l'Association canadienne de l'isolation thermique. Nous vous remercions de votre appui !

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Congrès ou pour vous y inscrire par courrier, par télécopieur ou en ligne...

Association canadienne de l'isolation thermique

1485, avenue Laperrière, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télé. : 613.729.620

Courriel : tiac@thewillowgroup.com | Web : www.tiac.ca



Lastly, I'd like to take a moment to acknowledge the passing of John Jackson, a friend and mentor to so many of us. He was instrumental in establishing the national standards for contract insulation and held senior executive positions, including president of our association. He will be greatly missed; our thoughts and condolences are with his family at this time.

On behalf of the board of directors of TIAC, I would like to wish all TIAC members the best for the coming year. ■

Provincial Association Events

BCICA

May 31, 2013

6th Annual BCICA Mesothelioma Fundraiser Golf Tournament
Northview Golf & Country Club, Surrey, BC

TIAA

March 15 – 17, 2013

Northern Chapter Ski Trip • Lobstick Lodge, Jasper

April 9, 2013

Northern Chapter Meeting

Sandman Hotel • Edmonton, Alberta

11:30 am – 1:30 pm Lunch provided

Thursday, April 11, 2013

Southern Chapter Meeting

Location to be confirmed • Calgary, Alberta

11:30 am – 1:30 pm Lunch provided

April 19, 2013

Southern Chapter Murder Mystery Themed BBQ

Fort Calgary (Officers Mess Hall) • Calgary, Alberta

Doors open 6:00 pm – Dinner 7:00 pm – Show 8:00 pm

Registration at <https://secureregs.com/tiaa/>

May 23, 2013

Board of Directors Meeting

Red Deer Lodge • Red Deer, Alberta

9:30 am – 3:30 pm

May 23, 2013

Annual General Meeting & Banquet

Red Deer Lodge • Red Deer, Alberta

4:00 pm – 8:00 pm

May 24, 2013

Annual Golf Tournament

River Bend Golf Course

Red Deer, Alberta

AIQ

May 31 – June 2

53rd Annual convention of AIQ

Château Mont Ste-Anne • Beauport, Québec

renvois à son Guide des meilleures pratiques dans la version 2015 du Code national de l'énergie pour les bâtiments et pour relayer toute l'information utile à ce sujet aux associations provinciales. Notre association a fait beaucoup en faveur de l'accréditation des employés de nos entrepreneurs en multipliant ses démarches auprès des associations soeurs, des collèges et des corps de métier. Par ailleurs, les inspecteurs accrédités en isolation disposent maintenant d'un premier cours de formation, dispensé en ligne par le BCIT. Il reste encore énormément à accomplir, mais un plan excellent est en place pour la réalisation de nos objectifs.

En terminant, je me permets de signaler le décès de John Jackson, l'ami et le mentor de beaucoup d'entre nous. Il a joué un rôle essentiel dans l'établissement du Guide des meilleures pratiques pour l'isolation des systèmes mécaniques et a été titulaire de postes de direction, dont celui de président de notre association. Il va beaucoup nous manquer. Nos pensées et nos condoléances accompagnent la famille.

Au nom du Conseil d'administration de l'ACIT, je souhaite à tous les membres de notre Association tout le succès espéré pour l'année qui vient. ■

TIAC Members – Take Advantage of Special Pricing for *Insulation Outlook* magazine

Insulation Outlook is the only international publication devoted exclusively to industrial and commercial insulation applications, products, and materials. Published monthly by the National Insulation Association (NIA), this valuable resource covers mechanical insulation topics including corrosion, maintenance, power and energy issues, and more.



**Sign up today
and save
up to \$33**

TIAC members pay only the NIA international member rate of \$88 for a one-year subscription or \$132 for two years.

To purchase your subscription online visit www.insulation.org/products and under "Item Name" select *Insulation Outlook*. Choose the terms of your Canada/International subscription and select "TIAC Member" in the price box.



Contact Kristin V. DiDomenico, NIA Vice President, at kdidomenico@insulation.org or 703-464-6422, ext. 115 with questions.

www.insulation.org



À la mémoire de John *Doddy* Jackson

par / Don Bell

Le 1er décembre 2012 a été une journée de grande tristesse.

En effet, c'est cette journée-là que John Jackson est décédé, sa famille à ses côtés, à l'hôpital régional du Cap-Breton dans la ville de Sydney. Il manquera à tous ses amis et collègues. Il était l'époux dévoué de Jean et faisait passer sa famille par-dessus tout le reste.

John est né à Glasgow, en Écosse, le 22 février 1940. Il est arrivé au Canada en 1964 et a travaillé dans le secteur de la construction navale. Il s'est joint à la marine marchande, a passé de nombreuses années à naviguer et a fini par devenir chef mécanicien pour la Garde côtière canadienne. Fort de cette expérience, John s'est intéressé peu à peu à l'énergie thermique et a commencé à travailler dans l'industrie lourde.

Il a travaillé au chantier naval de Saint John et à Guilford's Insulation. Il a mis sur pied trois compagnies qui ont bien marché et a pris sa retraite de la société Altair Contracting.

John a été un membre inestimable pour l'ACIT et a occupé diverses fonctions au sein de l'Association. Il a contribué à la mise au point de normes à l'époque où le métier en était à ses débuts et a été l'un des principaux architectes du programme d'apprentissage en calorifugeage du Nouveau-Brunswick. Il a eu un rôle à jouer dans l'établissement des Meilleures pratiques de l'isolation et a été titulaire de postes de direction, dont celui de président de l'Association canadienne de l'isolation thermique.

John était toujours prêt à aider quiconque avait besoin.

Il a été disk-jockey invité au poste CFMH 107,3. En plus, il jouait de la guitare, chantait et savait faire rire les gens. Il était tout aussi talentueux comme caricaturiste (j'ai la chance de posséder une caricature de sa main).

John jouait de la guitare et a chanté au sein de plusieurs groupes de Saint John — le plus connu étant The Port City Five. Il a toujours soutenu la culture celtique, aimait la lecture et les sciences. Il était aussi artiste et sa plus grande joie il la trouvait avec ses amis et sa famille.

Je me rappelle une de ces occasions mémorables ; ma fille avait invité John à souper chez elle. Il avait emporté sa guitare et avait chanté des comptines pour le plus grand plaisir de nos petits-enfants. Après que les enfants ont été couchés, il a continué à nous divertir avec une version adulte des mêmes chansons.

In memory of John "Doddy" Jackson

by / Don Bell

December 1, 2012 was a very sad day.

John Jackson passed away on this day with his family by his side at the Cape Breton Regional Hospital, Sydney, and all those who knew him as a friend and colleague will miss him. He was a devoted husband to Jean and his family was his first love.

John was born in Glasgow, Scotland on February 22, 1940. He came to Canada in 1964 and during his career was involved in the ship building business. He joined the merchant Navy and spent many years sailing, working his way up to chief engineer with the Canadian Coast Guard. From that experience, John's interest in thermal energy was born, and he began working in heavy industry.

He worked for Saint John Ship Building and Guilford's Insulation. He began three successful companies of his own, and retired from Altair Contracting.

John was a valuable member of TIAC and served in many capacities. He helped develop the standards for the emerging insulation trade as one of the principal architects of the NB Insulators Apprenticeship Program. He was instrumental in establishing the Best Practices for the contract insulation and held senior executive positions, including president, in the Thermal Insulation Association of Canada.

John was always willing to assist whenever asked.

He was a guest DJ on CFMH 107.3. His other talents included playing the guitar, singing, and making people laugh. He was also talented at drawing caricatures (I am lucky to have one).

John was as a guitar player and singer with several Saint John bands—the most successful was The Port City Five. He was a lifelong Celtic supporter, enjoyed reading and science, was an artist, and his greatest joy came from being with his friends and family.

One of many memorable occasions was at my daughter's home, when she invited John for dinner. He played his guitar and sang nursery rhymes, entertaining our young grandchildren to their delight. When the children retired, he continued to entertain us with adult versions of the same songs.

He had a magnetic personality and everyone gathered around to hear his latest jokes.

We will miss him, but he is still with us—for just the mention of his name still draws a smile. His legacy will not be replaced nor will his love and friendship.

Fareweel-Farewell, Dear Friend. ■

“John Jackson knew what the industry was all about and you always knew he had what it took to get the job done. One thing that I'll always remember him for was his unique presence—his black hard hat, black brief case, and jolly grey and black beard. He commanded quite a presence.”

Walter Keating, president, TIAC

My Father

by / James Jackson

I had the privilege of working with my father from 1996 until he retired in 2006. Not many children get to participate in what their parents do to earn a living, and it was an eye opener for me. Life lessons I passed off as a child and derided as a teenager were part of his everyday life at work. Be firm but fair, give someone a chance, quality first, and leave them laughing. He taught my brother and I a small lesson when we were in our teens. We often fought as brothers will, and on this particular day, in the middle of our arguments, we asked for our allowance—\$5 each. My father took out a \$10 dollar bill, tore it in half and gave us each a half. He said, “Now you'll have to stop fighting to cash that.” It worked.

He was passionate about everything that gained his interest. He was what I would consider a Renaissance man. Music, art, literature, science, sport, and entertaining were all part of his character, and he shared willingly.

It's comforting to hear when people mention my father. They smile and have a good story to tell. I'm fortunate to have met many of the people my father dealt with, and through him, have made many good friends. I hope to keep hearing the stories, because through them, he still lives.

We miss you, Daddy. “Up your kilt!”

Il avait un charisme formidable et tous voulaient entendre ses dernières blagues.

Il nous manquera, même s'il est encore avec nous — la seule mention de son nom suscite les sourires. Il nous laisse un héritage irremplaçable ; son amour et son amitié sont irremplaçables. Adieu, cher ami.

« John Jackson connaissait le secteur de fond en comble et on savait qu'on pouvait toujours compter sur lui. Je me rappellerai toujours cette personnalité plus grande que nature — son chapeau noir, sa serviette noire, sa belle barbe poivre et sel. Oui, un homme plus grand que nature. »

Walter Keating, président de l'ACIT

Mon père

par / James Jackson

J'ai eu le privilège de travailler avec mon père entre 1996 et 2006, année de son départ à la retraite. Peu d'enfants ont la chance de faire la même chose que leurs parents pour gagner leur vie, et cette expérience a été une véritable révélation pour moi. Ces leçons de vie qui nous indiffèrent enfants et dont nous nous moquons adolescents faisaient partie de son quotidien au travail. Sois ferme, mais juste. Donne sa chance au coureur. Ce qui compte, c'est la qualité.

Aie toujours le mot pour rire. Mon père nous a enseigné une fameuse leçon à mon frère et à moi quand nous étions adolescents. Nous nous disputons souvent entre frères. Cette journée-là, en pleine querelle, nous demandons notre argent de poche, cinq dollars chacun. Mon père prend un billet de dix dollars, le déchire en deux et nous en remet chacun une moitié.

« Maintenant, arrêtez de vous disputer sinon vous ne réussirez jamais à avoir votre argent », nous conseille notre père. Le stratagème a marché.

Il était passionné par tout ce qu'il faisait et il s'intéressait à tout. C'était un véritable humaniste : la musique, les arts, la littérature, les sciences, le sport et le divertissement faisaient partie de sa vie et il partageait toujours généreusement ses passions avec autrui.

Il est très réconfortant d'entendre les gens parler de mon père. Ils sourient et ont toujours une bonne histoire à raconter. J'ai beaucoup de chance d'avoir rencontré beaucoup des personnes avec lesquelles mon père faisait affaire et, grâce à lui, je me suis fait de nombreux bons amis.

J'espère continuer d'entendre ces bonnes histoires car, par elles, mon père vit toujours.

Tu nous manques, Daddy. Santé !

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.

TIAC 2013 – 2014 Membership Directory

The TIAC Secretariat has been working on an updated printed 2013-2014 Membership Directory. Be sure to check your listing in the membership directory on the Thermal Insulation Association of Canada's website and advise of any changes by June 14, 2013. Updates can be sent directly to the Secretariat using the online form at www.tiac.ca.

Interested in advertising? Contact the Secretariat at tiac@thewillowgroup.com to confirm advertising space.

Full page, full colour = \$200
Half page, full colour = \$125
1/4 page, full colour = \$100
Highlight and logo, full colour = \$50

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 des normes d'isolation nationales de l'ACIT par le biais de l'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.

Répertoire 2013-2014 des membres de l'ACIT

Le Secrétariat de l'ACIT travaille présentement à la version imprimée du répertoire 2013-2014 des membres de l'Association. Veuillez vérifier l'information qui vous concerne dans le répertoire des membres qui se trouve dans le site Web de l'Association canadienne de l'isolation thermique, et nous informer de tout changement le 14 juin 2013 au plus tard. Vous pouvez faire parvenir les renseignements mis à jour directement au Secrétariat au moyen du formulaire en ligne à l'adresse www.tiac.ca.

Vous voulez annoncer ? Veuillez communiquer avec le Secrétariat à l'adresse tiac@thewillowgroup.com pour confirmer les dimensions de l'espace publicitaire.

Pleine page polychrome : 200 \$
Demi-page polychrome : 125 \$
Quart de page polychrome : 100 \$
Rehaut et logo polychromes : 50 \$



2012 – 2013

President – Walter Keating
1st Vice-President – John Trainor
2nd Vice-President – Vacant
Treasurer – Chris Ishkanian
Past President – Gerald Hodder
Secretary – David Reburn
Chairman Manufacturers – Michel Robert
Alternate Manufacturers – Scott Bussiere
Chairman Distributors – Murray Wedhorn
Alternate Distributors – Bob Fellows
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 – Michael MacDonald

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
Don Bell

Committees

TIAC Times – John Trainor
Technical – Denis Beaudin
Conference Chairman – David Reburn
INT Chairman – Bob Fellows
Conference 2013 Chair – Walter Keating

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

2012 – 2013

Président – Walter Keating
Président sortant – Gerald Hodder
Premier vice-président – John Trainor
Deuxième vice-président – Vacant
Trésorier – Chris Ishkanian
Secrétaire – Dave Reburn
Directeur de mandat spécial – Jim Flower
Président de Fabricants – Michel Robert
Remplaçant de Fabricants – Scott Bussiere
Président de Distributeurs – Murray Wedhorn
Remplaçant de Distributeurs – Bob Fellows
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 – Micheal MacDonald

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
Don Bell

Comités

TIAC Times – John Trainor
Technique – Denis Beaudin
Président des Congrès – David Reburn
Président de l'INT – Bob Fellows
Président du Congrès 2013 – Walter Keating

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

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

by / Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

The Bucket List

We started with a fairly empty bucket. Early on, the bucket had one item on the list: Raise the Awareness of Mechanical Insulation. It quickly became evident that our industry held one of the best kept secrets in the world, which really wasn't a secret. What's so secretive about reducing energy costs and GHG emissions, addressing condensation and mould growth, and protecting people from being seriously hurt? It was more as if no one else knew about it, or if they did, well, who cared? That's it: mechanical insulation, who cares?

