

TIAC



www.tiactimes.com • Summer 2019 / Été 2019

Welcome to Montreal! Bienvenue à Montréal !

Corrosion Under Insulation

La corrosion sous l'isolation

Networking 101

Notions fondamentales sur le réseautage

JoeAnna's House

Projet : JoeAnna's House

FortisBC Rebates

Remises de FortisBC

ROCKWOOL's WR-Tech™ is a winner of the 2019 Materials Performance Corrosion Innovation of the Year Award as a revolutionary solution for combatting corrosion.



ProRox® is protection

Only ProRox with patent-pending WR-Tech™ water repellent technology gives you the superior performance of stone wool, while providing 5x lower water absorption at operating temperatures, so your equipment will last longer and perform better. Plus, ProRox stone wool products offer exceptional thermal performance for increased energy efficiency, while also providing fire resistance and acoustic protection, contributing to a safer work environment.

We are the leader in stone wool insulation.

We are ROCKWOOL Technical Insulation.

Visit rti.ROCKWOOL.com

*ProRox® with WR-Tech™ complies with EN 13472 and EN 1609 after heating to 250°C for 24 hours.



PATENT PENDING



TECHNICAL INSULATION



PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Robin Baldwin
Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Shaun Ekert
Ron King
Matthew Potomak

ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762 ext 1408
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE: ©StudioLightAndShade

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

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

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

Contents ©2019 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 endosse les produits et services en question.



20

38

Summer 2019 / Été 2019

20 Does Insulation Cause Corrosion? L'isolant, cause de corrosion ?

30 Welcome to Montreal! Bienvenue à Montréal !

34 Networking 101: Everything you need to know Notions fondamentales sur le réseautage

38 Project: JoeAnna's House Projet : JoeAnna's House

40 FortisBC Rebates Offer Contractor Benefits Remises de FortisBC

43 BCICA Golf a Success Tournoi de golf de la BCICA : un succès

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 45 Industry News / Nouvelles
- 46 TIAC Distributor / Distributeurs de l'ACIT
- 50 It's the Law / C'est la loi
- 52 Strategic Planning / Planification stratégique
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs



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

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

You're never the only one

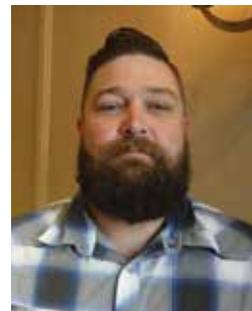
C.S. Lewis said, "True friendship is born at that moment when one person says to another, 'What! You, too? I thought I was the only one.'" This applies to any human relationship—friends, colleagues, family—because it isn't until we connect on an in-kind level that we look beyond the superficial and real connection begins.

That doesn't mean individuals have to be emotionally forthcoming or over the top—it simply means that to reach others, forget the sales pitches and rehearsed conversations starters and be real. Other people need to see something in you that they can relate to, something they understand on a deeper level before they can begin to reciprocate and even trust. That isn't fancy sociology science; it is basic human nature mixed with a little common sense.

Networking events like conferences and tradeshow are excellent places to practice these skills. Chances are, you are reading this issue of the *TIAC Times* at or leading up to the annual TIAC conference in Montreal, QC. If you are at the conference or planning to attend, welcome. It promises to be an excellent event by all professional and social measures as our conference committee has put in countless hours to cover all the bases. Be sure to check in with colleagues new and old, take in as much of the educational/technical program as you can, and of course, bring your authentic self to everything you do.

Meeting in Quebec where so much of Canada's early colonized history occurred, it is natural to think back to how relationships were formed at that time. First Nations, traders, founding communities—Canada's recent past is full of examples where stories were told, commerce flourished, victories were sung, and battles were fought. All of these things occurred among individuals being as real as they knew how and often looking to one another for solutions. At the end of the day, these individuals made the most progress when they met on common ground, looked eye to eye, and realized, "What! You, too? I thought I was the only one." There is a lot to be learned and respected from these encounters. People shared their stories, educated others and learned new skills, kickstarting a great sharing of knowledge and still exists today.

The TIAC board has been busy over these last several months and is looking forward to updating the membership on current and future initiatives. The Young Innovators' Group has been hard at work on the Denis Formula and various ways



By / par Shaun Ekert

Vous n'êtes jamais le seul !

Selon C.S. Lewis, la véritable amitié naît au moment où quelqu'un dit à un autre : « Quoi ? Vous aussi ? Je pensais être le seul ! » Cela s'applique à toute relation humaine — amis, collègues, famille — parce que c'est seulement après l'établissement d'un point de contact sur un sujet d'intérêt commun qu'on regarde au-delà de la surface et que la vraie connexion débute.

Cela ne veut pas dire qu'il faille s'ouvrir affectivement ou exagérer — cela signifie simplement que, pour atteindre les autres, on doit mettre de côté le baratinage de vendeur et les formules toutes faites, et être vrai. Les autres ont besoin de voir en nous quelque chose auquel ils peuvent s'identifier, quelque chose qu'ils comprennent à un niveau plus profond, avant de pouvoir commencer à rendre la pareille et même à faire confiance. Ce n'est pas compliqué ; c'est la connaissance de la nature humaine mêlée à un peu de bon sens.

Les activités de réseautage telles que les congrès et les salons professionnels sont d'excellentes occasions de mettre ces idées en pratique. Il est probable que vous lirez le présent numéro du *TIAC Times* durant ou avant le congrès annuel de l'ACIT à Montréal (Québec). Si vous êtes au congrès ou projetez d'y assister, bienvenue. Cela promet d'être une excellente activité à tout point de vue sur les plans professionnel et social, car notre comité organisateur a consacré un nombre incalculable d'heures à régler tous les détails. Conversez avec des collègues, nouveaux et anciens, profitez le plus possible du programme éducatif ou technique offert et, bien sûr, soyez authentique en tout temps.

Dans le cadre d'une rencontre au Québec, où une si grande part de l'histoire de la colonisation du Canada a débuté, il est naturel de songer à la manière dont les relations se nouaient à cette époque. Premières Nations, commerçants, communautés fondatrices — le passé récent du Canada regorge d'exemples de récits d'histoires, de commerces florissants, de victoires chantées et de batailles livrées. Tout cela s'est produit parmi des gens aussi vrais qu'ils pouvaient l'être et qui comptaient souvent les uns sur les autres pour trouver des solutions. Au final, ces gens faisaient le plus de progrès lorsqu'ils trouvaient un terrain d'entente, se regardaient les yeux dans les yeux et

Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

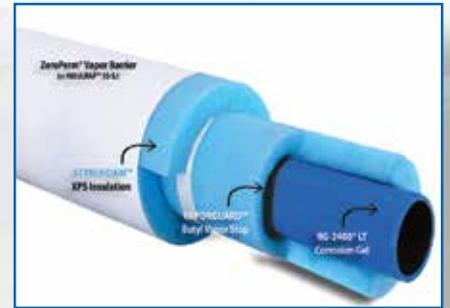
Long known for its weatherproof cladding and vapor barriers, Polyguard's Mechanical Division now offers superior insulation systems (including corrosion protection for CUI) targeting below ambient and chilled water applications.



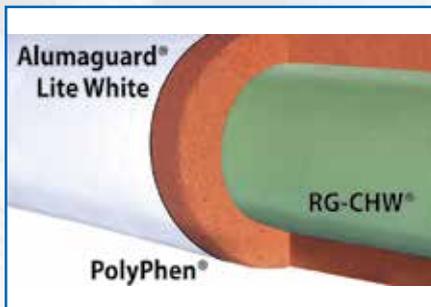
Alumaguard



RG-2400



Styrofoam XPS



PolyPhen



Insulrap/ZeroPerm

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation

214-515-5000

Mechanical Division

For a complete list of products, visit www.Polyguard.com/mechanical

to digitize TIAC's technical materials, and TIAC's director of energy initiatives, Steve Clayman, has been making the rounds at tradeshows and is eager to share his report.

I strongly encourage you to attend the annual general meeting and breakout sessions that apply to you—contractors, manufacturers, or suppliers. This is your industry-specific forum for open, honest discussion about the things that matter most in your part of the industry. This is where colleagues come together behind closed doors and get real. This is where “What! You, too?” moments really happen.

Most importantly, take the time to listen to and interact with people you see every year or to reach out to those visiting

faisaient la prise de conscience suivante : « Quoi ? Vous aussi ? Je pensais être le seul ! » Il y a beaucoup à apprendre de ces rencontres, qui doivent inspirer du respect. À l'époque, les gens racontaient leurs récits, éduquaient d'autres personnes et acquéraient de nouvelles compétences, amorçant ainsi un grand échange de connaissances qui dure encore de nos jours.

Le conseil d'administration de l'ACIT a été occupé ces derniers mois et il lui tarde de fournir aux membres de l'information à jour sur les initiatives actuelles et futures. Le Groupe des jeunes innovateurs travaille dur à la formule Denis et à divers moyens de numériser les documents techniques de l'ACIT, et le directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, Steve Clayman, a fait la tournée des salons professionnels et a hâte de présenter son rapport.

Je vous conseille vivement d'assister à la rencontre générale annuelle et à la session simultanée qui s'applique à vous — entrepreneurs, fabricants, distributeurs ou fournisseurs. C'est le forum où vous pouvez discuter ouvertement et honnêtement des choses qui importent le plus dans votre branche de notre industrie. C'est là que des collègues se réunissent à huis clos et font face à la réalité. C'est là que des moments de prise de conscience (« Quoi ! Vous aussi ? ») surviennent réellement.

Surtout, prenez le temps d'écouter les gens que vous voyez tous les ans et d'interagir avec eux, ou de tendre la main à ceux qui viennent au congrès pour la première fois. Vous ne savez jamais quand vos efforts permettront de mettre de nouveaux visages, de nouvelles voix et de nouvelles idées dans le giron de l'ACIT. Une personne qui travaille sur un bateau à Halifax peut-elle résoudre un problème sur lequel elle piétine à l'aide d'une solution proposée par quelqu'un qui construit des gratte-ciel à Vancouver ? Vous ne le saurez jamais à moins de faire acte de présence et de chercher activement les réponses voulues.