From this point there was nowhere else to go but up, and so the bucket list grew to include code development work, involvement with influential trade associations, and networking in areas in which we never imagined we would have any success. One of the early items on the enhanced bucket list has, up until recently, eluded us: secure federal tax incentives to encourage retrofit work.

We believed that if an owner installed a high-efficiency boiler it would necessitate increased insulation thicknesses on the piping leading into and out of this new boiler. Money is always tight. If a 40-year-old boiler is working, what's the point of spending money to change something like that? Certainly if the federal Department of Finance allowed for grants or tax incentives or somehow participated in encouraging energy efficiency retrofit work, our industry would ultimately benefit.

As a stand-alone organization, we recognized TIAC wouldn't

par / Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie

La liste du cœur

Nous avons commencé avec une liste plutôt mince. Au départ, un seul élément y figurait : faire mieux connaître le domaine de l'isolation des systèmes mécaniques. Rapidement, il est devenu évident que notre secteur recelait l'un des secrets les mieux gardés au monde... Mais, tout bien réfléchi, ce n'est pas vraiment un secret ! En effet, qu'y a-t-il de secret dans le fait de vouloir réduire les coûts de l'énergie et les émissions de GES, de régler le problème de la condensation et de la moisissure, et de protéger les gens contre des accidents graves ? Comme si personne n'était au courant. Ou, si on est au courant, on s'en fiche... Exactement ! L'isolation des systèmes mécaniques, tout le monde s'en fiche !

Nous ne pouvions donc pas partir de plus bas. Mais notre liste s'est allongée peu à peu : démarches liées aux codes du bâtiment, participation d'associations professionnelles influentes et réseautage dans des secteurs où nous n'aurions jamais cru pouvoir obtenir quelque succès que ce soit. Un des premiers éléments de la liste évoluée nous avait échappé jusqu'à maintenant : une incitation fiscale du fédéral pour encourager les travaux de remise à neuf.

Selon nous, si un propriétaire installe une chaudière à efficacité élevée, il lui faut aussi faire installer de l'isolation en épaisseurs supérieures sur les conduits qui entrent dans la nouvelle chaudière et qui en sortent. Mais, voilà, on cherche toujours à économiser le plus possible ; et si une chaudière de 40 ans fonctionne encore, pourquoi dépenser pour la faire remplacer ? Nous avons alors examiné une autre possibilité : si le ministère fédéral des Finances offrait des subventions ou des incitatifs fiscaux, ou s'il encourageait d'une façon ou d'une autre les travaux de remise à neuf pour améliorer l'efficacité énergétique, notre secteur en profiterait certainement en bout de ligne.

L'ACIT est une association indépendante et nous savions qu'elle n'avait pas l'influence nécessaire pour exiger ou obtenir quoi que ce soit du fédéral. Mais, en fait, nous ne savions même pas quoi demander exactement et, même si nous avions su quoi demander, nous ne savions pas comment présenter notre demande. Nous ne connaissions personne à Ottawa, ce qui explique d'ailleurs quelques faux départs. Et le moyen d'impliquer le fédéral restait assez mystérieux. Cela dit, nous restions constamment à l'affût.

Et voilà que, l'automne dernier, je rencontre un monsieur du nom de Tom Routley. En fait, c'est Tom qui avait communiqué avec moi, car mon nom avait été cité dans une de ses recherches et, me dit-il, il avait peut-être une proposition intéressante à me faire. Il s'avère que Tom, « financier » à la retraite, cherchait à s'occuper. Il avait travaillé pour la Banque de Montréal de nombreuses années à Chicago dans le domaine des fusions et des acquisitions. Il avait aussi été vérificateur spécialiste de la

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

Corrosion Under Insulation (CUI)



NDTSeals.com ■ 800.261.6261



THERMAL INSULATION SYSTEMS FOR PIPES, DUCTS, AND VESSELS.

Asbestos Removal
Polyurethane Foam
Firestopping

ROBERT GRAY
 BUS: 204-222-0920
 FAX: 204-224-5666
 TF: 1-800-250-9080

300 Transport Rd.
 Box 29 Grp 582 RR5
 Winnipeg, MB R2C 2Z2
 info@thermoapplicators.com

Commercial & Industrial Applications
"We do it with Class... & Glass"



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
- Consistent 3 inch width, roll-by-roll quality
- One pass bonding cuts rework
- Environmental friendly liner
- 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.

Phone: 800.321.1534

Email: hvacinfo@averydennison.com

www.tapes.averydennison.com



Proud Member Of:



have the clout to go to the feds and ask for things. We really didn't know what to ask for, and if we had known that, we didn't know how to construct the request. We didn't know anyone in Ottawa, and as a result we had a couple of false starts. However, encouraging federal participation remained an intriguing area, and one we continued to keep an eye on.

Last fall I happened to meet up with a gentleman by the name of Tom Routley. Tom contacted me because my name came up in his search and he had what might be an interesting proposal to share. Tom, as it turned out, is a retired "finance guy" and was looking for something to do. His background is with the Bank of Montreal where he spent several years in mergers and acquisitions in Chicago, and he also served for a number of years as a corporate federal tax auditor.

Tom had an idea to put together a group of like-minded associations, organized to lobby the feds to secure favourable tax treatment for energy efficient retrofit work. Tom was in contact with other interested associations and so the nucleus of a working group slowly took shape.

Over the ensuing months, the membership of this group increased to the point where it made sense to put a name to it and begin contacting people in Canada's Department of Finance. The group is called the Building Energy Efficiency Coalition (BEEC) <http://cfaa-fcapi.org/BEECProposal.php>. The website is still a work in progress. To date the membership consists of:

- Real Property Association of Canada (REALpac)
- Thermal Insulation Association of Canada
- Canadian Institute of Plumbing and Heating
- Association of Energy Engineers – Southern Ontario Chapter
- Canadian Federation of Apartment Associations
- Energy Services Association of Canada
- Mechanical Contractors Association of Canada
- Heating, Refrigeration and Air Conditioning Institute of Canada
- Leapfrog Sustainability Inc.
- Canadian Construction Association

There are other interested associations waiting to see what evolves. TIAC is a charter member of BEEC and we are now playing in a bigger sandbox than ever before. Certain members of BEEC know specifically what area of the Income Tax Act we need to tackle. Other members have personal relationships with people within the Canada Revenue Agency (CRA). We have been told by these contacts how to form the "ask," the language to use, and who to approach in government. This is underway as I write.

Essentially, there is a part of the Income Tax Act that allows accelerated write-offs for equipment related to saving energy.

fiscalité des entreprises au niveau fédéral.

Tom avait eu l'idée de réunir un groupe d'associations partageant les mêmes objectifs afin de faire des démarches auprès du gouvernement fédéral et d'obtenir des mesures fiscales favorables pour les travaux de remise à neuf visant l'efficacité énergétique. Tom était en rapport avec d'autres associations intéressées. Et c'est ainsi qu'un groupe de travail s'est peu à peu constitué.

Au cours des mois qui ont suivi, le nombre des membres du groupe a augmenté au point où il a fallu lui donner un nom. Et le moment était aussi venu de commencer à faire des contacts au ministère des Finances du Canada. Le groupe s'appelle Building Energy Efficiency Coalition (BEEC) [Coalition pour l'efficacité énergétique des bâtiments] <http://cfaa-fcapi.org/BEECProposal.php>. Son site Web est en construction. Au nombre des membres que compte la Coalition jusqu'à maintenant, citons :

- Association des biens immobiliers du Canada (REALpac)
- Association canadienne de l'isolation thermique
- Institut canadien de plomberie et de chauffage
- Association of Energy Engineers – Southern Ontario Chapter
- Fédération canadienne des associations de propriétaires immobiliers
- Energy Services Association of Canada
- Association des entrepreneurs en mécanique du Canada
- Institut canadien du chauffage, de la climatisation et de la réfrigération
- Leapfrog Sustainability
- Association canadienne de la construction

D'autres associations s'intéressent à ce que nous faisons et attendent de voir comment la situation va évoluer. L'ACIT est un membre fondateur de la Coalition et se trouve maintenant sur un terrain d'intervention plus vaste que jamais. Des membres de la Coalition savent exactement quelle disposition du Règlement relatif à la Loi de l'impôt sur le revenu il nous faut viser. D'autres membres ont des rapports personnels avec des fonctionnaires de l'Agence du revenu du Canada (ARC). Et ces fonctionnaires nous ont indiqué la façon de formuler notre demande, le libellé à employer et les personnes à rejoindre au gouvernement. Tous ces travaux sont présentement en cours.

Le Règlement relatif à la Loi de l'impôt sur le revenu contient une disposition qui prévoit des amortissements accélérés pour les investissements dans de l'équipement lié à l'économie d'énergie. La Coalition a pour objectif de faire ajouter quelques éléments à la liste des investissements admissibles, dont, pour l'ACIT, l'isolation des systèmes mécaniques.

Je connais l'existence de personnes à l'ARC et au ministère des Ressources naturelles du Canada (RNCan) qui conseillent

Expect More

More cost savings, more billable square footage



More building space,
more design flexibility



More time savings, lower installation costs



More solutions for code
compliant protection of
both air and grease ducts



FyreWrap® Duct Insulation delivers more to every member of your project team.

FyreWrap® Elite™ 1.5 Duct Insulation is ideal for the insulation of duct systems in hotels, schools, restaurants, high rise condos, medical facilities, research labs, and sports arenas and stadiums. This flexible, light-

- Offers both fire and insulation performance.
- Complies with NFPA 96, and the National Building Code of Canada.
- Listed per CAN/ULC-S144.

FYREWAP FOR AIR DISTRIBUTION SYSTEMS



weight duct wrap provides a single fire protection solution for both air distribution and grease duct systems. FyreWrap Elite 1.5 Duct Insulation offers:

- Space-saving shaft alternative for air distribution and grease duct systems.
- 1 and 2 hour fire-rated duct protection; zero clearance to combustibles.
- Solutions for building design and complex job configurations.
- Thin, lightweight flexible blanket for faster, easier installation.

A FyreWrap product specification in several formats is available at www.arcat.com; search using keywords

Unifrax, FyreWrap or www.unifrax.com.

For more information on FyreWrap Elite 1.5 or other products, certifications, code compliance, installation instructions or drawings, contact Unifrax at 1-800-635-4464.



www.unifrax.com

BEEC intends to add a few more categories to the qualifying list of equipment, which for TIAC's purposes is to include mechanical insulation.

I am now aware of personnel within CRA and Natural Resources Canada (NRCan) who are giving guidance so that BEEC's eventual presentation to the powers that be is understood and well-received. Apparently, if we do eventually meet with a minister or deputy-minister, we will be allowed 15 minutes to state our case.

TIAC was asked if we would be comfortable participating in a presentation to the feds, and I said we would. Who these government personnel might be is unknown at this time. BEEC is just starting to get geared up, but the momentum is there and early results are positive.

The week of January 14, TIAC sent letters to Jim Flaherty, Minister of Finance, and Joe Oliver, Minister of Natural Resources. The other BEEC members did likewise. There is a theme to these letters. Collectively, BEEC represents almost every segment of the construction industry. The emphasis is on job creation and an increase in tax revenue to Ottawa.

This is one more area on the bucket list to get excited about. More details will be emerging as 2013 moves along, but finally a new world has opened up for TIAC. ■

la Coalition de telle sorte que toute proposition éventuelle de celle-ci aux instances voulues soit bien comprise et bien reçue. Il semble que nous pourrions éventuellement rencontrer un ministre ou un sous-ministre, auquel cas nous disposerions de quinze minutes pour exposer notre point de vue.

L'ACIT s'est fait poser la question de savoir si elle serait disposée à participer à une réunion avec les représentants du fédéral, et j'ai répondu que nous le serions. Qui sont ces fonctionnaires ? Je ne le sais pas pour l'instant. La Coalition vient juste de commencer ses travaux, mais la dynamique est bel et bien enclenchée et les premiers résultats sont encourageants.

Le 14 janvier dernier, l'ACIT a fait parvenir une lettre à Jim Flaherty, ministre des Finances, et à Joe Oliver, ministre des Ressources naturelles du Canada. Les autres membres de la Coalition ont fait de même. Un fil conducteur relie ce mouvement de correspondance. En effet, collectivement, la Coalition représente presque tous les secteurs de la construction. Et dans cette correspondance, il est question surtout de création d'emplois et d'une augmentation des recettes fiscales pour Ottawa.

Un autre élément de notre liste du coeur nous emballa. Nous y reviendrons un peu plus tard au cours de 2013. Chose certaine, c'est un monde nouveau qui, enfin, s'ouvre à l'ACIT. ■

MANSON INSULATION

KEEPING IT SIMPLE.

Head Office

4805 Lapinière Blvd., Suite 3000
Brossard, QC, Canada
J4Z 0G2

800.626.7661

www.imanson.com

PIPE INSULATION, DUCT WRAP, DUCT LINER, AND BOARD PRODUCTS



Thermo-12® Gold with

XOX™

Corrosion Inhibitor

inhibits corrosion on carbon & stainless steel



IIG Thermo-12® Gold High Temperature Pipe and Block Insulation is an excellent choice when your design criteria call for insulation that is both durable and inhibits corrosion on high temperature steel.

XOX corrosion inhibitor is a unique process and formulation that slows the corrosion rate on steel surfaces for the life of your insulated system. XOX corrosion inhibitor is incorporated into IIG Thermo-12® Gold High Temperature Pipe and Block.



Industrial Insulation Group, LLC
A Johns Manville Company



Personnel • Process • Planet

To learn more, review "Technical Bulletin 012" at
WWW.IIG-LLC.COM

Construction Outlook

Perspectives de la
construction pour

2013

By / par Susan Bryant and Jessica Kirby

After an encouraging year in 2012, the forecast for the construction industry in 2013 continues to look up, say experts. The numbers don't lie: we're on an upward trend, with resource-based projects continuing to hold strong.

"We're very bullish about the future for construction in British Columbia in 2013 right through to 2015, and most likely beyond," says Keith Sashaw, president of the Vancouver Regional Construction Association. "A very positive indicator is the number of office towers in the downtown core—there are four underway. This hasn't happened since the 1980s."

The past year in BC saw work levels nearing the heights they were pre-recession, says Sashaw, and the stats tracked by the BC Construction Association concur. "We track the major projects inventory list in BC and that list is sitting around \$240 billion," says Manley McLachlan, the association's president. "It's an indication of the confidence that investors have in BC."

That trend seems to be echoed across the country. "An international report that was released in March 2011 called Global Construction 2020 projects that Canada will have the fifth largest construction market in the world, next to only China, the US, India, and Japan," says Michael Atkinson,

Après une année 2012 encourageante, les prévisions pour le secteur de la construction en 2013 sont toujours excellentes, selon les experts. Les chiffres ne mentent pas : la tendance est à la hausse et les projets de mise en valeur des ressources demeurent en force.

« Nous sommes très optimistes pour l'avenir de la construction en Colombie-Britannique pour la période de 2013 à 2015, et probablement même au-delà, affirme Keith Sashaw, président de l'Association de la construction de la région de Vancouver. Ce qui est très positif comme indicateur, c'est le nombre de tours de bureaux au centre-ville — il y en a quatre en construction présentement. On n'a pas vu cela depuis les années 1980. »

L'an dernier en Colombie-Britannique, les niveaux de l'emploi se sont approchés des sommets atteints avant la récession, selon M. Sashaw, et les statistiques compilées par l'Association de la construction de la Colombie-Britannique le confirment. « Nous faisons le suivi de la liste d'inventaire des grands projets en Colombie-Britannique, et il y en a pour environ 240 milliards de dollars, précise Manley McLachlan, président de l'association. Nous avons là la preuve de la confiance des investisseurs en Colombie-Britannique. »

president of the Canadian Construction Association. “Though some people think we’re going to surpass Japan and go in to the top four. We’re far beyond pre-recession levels.”

Resource-based projects are holding strong across the country, says Atkinson, though there are a few hiccups. “Manitoba’s been doing well in power generation projects, and Northern BC is really coming back,” he notes. “But there are some ups and downs—there are some projects being delayed, particularly in potash in Saskatchewan. But that’s more to do with the world supply and trying to create a more stable demand.

“But all predictions are that resource development in Canada is going to take off over the next two to three decades. Natural Resources Canada says that over the next 10 years, there’s going to be some 600 individual resource development projects underway or planned, worth over \$650 billion dollars.”

In Ontario, the residential and commercial markets are looking optimistically at 2013, while contractors in the industrial sector are anticipating less new work than they did in 2011.

A survey by the Ontario Construction Secretariat (OCS) into the health of Ontario’s ICI sector indicated the highest level of optimism on northern Ontario, with 80 percent of contractors rating the current economic situation as “good,” while the lowest appraisals came from southwestern Ontario.

Contractors in the Greater Toronto Area and central Ontario indicated the most dramatic difference in their work expectations between this year and 2011, while eastern Ontario remained the second most positive in terms of work expectations.

The Construction Sector Council report Looking Forward 2010-2017 Key Highlights says the commercial construction market is expected to see the most pronounced employment gains in 2013 and beyond.

Despite the disparity between regions, the survey also indicated that contractors across the province are most likely to have a positive appraisal of the economic situation, despite rumblings in the forecast.

OCS estimates nearly \$500 billion in industrial and engineering work set to begin in northern Ontario for 2012-13, and in the residential sector, condominium construction in most major Ontario cities holds strong thanks to favourable interest rates.

Overall, the biggest factors weighing against Ontario contractors are the global market and a restricted labour market. 2013 is expected to bring a tighter labour market, with only 18 percent of contractors expecting increased availability of skilled workers, as opposed to 26 percent expecting labour availability to decline.

Cette tendance se constate, semble-t-il, à la grandeur du pays. « Un rapport international, intitulé Global Construction 2020 et publié en mars 2011, prévoit que le Canada figurera au cinquième rang du secteur mondial de la construction après la Chine, les É.-U., l’Inde et le Japon, affirme Michael Atkinson, président de l’Association canadienne de la construction. Certains croient même que nous allons mieux faire que le Japon et passer au quatrième rang. Nous sommes bien au-delà des niveaux d’avant la récession. »

Les projets de mise en valeur des ressources se portent bien partout au pays, selon M. Atkinson, bien qu’on note quelques incidents de parcours. « Le Manitoba fait bonne figure au chapitre des projets de production d’électricité ; les choses s’améliorent grandement dans le nord de la Colombie-Britannique, fait-il remarquer. Mais il y a des hauts et des bas — certains projets accusent des retards, plus particulièrement dans la potasse en Saskatchewan. Mais cela a davantage à voir avec l’offre mondiale et la stabilisation de la demande. »

« Selon toutes les prévisions, la mise en valeur des ressources au Canada va connaître une forte augmentation au cours des vingt à trente prochaines années. D’après le ministère des Ressources naturelles du Canada, au cours des dix prochaines années, il y aura quelque 600 projets de mise en valeur des ressources — soit déjà en cours, soit prévus —, qui représentent une valeur de plus de 650 milliards de dollars. »

En Ontario, les marchés de la construction résidentielle et commerciale s’annoncent favorables pour 2013, tandis que les entrepreneurs dans le secteur industriel prévoient moins de mises en chantier qu’en 2011.

Un sondage du Secrétariat ontarien à la construction sur la santé du secteur ICI en Ontario indique que c’est dans le nord de l’Ontario que le niveau d’optimisme est le plus élevé ; en effet, 80 pour cent des entrepreneurs estiment que la situation économique actuelle est « bonne ». Et c’est dans le sud-ouest de l’Ontario que l’on est le plus pessimiste.

C’est chez les entrepreneurs de la région métropolitaine de Toronto et du centre de l’Ontario que l’on remarque les écarts les plus importants au niveau des attentes en matière d’emploi entre cette année et 2011 ; les entrepreneurs de l’est de l’Ontario occupent le deuxième rang des optimistes pour les attentes en matière d’emploi.

Selon le rapport 2010-2017 Construire l’avenir et Points saillants du Conseil sectoriel de la construction, c’est le marché de la construction commerciale qui connaîtrait la plus forte augmentation de l’emploi en 2013 et au cours des années qui suivront.

Malgré la disparité entre les régions, le sondage indique aussi que les entrepreneurs de la province sont très susceptibles de

“The construction industry is projected to see a shortfall of up to 320,000 workers in the next five to 10 years nationally.”

Concern about labour availability ranges within regions, with northern Ontario expecting the largest shortage and a greater surplus expected in the southwest.

Almost one third of unionized contractors reported a decline in the availability of skilled workers, compared to 25 percent of non-union contractors reporting on labour declines. The correlation may result from a high percentage of union workers taking on jobs in the southwest in industrial capacities.

In the Maritimes, labour seems to be the overarching theme affecting the industry's continued success. Building Futures says the non-residential construction industry in Nova Scotia alone contributes over \$2.8 billion annually to the provincial economy, employing more than 31,000 people just in the Halifax Regional Municipality.

Record low unemployment is expected in Nova Scotia by 2020, because 6,200 workers in construction are expected to retire and 3,800 are estimated to enter the industry. Combined with the ship building contract, which improved the consensus outlook for 2013-2014, the need for workers has increased substantially, in kind with the national forecast.

In fact, the construction industry is projected to see a shortfall of up to 320,000 workers in the next five to 10 years nationally, in part due to retirement of skilled workers, but also due to a booming industry that has more work than workers.

The BC Construction Association's McLachlan says it's a real concern for the industry as a whole, but that it's something that everyone needs to solve together.

“What's evident to me is that there's no magic bullet,” says McLachlan, “but to successfully conquer the skills shortage issue, individual companies need to take on accountability and ownership of the problem. Government investment in trades training, and changes to the immigration process are part of the answer, but the issue needs to be conquered by individual companies.”

voir la situation économique sous un bon oeil, et ce malgré certaines prévisions pessimistes.

Le Secrétariat ontarien à la construction estime à 500 milliards de dollars la valeur des travaux industriels et d'ingénierie censés commencer en 2012-2013 dans le nord de l'Ontario. Dans le secteur résidentiel, la construction de logements en copropriété dans la plupart des grandes villes en Ontario demeure en force grâce à des taux d'intérêt favorables.

En général, les facteurs les plus importants qui jouent contre les entrepreneurs de l'Ontario sont le marché mondial et un marché de l'emploi captif. En 2013, le marché du travail devrait se resserrer ; seulement 18 pour cent des entrepreneurs s'attendent à une plus grande disponibilité d'ouvriers spécialisés, et 26 pour cent s'attendent à une baisse de la disponibilité de la main-d'oeuvre.

Les préoccupations concernant la disponibilité de la main-d'oeuvre varient selon les régions : dans le nord de l'Ontario, on s'attend à la plus grande pénurie de main-d'oeuvre, dans le sud-ouest, à la plus forte offre de main-d'oeuvre.

Près du tiers des entrepreneurs syndiqués indique un fléchissement dans la disponibilité des ouvriers spécialisés, comparativement aux 25 pour cent des entrepreneurs non syndiqués qui signalent une baisse au même chapitre. On peut expliquer cet état de fait par le fort pourcentage des ouvriers syndiqués qui travaillent sur des chantiers industriels dans le sud-ouest de la province.

Dans les Maritimes, la main-d'oeuvre demeure la grande question de l'heure avec son incidence sur le succès de l'industrie à long terme. Selon le programme Building Futures, le secteur de la construction non résidentielle de la Nouvelle-Écosse contribue à lui seul pour plus de 2,8 milliards de dollars par année à l'économie provinciale et emploie plus de 31 000 personnes dans la seule région métropolitaine de Halifax.

Le taux de chômage aura atteint un creux record en Nouvelle-Écosse d'ici 2020 ; en effet, 6 200 travailleurs de la construction prendront leur retraite et seulement 3 800

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

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



K-FLEX SEAM-SEAL

New Closure System *With Overlap Seal*

Nouveau système de fermeture **avec joint de chevauchement**

Pressure sensitive
adhesive (PSA)

Adhésif autocollant
(PSA)

Flexible, closed-cell
elastomeric insulation

Isolant élastomérique
souple à
alvéoles fermées

Overlap PSA
closure system

Système de fermeture
par chevauchement à
adhésif autocollant

- Overlap seal provides improved seam security
- Withstands freeze / thaw cycles
- Available in 1/2", 3/4", 1", 1-1/2" and 2" wall (25/50-rated)*
- Excellent for retrofit /refurbishing applications
- Available in black or white (6' length)
- Le joint de chevauchement améliore la sûreté de la couture
- Résiste aux cycles de gel-dégel
- Disponible en épaisseurs de 13, 19, 25,4, 38 et 51 mm (1/2, 3/4, 1, 1,5 et 2 po) (classée 25/50)*
- Parfaite pour les installations en rattrapage / reconditionnements
- Disponible en noir ou blanc et en longueur de 183 cm (6 pi)

*3/8" thick product construction does not include overlap tape. Hot melt adhesive on both seams is used for sealing purposes.

* L'épaisseur de 10 mm (3/8 po) ne comprend pas l'adhésif recouvrant. L'adhésif thermofusible sur les deux joints est utilisé afin d'assurer l'étanchéité.



K-FLEX USA
INNOVATION IN INSULATION

www.kflexusa.com • marketing@kflexusa.com • 800-765-6475

PLUMBING

HVAC/R

COMMERCIAL/INDUSTRIAL

MARINE

OIL&GAS



ACOUSTIC
KFAD-0168-0113

For now, Western Canada continues to be part of a rosy picture for a national industry that's looking strong in the years to come. "For 2012, Stats Canada predicts that total investment in construction is going to be about \$282 billion dollars for 2012," says Atkinson. "That means in 2013 we're going to hit \$300 billion—that's exactly double the industry's output for 2004. In less than nine years, the industry has doubled its total volume. Even if you factor in inflation, that's still something to write home about. Everything seems to be saying that Canada's the country to be in, and the construction industry is the industry to be in." ■

travailleurs devraient entrer sur le marché. Avec l'effet du contrat de construction navale, qui est venu améliorer les projections pour 2013-2014, la demande de main-d'oeuvre a considérablement augmenté, comme c'est le cas à l'échelle nationale d'ailleurs.

En fait, le secteur de la construction pourrait, selon les prévisions, connaître une pénurie de 320 000 travailleurs au cours des cinq à dix prochaines années à l'échelle nationale, pénurie attribuable en partie au départ à la retraite de travailleurs spécialisés, et aussi à l'essor du secteur, où il y a plus de travail que de travailleurs.

L'Association de la construction de la Colombie-Britannique, par la voix de son représentant M. McLachlan, affirme qu'il s'agit là de la véritable préoccupation pour l'ensemble du secteur, et que c'est une situation que l'ensemble du secteur doit régler dans un effort commun.

« Ce qui m'apparaît évident, c'est qu'il n'y a pas de solution miracle, de dire M. McLachlan, mais pour réussir à régler le problème de la pénurie de main-d'oeuvre chez les ouvriers spécialisés, il faut que chaque compagnie accepte de se responsabiliser et de s'approprier le problème. Les investissements du gouvernement dans la formation aux métiers spécialisés et les changements au processus d'immigration font partie de la solution, mais les compagnies doivent intervenir individuellement. »

Pour le moment, l'Ouest du Canada continue de bien figurer dans ce portrait national optimiste pour les années à venir. « Pour 2012, Statistique Canada prévoit que le total de l'investissement en construction sera d'environ 282 milliards de dollars, précise M. Atkinson. Ce qui signifie qu'en 2013, nous allons atteindre les 300 milliards de dollars — soit exactement le double des résultats du secteur pour 2004. En moins de neuf ans, le secteur a doublé son volume d'affaires total. Même compte tenu de l'inflation, il y a de quoi se réjouir. Tout semble indiquer que le Canada est le pays de l'avenir et la construction, le secteur de l'avenir. » ■

BROCKWHITE YOUR SOURCE. CONSTRUCTION MATERIALS YOUR RESOURCE.



ROXUL
The Better Insulation

JM

ITW

FOAMGLAS

MANSON
INSULATION

Brock White has purchased the assets of Steels. Together we supply Western Canada with a wide range of insulation products from the best brands in the business, including Roxul, Manson Insulation, ITW and more. Brock White and Steels are better together to serve you!

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

**BETTER TOGETHER
TO SERVE YOU!**

STEELS
CONSTRUCTION MATERIALS

BC: Prince George, Kamloops, Kelowna, Burnaby, Surrey, Victoria, Langley
ALBERTA: Edmonton, Calgary, Lloydminster • **SK:** Saskatoon, Regina
MANITOBA: Winnipeg • **ONTARIO:** Thunder Bay

HELPING BUILD YOUR SUCCESS

www.BrockWhite.ca
www.Steels.com



THE DIFFERENCE BETWEEN
**STRONG AND
BUILT TO LAST.**



New Earthwool™ 1000° Pipe Insulation with ASJ+ and the new SSL+ Advanced Closure System is jobsite tough.