Ne sous-estimez jamais l'importance de sortir de votre train-train quotidien pour développer votre réseau et vos compétences à des congrès. Parce que vous passez les 361 autres jours de

The Ultimate Protection

DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

FlexClad is the multi-layered, flexible jacketing system that protects critical duct and piping against the toughest environments. This self-sealing and easy to install product not only protects, but outperforms all other competitive systems on the market today. Backed by a 10-year warranty, FlexClad is the ideal solution at any extreme.

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

FLEX CLAD™
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

Visit www.flexclad.com for **FREE FlexClad™ Samples**

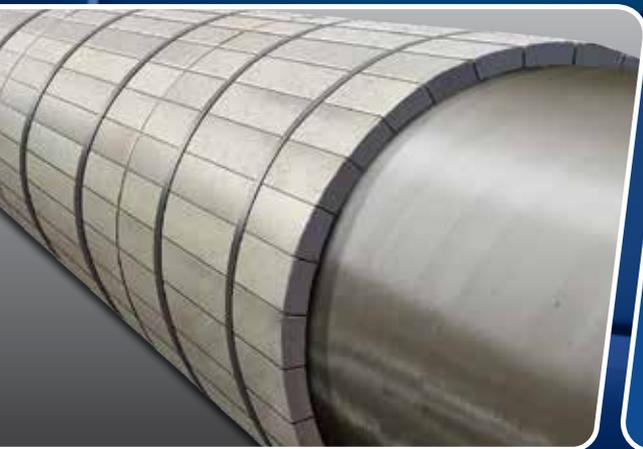
55 YEARS
ANNIVERSARY
1961-2016

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.flexclad.com

800-882-7663

PICTURE OF PRECISION

INTRODUCING THERMO-1200™ CURVED SEGMENTS



Thermo-1200™ Curved Segments are designed to insulate large-diameter pipes & equipment, ranging between 30"-126" in diameter. They can be used as an alternative to V-grooved block and QUAD and HEX pipe sections.

- Offers a more precise fit than scored and v-grooved block for large diameter pipe and equipment
- Water-resistant
- Includes the XOX Corrosion Inhibitor®
- Shorter lead times for delivery



the conference for the first time. You never know when your efforts will bring new faces, voices, and ideas to the TIAC fold. Can someone working on a ship in Halifax solve a problem they've been tinkering with using a solution proposed by someone building high-rises in Vancouver? You'll never find out unless you show up and actively seek the answers you are after.

Never underestimate the importance of stepping out of your day-to-day routine to expanding your network and skills at conferences. The other 361 days of the year are spent within your own company, which means the habits, processes, leadership styles, and manners of behaving you witness most often are well known to you. At conferences and networking events, delegates are exposed to 150 or more business owners, contractors, suppliers, and manufacturers all in the same room. Within that context, it is possible to observe and learn from others and share ideas of your own. Like the early settlers and their Indigenous teachers, this is our chance to come together for a common good and share stories in meaningful ways without the pressure of competition. There really is no better place to experience this phenomenon.

If it is technical education you seek, hopefully you took the opportunity to take the Insulation Appraisal Program, held by National Insulation Association (NIA) just before the conference. If it is anecdotal education or education relating to one specific issue or problem you are after, be sure to make the most of the various social and networking opportunities.

If you didn't make the conference this year, be sure to check out the Fall issue of *TIAC Times* for a recap of the event, its presentations, and its activities. Maybe it will inspire you to attend in the future, or to reach out to someone who did attend to find out what they learned and can share. Just because you didn't attend doesn't mean you can't benefit from thinking about ways to connect with others on an authentic level. The next time you are in a meeting or floating new ideas past a committee, listen carefully, be observant, and look for ways to share "What! You, too?" moments with others. It can only mean success for you and those around you. ■

l'année dans votre propre entreprise, vous connaissez bien les habitudes, les processus, les styles de leadership et les comportements dont vous êtes le plus souvent témoin. Lors de congrès et d'activités de réseautage, les délégués sont exposés à au moins 150 propriétaires d'entreprise, entrepreneurs, fournisseurs et fabricants, tous dans la même salle. Dans ce cadre, il est possible d'observer les autres, d'apprendre d'eux et d'exprimer vos propres idées. Comme les premiers colons et leurs éducateurs autochtones, nous avons la chance de nous réunir pour travailler à un bien commun et de raconter nos récits de manière constructive sans subir les pressions de la concurrence. Il n'y a réellement pas de meilleur endroit pour vivre cette expérience.

Si c'est de la formation technique que vous recherchez, espérons que vous avez profité de l'occasion de suivre le cours d'évaluation énergétique de l'isolation donné par la National Insulation Association (NIA) juste avant le congrès. Si ce sont des connaissances empiriques ou liées à un problème particulier que vous désirez acquérir, veillez à profiter au maximum des diverses activités sociales et de réseautage offertes.

Si vous ne participez pas au congrès cette année, ne manquez pas de parcourir le résumé de ses activités et exposés dans le numéro d'automne du *TIAC Times*. Peut-être que cela vous incitera à y prendre part à l'avenir, ou à contacter une personne qui y a assisté pour découvrir ce qu'elle a appris et peut vous communiquer. Le seul fait de ne pas avoir participé au congrès ne vous empêche pas de tirer parti de réflexions sur des moyens d'établir des connexions authentiques avec d'autres. La prochaine fois que vous assisterez à une réunion ou proposerez de nouvelles idées devant un comité, écoutez bien, soyez attentif et cherchez des moyens de partager avec d'autres des instants de prise de conscience « Quoi ! Vous aussi ? ». Cela ne peut que favoriser votre réussite et celle des gens qui vous entourent. ■

SSL II™ WITH ASJ MAX FIBERGLAS® PIPE INSULATION



**OWENS CORNING®
MECHANICAL SOLUTIONS**



Learn more at
owenscorning.com/mechanical



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

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

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



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

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

2018 – 2019

President – Shaun Ekert
 1st Vice-President – Joey Fabing
 2nd Vice-President – Mike Goyette
 Treasurer – Chris Ishkanian
 Past-President – Vacant
 Secretary – David Reburn
 Chairman Manufacturers – Robert Bertram
 Alternate Manufacturers – Pierre Brideau
 Chairman Distributors – Bob Friesen
 Alternate Distributors – Vacant
 Chairman Contractors – Mark Trevors
 Alternate Contractors – Robert Gray
 Director of British Columbia – Andre Pachon
 Director of Alberta – Mark Trevors
 Director of Saskatchewan – Shaun Ekert
 Director of Manitoba – Robert Gray
 Director of Ontario – Joey Fabing
 Director of Quebec – Rémi Demers
 Director of Maritimes – Malcolm Robertson
 Director at Large – Walter Keating

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

Committees

TIAC Times – Mike Goyette
 Technical – Chris Yatscoff
 Marketing – Mike Goyette
 Conference Chair – Robin Baldwin
 IAC Chairman – Steve Clayman
 Conference 2019 Chairs – Scott Bussiere & Steve Huculiak

Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hoffer
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert
 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.

2018 – 2019

Président – Shaun Ekert
 Premier vice-président – Joey Fabing
 Deuxième vice-président – Mike Goyette
 Trésorier – Chris Ishkanian
 Président sortant – Vacance
 Secrétaire – Dave Reburn
 Président de Fabricants – Robert Bertram
 Remplaçant de Fabricants – Pierre Brideau
 Président de Distributeurs – Bob Friesen
 Remplaçant de Distributeurs – Vacance
 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 – Joey Fabing
 Directeur du Québec – Rémi Demers
 Directeur des Maritimes – Malcolm Robertson
 Administrateur hors-cadre – Walter Keating

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

Comités

TIAC Times – Mike Goyette
 Technique – Chris Yatscoff
 Marketing – Mike Goyette
 Présidente des Congrès – Robin Baldwin
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Steve Clayman
 Présidents du congrès 2019 – Scott Bussiere & Steve Huculiak

Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hoffer
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert
 Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

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

Continuity

When I thought about the title for this article, Star Trek came to mind:

Captain Picard: "Mr. Sulu, engage continuity."

Mr. Sulu: "Engaged."

Captain Picard: "Thank you, Mr. Sulu."

Mr. Sulu: "Captain, our forward sensors are picking up pipe insulation. Should I activate the force field?" (OK. NEVER HAPPENED, but do read on)

So much for outer space: how do we engage "continuity" right in our own backyards? Continuity hasn't been in place for a long time and continues to remain an issue. I'm referring to the lack of continuity of pipe insulation and vapour barriers on piping systems.

Ball valves represent a typical example of where lack of continuity regularly occurs. What we refer to as the benefits of appropriate insulation thicknesses, energy conservation, personnel protection, and condensation control are conspicuously absent when it comes to ball valves. Why? If the insulation is thick enough, it will interfere with the movement of the ball valve handle. The traditional solution is to stop the insulation and vapour barrier short of the ball valve handle (see photo 1) or cut out an appropriate section to allow for clearance (see photo 2).

Both of these solutions are diametrically opposed to what we, as an industry promote. And yet, there it remains, millions of uninsulated ball valves. What are we doing about it? Well, up until recently, nothing. Zero! De nada!

A ball valve might represent 12" to 18" or more of uninsulated piping. Not much when you consider that length over one valve. Who, then, would turn away over a million feet of pipe insulation? I may be wrong here (and please let me know if I am) but any TIAC member would salivate like crazy to have an additional million plus feet of pipe to manufacture, distribute, and/or install.