Earthwool 1000° Pipe Insulation is tougher before, during and after installation. The ASJ+ jacket is more resistant to dimpling, wrinkling, UV rays, punctures and moisture damage. So jobsite handling and abuse won't get in the way of an exceptional final appearance. The new SSL+ Advanced Closure System also means that once it's sealed, it's sealed for good.

EARTHWOOL™

KNAUF INSULATION
it's time to save energy

**New Earthwool 1000° Pipe Insulation – worlds apart from standard insulation.
Get your FREE Earthwool sample at www.earthwool.us.**



LA BCICA LANCE SON PROGRAMME D'ASSURANCE DE LA QUALITÉ

La BC Insulation Contractors Association (BCICA) a officiellement lancé son programme d'assurance de la qualité dans l'optique de veiller à ce que l'isolation soit prescrite dans les devis en épaisseurs appropriées et installée selon les procédures reconnues, et de confirmer que les matériaux employés ont été testés et homologués.

Le guide des normes d'installation de la BCICA propose, depuis plus de cinquante ans, des pratiques exemplaires et des lignes directrices à ses membres, aux rédacteurs de devis et aux clients. L'Association va maintenant un peu plus loin avec son programme d'assurance de la qualité.

La BC Insulation Contractors Association se préoccupe en effet de la tendance inquiétante constatée dans le secteur de la construction et qui consiste à réduire les épaisseurs d'isolant ou à éliminer complètement l'isolation des systèmes mécaniques comme mesure de réduction des coûts.

Parmi les autres défis que le secteur est appelé à relever, citons la question de savoir s'il faudrait rendre obligatoires l'emploi de matériaux isolants homologués et l'inspection des installations une fois les travaux terminés.

C'est dans ce contexte que le programme d'assurance de la qualité a été mis au point et est appliqué. La BCICA a conçu ce programme dans l'optique de veiller à ce que l'isolation soit prescrite dans les devis en épaisseurs appropriées et installée selon les procédures reconnues, et de confirmer que les matériaux employés ont été testés et homologués. Les travaux terminés, un inspecteur agréé en isolation (IAI), indépendant, formé et compétent en la matière, vient en examiner la qualité.

Importance économique

Le programme d'assurance de la qualité est un moyen d'obtenir des résultats directs considérables tant sur le plan de la conservation de l'énergie que sur celui de la réduction des émissions de GES, à court et à long terme. Qui plus est, avec des produits isolants appropriés, il est possible pour l'utilisateur final de réduire ses frais d'exploitation et d'immobilisation, reportant ainsi le remplacement des systèmes mécaniques.

Dans presque tous les cas où l'isolation mécanique a été prescrite et installée selon les règles reconnues, on peut démontrer que les économies au niveau du fonctionnement compensent les coûts d'installation au bout de deux ans. Dans certains cas, la période de récupération des coûts est de quelques mois.

BCICA LAUNCHES QUALITY ASSURANCE CERTIFICATE PROGRAM

By / par British Columbia Insulation Contractors Association

The BC Insulation Contractors Association (BCICA) has officially launched a Quality Assurance Certificate Program that aims to ensure appropriate levels of mechanical insulation are specified and properly installed using industry recognized quality installation procedures and certified and tested materials.

The BCICA Installation Standards Manual has consistently provided best practices and guidelines for its members, specifiers, and end users for more than 50 years. The Association is now taking this one step further with a Quality Assurance Certificate (QAC) Program.

Disturbing trends in the construction industry of reducing insulation thickness or of completely eliminating mechanical insulation as a cost saving measure have raised concerns within the BCICA.

Additional challenges for the industry include the question of whether the use of only certified insulation materials should be mandated and ensuring proper installation methods are being utilized in the field.

This has given rise to the development and implementation of the QAC program—designed to ensure the appropriate levels of insulation are both specified and properly installed using industry recognized quality installation procedures and certified and tested materials. Successfully completed projects will be certified by fully trained and qualified independent Certified Insulation Inspectors (CII).

Economic Significance

The QAC program is a means of achieving direct and substantial impacts on both energy conservation and the lessening of GHGs in the short term and on an ongoing basis. It also has the added benefit of being extremely cost efficient for the end user both in lower operating costs and lower capital replacement costs on mechanical system equipment.

It can be demonstrated in almost every case where mechanical insulation is properly specified and installed that the operating cost savings can offset the installation cost of mechanical insulation in less than two years. In some cases installation payback can be achieved in a few months.

These figures do not take into account capital replacement savings achieved where equipment will have a longer useful life due to significantly fewer operating cycles.

Education & Training

Essential to the entire concept of the QAC are well trained, certified, and regulated independent inspectors who ensure the insulation is installed properly with approved materials and techniques according to the enhanced specifications.

The Association has designed the Certified Insulation Inspector course in consultation with BCIT and the Insulation Apprenticeship School. Students taking the program will learn the fundamentals of insulation and how to read specifications and blueprints. They will review installation best practices and develop technical writing skills to properly report their inspection findings. Prior to being accepted into the course, the prospective student must meet a minimum number of pre-set qualifications. The first courses are now available online through BCIT.

How it Works

When an owner or owner's representative (consulting engineer) wants the insulation work to qualify for a Quality Assurance Certificate, the job is registered at BCICA and contractors bidding the work are advised. BCICA assigns the project to a registered CII.

The successful contractor notifies BCICA they have been awarded the contract and BCICA advises the CII. The inspector will arrange a meeting with the successful contractor to review the specifications, scope of work, and shop drawings prior to the work commencing.

The objective at this stage is to ensure all concerned parties agree on scope of work, types of finishes required, and approved materials as detailed in the specifications. The CII will then conduct a series of on-site inspections during various phases of construction, culminating with a final inspection

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

Et ces chiffres ne tiennent pas compte des économies relatives au remplacement des équipements dont la durée de vie utile se trouve prolongée du fait qu'on en réduit le nombre de cycles d'opération.

Éducation et formation

Le programme d'assurance de la qualité vise essentiellement la formation, l'agrément et la régie d'inspecteurs indépendants qui s'assureront que les isolants ont été installés de façon appropriée et que des matériaux et des techniques approuvés ont été employés, et ce conformément à des spécifications bonifiées.

L'Association a conçu le cours d'inspecteur agréé en isolation (IAI) avec la participation de l'Institut de technologie de Colombie-Britannique (BCIT) et l'école d'apprentissage en calorifugeage (*Insulation Apprenticeship School*). Les étudiants inscrits au programme apprennent les rudiments du calorifugeage, notamment la lecture des devis et des plans. Ils sont appelés à revoir les méthodes d'installation reconnues et à développer leurs aptitudes à la rédaction de manière à présenter leurs constatations dans un langage clair. Pour être accepté au programme, le candidat doit répondre à un certain nombre de critères de compétences. Les premiers cours sont maintenant proposés en ligne par le BCIT.

and report certifying the project has been completed as per the specifications (assuming the project has been completed correctly).

Non-compliance and contractor performance issues are regulated by BCICA Bylaws and Policies and Procedures.

Successfully completing the CII courses at BCIT does not automatically qualify an individual or company to perform inspections for BCICA under the QAC program. BCICA has an application process for inspectors and passing the CII course is one of the mandatory requirements for acceptance into the program. BCICA will only use CIIs that have met all the requirements as detailed in the BCICA Bylaws and Policies and Procedures.

The QAC program is timely in its development as it addresses two primary government agendas: energy conservation and environmental responsibility. The governments of Canada and British Columbia have expressed their commitment to be global leaders in energy efficiency and reducing GHG emissions.

Properly insulated mechanical systems can play a significant part in reaching those objectives and BCICA believes that proper inspection is paramount in ensuring the work is done correctly. The BCICA QAC program provides an independent third party certification that the work has been done correctly. ■

The Tape The Pros Stick With™



1400 MIDDLESEX ST., LOWELL, MA 01851
TEL 800-229-9148 www.idealtape.com

PROUD SUPPORTERS OF TIAC

Fonctionnement du programme

Quand un propriétaire ou son représentant (ingénieur conseil) veut que ses travaux d'isolation soient officiellement attestés, il inscrit son chantier auprès de la BCICA et les entrepreneurs soumissionnaires en sont informés. La BCICA attribue le chantier à un IAI inscrit à son programme.

L'entrepreneur qui remporte l'appel d'offre en informe la BCICA qui, à son tour, en informe l'IAI. L'inspecteur rencontre l'entrepreneur pour revoir le devis, l'étendue des travaux et les dessins d'atelier avant le début des travaux.

L'objectif à ce point-ci, c'est de s'assurer que toutes les parties intéressées s'entendent sur l'étendue des travaux, le type de finition exigé et les matériaux approuvés qui ont été prescrits dans les devis. L'IAI effectuera ensuite une série d'inspections sur place à diverses étapes de la construction. Enfin, il exécutera une dernière inspection et présentera un rapport final pour attester que les travaux du chantier ont été exécutés selon les critères du devis, le cas échéant.

Les questions liées à la non-conformité et à l'exécution des travaux par l'entrepreneur sont régies par le règlement interne, les politiques et procédures de la BCICA.

Il ne suffit pas d'avoir terminé avec succès les cours de formation de l'IAI du BCIT pour qu'un particulier ou une compagnie puisse faire des inspections pour la BCICA dans le cadre du programme d'assurance de la qualité. La BCICA a prévu un processus de demande d'adhésion pour les inspecteurs et la réussite au cours d'IAI est une des exigences obligatoires pour faire partie du programme. La BCICA fera appel seulement aux IAI qui répondent à toutes les exigences prescrites par son règlement interne, ses politiques et procédures.

Le programme d'assurance de la qualité arrive à point nommé. Il vise précisément deux volets importants du programme du gouvernement : la conservation de l'énergie et la responsabilité en matière d'environnement. Les gouvernements du Canada et de Colombie-Britannique se sont engagés à devenir des chefs de file mondiaux de l'efficacité énergétique et de la réduction des émissions de GES.

Grâce à une isolation appropriée des systèmes mécaniques, on peut contribuer considérablement à la réalisation de ces objectifs. La BCICA croit qu'une inspection appropriée est essentielle pour veiller à ce que les travaux soient exécutés dans les règles de l'art. Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA est le moyen de confirmer, par l'intermédiaire d'une tierce partie, que les travaux de calorifugeage ont en effet été exécutés comme il se doit. ■

PERFORMANCE MATTERS.

You Can Count on JM Micro-Lok® HP Pipe Insulation for Every Project.

Johns Manville Micro-Lok HP Fiber Glass Pipe Insulation delivers consistent performance during fabrication and installation, saving you both time and money. The high-quality fiber glass core, industry-proven jacket performance and excellent installed appearance of Micro-Lok HP show time and time again that everyone at Johns Manville is committed to a core principle: materials matter.

See JM's innovative design and production process in our new video
at specJM.com/MicroLokHP

JM Johns Manville

MATERIALS MATTER.™



Energy and Cost Savings of Valve Insulation

Réduction des coûts et de la consommation d'énergie par l'isolation des soupapes

by / par Jessica Kirby
Photo courtesy of Firwin Corp.

Removable insulation covers on valves and flanges requiring regular maintenance are making a big name for themselves across the country. By no coincidence, the custom made covers support the construction industry's push towards retrofitting Canada's building stock—part of a global market that accounts for \$80.3 billion spent annually.

Making the case for insulating valves and flanges is simple. In a presentation to the Canadian Healthcare Engineering Society, Steve Clayman, director of energy efficiency initiatives for TIAC, demonstrated payback and energy efficiency of valve insulation by showcasing the potential in one insulated valve from a well-maintained 12-storey commercial office building in downtown Toronto.

L'emploi de revêtements isolants amovibles pour soupapes et brides qui exigent un entretien régulier s'impose maintenant partout au pays. Rien d'étonnant puisque les revêtements sur mesure répondent au mot d'ordre du secteur de la construction en faveur de la remise à neuf du parc immobilier du Canada, qui constitue une partie d'un marché mondial évalué à 80,3 milliards de dollars par année.

Il est simple de prouver les avantages de l'isolation des soupapes et des brides. Dans un exposé à la Société canadienne d'ingénierie des services de santé, Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, a parlé de la période de récupération des coûts et du potentiel de gains d'efficacité énergétique liés à l'isolation de soupapes. Il a employé l'exemple d'une soupape isolée dans une tour à bureaux de douze étages, bien entretenue, dans le centre-ville de Toronto.

Clayman explains the fittings in the building underwent a maintenance procedure that required its hard insulation be stripped away. The cost of reinsulating was astronomical, considering it would have to be redone every 18 months.

“Understanding that we took a look at the valve, which was part of a steam system running at 300 F,” says Clayman.

He considered benefits relating to energy efficiency and personal protection, and related the heat loss of that one valve in terms of dollars and compared it with the one-time cost of removable covers.

“We found that within six months the thing paid for itself,” says Clayman. “After that they were home free and able to address the energy conservation aspect. And, the potential consequence of someone touching it and being injured was relieved.”

Clayman interpolated the calculations of this one valve, in one building, in one city, to explore what might be going on across country.

“In this particular mechanical room there were four valves like that,” he says. “So it’s not just one valve in one building, but a vault of valves and fittings. The application is universal.”

Traditional hard insulation trumps removable covers in energy

“Should the contractor observe any uninsulated valves, heat traps, or couplings, it is in his best interests to make the business case for removable covers—and other work—and sell these covers to the client.”

M. Clayman explique que les raccords dans le bâtiment faisaient l’objet d’une procédure de maintenance qui exigeait l’enlèvement du produit isolant rigide. Les coûts pour les nouveaux travaux d’isolation étaient prohibitifs, d’autant plus qu’il aurait fallu répéter l’opération tous les dix-huit mois.

« Cela étant, nous avons examiné ladite soupape, qui faisait partie d’un réseau de vapeur fonctionnant à 300 oF », ajoute M. Clayman.

Ce dernier a étudié les avantages de l’isolation sous les rapports de l’efficacité énergétique et de la protection des personnes d’une part, et les frais d’installation de revêtements amovibles d’autre part.

« Nous avons constaté qu’en six mois, le propriétaire avait déjà récupéré sa mise », précise M. Clayman. Après, il pouvait s’occuper de la conservation d’énergie. Enfin, le risque

INSTALL DURABILITY IN OUTDOOR APPLICATIONS

ArmaTuff® is the durable, one-step mechanical insulation for demanding outdoor applications. The combination of a tough, white, embossed cladding laminated to Armaflex® elastomeric insulation eliminates the need for jacketing and painting while providing heavy-duty weather protection with zero permeability. **Install it. Trust it.**

ArmaTuff®

 **armacell** 1 888-570-DUCT
info.duct@armacell.com

www.armacell.us

© 2012 Armacell LLC. Made in USA.

efficiency, is more profitable for contractors, and maximizes the building owner's return on investment.

But it isn't necessarily practical in applications that require repeated access for maintenance, such as valves and flanges in hot system applications.

"These lines are under pressure and are turned on and off," says Clayman. "The maintenance schedule is really just a matter of how often you have to do that."

Pressure surges also affect the valve's longevity, whereas the actual pipe moves or vibrates at the attachment point creating stress on the connections.

"When systems go from room temperature or cold to operating temperature, the steel expands," he adds. "Usually it results in a leak or steam escaping, and some buildings have a no-leak policy so as soon as there's a drop on the floor they've tackled the problem."

Removable covers are custom made for most applications, the energy savings are considerable, and the payback can be as short as six weeks. The downside for contractors is that building owners tend to leave the task of reapplying them to maintenance people, taking away from contractors' potential business.

que quelqu'un touche à la soupape et se blesse se trouvait désormais écarté. »

À partir de ces calculs pour cette unique soupape, dans ce bâtiment précis et cette ville précise, M. Clayman a examiné ce que cela pourrait signifier pour l'ensemble du pays.

« Dans la salle des appareils mécaniques, il y avait quatre soupapes comme celle-là », ajoute-t-il. Donc, ce n'est pas seulement une soupape dans un immeuble, mais une quantité innombrable de soupapes et de raccords. L'application est universelle. »

L'isolant rigide classique est nettement supérieur en matière d'efficacité énergétique au revêtement amovible, est plus rentable pour l'entrepreneur et maximise le rendement du capital investi pour le propriétaire du bâtiment.

Mais ce type d'isolant n'est pas forcément pratique dans les cas où il faut effectuer des travaux réguliers de maintenance des soupapes et des brides de systèmes mécaniques qui émettent de la chaleur.

« Ces conduites sont sous pression et doivent être fermées et ouvertes, précise M. Clayman. Le calendrier d'entretien se trouve dicté par la fréquence de ces opérations d'ouverture et de fermeture. »

www.rprhouston.com



Metal Jacketing Specialists

RPR Products, Inc.





INSUL-MATE Products

- Roll Jacketing & Sheeting
- 2-Piece aluminum & T316 Stainless Steel Pressed Elbows
- Strapping, Seals, Springs and Screws
- 4 Inch Box Rib Sheets
- Inset-Box® Aluminum Siding
- 7.2" Rib Siding





ACOUSTI-MATE

- Acoustical Jacketing
- Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheeting



407 DELZ, HOUSTON, TEXAS 77018 PH: 713.697.1844, TOLL FREE: 800.231.0149





ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER

ALUMAGUARD
ALL-WEATHER
REALLY IS STICKY!

no more pinning
the bottom!

NO MORE
WINTER
ACTIVATOR!

NICE
BOOTS!

Innovation based. Employee owned. Expect more.®

Polyguard

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com/maf



According to Clayman, however, contractors can maximize the opportunities presented by removable covers by identifying their benefits over non-insulated pipes.

“[Permanent] insulation will eventually have to be removed, and it will likely be destroyed,” he says. “Or if the maintenance people are delicate in their approach, some or all of it could be salvaged, although this is highly unlikely.

“Replacing the insulation with another permanent installation will make more money for a contractor; however, experience shows that the cost to do this becomes prohibitive since the valve will likely have to be repaired again in a year or so. The contractor will not get any more business.”

Clayman hopes contractors will be proactive on a site and seek out sales potential in non-insulated fittings.

“Should the contractor observe any uninsulated valves, heat traps, couplings, etc., it is in his best interests to make the business case for removable covers—and other work, of course—and sell these covers to the client,” he says. “In fact, the contractor should go even further and teach the maintenance personnel how to remove and replace the covers.”

The Business Case

Rael Herman, vice-president of production and new product

“Quantifying the return on investment for removable covers should consider the cost of insulation materials, energy savings, and labour.”

Les variations de pression affectent aussi la longévité des soupapes ; les tuyaux eux-mêmes bougent ou vibrent aux points d'attache, ce qui crée une contrainte dans les raccords.

« Lorsqu'un système passe de la température de la pièce, ou d'une température froide, à la température de fonctionnement, l'acier se dilate, signale-t-il. Habituellement, ce changement de température provoque une fuite de liquide ou de vapeur. Dans certains bâtiments, on applique une politique de tolérance zéro pour les fuites si bien que dès qu'une goutte tombe par terre, on s'empresse de régler le problème. »

Les revêtements amovibles sont fabriqués sur mesure dans la plupart des cas. Les économies d'énergie sont considérables et la période de récupération des coûts s'établit à seulement six semaines parfois. L'inconvénient pour les entrepreneurs, c'est que les propriétaires d'immeubles ont tendance à confier à leurs employés de l'entretien la tâche qui consiste à remettre les revêtements en place, ce qui réduit le volume de travail potentiel des entrepreneurs-calorifugeurs.

Selon M. Clayman, les entrepreneurs peuvent néanmoins maximiser les occasions d'affaires qu'offrent les revêtements amovibles en en faisant valoir les avantages par rapport à des tuyaux qui ne seraient pas isolés du tout.

« Les produits isolants [permanents] vont tôt ou tard devoir être enlevés et seront vraisemblablement détruits, indique-t-il. Si les gens de la maintenance sont délicats dans leurs manœuvres, une partie ou même la totalité de ces produits pourrait être récupérée, mais c'est très improbable. »

« Le remplacement de l'isolation par un autre produit isolant

Fattal's INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



**For best results
use Fattal's Insultape
Pour de meilleurs résultats
utilisez l'Insultape de Fattal**

BUY DIRECT FROM US
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS

**TEL: 1-800-361-9571
FAX: (514) 932-4088**

CANADA: P.O. BOX 1923, STATION A, TORONTO M5W 1W9

VANCOUVER (604) 228-0215 • CALGARY (403) 236-3205

TORONTO (416) 283-2002 • EDMONTON (403) 459-4044

MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088

NU-WEST CONSTRUCTION PRODUCTS INC. <i>Experience the True Difference!</i>	
Calgary (877) 209-1218 Edmonton (877) 448-7222 Regina (800) 668-6643	Saskatoon (800) 667-3766 Vancouver (866) 653-5329 Winnipeg (866) 977-3522
Industrial & Commercial Mechanical Insulation Metal Building & Oilfield Insulation Exterior Insulation Finishing Systems Concrete Accessories & Restoration Decorative Concrete Surface Drainage Solutions	
 www.nu-west.ca	
A Network of Solutions for Western Canada	



PREFORMED HEADS

Precision Engineered Contoured Heads Reduce Installation Time!

SHAPES:

- 2:1 Elliptical
- 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

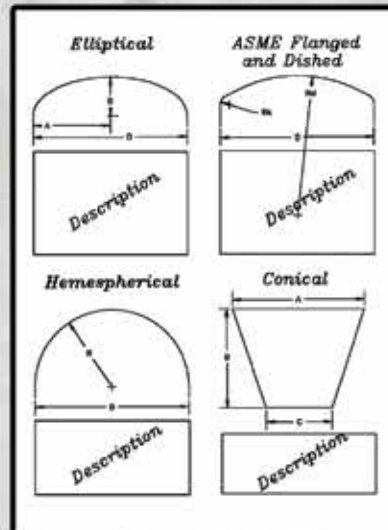
Extol Proven Products

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

development for Firwin, says quantifying the return on investment for removable covers should consider the cost of insulation materials, energy savings, and labour.

Herman refers to an article in National Insulation Association's *Insulation Outlook* magazine written by Gordon H. Hart, PE. In the article, titled "Removable Insulation Blankets Pay for Themselves," the author describes labour costs of removable blankets versus conventional insulation in a case study of an expansion project on an oil refinery on the Gulf of Mexico.

The work consisted of more than 1,000 valves and flanges of various sizes and operating temperatures, and the specification called for ASTM C1086 glass fibre mat insulation in one-inch thickness for up to 500 F, two-inch thickness for 500 to 800 F, and three-inch thickness for 800 to 1,000 F.

"The outer fabric was specified as silicone-impregnated fiberglass cloth on both sides for up to 400 F," says Hart. "For higher temperatures, the specification required a stainless steel foil-woven glass fiber fabric laminate on the hot side."

A comparison indicated the blankets would cost nearly \$76,500 or 84 percent more to fabricate and install. However, the cost of removing and disposing of conventional insulation and performing clean-up would run the building owner nearly 900 labour hours, while reinsulating would add on another 1,800 hours.

"A second case study comparing insulated valves and flanges versus no insulation at all indicated a 700 percent return on investment with a payback of one-and-a-half months."

permanent est plus rentable pour l'entrepreneur. Cependant, nous savons d'expérience que ces remplacements deviennent prohibitifs puisque les soupapes devront être réparées de nouveau dans un an ou à peu près. Et l'entrepreneur ne se retrouve pas avec davantage de travail au bout du compte. »

M. Clayman espère que les entrepreneurs seront proactifs sur les chantiers et qu'ils feront les démarches nécessaires pour obtenir d'installer des produits isolants sur les raccords non isolés.

« Si l'entrepreneur constate qu'une soupape, qu'un piège à chaleur ou qu'un raccord n'est pas isolé, il a tout intérêt à plaider la cause des revêtements amovibles — et d'autres travaux aussi, évidemment — et à vendre ces revêtements au client, fait-il valoir. En fait, l'entrepreneur devrait même aller plus loin et enseigner au personnel de la maintenance comment démonter et remonter ces revêtements. »

INSUL-ENERGY is now **PCI INSUL-ENERGY**

Your Full-Service Insulation Contractor Serving Canada






SERVICES OFFERED:

- INSULATION & LAGGING SERVICES
- MECHANICAL INSULATION SYSTEMS
- SCAFFOLD SYSTEMS
- PAINTING & COATINGS
- FIRESTOPPING

CONTACT US TODAY:

902-407-4060

877 Colquhoun St. Suite 9
Lambton Kent, ON N4C 4H7

709-595-4060

3603 St. Lawrence St. Suite 304
St. John's, NL A1B 1X7

VISIT: www.PCIInsul-Energy.com

COMMERCIAL • INDUSTRIAL • MARINE • OFF-SHORE

The **Big** Just Got **BIGGER!**

Go Thick!

Up to 4" thick. 2X's the size of the nearest competitor.



Go BIGGER!

The big just got bigger. Three new supersized ID's; 16", 14" and 12".
The biggest in the industry.

Go for BIGGER Savings!

Now you can lower your installation costs 300% to 400% or more!

Go AEROCEL!

All sizes available with Stay-Seal® with Pro-Tape®. The best closure system in the industry.

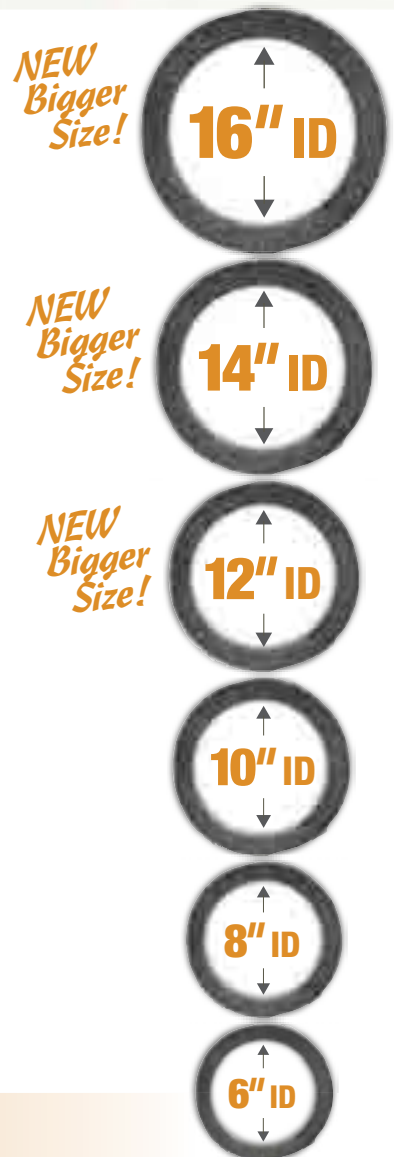
Aerocel gives you the **big** advantage. Your choice from 3/8" inch thick to 4" inches thick or your choice of internal diameters from 16" inch down to 1/4" inch.

You also get the best UV and moisture resistance with NO VOC omissions. Aerocel is 25/50 rated at up to 2" inches thick to meet or exceed special building standards.

Place your order today. Call toll-free: 1-866-237-6235 or visit our website:
www.aeroflexusa.com



Contact Aeroflex today at 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL)
Or visit our web site: www.aeroflexusa.com



“Thinner, lighter blankets are more practical to install—a one-inch installed cover will provide a large reduction in heat loss, while a two-inch blanket that is too cumbersome to install will often sit on the ground beside the fitting.”

Removing the removable blankets and reinstalling them added up to about 1,300 labour hours.

A second case study comparing insulated valves and flanges versus no insulation at all indicated a 700 percent return on investment with a payback of one-and-a-half months.

On removable covers a tight fit offers the best energy efficiency and practicality has to be considered during the design phase. Specifications for removable covers often call for the same thickness as hard insulation.

“When you investigate the efficiency of insulation, and model heat flow in software such as 3E+, efficiency quickly approaches 90 percent or higher at one inch,” he says. “Beyond that, adding thickness has diminishing returns. In addition, the thicker the cover the more cumbersome it becomes.”

L'argument commercial

Selon Rael Herman, vice-président de la production et de l'élaboration de nouveaux produits chez Firwin, quand on mesure le rendement de l'investissement pour des revêtements amovibles, il faut tenir compte du coût des produits isolants, des économies d'énergie et de la main-d'oeuvre.

M. Herman cite un article de la revue *Insulation Outlook* de la National Insulation Association rédigé par Gordon H. Hart, ingénieur professionnel. Dans l'article, intitulé « Removable Insulation Blankets Pay for Themselves » [Le coût des matelas isolants amovibles se récupère rapidement], l'auteur compare les coûts de main-d'oeuvre liés aux matelas amovibles et ceux qui sont liés aux produits isolants classiques dans l'étude du cas d'un projet d'expansion d'une raffinerie de pétrole dans le golfe du Mexique.

Les travaux visaient plus de 1 000 soupapes et brides de dimensions diverses fonctionnant à des températures diverses. Les devis prévoyaient des produits isolants en fibre de verre ASTM C1086 en matelas d'un pouce d'épaisseur pour les températures de moins de 500 oF, de deux pouces d'épaisseur pour les températures entre 500 et 800 oF et de trois pouces d'épaisseur pour les températures entre 800 et 1 000 oF.