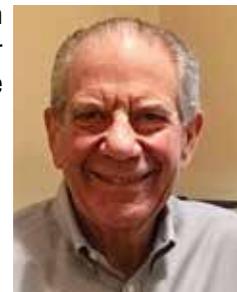
So, why have we stayed away from that business and willingly negated some of the very principles we stand for? Let's try:

- We're insulators.
- We're not engineers, mechanical contractors, or plumbers.
- We don't sell valves or the things that go with this equipment.
- It can't be done.

Fine. I get that. However, there are solutions, and these solutions have been available for a long time. The solutions are called valve stem extensions. All of the valve manufacturers

By / par Steve Clayman

Director of Energy Initiatives / Directeur
des initiatives d'économie d'énergie



La continuité

Je cherchais un titre pour le présent article et la série Star Trek m'a traversé l'esprit :

Capitaine Picard : « M. Sulu, enclenchez la continuité. »

M. Sulu : « Continuité enclenchée. »

Capitaine Picard : « Merci, M. Sulu. »

M. Sulu : « Capitaine, nos capteurs avant détectent la présence d'isolant à tuyau. Devrais-je activer le champ de force ? » (D'ACCORD, ÇA NE S'EST JAMAIS PRODUIT, mais continuez à lire.)

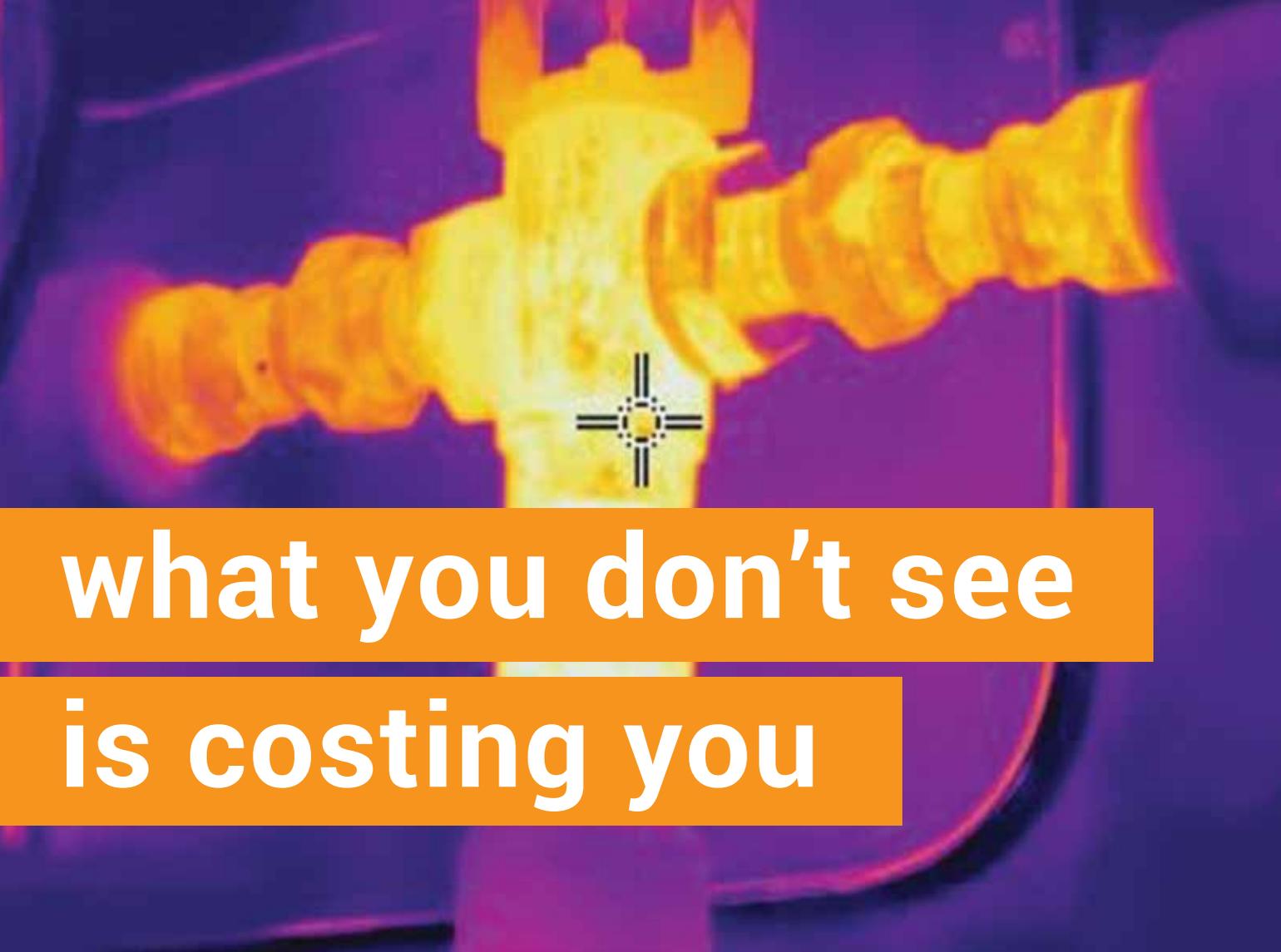
Oublions pour l'instant l'espace sidéral et voyons plutôt comment enclencher la « continuité » dans notre monde. La continuité n'existe pas depuis longtemps et demeure un sujet de préoccupation. Je veux parler de la rupture de continuité de l'isolation et des pare-vapeur sur la tuyauterie.

Les robinets à bille constituent un exemple typique de cas où il y a régulièrement rupture de continuité. Les avantages d'une isolation d'épaisseur suffisante que nous aimons à citer, c'est-à-dire une économie d'énergie, la protection du personnel et le contrôle de la condensation, brillent par leur absence lorsqu'il s'agit des robinets à bille. Pourquoi ? Si l'isolant est assez épais, il entrave la mobilité de la poignée du robinet à bille. La solution traditionnelle consiste à arrêter l'isolant et le pare-vapeur avant la poignée du robinet à bille [voir la photo 1] ou à y découper une ouverture de la taille voulue pour dégager la poignée [photo 2].

Ces deux solutions s'opposent à ce que notre secteur s'efforce de promouvoir. Et pourtant, des millions de robinets à bille restent sans isolation. Que faisons-nous à ce sujet ? Eh bien, jusqu'à récemment, rien ! Zéro ! Nada !

Un robinet à bille peut représenter une longueur de 12 à 18 po ou plus de tuyauterie non isolée. Pris individuellement, ce n'est pas grand-chose, mais qui tournerait le dos à plus d'un million de pieds d'isolant à tuyau ? Je peux me tromper (si c'est le cas, veuillez me le dire), mais n'importe quel membre de l'ACIT saliverait à la perspective d'avoir au moins un million de pieds de plus d'isolant à tuyau à fabriquer, à distribuer ou à installer.

Pourquoi avons-nous laissé filer cette occasion d'affaires et renié sans état d'âme les principes mêmes que nous

A thermal image of a pipe system, showing a bright yellow and orange pipe against a dark purple background. A white crosshair is centered on the pipe. The text is overlaid on two orange rectangular backgrounds.

what you don't see
is costing you

**MECHANICAL INSULATION
SAVES ENERGY, SAVES THE ENVIRONMENT
AND SAVES MONEY.**



learn how mechanical insulation can help you
save at energyconservationspecialists.org



have this item available for above and below ambient conditions. We'll take a look at these offerings in a moment. I understand it isn't "our job" to have valve stem extensions specified, purchased, or installed. Let's reconsider what "our job" should include.

In my view, "our job" should include removing "impediments to progress". It should include open and frank discussions about clearance, hangers, saddles, and ball valves. We will only be able to fully promote and advance the mechanical insulation industry when we fully engage with the restrictions others place on our trade. These discussions need to happen with anyone who can possibly influence how mechanical insulation is applied.

I'm not talking about full-blown presentations (although that can't hurt when appropriate). I'm talking about a casual mention, "Hey, have you seen ...?" Let's have a look at what's out there when it comes to valve stem extensions.

Ball Valve Manufacturers

They all supply valve stem extensions: Kitz, Apollo, Milwaukee, Crane (see photo 3), Nibco, and Victaulic (more about Nibco and Victaulic below). The valve stem extensions are of sufficient height to allow continuity of the pipe insulation over the valve and still allow the handle to operate. The first four manufacturers have valve stem extensions suitable for above ambient applications. The extension moves with the handle and therefore the vapour barrier can't be sealed to the extension.

Nibco "NIB-SEAL"

This extension (see photo 4) is a unique design because it answers all of the questions for most hot and cold applications. The extension/handle combo is UL/C-UL rated and is patented. It is insulated and has a plastic sleeve to which the vapour barrier can be sealed. Nibco offers "NIB-SEAL" on brass ball valves of up to 2 1/2".

Victaulic

The Vic ball valve stem extension (see photo 5) can also be used on hot and cold applications. The handle turns a connector shaft within the stationary housing, allowing the vapour barrier to be sealed against the extension housing. Victaulic offers this extension on brass ball valves of up to 2".

Please note the following:

- The extensions are specific to each manufacturer.
- Existing ball valves can be retrofitted without shutting down the system.
- Extensions are available in Canada. Unfortunately, too many wholesale plumbing outlets are not aware of this product. If anyone has a supply issue, please get in touch.

définissons ? Essayons de répondre à cette question :

- Nous sommes des calorifugeurs.
- Nous ne sommes pas des ingénieurs, des entrepreneurs en mécanique ni des plombiers.
- Nous ne vendons pas de robinets ni d'accessoires à robinet.
- Cela n'est pas faisable.

Très bien. Je comprends. Cependant, il y a des solutions et elles existent depuis longtemps. Elles s'appellent des rallonges de tige pour robinet à bille. Tous les fabricants de robinets en offrent pour des températures supérieures ou inférieures au milieu ambiant. Nous allons examiner ces produits dans un instant. Je comprends que ce ne soit pas « notre rôle » de faire prescrire, acheter ou installer des rallonges de tige de robinet. Mais réexaminons ce que « notre rôle » devrait justement comprendre.