« La surface extérieure était constituée d'un tissu imprégné de silicone des deux côtés pour des températures maximales de 400 oF, selon M. Hart. Pour les températures plus élevées, le devis exigeait un stratifié composé d'une feuille d'acier inoxydable et d'un tissu de fibres de verre pour le côté chaud. »

Selon des données comparatives, il en aurait coûté 76 500 \$, ou 84 pour cent, de plus pour fabriquer et installer le matelas isolant. Cela étant dit, l'enlèvement et l'élimination du produit isolant classique, ainsi que les travaux de nettoyage, supposaient 900 heures de travail, auxquelles il aurait encore fallu ajouter 1 800 heures pour les travaux liés à l'installation de nouveaux produits isolants.

Or, le démontage et le remontage des matelas isolants supposaient environ 1 300 heures de travail.

Dans une seconde étude de cas, on a comparé des soupapes et des brides isolées et non isolées ; le rendement de l'investissement a été établi à 700 pour cent et la période de récupération des coûts à un mois et demi.

Des revêtements amovibles bien ajustés produisent les meilleures efficiences énergétiques ; ils doivent évidemment avoir été conçus pour être pratiques. Dans les devis d'installation de revêtement amovible, on prévoit souvent la même épaisseur que pour le produit isolant rigide.

URECON



Supplying half shells and pre-insulated pipe to the HVAC, Municipal and Industrial sectors for over 40 years.

- Polyisocyanurate Foam Half Shells and Fitting Insulation Kits
- Factory Insulated Piping Systems
- Thermocable® Heat-Trace Cable
- Portable Foam Kits
- Engineering Assistance
- District Heating & Cooling Systems
- LOGSTOR Pre-Insulated PEX-Flex (in coils)
- ISO 9001 Registered Company

Calmar, Alberta
(780) 985-3636

www.urecon.com

St-Lazare, Quebec
(450) 455-0961

Thinner, lighter blankets are more practical to install—a one-inch installed cover will provide a large reduction in heat loss, while a two-inch blanket that is too cumbersome to install will often sit on the ground beside the fitting, he says.

“If it is heavier than 50 lb it needs to be split into smaller segments,” he says. “Climbing with a 50 lb limp blanket is extremely challenging and may be dangerous.”

Contractors are encouraged to contact TIAC with questions about valve and flange insulation, and with questions about how to maximize their revenue potential on all building sites. ■

« Quand vous étudiez l'efficacité des produits isolants et que vous modélisez le flux de chaleur au moyen de logiciels comme 3E+, la cote d'efficacité s'approche rapidement des 90 pour cent ou plus à un pouce d'épaisseur, précise-t-il. Au-delà de cette valeur, le rendement de l'investissement diminue. En outre, plus le revêtement est épais, plus il est encombrant. »

Les matelas plus minces, plus légers sont plus pratiques à installer — un revêtement d'un pouce d'épaisseur entraîne une forte réduction de la déperdition de chaleur tandis qu'un matelas de deux pouces d'épaisseur trop difficile à installer finira souvent par se retrouver sur le sol à côté du raccord, fait-il remarquer.

« Si le matelas pèse plus de 50 lb, il faut le sectionner, dit-il. D'avoir à grimper avec un matelas mou de 50 lb pose un défi réel et peut être dangereux. »

Nous invitons les entrepreneurs à communiquer avec l'ACIT pour toute question sur l'isolation des soupapes et des brides, et sur la façon de maximiser leur revenu dans tous les chantiers de construction. ■



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Bob DiTomaso	Chomedey, Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon East, ON	(905) 584-5552
Ken C Mehlenbacher	Brampton, ON	(289) 752-1944
Doug Roche	West Kelowna, BC	(250) 769-7707

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



Crossroads C&I
The Insulation Specialists

DISTRIBUTORS | FABRICATORS



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

EDMONTON
780.452.7410
800.252.7986

CALGARY
403.236.9760
800.399.3116

BURNABY
604.421.1221
800.663.6595

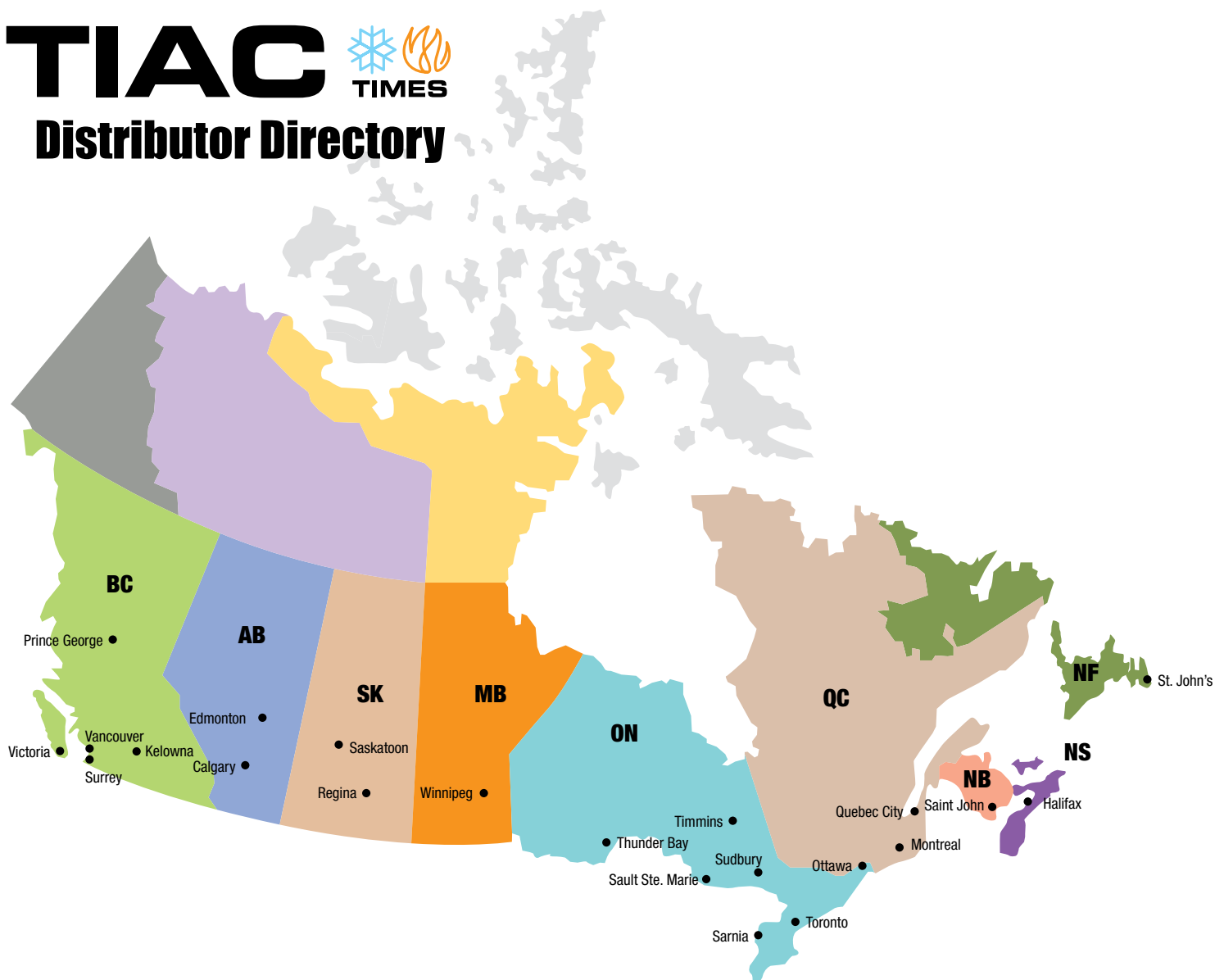
ISO 9001:2008

crossroadsci.com

TIAC



Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

SPI / Burnaby Insulation

Surrey, BC	(604) 430-3044
	(800) 663-4388
Vancouver, BC.....	(604) 430-3044
	(800) 663-4388

Brock White Canada

Burnaby, BC.....	(604) 299-8551
Langley, BC.....	(604) 888-3457
Prince George, BC.....	(250) 564-1288

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC	(604) 421-1221
	(800) 663-6595

Nu-West Construction Products Inc.

Richmond, BC.....	(604) 288-7382
	(866) 655-5329

Steels. A Division of Brock White Canada

Surrey, BC.....	(604) 576-9131
Victoria, BC.....	(250) 384-8032
Prince George, BC.....	(250) 561-1821
Kamloops, BC	(250) 374-3151
Kelowna, BC	(250) 765-9000

Shur-Fit Products Ltd.

Burnaby, BC.....	(604) 421-5995
------------------	----------------

Tempo Tec Inc.

Langley, BC.....	(604) 532-1911
------------------	----------------

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB	(780) 454-8558
--------------------	----------------

Brock White Canada

Calgary, AB	(403) 287-5889
	(403) 279-2710
Edmonton, AB	(780) 452-4710
	(780) 447-1774
Lloydminster, AB	(780) 875-6860

SPI / Burnaby Insulation

Calgary, AB	(403) 720-6255
	(888) 720-6255
Edmonton, AB	(780) 452-4966
	(800) 565-5139

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB	(780) 452-7410
	(800) 252-7986
Calgary, AB	(403) 236-9760
	(800) 399-3116

Nu-West Construction Products Inc.

Calgary, AB	(403) 201-1218
	(877) 209-1218

Edmonton, AB (780) 448-7222
(877) 448-7222

Tempo Tec Inc.

Calgary, AB (403) 216-3300
(800) 565-3907
Edmonton, AB (780) 416-7761
(800) 565-3907

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

Regina, SK (306) 721-9333
Saskatoon, SK (306) 931-9255

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

Winnipeg, MB (Corporate) (204) 694-3600

Nu-West Construction Products Inc.

Winnipeg, MB (204) 977-3522
(866) 977-3522

ONTARIO

Asbeugard Equipment Inc.

Ottawa, ON (613) 752-0674
(800) 727-2144

Brock White Canada

Thunder Bay (807) 623-5556

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251
Toronto (416) 213-9976

General Insulation Company Inc.

Etobicoke, ON (416) 675-1710

GlassCell Isofab Inc.

Kitchener (519) 744-3350
Ottawa (613) 822-2225
Etobicoke (416) 241-8663
London (416) 674-8584
Sarnia (519) 336-9590
Stoney Creek (905) 643-9902

iMap Audits, Inc.

Sarnia (519) 333-6869

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

Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury, ON (705) 566-4576
(800) 461-7159
Sault Ste. Marie, ON (705) 575-8735
Timmins, ON (705) 267-0219

QUEBEC

Dispro Inc.

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

GlassCell Isofab Inc.

Ville Mont-Royal (514) 738-1916
Ste-Foy (418) 659-4444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

GlassCell Isofab Inc.

Dartmouth, NS (902) 468-2550

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 Association Canadienne de l'isolation thermique

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 a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact:

Greg Lewis, *TIAC Times*,
tel: 1.800.474.1132
email: glewis@pointonemedia.com

Be Your Own Boss Without Quitting

Would you like to be your own boss without quitting your day job?

Many of us feel unappreciated at work, and that we're not getting the recognition and remuneration we deserve. We rely on our bosses to tell us how wonderful we are (which they usually don't) and what a wonderful job we are doing (which they usually don't).

This is understandable, because most bosses are ordinary people with little training in management or human relations. They're just not good at that kind of stuff. They spend their days and nights just trying to stay on top of things, so the majority will never find the time to work on being good bosses.

This is why you have to take a leadership role. Don't turn your back on your boss for his shortcomings, but rather help him overcome them. Help him understand the value you bring to the company. Make it easy for him to evaluate what a great employee you are. When you follow the approach below, you won't need a boss to tell you how well you're performing: you'll already know.

Becoming Your Own Boss

Often in seminars I ask the participants to do this exercise: There is a job opening for a project manager. It's a great job and pays very well. Now, list 10 reasons why you should be hired.

The participants—each one thinking he/she is more special than the next—invariably give me different versions of the same answer. They tell me they are reliable and knowledgeable, have great people skills, strive for success, etc. After discussing these answers with the class, the students soon realize that what they thought set them apart from everyone else was, in fact, showing prospective employers just how much they were like everyone else.

We should instead look at this situation from the employer's perspective. What matters to him? He wants you to tell him things like:

- You have a history of bringing jobs in under budget. This means he will make money.
- You finish jobs on time. This means he will have happy customers and can move on to another job.
- You work to specified quality levels. This means no complaints or callbacks, and no excess quality-causing overruns.
- You maintain good customer relations. This reduces the likelihood of disputes and helps ensure the same customer will want to work with you again.



By / par Ron Coleman
Coleman Management Services

Devenir son propre patron sans quitter son emploi

Voulez-vous devenir votre propre patron sans avoir à quitter l'emploi que vous occupez présentement ?

Souvent, nous ne nous sentons pas appréciés au travail. Souvent, nous croyons ne pas être reconnus ni payés pour ce que nous méritons. Nous attendons des patrons qu'ils nous disent à quel point nous sommes formidables (ce qu'ils ne font pas d'habitude) et à quel point nous faisons de l'excellent travail (ce qu'ils n'ont pas l'habitude de faire).

Cette situation se comprend, car la plupart des patrons sont des êtres humains ordinaires qui ont peu de formation en gestion ou en relations humaines. Ce n'est pas leur point fort... Ils passent tout leur temps, jour et nuit s'il le faut, à parer au plus pressé ; c'est pourquoi la majorité n'a jamais le temps de travailler à devenir un bon patron.

Et voilà pourquoi vous devez vous-même assumer un rôle de leadership. Ne tournez pas le dos à votre patron en raison de ses lacunes ; aidez-le plutôt à les combler. Aidez-le à comprendre la valeur de votre contribution pour l'entreprise. Facilitez-lui la tâche et aidez-le à voir à quel point vous êtes un employé formidable. En suivant la démarche présentée ici, vous n'aurez plus besoin d'un patron qui vous dise à quel point vous faites du bon travail : vous en serez déjà convaincu vous-même.

Devenir son propre patron

Dans mes ateliers, je demande aux participants de faire l'exercice suivant : dans une offre d'emploi, on annonce l'ouverture d'un poste de chef de projet. Le poste est très intéressant et le salaire aussi. L'exercice consiste à dresser une liste de dix raisons pour lesquelles le participant devrait être embauché.

Les participants — se croyant chacun meilleur que l'autre — me donnent systématiquement des variantes de la même réponse. Chacun me dit qu'il est fiable et compétent, possède d'excellentes qualités interpersonnelles, qu'il est déterminé et résolu, etc. En discutant des réponses en groupe, les

INSULATING IS YOUR JOB HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS OURS

WHEN YOU TALK
WE LISTEN



Isn't it nice when people really listen to what you need, then deliver? Owens Corning does. We're continually looking for ways to take our insulation to the next level and provide the solutions you're looking for.