À mon avis, « notre rôle » devrait comprendre « éliminer les obstacles au progrès ». Il devrait comprendre des discussions ouvertes et franches sur les dégagements, les supports, les sellettes et les robinets à bille. Nous ne pourrions pleinement promouvoir et faire avancer l'industrie de l'isolation mécanique que si nous nous attaquons sans réserve aux restrictions imposées à notre métier par d'autres. Ces discussions doivent avoir lieu avec toute personne qui pourrait influencer sur la manière dont l'isolation mécanique est appliquée.

Il ne s'agit pas de faire des exposés complets (bien que cela ne puisse pas nuire au moment opportun). Ce dont je parle, c'est une mention informelle, dans le genre : « Hé ! Avez-vous vu... ? » Voyons ce qui existe du côté des rallonges de tige de robinet.

Les fabricants de robinets à bille

Ils fournissent tous des rallonges de tige de robinet : Kitz, Apollo, Milwaukee, Crane [photo 3], Nibco et Victaulic (nous revenons sur Nibco et Victaulic ci-dessous). Les rallonges de tige de robinet sont suffisamment longues pour qu'il y ait continuité de l'isolant à tuyau sur le robinet sans nuire au

**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



THERMALJACS 547™

HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION
COSTING YOU?

- FASTER LEAD TIMES
- INCREASED PRODUCTIVITY
- LOWER FREIGHT COSTS
- ENVIRONMENTALLY FRIENDLY
- ENERGY EFFICIENT
- SAFER PRODUCT



SHIPS FLAT



PRECISION
CUT

Through our environmentally friendly, state of the art manufacturing process, ThermalJacs547™ is produced with less than 1% waste, while reducing lead times, and increasing overall cost effectiveness.

Let us help you increase your profit.

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



IDEAL PRODUCTS

Before proceeding, please review the manufacturer's data page. If anyone can't access this information, please get in touch.

We sometimes talk about how little mechanical engineers actually know about mechanical insulation and how little time (if any) is devoted to this area in engineering schools. What engineers do understand is "green": GHG reduction and energy and water conservation. Yes, insulation insulates, but if you, Mr. Engineer, were to specify ball valve stem extensions, then you help contribute to making our environment a little bit better, and fully comply with NECB-2015. Maybe this sounds a bit too airy-fairy to some, but, you know what? It works. Let's start the conversation and promote mechanical insulation to one person at a time. That person tells someone else and before you know it you could very well hear your message come back to you. Know what else? This works, too.

No one is really going to do our work for us. We have an obligation to pave the way so that we can be fully effective in how mechanical insulation is applied. We have to make it easy for people outside of our industry to realize what else is available to round the circle.

TIAC is open for business. Get in touch. ▀

fonctionnement de la poignée. Les quatre premiers fabricants ont des rallonges de tige de robinet qui conviennent à des applications à des températures supérieures au milieu ambiant. Le pare-vapeur ne peut être scellé à la tige parce que celle-ci bouge avec la poignée.

Le « NIB-SEAL » de Nibco

Cette rallonge [photo 4] est de conception unique parce qu'elle règle tous les problèmes d'isolation pour la plupart des applications en milieu chaud ou froid. La combinaison rallonge et poignée est brevetée et homologuée UL et C-UL. Elle est isolée et pourvue d'un manchon en plastique auquel on peut sceller le pare-vapeur. Nibco vend des rallonges « NIB-SEAL » pour les robinets à bille en laiton d'un diamètre allant jusqu'à 2,5 po.

Victaulic

La rallonge de tige de robinet à bille de Victaulic [photo 5] peut être utilisée, elle aussi, pour des applications en milieu chaud ou froid. La poignée fait tourner une tige de raccord dans le boîtier fixe, ce qui permet de sceller le pare-vapeur au boîtier de la rallonge. Victaulic vend ces rallonges pour des robinets à bille en laiton d'un diamètre allant jusqu'à 2 po.

Veuillez noter les points suivants :

- Les rallonges sont propres à chaque fabricant.
- On peut ajouter une rallonge à un robinet à bille existant sans fermer le système.



CROSSROADS C&I

DISTRIBUTORS / FABRICATORS

The Insulation Specialists™







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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

Edmonton, AB 800.252.7986	Toronto, ON 800.268.0622	London, ON 800.531.5545	Montreal, PQ 800.361.2000
Calgary, AB 800.399.3116	Hamilton, ON 877.271.0011	Sarnia, ON 800.756.6052	Quebec City, PQ 800.668.8787
Coquitlam, BC 800.663.6595	Kitchener, ON 800.265.2377	Ottawa, ON 800.263.3774	Dartmouth, NS 877.820.2550

ISO 9001:2008

crossroadsci.com



Montreal • Québec City • Ottawa



Fabricator – Distributor
At your service since 1982

Distributeur – Fabricant
A votre service depuis 1982

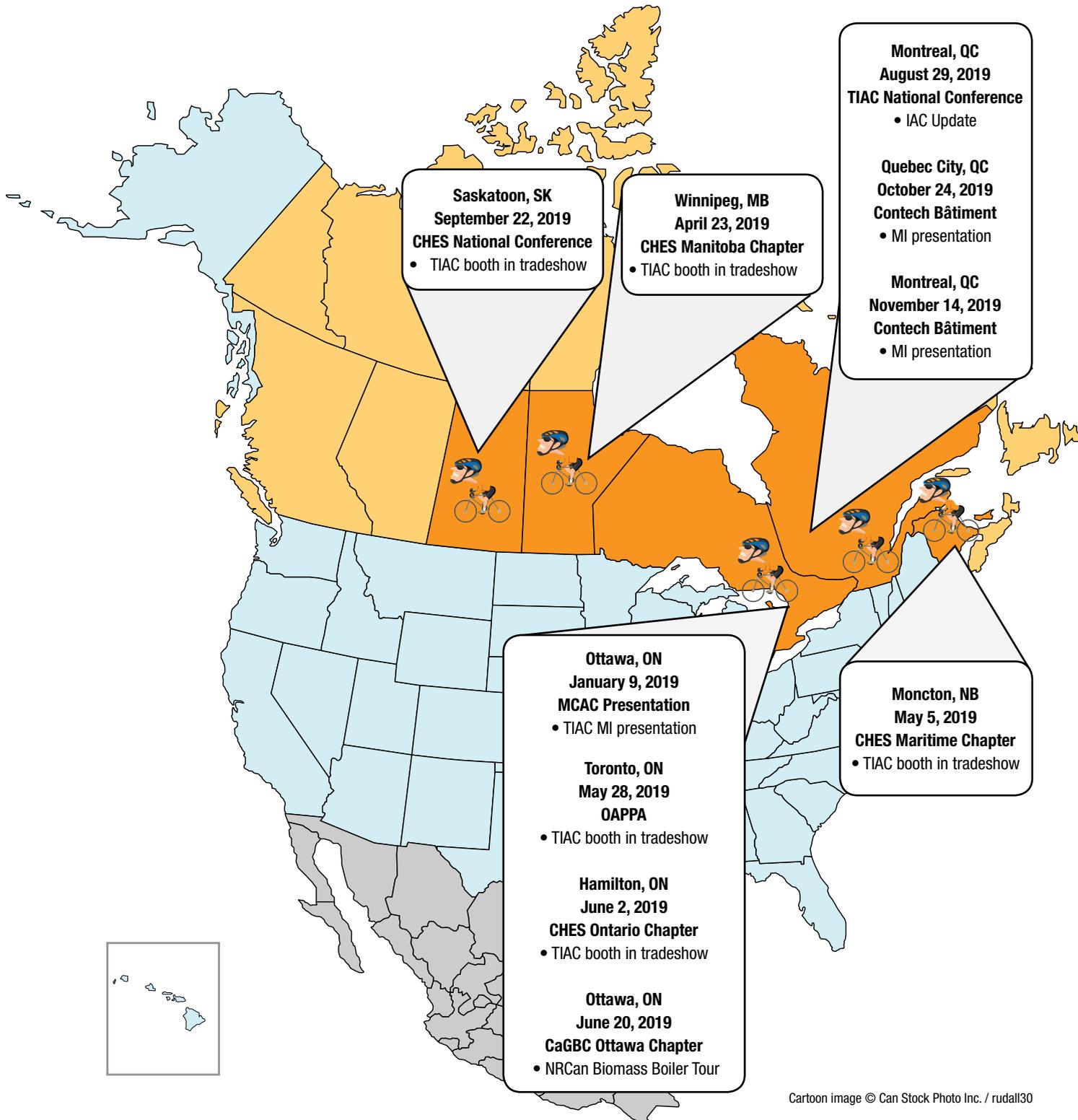
Complete line of insulation products -
Thermal and Acoustical

Gamme complète de produits isolants -
Thermiques et acoustiques

514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • email: info@dispro.com



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Cartoon image © Can Stock Photo Inc. / rudall30



- Les rallonges sont disponibles au Canada. Malheureusement, un trop grand nombre de grossistes en plomberie ignorent l'existence de ce produit. Si vous avez des problèmes d'approvisionnement, veuillez nous le faire savoir.

Avant de procéder, veuillez examiner les données fournies par le fabricant. Si vous n'y avez pas accès, veuillez nous contacter.

Nous parlons parfois du peu de choses que les ingénieurs en mécanique savent réellement sur

l'isolation mécanique et du peu de temps (voire aucun) consacré à ce domaine dans les écoles d'ingénieurs. Ce que les ingénieurs comprennent, ce sont les questions d'ordre écologique : la réduction des GES et l'économie d'eau et d'énergie. Oui, l'isolation isole, mais si vous, M. l'Ingénieur, prescrivez des rallonges de tige de robinet à bille, vous aiderez à améliorer un peu notre environnement et respecterez pleinement le CNÉB-2015. Cela peut sembler un peu farfelu à certains, mais vous savez quoi ? Cela fonctionne. Entamons cette conversation et ventons les mérites de l'isolation mécanique à une personne à la fois. Cette personne en parlera à une autre et, bientôt, votre message pourrait bien vous revenir. Vous savez quoi d'autre ? Cela marche également.

Personne ne fera réellement notre travail à notre place. Nous devons ouvrir la voie afin que l'isolation mécanique puisse être appliquée de manière totalement efficace. Nous devons faire en sorte qu'il soit facile pour les gens qui ne connaissent pas notre secteur de comprendre ce qu'il est possible de faire d'autre pour boucler la boucle.

L'ACIT est prête à vous aider. Ne manquez pas de communiquer avec nous. ■



Brock White supplies the leading brands in the business.



Locations across Western Canada. Order online 24/7 on BrockWhite.ca



“

The plant reaches out and shakes your hand.

Tim Blanch
P.E., LEED AP S.C. *Herman & Associates*

”



We helped Director of Engineering Tim Blanch create a fully color-coded plant, including three shades of blue for the low chill water, medium chill water, and return.

Blanch got the plant he wanted, and in his partnership with Proto Corp., he found a trusted resource he could turn to when solving complex challenges.



Does Insulation Cause **CORROSION**?

L'isolant, cause de **CORROSION** ?

Originally published by NIA Copyright 2019. Reprinted with permission from *Insulation Outlook* magazine, a publication of the National Insulation Association (www.insulation.org).

Article original publié par la NIA. Copyright 2019. Réimprimé avec la permission de la rédaction de *Insulation Outlook*, publication de la National Insulation Association (www.insulation.org).

By / par Ron King • Photos / Jim Young

The many aspects of corrosion under insulation (CUI) have been debated for years. Does mechanical insulation cause corrosion or help prevent corrosion, or is it just an innocent bystander in the debate? I am by no means a corrosion specialist or an insulation technical guru, but I do take a practical approach to addressing the primary question. This article will explore the practical aspects of the debate and, depending on your point of view, contribute to the debate. I am convinced the debate will not be resolved with this article, but I hope it will make you think about insulation differently when examining CUI.

Corrosion under insulation can be extremely bad because it is often hidden. When it becomes noticeable, the consequences are usually bad and potentially unexpected. When I hear someone indicate the problem was unexpected, I really don't understand their comment. It reminds me of the old saying: "out of sight, out of mind." It may not have been expected at that time, but it was going to happen sooner or later unless steps were taken to prevent or minimize the danger.

The damage created by CUI was being debated as early as the 1950s. The magnitude of the overall corrosion issue has

La corrosion sous l'isolation (CSI) fait l'objet de maints débats depuis des années. Est-ce que l'isolation mécanique entraîne la corrosion ou aide-t-elle au contraire à la prévenir, ou bien l'isolation n'aurait-elle rien à voir avec la corrosion ? Je ne suis ni spécialiste de la corrosion ni expert-technicien de l'isolation, mais j'aime aborder toute question du point de vue pratique. Dans le présent article, nous allons justement examiner les aspects pratiques du débat et, espérons-le, tenter de contribuer à enrichir ce débat. Nous ne pourrons pas résoudre définitivement la question dans cet article, mais souhaitons que ce dernier soit l'occasion pour le lecteur d'envisager différemment le phénomène de la CSI.

La corrosion sous l'isolation est particulièrement dommageable du fait que, souvent, on ne la voit pas. Et quand elle devient décelable, c'est que le problème est déjà grave et on n'en connaît pas toutes les conséquences. Quand j'entends quelqu'un dire que l'apparition de CSI était imprévue, je reste toujours perplexe. Ni vu, ni connu, j'imagine ! Sans doute le problème de la CSI était-il imprévu à ce moment très précis, mais de la CSI allait se former tôt ou tard à moins que des mesures ne soient prises pour la prévenir ou en atténuer les risques.

been reported to cost industry billions of dollars annually. How much is directly attributable to CUI is part of the debate. The growth rate of the overall problem and CUI is also widely disputed. But with today's emphasis on short-term cost abatement or deferral, I would not be surprised if a spike appears.

Where Can CUI Occur and Why?

The short answer is everywhere. The two most commonly discussed substrates are carbon steel and austenitic stainless steel. The carbon steel corrodes or rusts, and the stainless steel cracks. They don't crack or corrode because they are insulated but because they have come in contact with moisture. Insulation does not cause corrosion.

For CUI to form on carbon steel type surfaces, they must be exposed to oxygen, moisture, and warm temperatures. For austenitic stainless steel type surfaces, chlorides or similar type halides must also be present at the substrate. The rate of corrosion or cracking will depend on any combination of these factors.

Insulation provides an annular space where moisture can be retained. Depending on the source of the moisture, it could contain other contaminants. Could that accelerate the rate of corrosion? Yes. Can some insulation in the presence of water contribute additional contaminants that could cause or accelerate corrosion? Yes. Could some insulation "wick" or absorb moisture faster or to a greater extent than others? Yes. The common denominator in all three scenarios is insulation in the presence of water.

CUI is not limited to pipe and equipment walls but can also affect instruments, tubing, valves, bolts, and many other areas that could interfere with facility operations. CUI left unattended can also foster and accelerate the failure of an insulation system through weakening the substrate, cracking the insulation system, and causing leaks.

Service Temperature versus CUI

From all I have read, carbon steel operating in the temperature range of 25°F to 300°F is at the greatest risk of CUI. Surfaces that operate below 25°F seem to be usually free of CUI, and those operating above 300°F usually have reduced rates of CUI. However, those temperature parameters are only rough guidelines. I have seen CUI at the point of moisture intrusion, at water/ice transition areas, and especially in cyclical service situations and when piping and equipment are idle. Cyclical service and start up from an idle mode can create many problems if moisture is in the insulation system.

Stress cracking of austenitic stainless steel occurs when chlorides in the environment or insulation material are transported by water to hot surfaces and concentrated by evaporation of the water. Insulation can provide the vehicle

Les dommages causés par la CSI ont commencé à faire l'objet de débats dès les années 1950. Le problème de la corrosion, toutes catégories confondues, coûterait des milliards de dollars par année. Quelle est la part directe de la CSI en l'occurrence ? Bonne question. Comme d'ailleurs celle de la vitesse de formation et d'accélération de la corrosion en général et de la CSI en particulier. Mais, avec l'insistance qu'on met aujourd'hui sur la réduction ou le report à court terme des coûts, je ne m'étonnerais pas qu'on constate une pointe.

Où se forme la CSI et pourquoi ?

Pour faire court, nous répondrons partout. Les deux substrats qui nous intéressent au premier chef sont l'acier au carbone et l'acier inoxydable austénitique. L'acier au carbone se corrode ou se rouille, et l'acier inoxydable se fissure. Ces aciers ne se fissurent pas ni ne se corrodent parce qu'ils ont été isolés, mais parce qu'ils ont été mis en contact avec de l'humidité. Ce n'est donc pas le matériau isolant en soi qui cause la corrosion.

Pour que de la CSI se forme à la surface d'aciers au carbone, ceux-ci doivent avoir été exposés à l'oxygène, à l'humidité et à des températures chaudes. En ce qui concerne les aciers inoxydables austénitiques, des chlorures ou des halogénures de même type doivent aussi être présents à la surface. La vitesse de formation de la corrosion ou de fissuration dépend de la combinaison de ces facteurs.

L'isolant crée un espace annulaire où l'humidité peut être emprisonnée. Selon la source de l'humidité, il peut se trouver aussi d'autres contaminants. Est-ce que la vitesse de corrosion peut s'en trouver accélérée ? Oui. Est-ce que l'isolant en présence d'eau peut rejeter des contaminants et ainsi causer ou accélérer le phénomène de corrosion ? Oui. Est-ce que certains types d'isolant peuvent éponger ou absorber l'humidité plus rapidement ou dans une plus grande mesure que d'autres ? Oui. Quoi qu'il en soit, le facteur commun dans ces trois cas de figure, c'est que l'isolant se trouve en présence d'eau.

La CSI ne se limite pas à la tuyauterie et aux parois d'équipements ; elle peut aussi affecter les instruments, la tubulure, les soupapes, les boulons et bien d'autres éléments qui interviennent dans le fonctionnement des installations. La CSI qu'on laisse progresser peut favoriser et accélérer la défaillance d'un ensemble isolant parce qu'elle affaiblit le substrat, fait fendiller l'isolation et produit des fuites.

Températures de service et CSI

D'après les lectures que j'ai faites, c'est entre 25 °F et 300 °F que le risque de formation de CSI à la surface de l'acier au carbone est le plus élevé. À des températures de service inférieures à 25 °F, il ne se forme habituellement pas de CSI ; à

to transport those chlorides to the surface. Over time, the concentration of those contaminants can escalate the problem.

What are the Potential Sources of Moisture Intrusion in an Insulation System?

There are multiple sources, not in any particular order of importance or frequency of occurrence:

- Rainwater
- Wash down process
- Water vapor penetrating the insulation system
- Ice formation and potential freeze-thaw situations
- Fire detection system activation
- Equipment or piping leaks
- Flooding

There are many kinds of opportunities for moisture to enter an insulation system. Many experts have indicated that moisture entering an insulation system is not a question of if, but when and how much. They may be correct, but I believe the risk of CUI can be managed by understanding the risks of allowing moisture intrusion and correcting damage in a timely manner.

Insulation System Design

Prevention of CUI begins with the facility design and extends through the design and installation of the mechanical insulation system. A poorly designed and installed insulation system that allows moisture intrusion is problematic for many reasons.

des températures supérieures à 300 °F, la vitesse de formation de la CSI diminue. Cela dit, ces fourchettes de température ne sont fournies qu'à titre indicatif. J'ai vu de la CSI au point de pénétration de l'humidité, dans les zones de fonte de glace et, plus particulièrement, dans les situations de service cyclique et de marche au ralenti du réseau de tuyaux et d'équipements. Le fonctionnement par cycle et le redémarrage après la marche au ralenti peuvent entraîner de nombreux problèmes s'il se trouve de l'humidité dans l'isolant.