By investing in new state-of-the-art equipment, we're able to produce insulation with increased firmness, for easy installation and a clean finished appearance. Our recent changes also make it easier to file, resulting in quicker installation – even around irregular fittings. And when you use our SSL II® Positive Closure System, it stays secure – exactly how it should be.

Perfecting. Refining. Enhancing. When it comes to providing a higher caliber of insulation that meets your satisfaction – and your customers' – we're on the job.



INNOVATIONS FOR LIVING®

Learn how our refinements can help your business at
www.owenscorningpipe.com or call 1-800-GET-PINK®

THE PINK PANTHER™ & © 1964–2013 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The color PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2013 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

These kinds of statements show an employer just how much you're not like everyone else.

Now, you're probably saying to yourself, "That's fine if I'm looking for another job, but it doesn't help me at all with my current employer."

And yet it does. Basically, you have to figure out your job description for your current job and identify measurable outcomes. Discuss it with your boss: let him/her know these are the key performance indicators you're going to be working on and ensure they match up with whatever he/she has in mind for you. Anything that comes your way that doesn't impact these criteria should be delegated as fast as possible.

Then, on a regular basis and with the facts on your side, you can show your boss you are meeting and beating the set targets. You can qualify the great job you are doing. This puts you in control: if your boss still doesn't appear to appreciate you, then you can bet other employers will.

Let's get back to the project manager example: What are the critical success factors for a project manager?

- Finish under budget.
- Finish on time.
- Work to the specified quality.
- Retain the client's good will.



ALUMINUM VICTAULIC® COVERS

The Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers of Mechanical Joint Fittings



PATENT PENDING

CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!

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

participants se rendent vite compte que ce qu'ils croyaient être des traits distinctifs sont en fait, aux yeux de l'employeur potentiel, des traits qu'ils ont tous en commun.

Et, en effet, c'est le point de vue de l'employeur qu'il faut envisager. Qu'est-ce qui compte pour lui ? Ceci, par exemple :

- Vous avez toujours réalisé vos projets dans les budgets prévus. Autrement dit, vous lui ferez faire de l'argent.
- Vous faites le travail dans les délais impartis. Autrement dit, votre employeur saura satisfaire le client et pourra passer au projet suivant.
- Vous respectez les niveaux de qualité exigés. Autrement dit, pas de plaintes, pas de rappels, ni d'excès de zèle qui entraîneraient des retards ou des dépassements de coûts.
- Vous savez entretenir de bonnes relations avec les clients. Autrement dit, le risque de différends est réduit et le client n'hésitera pas à faire affaire de nouveau avec vous.

C'est là le genre d'affirmations qui démontreront à l'employeur que vous n'êtes pas comme les autres.

Sans doute vous dites-vous que tout cela est bien joli quand on se cherche un emploi, et vous vous demandez ce que cela a à voir avec votre employeur actuel.

De fait, cela a beaucoup à voir. Essentiellement, vous devez établir votre description de tâches et recenser des résultats mesurables. Parlez-en avec votre supérieur : dites-lui qu'il s'agira des indicateurs de rendement clés que vous emploierez ; assurez-vous que ces indicateurs correspondent à ce que votre supérieur attend de vous. Déléguez dès que possible toute tâche qui vous est assignée et qui n'a pas d'incidence sur ces critères.

Puis, régulièrement et avec des faits en main, vous pourrez démontrer à votre patron que vous avez atteint vos objectifs, et les avez même dépassés. Vous aurez donc l'assurance d'avoir fait un excellent travail et vous aurez pris les choses en main. Si votre patron ne semble toujours pas vous apprécier, eh bien, il est très probable que d'autres employeurs vous apprécieront.



BURNABY INSULATION

Your Western Canadian distributor for a complete line of mechanical insulation, providing full fabrication facilities for all types of insulation materials.

Vancouver / Surrey

P: (604) 430-3044
F: (604) 430-6981
TF: (800) 663-4388

Calgary

P: (403) 720-6255
F: (403) 720-6246
TF: (888) 720-6255

Edmonton

P: (780) 452-4966
F: (780) 452-3957
TF: (800) 565-5139



**Ideal Products
Canada**

**Large Bore
WeatherJacs®**

**Up to size 30 nom.
pipe
43" Diameter!**

“SIZE DOES MATTER”

**“Changing the dynamics
of the labour pool”**

Visit our new website!

www.idealproducts.ca



@Ideal_Products

Linked in

1-800-299-0819



Now, let's explore the key performance indicators for each point.

Finish Under Budget

Monitor each line item and do comparisons of budget to actual as often as possible. Manage the variances quickly and efficiently and you'll prove what a great job you are doing.

Finish on Time

Keep a proper job schedule using software like MS Project. This way, you'll quickly know when a job has gone off track and be able to take corrective action to put it back on track.

Work to the Specified Quality

Know the standards and pass the inspections, and don't work beyond the standards you are being paid for.

Retain the Client's Good Will

Keep the lines of communications open so that the client is happy. Make sure you provide a good audit trail for everything, especially claims for extras; you will only get paid for what you have documented.

Take Responsibility for Your Job

The biggest waste of time for most of us involves doing things that are not our responsibility and focusing too much on trivial matters. The beauty of key performance indicators—against which you are being measured—is they liberate you from the mundane and force you to focus on the important elements of your work. Your productivity will improve. The time you spend on pre-planning will increase. Trivia will be delegated to juniors.

This is not just for the self-employed: everyone should keep on top of key performance indicators and take responsibility for them. Don't let an employer or anyone else be your guardian. Take control and be your own boss! ■

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.

Revenons à l'exemple du chef de projet. Quels sont les facteurs de succès critiques pour un chef de projet ?

- Terminer le projet sans dépasser le budget.
- Terminer le projet dans les délais impartis.
- Exécuter le travail selon les normes de qualité exigées.
- Maintenir son crédit de bienveillance auprès du client.

Voyons maintenant certains des indicateurs de rendement clés pour chaque point.

Terminer le projet sans dépasser le budget

Surveillez chacun des éléments et faites une comparaison aussi souvent que possible des dépenses réelles par rapport aux dépenses budgétisées. Gérez sans tarder et avec efficacité les écarts constatés. Vous aurez ainsi prouvé que vous faites un excellent travail.

Terminer le projet dans les délais impartis

Servez-vous de logiciels comme MS Project pour établir votre calendrier de travail. Vous pourrez ainsi savoir immédiatement s'il y a des retards et prendre les mesures qui s'imposent pour remettre le projet sur les rails.

Exécuter le travail selon les normes de qualité exigées

Prenez connaissance des normes et effectuez les inspections nécessaires. N'allez pas au-delà des normes pour lesquelles vous êtes payé.

Maintenir son crédit de bienveillance auprès du client

Demeurez en contact avec le client ; cela ajoutera à son degré de satisfaction. Conservez un bon dossier de vérification, surtout en ce qui concerne les demandes de travaux non prévus. Vous ne serez payé que pour ce que vous aurez bien documenté.

Assumer la responsabilité de son travail

Dans la plupart des cas, si nous perdons du temps, c'est que nous exécutons des travaux qui ne relèvent pas de notre responsabilité et que nous nous attachons trop à des questions accessoires. Heureusement, grâce aux indicateurs de rendement clés — qui servent à vous mesurer — vous vous libérez de l'accessoire et vous vous obligez à vous concentrer sur les éléments essentiels de votre travail. Votre productivité s'améliorera. Vous consacrerez davantage de temps à l'étape préalable à la planification. Les affaires accessoires seront déléguées aux débutants.

Cette règle ne vaut pas que pour le travailleur autonome : chacun devrait avoir en tête ses indicateurs de rendement clés

suite à la page 48

The Value of Financial Advice

2012 was a myriad year of mishaps. From the fiscal cliff to severe worldwide natural disasters and from the ongoing European sovereign debt crisis to China's slowing economy and predications of an apocalypse—give yourself a pat on the back for enduring through these global misfortunes.

Unfortunately, there is no way to predict these types of events. However, we can always plan ahead and organize our affairs to manage through such catastrophes. One suggestion is obtaining advice from a financial advisor.

A new research study recently released by Professor Claude Montmarquette and Nathalie Viennot-Briot of Montreal's Centre for Interuniversity Research and Analysis on Organizations (CIRANO) offers the strongest evidence to date of the link between the presence of financial advice and the accumulation of financial wealth. The research used econometric modelling with a sample size of 10,000 Canadian households, which is unlike any study conducted in the past.

The research divided the sampled households into "Advised" (received financial advice) and "Non-Advised" (not received financial advice). Within the "Non-Advised" group, researchers separated participants into two smaller groups: "Passive Non-Advised" and "Traders" (capable of managing their own investments).

The key findings were as follows:

- Advice has a positive and significant impact on financial assets.
- Advised households have 4.2 times the median assets of Non-Advised households.
- "Advice Threshold" - There is a misperception among Non-Advised households that one must have a certain level of assets before seeking financial advice. Households with assets that fall below this threshold are less likely to seek financial advice.
- Forty-four per cent of Passive Non-Advised households thought they required \$50K in assets or more while 65% of Traders thought they needed \$100K or more.
- Advised households indicated that they started working with a financial advisor with low asset levels (median initial investment is \$11K).
- Advised households that have worked with a financial advisor for four to six years accumulate 58% more in assets than a Passive Non-Advised household that is identical in all respects.
- If the household worked with an advisor for 7-14 years, accumulation grows to 99% more in assets than their counterparts.
- After 15 years or more, the Advised Household accumulates 173% more in assets than a Passive Non-Advised household.



By / par Glenn Ayrton

Financial Advisor, Partner, ClearWealth Advisors

Valeur du conseil financier

L'année 2012 a été marquée par une foule de difficultés : précipice fiscal, catastrophes naturelles à l'échelle mondiale, crise de la dette européenne, ralentissement de l'économie chinoise et annonces d'une apocalypse ! Félicitons-nous d'avoir réussi à passer au travers de ces malheurs planétaires.

S'il n'y a pas moyen, malheureusement, de prédire ce genre d'événements, on peut néanmoins toujours s'organiser pour gérer ses affaires et planifier pour les périodes difficiles. Le recours au conseiller financier est certainement un moyen de s'organiser pour les temps durs.

Un rapport de recherche, publié dernièrement par le professeur Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO) de Montréal, contient des preuves parmi les plus probantes pour démontrer le lien qui existe entre le conseil financier et l'enrichissement. Ces travaux de recherche ont fait appel à des modèles économétriques et à un échantillon de 10 000 ménages canadiens, ce qui est inédit dans une étude du genre.

Les chercheurs ont réparti les ménages entre ceux qui sont conseillés (qui ont reçu des conseils financiers) et ceux qui ne sont pas conseillés (qui n'ont pas reçu de conseils financiers). Au sein du groupe des ménages non conseillés, les chercheurs ont défini deux sous-groupes : les ménages non conseillés passifs et les ménages-courtiers (ceux qui sont en mesure de gérer leurs propres investissements).

**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

- The positive effect of advice correlates to a greater savings discipline which is vital to successful wealth building.
- Higher levels of assets cannot be attributed to just asset selection alone.
- Advised households saved twice the rate of Passive Non-Advised households due to the advisor implementing a savings plan and keeping the household accountable on this.
- On a scale of 1-10, 56.4% of Advised Households indicated with a rating of 6 or higher that they feel they will be able to retire at the age they want with sufficient capital assets. Only 40.8% of Passive Non-Advised households felt they will be retirement ready.

The complete study is available at www.cirano.qc.ca. Having worked in the financial advice sector for over 25 years, I have been able to continually witness the reward in helping my clients achieve financial independence. The results of this research reinforce what I'm passionate about as it clearly demonstrates that proper advice, in conjunction with a comprehensive plan, can significantly enhance the financial well-being of a household. Regardless of your financial status, I encourage you to plan ahead and take advantage of the value that a professional advisor can bring to you and your loved ones. ■

The comments expressed in this article are my own personal opinions only and do not necessarily reflect the positions or opinions of my employer or its affiliates.

continued on page 49



- INSULATION
- HVAC
- FIRE STOP
- ACCESSORIES

For over 80 years, General Insulation Company has been the leading distributor of commercial, industrial and marine insulations.

191 Attwell Dr., Unit 1, Etobicoke, Ontario M9W 5Z2
T: 416.675.1710 • F: 416.675.1828
Manager: Rick Ball
Email: rcball@generalinsulation.com

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

generalinsulation.com

Parmi les principales constatations contenues dans le rapport, citons celles-ci :

- Le conseil financier a une incidence favorable et considérable sur l'actif des ménages.
- Les ménages conseillés possèdent 4,2 fois les actifs médians des ménages non conseillés.
- Seuil pour demander conseil – Les non-conseillés croient à tort qu'il faut avoir un minimum d'actif pour faire appel à un conseiller financier. Les ménages qui possèdent moins que ce seuil perçu sont moins susceptibles de demander des conseils financiers.
- Quarante-quatre pour cent des ménages non conseillés passifs croient qu'il leur faut 50 000 \$ en actifs pour demander conseil et plus de soixante-cinq pour cent des ménages-courtiers croient qu'il leur faut 100 000 \$ ou plus pour ce faire.
- Les ménages conseillés ont indiqué qu'ils avaient commencé à travailler avec un conseiller financier alors que leurs avoirs étaient faibles (investissement initial médian de 11 000 \$).
- Les ménages conseillés qui ont travaillé avec un conseiller financier entre quatre et six ans ont accumulé 58 % de plus qu'un ménage non conseillé passif identique sous tous les autres rapports.
- Si le ménage a travaillé avec un conseiller entre sept et quatorze ans, c'est une augmentation de 99 % qu'on constate par rapport aux autres ménages.
- Après 15 ans ou plus, le ménage conseillé possède 173 % de plus en actifs que le ménage non conseillé passif.
- L'effet favorable du conseil correspond à une discipline plus rigoureuse au niveau de l'épargne, essentielle à l'enrichissement.
- Les niveaux d'actif plus élevés ne peuvent pas être attribués au seul choix des types d'actif.
- Les ménages conseillés épargnent à un taux deux fois supérieur à celui des ménages non conseillés passifs ; le conseiller met en place un régime d'épargne dont le ménage se rend responsable.
- Sur une échelle de 1 à 10, 56,4 % des ménages conseillés établissent à 6 ou plus la cote de leur capacité de prendre une retraite confortable à l'âge qu'ils veulent. Seulement 40,8 % des ménages non conseillés passifs estiment qu'ils auront tout ce qu'il leur faut au moment de la retraite.