Les fissures de contrainte constatées à la surface d'aciers inoxydables austénitiques apparaissent quand des chlorures qui se trouvent dans l'environnement ou dans le matériel isolant sont transportés par l'eau sur des surfaces chaudes et forment, par évaporation d'eau, des dépôts de forte concentration. L'isolant peut alors devenir le vecteur de transport des chlorures vers la surface isolée. Au fil du temps, la concentration de ces contaminants aggrave le problème.

Quelles sont les sources possibles de pénétration de l'humidité dans l'isolant ?

Les sources sont nombreuses, citées ici sans ordre particulier d'importance ou de fréquence :

- Pluie
- Processus de lessivage

The NEW Revolutionary Fast and Easy Way to Seal Butt Seams on Elastomeric Insulation



Cel-Link II™ with SSPT

*PATENT PENDING



- 💰 Eliminate job failure and repair to cut and keep project costs competitive
- 🚫 No fumes – no operational interruptions in odor-sensitive environments
 - 🏭 Food processing areas
 - 🔥 Flammable areas
- 🏠 Perfect for low VOC installations – lower costs, fast and easy
- ☀️ Install faster in any environment – even in cold weather

More jobs won, more jobs done, more jobs billed.



Get your FREE SAMPLE of Cel-Link II™

Just visit www.aeroflexusa.com/cel-link2 TODAY!



Aeroflex USA Cel-Link II™ works when and where standard contact adhesives can't.



Done once. Done fast. Done right.

Contact Aeroflex today: 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | www.aeroflexusa.com

One of the most common areas of concern is penetrations. In many cases, the design of the mechanical system does not give adequate consideration to the complexity and difficulty of insulating or sealing and maintaining the integrity of that seal.

Another design flaw often occurs in the selection of a protective and/or vapor/moisture barrier for the insulation system. The characteristics of the core insulation material are important, but the selection of the vapor barrier and protective coating or jacket appropriate for the service temperature and environment is critical.

Take the time to thoroughly investigate the insulation system options and take a “real world” approach to actual field conditions and maintenance expectations. Seek advice; this is too important not to avail yourself of every opportunity to get it right. Attempts to prevent water from entering an insulation system over time have been less than successful for a variety of reasons. In addition, corrosion protective techniques in many cases have not been effective. Realize that moisture is the primary enemy and you have identified the real problem: controlling and/or eliminating moisture intrusion.

The Importance of a Proper Insulation Maintenance Program

One of the problems is that insulation systems are not being maintained in a timely and proper manner. This is why 10

- Pénétration de vapeur d'eau dans l'ensemble isolant
- Formation de glace et cycles de gels et de dégels
- Déclenchement de gicleurs d'incendie
- Fuites d'équipement ou de tuyauterie
- Inondations

L'humidité peut pénétrer dans le matériau isolant de bien des façons. Selon de nombreux experts, la question n'est pas tant de savoir si de l'humidité va pénétrer dans l'isolant, mais plutôt de savoir quand et dans quelle mesure. Sans doute ces experts ont-ils raison, mais je crois néanmoins que le risque de CSI peut être géré correctement quand on comprend les effets liés à la pénétration de l'humidité et la façon d'apporter les correctifs nécessaires en temps voulu.

Conception de l'ensemble isolant

Pour prévenir la formation de CSI, il faut commencer par une conception appropriée des lieux, du système isolant et de l'installation de l'ensemble isolant. Si le système isolant est soit mal conçu, soit mal installé, l'humidité pénétrera dans l'isolant et causera les problèmes que l'on connaît.

L'un de nos principaux sujets de préoccupation concerne donc les infiltrations. Dans de nombreux cas, le système d'isolation mécanique a été conçu sans égard à la complexité et à la difficulté liées à l'isolation ou à l'étanchéité des joints, et au maintien de l'intégrité de cette étanchéité.

Le moyen
NOUVEAU, révolutionnaire
rapide et facile de sceller les joints circonférentiels
des produits d'isolation à base d'élastomère



Cel-Link II[®] avec SSPT



- 💰 **Pas de frais liés aux défauts et aux réparations** – vous avez l'avantage concurrentiel !
- 🚫 **Pas d'émanations** – pas d'interruptions de service dans les milieux sensibles aux odeurs
 - 📍 dans les installations de transformation des aliments
 - 🔥 là où il y a des risques d'inflammabilité
- 🏠 **Faible teneur en COV** – réduction des coûts, rapidité et facilité d'installation
- ⚡ **S'installe plus rapidement en tout temps, même par temps froid !**
+ de contrats obtenus, + de contrats exécutés, + de contrats facturés



Procurez-vous UN ÉCHANTILLON GRATUIT de Cel-Link II
Consultez notre site www.aeroflexusa.com/cel-link2
DÈS AUJOURD'HUI !



Cel-Link II[®] d'Aeroflex USA réussit là où les adhésifs de contact ordinaires échouent.



Précis, rapide et bien fait !

Communiquez sans tarder avec Aeroflex au 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) ou consultez notre site web : www.aeroflexusa.com.



to 30 percent of installed mechanical insulation systems are damaged or missing within a few years of initial installation. That is a recipe for CUI.

You should maintain an insulation system in a timely and correct manner for a number of reasons:

- Safety
 - Corrosion of the substrate under the insulation (CUI) could result in product release.
 - The increased weight of wet insulation and/or ice, depending on the service and ambient conditions, could cause the piping or equipment to exceed the structural design of the support hangers or other support systems.
 - Continual dripping of water from insulation and/or melting of the ice that has formed on and in an insulation system could create a personnel safety concern.
- Plant Environment and Regulations
 - Wet insulation and increased presence of water from the melting ice or dripping from insulation can contribute to the development of mold on and in the insulation system and in adjacent areas.
- Energy Loss and Greenhouse Gas Emissions
 - While wet insulation and ice do have some minor insulation value, the additional heat gain from the failed insulation systems will result in increased energy consumption and greenhouse gas emissions.
- Productivity
 - The reduced efficiency of the insulation system does not allow the process equipment to function as designed, resulting in decreased productivity and/or increased cost of production.
- Cost of Operations/Return on Investment
 - A failed insulation system increases annual operating cost and lifecycle cost through:
 - Increased energy consumption and cost
 - Increased production cost and lower throughput
 - Decreased life of the substrate, which increases life cycle and annual maintenance cost in multiple areas
 - Decreased life of equipment due to operational demands and the effect on the surrounding work area
 - Unnecessary risk in areas including employee and community safety and regulatory concerns.

Autre problème de conception : le choix des matériaux de protection ou des pare-vapeur pour le système d'isolation. Les caractéristiques du noyau des matériaux isolants sont importantes, mais le choix du pare-vapeur et du revêtement ou de la chemise de protection en fonction des températures de service ou de l'environnement est critique.

Il faut prendre le temps d'étudier de près les configurations possibles du système d'isolation et tenir compte de façon réaliste des conditions réelles du terrain et des enjeux d'entretien et de maintenance. Il est impératif de demander conseil. La question est trop importante pour qu'on la néglige, et il faut en l'occurrence déployer tous les efforts nécessaires pour bien faire les choses. On essaie depuis longtemps d'empêcher toute infiltration d'eau dans l'isolant, en vain. De nombreuses raisons expliquent cet échec. De plus, les techniques de protection contre la corrosion sont inefficaces dans bien des cas. Mais une fois qu'on a compris que le principal ennemi est l'humidité, il faut se poser la question de savoir comment contrôler ou éliminer les infiltrations d'humidité.

Importance d'un programme approprié de maintenance de l'isolation

Les systèmes d'isolation ne sont pas entretenus de façon appropriée ni à la fréquence voulue. En effet, entre 10 et 30 pour cent des systèmes d'isolation sont endommagés ou ont disparu au bout de quelques années après l'installation. Cette lacune favorise la formation de CSI.

Il faut entretenir l'ensemble isolant de façon appropriée et à la fréquence voulue, et ce pour notamment les raisons suivantes :

- Sécurité
 - La corrosion du substrat sous l'isolant peut donner lieu à des rejets de produits dans l'atmosphère ambiante.
 - Le poids accru de l'isolant, parce qu'il est gorgé d'humidité ou présente de la glace selon les températures de service et les conditions ambiantes, peut entraîner la défaillance de la structure de soutien.
 - L'égoutture continue d'eau à partir de l'isolant ou la fonte de la glace qui s'est formée à la surface ou à l'intérieur même de l'isolation peut aussi poser des problèmes de sécurité pour le personnel.
- Environnement des installations et réglementation
 - Le fait que l'isolant soit humide et qu'il y ait de l'eau de fonte de glace ou de l'égoutture peut contribuer à la formation de moisissures à la surface ou à l'intérieur du matériau isolant avoisinant.
- Déperdition d'énergie et émissions de gaz à effet de serre
 - Si l'isolant humide et la glace sont associés à une certaine valeur isolante, quoique minime, le gain calorifique lié à une isolation déficiente entraîne une augmentation de la consommation d'énergie et des émissions de gaz à effet de serre.

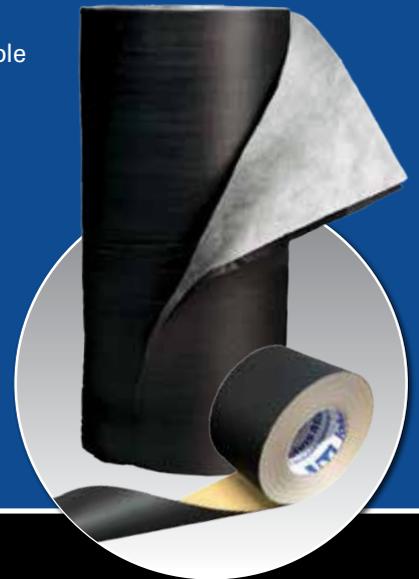
TRANSFORM THE SPACE

INTRODUCING MICROLITE® BLACK PSK DUCT WRAP



JM's Microlite® **BLACK PSK** Fiberglass Duct Wrap is ideal for applications that call for a sleek, sophisticated look. Now, you can insulate with aesthetics in mind without sacrificing any performance characteristics.

- Matching black tape available
- Ideal for aesthetic applications
- Maintain the UL warranty and avoid the paint by using Microlite Black PSK
- 0.02 perm rating on the facing
- Formaldehyde-free™ duct wrap insulation



Another recipe for CUI is failure to immediately and properly repair an insulation system after non-destructive testing. Many non-destructive testing procedures should be described as "destructive." Any time an insulation system is penetrated, the integrity of the overall system is compromised. This is especially true on services below ambient temperatures. The problem is compounded when the area penetrated is not properly repaired in a timely manner.

Non-destructive testing is a double-edged sword. CUI can be hard to detect unless you inspect the substrate regularly, but if the inspection process has flaws, like not immediately repairing the insulation, it can cause or compound problems.

Inconsistent levels of effective and timely maintenance of insulation systems can only lead to increased CUI concerns and intensity of the problem. Would a consistent, proper, and aggressive insulation system maintenance program eliminate CUI? Total elimination of the problem is not a realistic assessment, but such a program would substantially reduce the extent and severity of the problem.

The Bottom Line

CUI costs industry billions of dollars annually, yet many companies do not address the real problem of proper design, installation, and maintenance of mechanical insulation systems. That is why I am surprised when I hear someone indicate the problem was unexpected. If you don't have the proper design, proper installation, and a timely and effective insulation maintenance program, why should you be surprised when CUI is finally recognized? With CUI, examining the long-term cost and benefits can save a great deal of money over time.

Spending time in the design of insulation system, ensuring it is properly installed by an experienced and proven insulation contractor, and implementing a timely, effective maintenance program are necessary to prevent CUI. The benefits of such a process will exceed your expectations. In today's economy, it has never been more important to think about insulation and corrosion under insulation differently.

May 2019 Update: 10 Years Later

This article was originally published in June 2009. When asked if it could be reprinted in May 2019, my first reaction was that a lot has changed in 10 years. However, after reviewing the article, I found the message remains valid and the debate continues.

Insulation does not cause corrosion. The temperature range where corrosion can occur may vary depending upon who is asked, but it still takes three items to create CUI:

- temperature
- prolonged exposure to moisture
- water and containments (which can be from the atmosphere, water, or from the insulation in the presence of water).

- Productivité
 - Si l'isolant est déficient, il en résulte une diminution de son efficacité et, du coup, un dysfonctionnement des équipements pour lesquels il avait été conçu et, partant, une diminution de la productivité ou une augmentation des coûts de production.
- Coûts de fonctionnement / rendement du capital investi
 - Tout système isolant défaillant entraîne une augmentation des coûts de fonctionnement annuel et du cycle de vie, ainsi :
 - Augmentation de la consommation et des frais d'énergie
 - Augmentation des coûts de production et diminution du rendement
 - Diminution de la durée de vie du substrat, ce qui entraîne une augmentation des frais annuels liés au cycle de vie et à la maintenance dans plusieurs zones avoisinantes
 - Diminution de la durée de vie des équipements à cause des exigences du service et de leur effet dans la zone de travail avoisinante
 - Risque inutile pour les employés et atteintes possibles en matière de sécurité et de réglementation.

Ce qui peut aussi contribuer à la formation de CSI, c'est le fait de ne pas réparer immédiatement et de façon appropriée l'isolant soumis à des tests non destructifs. En fait, il faudrait plutôt parler de tests destructifs dans bien des cas. En effet, chaque fois que l'on perfore une matière isolante, c'est l'intégrité de l'ensemble isolant qui se trouve mise en jeu. Et ceci s'avère tout particulièrement dans les cas de fonctionnement sous les températures ambiantes. Le problème se trouve aggravé si la zone perforée n'a pas été réparée correctement dans les délais voulus.

Les tests non destructifs sont une lame à deux tranchants. En effet, il est difficile de déceler la présence de CSI si l'on ne procède pas à une inspection régulière du substrat. Or, si la méthode d'inspection ne comprend pas aussi la réparation à faire immédiatement après, des problèmes peuvent surgir ou s'aggraver.

Si la maintenance de l'isolation n'est pas bien faite et dans les délais voulus, il s'en suivra nécessairement des risques accrus de CSI, sinon un aggravement de la situation. Faut-il comprendre qu'un programme régulier, approprié et dynamique de maintenance de l'isolation permettra d'éliminer la CSI ? Il ne serait pas réaliste d'affirmer qu'on puisse éliminer complètement le problème, mais pareil programme de maintenance et d'entretien réduirait certainement de beaucoup l'envergure et la gravité du phénomène.

Ce qu'il en coûte

La CSI coûte des milliards de dollars à l'industrie chaque

FOAMGLAS® CELLULAR GLASS INSULATION

FOR COMMERCIAL AND INDUSTRIAL APPLICATIONS



FOAMGLAS® CELLULAR GLASS INSULATION PROPERTIES

- Moisture Impermeable
- Constant Thermal Efficiency
- Resistant to Fire – Will Not Burn
- Mold and Mildew Resistant
- Superior Compressive Strength

SERVICES

- Education & Training
- Energy & Thermal Imaging Surveys
- Insulation Thickness Calculations
- Insulation Guide Specifications
- Jobsite & Start-Up Support
- Special Testing Services



Contact us to learn more about
FOAMGLAS® insulation and services.
www.foamglas.com | 1-800-327-6126



FOAMGLAS®

Many believe that water or water vapor will eventually find its way into an insulation system. If that is the case, and if the water cannot find its way out and remains within the insulation at the substrate level, the risk of developing corrosion is high. Contaminated water reaching the substrate is not the problem, the retention of water or continual exposure to contaminated water at the substrate is the problem.

Inspection of mechanical insulation can play a vital role in helping to identify potential areas where CUI can occur and areas in need of repair or replacement before CUI becomes a major problem that could lead to significant financial loss, personal injury, or even loss of life.

Today, when you hear others talk about CUI and insulation materials you will hear phrases like water resistant, corrosion inhibitors, hydrophobic, and hygroscopic.

- Water resistant means basically the material is able to resist the penetration of water to some degree, but not entirely unless it and the system is zero perm.
- Corrosion inhibitors are combined with the material to reduce the rate at which corrosion on the outer surfaces of pipe and equipment may occur.
- Hydrophobic means the material tends to repel or not to absorb water.
- Hygroscopic refers to the material's ability to absorb and hold water.

Virtually every material has limitations. As an example, some materials may lose their hydrophobic qualities at certain temperatures or upon other occurrences. They are currently no insulation "silver bullets" to prevent CUI. When it comes to minimizing CUI, a total system design approach, substrate preparation and coating, and all aspects of an insulation system, is required and a proactive inspection and maintenance program is needed.

Now you know a little bit about CUI, but I am sure the debate will continue. ▪

Ronald L. King

Ron King is a Past President, and Honorary Member, of the National Insulation Association (NIA), the World Insulation and Acoustic Organization and the Southwest Insulation Contractors Association. He was awarded the NIA's President's Award in 1986 and again in 2001. He is a 50-year veteran of the commercial and industrial insulation industry, during which time he held executive management positions at an accessory manufacturer and specialty insulation contractor. He can be reached at 281-360-3438 or RonKingRLK@aol.com.

année. Or, les entreprises, pour beaucoup en tout cas, ne s'attaquent pas à la triple racine du problème : conception, installation et maintenance défectueuses des ensembles d'isolation mécanique. C'est pourquoi je m'étonne d'entendre des gens dire qu'on ne peut pas prévoir le problème. Si la conception est mal réfléchie, si l'installation n'est pas réalisée dans les règles de l'art et si l'on ne dispose pas d'un régime de maintenance régulier et efficace, pourquoi s'étonner de la présence de CSI ? Dans le cas de la CSI, il y a lieu d'examiner les coûts et les avantages à long terme sur le plan financier d'un programme de prévention et de lutte contre la CSI.

Il faut prendre la peine de consacrer du temps à la conception du système d'isolation. Il faut s'assurer que l'installation est bien exécutée par un entrepreneur certifié qui possède l'expérience nécessaire. Et il importe de mettre en place un programme de maintenance efficace pour prévenir la formation de CSI. Les avantages dépasseront vos attentes. Dans le contexte économique actuel, il importe encore plus que jamais d'envisager l'isolation et la corrosion sous l'isolation d'une façon nouvelle.

Le point en mai 2019 : 10 ans plus tard

Le présent article a été publié la première fois en juin 2009. Quand, en mai 2019, on m'a demandé la permission de le réimprimer, ma première réaction a été de penser que beaucoup avait changé en dix ans. Mais, à la relecture, je me rends compte que l'article est toujours aussi utile aujourd'hui qu'il y a dix ans et que le débat se poursuit.

L'isolation n'est pas la cause de la corrosion. La fourchette de températures annoncée comme étant la plus susceptible de produire de la corrosion dépend de la personne à qui on s'adresse. Cela dit, la CSI se forme en présence de trois facteurs, à savoir :

- température
- exposition prolongée à l'humidité
- présence d'eau et de contaminants (provenant de l'atmosphère, présents dans l'eau ou rejetés par le matériau isolant humide)

On croit généralement que de l'eau ou de la vapeur d'eau finiront toujours par s'infiltrer dans la matière isolante. Si c'est le cas, et si l'eau n'est pas évacuée et se trouve emprisonnée dans l'isolant au niveau du substrat, le risque de corrosion est élevé. L'eau contaminée qui atteint le substrat ne constitue pas le problème ; c'est la présence ou l'exposition continues de l'eau contaminée au niveau du substrat qui pose problème.