Le rapport de recherche se trouve en version intégrale à www.cirano.qc.ca. Voilà 25 ans que je travaille dans le secteur du conseil financier, et je suis à même de témoigner du succès de mes clients dans leurs efforts pour réaliser leur autonomie financière. Les résultats de ces travaux de recherche confirment ce pour quoi je travaille avec passion et démontrent

suite à la page 50

Who Are You Contracting With?

Many companies carry on business under multiple corporate structures. This can make it difficult to determine exactly who you are contracting with. This affects who is actually responsible for doing the work. It can even deprive you of your of legal remedies if the deal goes sour.

Facts

Park v. K.S. Mechanical Ltd. involved an appeal from a provincial court judgment awarding a plaintiff subcontractor (the "Subcontractor") \$8,400 against a defendant property owner (the "Owner") for unpaid work.

The Owner had entered into a joint venture with three other parties under the name of Regency Joint Venture ("Regency") to build and sell a single family dwelling on property that he owned adjacent to his personal residence (the "Project").

The joint venturers agreed to appoint Canex Construction Ltd. ("Canex"), a company for which two of the joint venturers acted as principals, to be the Construction Manager for the Project.

A principal of Canex then entered into an agreement on behalf of "for Regency Ventures" with the Subcontractor who was hired to install plumbing at the Project (the "Contract"). None of the other members of the joint venture signed the Contract.

The Provincial Court judge held that the principal of Canex purported to act on Regency's behalf when signing the Contract. As a result, the Contract was binding on all of the members of the joint venture, including the Owner, who was found to be personally liable. The Provincial Court further held that even if the Contract was not legally binding on the Owner, he was still liable on the basis that he had been unjustly enriched by the Subcontractor's work.

Issues

1. Was the Contract legally binding on the Owner?
2. Was the Owner unjustly enriched as a result of the Subcontractor's work?



by / par Ian Moes and Andrew Delmonico
Kuhn & Company

Qui donc est la partie contractante ?

Les structures légales de certaines entités sont tellement fluides qu'il est parfois difficile de déterminer exactement qui sont les parties à un contrat. Et pourtant, c'est justement la structure légale qui détermine la partie responsable des travaux. Et, à cause de cette structure, vous pouvez dans certains cas être privé de recours légaux si l'affaire tourne mal.

Les faits

La cause *Park c. K.S. Mechanical Ltd* concerne un appel d'un jugement de la cour provinciale qui accordait au plaignant, le sous-traitant, la somme de 8 400 \$ contre un propriétaire, le défendeur, pour des travaux non payés.

Le propriétaire était une des quatre parties à une co-entreprise appelée Regency Joint Venture pour un projet de construction et de vente d'une résidence unifamiliale sur un terrain qu'il possédait et qui était adjacent à sa résidence personnelle.

Les parties à la co-entreprise ont convenu de nommer directeur de la construction Canex Construction Ltd, compagnie pour laquelle deux des parties à la co-entreprise agissaient comme mandants.

Un mandant de Canex a ensuite passé un contrat au nom de Regency Ventures avec le sous-traitant qui a été embauché pour installer la plomberie. Aucune des autres parties à la co-entreprise n'avait signé le contrat.

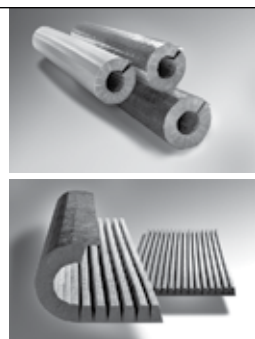
Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com



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

Court Decision

The Provincial Court decision was overturned by the Supreme Court. In its decision, the Supreme Court considered whether the principal of Canex had the “apparent authority” to act on Regency’s behalf in contracting with the Subcontractor. In British Columbia, an agent acting with apparent authority can only bind a principal where the party contracting with the agent is induced to enter the agreement by a representation that the agent represents the principal. Here, the court found that the Subcontractor never relied on the fact that the principal of Canex represented Regency in deciding to sign the Contract. As such, the Supreme Court found that there was no contract between the Owner and the Subcontractor.

Having rejected that the Owner was contractually liable to pay the Subcontractor for work performed, the Supreme Court went on to consider whether the Subcontractor could recover on the basis of unjust enrichment. The Supreme Court noted that it is only in rare cases that a court will allow a subcontractor to recover against a property owner with whom the subcontractor has not directly contracted. The proper recourse for the subcontractor is usually to start an action against the party that it does have a direct contractual relationship with (usually the general contractor), or to file a lien under the Builders Lien Act. Unless “unusual circumstances” exist, such as in cases where an owner personally makes a representation that is relied upon

Selon la cour provinciale, le mandant de Canex était censé agir au nom de Regency quand il a signé le contrat. C’est pourquoi le contrat liait toutes les parties à la co-entreprise, dont le propriétaire, qui avait d’ailleurs été jugé personnellement responsable. La cour provinciale a indiqué que même si le contrat ne liait pas le propriétaire légalement, ce dernier demeurerait responsable du fait qu’il s’était enrichi de façon injuste par le travail du sous-traitant.

Les questions

1. Le contrat liait-t-il le propriétaire légalement ?
2. Le propriétaire s’est-il enrichi injustement en conséquence du travail du sous-traitant ?

La décision du tribunal

Or, la décision de la cour provinciale a été annulée par la Cour supérieure (Supreme Court) de Colombie-Britannique. Dans sa décision, la Cour supérieure a examiné la question de savoir si le mandant de Canex avait l’« autorité apparente » pour agir au nom de Regency et ainsi passer un contrat avec le sous-traitant. En Colombie-Britannique, le mandataire qui agit avec une autorité apparente peut lier le mandant seulement quand la partie contractante avec le mandataire est amenée à passer le contrat par une assertion selon laquelle le mandataire représente bien le mandant. Dans la cause présente, la Cour a estimé que le sous-traitant n’avait jamais fondé sa décision de signer le contrat sur le fait que le mandant de Canex représentait Regency. La Cour supérieure en a conclu qu’il n’y avait donc pas eu de contrat entre le propriétaire et le sous-traitant.

La Cour supérieure, ayant rejeté l’argument selon lequel le propriétaire était lié par contrat et devait payer le sous-traitant pour le travail effectué, a ensuite examiné la question de savoir si le sous-traitant pouvait recouvrer son dû sous motif que l’enrichissement était injuste. La Cour supérieure a fait remarquer que ce n’est que dans de rares cas qu’un tribunal accordera à un sous-traitant un dédommagement à l’encontre d’un propriétaire avec lequel le sous-traitant n’a pas directement passé de contrat. Le recours pour le sous-traitant consiste habituellement à intenter une poursuite contre la partie avec laquelle il a un rapport contractuel direct (normalement l’entrepreneur général), ou à déposer une demande pour faire valoir son privilège conformément à la loi sur le privilège dans le secteur de la construction (Builders Lien Act). À moins de « circonstances particulières », comme dans le cas où le propriétaire fait personnellement une assertion à laquelle le sous-traitant donne foi, il est impossible de faire valoir un enrichissement injuste de la part du propriétaire même si ce dernier a profité des services du sous-traitant.

Leçons à tirer

1. Avant de signer quelque contrat que ce soit, faites confirmer que chaque signataire est bel et bien fondé de pouvoir.

MECHANICAL INSULATION STRUCTURAL FIRE PROTECTION



An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- Innovation Centre For Engineering (ICE) U of A
- Edmonton International Airport – COT
- Meadows Recreation Centre
- RCMP Building Lloydminster
- Fort McMurray Airport

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

CALGARY
 #105 3851-54 Ave. NE
 Calgary, AB T3J 3W5
 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

by the subcontractor, no claim for unjust enrichment will lie against the owner even if he or she has benefited from that subcontractor's services.

Lessons Learned

1. Before signing a contract, confirm that each signatory has the authority to sign.
2. Make sure to file a lien within the time limits imposed by the Builders Lien Act. A failure to do so will likely deprive you of any claim against the property or its owner. ■

This article was written by Ian Moes, a lawyer, and Andrew Delmonico, an articling student, both with the law firm of Kuhn LLP. It is only intended as a guide and it is important to get legal advice for specific situations. If you have questions or comments about this case or other construction law matters, please contact Ian at 604-682-8868.

2. Assurez-vous de faire valoir votre privilège dans les délais prescrits par la loi sur le privilège dans le secteur de la construction (Builders Lien Act), faute de quoi vous ne réussirez probablement pas à obtenir gain de cause. ■

Le présent article a été rédigé par Ian C. Moes, avocat, et Andrew Delmonico, stagiaire en droit, du cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide. 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, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604-682-8868.

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

ENTREPRENEURS 101

suite de la page 43

et en assumer la responsabilité. Ne laissez ni l'employeur, ni qui que ce soit d'autre devenir votre gardien. Prenez les choses bien en main et devenez votre propre patron !

Ron Coleman facilite le transfert de propriété et le succès des sociétés d'entrepreneurs de corps de métier et de travailleurs spécialisés. Il veille à ce que les entreprises soient intéressantes pour les acheteurs et que vendeurs et acheteurs y trouvent tous leur compte.

Son livre, intitulé *Becoming Contractor of the Year*, contient des techniques à employer pour faire plus d'argent, tout en s'amusant davantage, et rendre les entreprises plus facilement vendables. Son livre *Building Your Legacy* propose plus de 40 idées utiles pour aider le lecteur à travailler de façon plus intelligente et à établir un héritage dont il sera fier.

Ron est comptable de profession, consultant certifié en

gestion et membre professionnel de la Canadian Association of Professional Speakers.

Vous avez besoin d'un conférencier pour votre prochaine réunion ? Passez un coup de fil à Ron ou allez visiter son site à www.ronaldcoleman.ca ; vous y trouverez d'autres publications et des documents de référence destinés aux entrepreneurs. ■

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@ronaldcoleman.ca.*

FINANCIAL ADVICE

continued from page 46

All comments are based upon my current knowledge and my own personal experiences. You should conduct independent research to verify the validity of any statements made in this newsletter before basing any decisions upon those statements. The information contained herein is not necessarily complete and its accuracy is not guaranteed. My comments provide general information only. Neither

the information nor any opinion expressed constitutes a solicitation, an offer or an invitation to make an offer, to buy or sell any securities or other financial instrument or any derivative related to such securities or instruments (e.g., options, futures, warrants, and contracts for differences). My comments are not intended to provide personal investment advice and they do not take into account the specific investment objectives, financial situation and the particular needs of any specific person.



Montreal • Québec City • Ottawa
514-354-5250 • 1-800-361-4251
Toronto • 416-213-9976
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

FATTAL'S

THERMOCANVAS

25/50 RATED

Family Tradition Since 1830

167 Years Strong

1-800-361-9571

FAX (514) 932-4088

P.O. BOX 1923, STATION A,
TORONTO, CANADA M5W 1W9

CONSEILS FINANCIERS

suite de la page 45

manifestement que des conseils appropriés, conjugués à un plan complet, peuvent améliorer considérablement le bien-être financier des ménages. Quel que soit l'état de vos finances, je vous encourage à planifier et à tirer partie de la valeur que représente le conseiller financier pour vous et les êtres qui vous sont chers. ■

Les opinions exprimées dans le présent article sont personnelles et ne reflètent pas nécessairement celles de mon employeur ou de ses associés. Toutes les opinions exprimées sont fondées sur mes connaissances et mon expérience personnelle. Le

lecteur doit faire ses recherches pour en vérifier la validité avant de prendre ses décisions. Nous ne pouvons garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité de l'information contenue ici. Si le lecteur a reçu la présente communication par erreur, qu'il veuille bien m'en informer immédiatement par courriel à l'adresse info@clearwealth.ca ou par téléphone au numéro 604-687-6808. L'information est de nature générale. L'article ne saurait être considéré comme de la sollicitation, ni comme une offre ou une invitation à acheter ou à vendre des titres ou des instruments financiers (p. ex., options, contrats à terme standardisés, bons de souscription et contrats de différence). L'article ne saurait être considéré comme un avis de placement personnel, et ne tient pas compte des objectifs de placement, de la situation financière et des besoins particuliers du lecteur.

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation	48	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	35	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Amity Insulation Group Inc.	25	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
ArmaceLL LLC	29	888.570.DUCT	www.armacell.us
Avery Dennison	13	800.321.1534	www.averydennison.com
C&G Insulation	20	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	37	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	37	905.648.0445	n/a
Dispro	49	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	33	800.486.9865	www.extolohio.com
General Insulation Company	46	905.282.1323	www.generalinsulation.com
Ideal Products	43	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Ideal Tape	26	800.229.9148	www.idealtape.com
Industrial Thermo Polymers Limited	37	800.387.3847	www.tundrafoam.com
Insulation Applicators Ltd.	20	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
International Insulation Group LLC	17	800.866.3234	www.iig-llc.com
Johns Manville	27	800.654.3103	www.specJM.com
K-Flex USA LLC	21	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf	23	800.825.4434	www.knaufinsulation.com
Manson Insulation	16	800.626.7661	www.imanson.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	4, 47	877.822.0635	www.multiglass.com
National Insulation Association	07	703.464.6422	www.insulation.org
NDT Seals	12	800.261.6261	www.ndtseal.com
Nu-West Construction Products Inc.	32	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning Insulating Systems, LLC	41	800.GET.PINK	www.owenscorningpipe.com
PCI Insul-Energy	34	902.407.4060	www.pciinsul-energy.com
Polyguard Products Inc.	31	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	30	800.231.0149	www.rprhouston.com
S. Fattals Canvas Inc.	32, 49	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	42	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
SPI / Burnaby Insulation	42	604.430.3044	www.burnabyinsulation.com
Steels. A Division of Brock White Canada	22	800.754.8999	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	12	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Unifrax	15	800.635.4464	www.unifrax.com
Urecon	36	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC	800.343.1076	www.venturetape.com
Wallace Construction Specialties Ltd.	45	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	38-39 / OBC		

A photograph of an industrial facility, likely a refinery or chemical plant, featuring large vertical pipes, horizontal piping, and complex scaffolding. The scene is set against a clear blue sky. A red rectangular overlay is positioned in the lower right quadrant of the image, containing text and a QR code.

The ROXUL® Lineup

When you need high-temperature thermal performance or personnel and fire protection, ROXUL® has you covered with a wide range of Pipe, Board, Blanket and Wrap products to meet your insulation requirements.

Visit www.roxul.com or call 800.265.6878

ROXUL®
The Better Insulation™



ISSUE SPONSORS

Special Thanks to our Issue Sponsors



Alpha
Associates, INC.



INNOVATIONS FOR LIVING™



Ideal Products



Johns Manville

ROXUL®

The Better Insulation™

VentureTape®



Industrial Insulation Group, LLC
A Johns Manville Company