L'inspection de l'isolation mécanique peut jouer un rôle essentiel pour aider à identifier les zones de l'isolation les plus vulnérables et celles qui doivent être réparées ou remplacées avant que la CSI ne devienne un problème grave qui entraîne

des pertes financières considérables, des blessures ou même des décès.

Aujourd'hui, quand on parle de CSI et de matériaux isolants, on voit défiler toutes sortes de qualificatifs et notamment : résistant à l'eau, inhibiteur de corrosion, hydrophobe et hygrosopique.

- Résistant à l'eau signifie que le matériau peut résister à l'infiltration d'eau dans une certaine mesure, mais pas complètement, à moins que ce matériau et l'intégralité du système ne soient entièrement imperméabilisés.
- Inhibiteur de corrosion signifie que des produits ont été ajoutés au matériau isolant pour réduire la vitesse de formation de corrosion à la surface des tuyaux et des équipements.
- Hydrophobe signifie que le matériau possède des propriétés hydrofuges et n'a pas tendance à absorber l'eau.
- Hygrosopique signifie que le matériau absorbe et retient l'eau.

En fait, aucun matériau isolant n'est parfait. Par exemple, certains isolants perdent leurs propriétés hydrofuges à une température donnée ou en présence d'autres facteurs. Il n'y a pas de solution miracle pour empêcher totalement la formation de CSI. Mais pour lutter contre la formation de CSI, il est impératif de concevoir le système isolant dans son ensemble, de prévoir la façon de préparer et d'enduire le substrat, de ne négliger aucun aspect de l'ensemble isolant et, enfin, de mettre en place un programme d'inspection et de maintenance proactif.

Maintenant que vous en savez plus sur la CSI, que le débat continue ! ▪

Ronald L. King

Ron King est un ancien président et membre d'honneur de la National Insulation Association (NIA), membre de la World Insulation and Acoustic Organization et de la Southwest Insulation Contractors Association. Il a reçu le Prix du président de la NIA en 1986 et, de nouveau, en 2001. Il oeuvre depuis cinquante ans dans le secteur de l'isolation commerciale et industrielle ; il a occupé des postes de cadre supérieur dans une entreprise de fabrication d'accessoires et de produits isolants spécialisés. Pour communiquer avec lui, il suffit de composer le 281-360-3438 ou de lui faire parvenir un courriel à l'adresse RonKingRLK@aol.com.

Vous travaillez à un projet intéressant ou vous avez une idée d'article à proposer ?

Il suffit pour cela de communiquer avec notre rédactrice en chef, Jessica Kirby, au 250.816.3671 ou de lui envoyer un courriel à l'adresse jkirby@pointonemedia.com

PIPE DREAM.

New **K-Flex Titan™** pipe insulation, with its crazy durable outer skin, makes installation a breeze. Because it's pre-coated and can take all kinds of abuse, you can install it more quickly and be confident it's a job well done. Work faster. Make more money. It's a dream come true.

Learn more and find a distributor at kflexitan.com.

K-FLEX TITAN
Patent Pending



©2017 K-Flex, USA. K-Flex Titan is a trademark of K-Flex, USA.

BIENVENUE À MONTRÉAL ! WELCOME TO MONTREAL!



By / par Robin Baldwin • Photo / © Can Stock Photo / maron

Did you know that it has been exactly 20 years since TIAC held its conference in Montreal last? The year was 1999...

- Nunavut became Canada's newest territory.
- Julie Payette, a Montrealer and the current Governor General of Canada, became the first Canadian to board the International Space Station.
- Céline Dion (Near, far, wherever you are...), Alanis Morissette and Shania Twain all won Grammys.
- Wayne Gretzky retired.

Here we are in 2019 and, while the world may be a very different place, the TIAC family is still going strong. We all look forward to connecting, or reconnecting, with you over the course of the Conference.

Now that we've looked back, let's have a peek at what is to come.

Look up, look WAY up, north of 60 to the land of the midnight sun and home of the largest weathervane in the world, which also happens to be a decommissioned DC-3. This region features landscapes of mountains, river valleys, forests,

Saviez-vous que le dernier congrès de l'ACIT à se tenir à Montréal a eu lieu voilà vingt ans exactement ? C'était en 1999...

- Le Nunavut accédait au statut de territoire du Canada.
- Julie Payette, originaire de Montréal et actuelle gouverneure générale du Canada, était la première personne de citoyenneté canadienne à vivre l'expérience de la Station spatiale internationale.
- Céline Dion (Near, far, wherever you are – à côté, loin, qu'importe où tu es...), Alanis Morissette et Shania Twain remportaient toutes un prix Grammy.
- Wayne Gretzky prenait sa retraite.

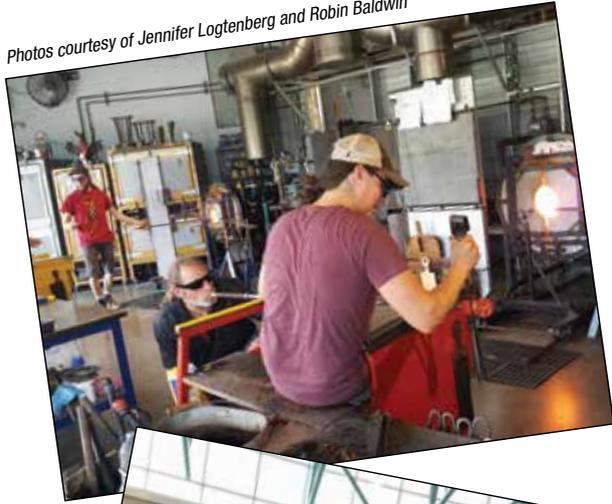
Nous voici maintenant en 2019 et si le monde a bien changé depuis, l'ACIT continue de progresser et d'avancer. Nous nous réjouissons tous et toutes à l'idée de pouvoir prendre ou reprendre contact au cours du congrès.

Nous avons porté notre regard sur le passé ; voyons maintenant pour l'avenir.

beaches, and deserts just waiting to be explored. Check the experiences that you didn't know you could have off of the bucket list you didn't know you had.

Join TIAC from August 12 to 15, 2020 for it's first venture to Whitehorse. Meet TIAC's only northern member, Stan Fordyce. And try to resist drinking from the Yukon River — rumour has it if you do you'll never leave!

Photos courtesy of Jennifer Logtenberg and Robin Baldwin



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
www.amityinsulation.com
Email: sales@amityinsulation.com

Regardez vers le Nord, vers le Grand Nord, au nord du 60e parallèle, au pays du soleil de minuit. C'est là-bas qu'on retrouve la plus grosse girouette du monde : un DC-3 déclassé. Ce pays est une suite de montagnes, de vallées où courent des rivières, de forêts, de plages et de déserts qui n'attendent que d'être explorés. Vous y trouverez votre compte d'expériences inédites, celles d'une vie !

Joignez-vous à l'ACIT du 12 au 15 août 2020 pour ce premier congrès à se tenir à Whitehorse au Yukon. Faites connaissance avec le seul membre de l'ACIT à habiter le Grand Nord, M. Stan Fordyce, et essayez seulement de résister à l'envie de boire de l'eau du fleuve Yukon — la rumeur veut que si vous en buvez, vous ne quitterez jamais le Yukon !



Welcome to Montreal • Bienvenue à Montréal !

Come from away and feel at home again b'y. Is you a Newfoundlander? Indeed we is, me ol' cock! And long may yer big jib draw!

From the top of Signal Hill to the colourful homes on jellybean row, Newfoundland is waiting to welcome you. Mark your calendar for August 11 to 14, 2021!

Terre-Neuve, terre anciennement abordée par les Vikings, île célèbre pour ses Grands Bancs !

Depuis les hauteurs de Signal Hill jusqu'aux jolies maisons colorées de Jellybean Row, l'île vous attend et vous accueille pour le congrès de l'ACIT du 11 au 14 août 2021 !



2022 marks the 60th anniversary of TIAC's Conference. Plans are already in the works to celebrate this milestone. Your Board looks forward to getting your feedback on the host city options as part of the discussions at the sectional meetings being held during this years Conference.

Where would you like to go?

We will be looking for volunteers to help with the planning so email us at info@tiac.ca if you are interested. ▪

2022 marque le 60e congrès de l'ACIT. Déjà, des préparatifs sont en cours pour célébrer cet anniversaire. Votre conseil d'administration attend vos suggestions pour le choix de la ville-hôte. Il en sera question pendant les discussions au congrès de cette année.

Où aimeriez-vous que le congrès se tienne ?

Nous espérons que des membres se porteront volontaires pour aider à la planification ; si le projet vous intéresse, veuillez communiquer avec nous à l'adresse info@tiac.ca. ▪

Reykjavik, Iceland



Whistler, BC



Vancouver, BC



Are you working on an interesting project or do you have a story idea to share? Contact our editor, Jessica Kirby, at 250.816.3671 or email jkirby@pointonemedia.com

NADEAU

WELCOMES YOU TO

MONTREAL

Enjoy the
2019 Annual TIAC Conference



NADEAU
Isolant et produits connexes

MONTREAL
514.493.1800

QUÉBEC
418.872.0000

<http://www.nadeauisolation.com/quebec/>



By / par Jessica Kirby
Photo / © Can Stock Photo / michaeldb

Networking 101

Notions fondamentales sur le réseautage

Everything you need to Know

We all talk about it, we all plan for it, we all use it as a reason to write off dinners and hockey games. But do we really know networking as well as we should?

An otherwise ambiguous term, networking in the context of company activities, educational sessions, and conferences is something we acknowledge as part of business, and almost anyone can name at least three benefits of engaging in small talk over a glass of wine and fabulous appetizers. But beyond making new connections, meeting on pressure-free territory, and learning from colleagues, can any one of us pin down a solid definition or technique for networking? What does it mean to network with potential colleagues and clients, and who should initiate these encounters? Should opportunities reflect the networker's interests and goals or the networkee's? Most importantly, what value does it bring to business?

The active definition of “networking” as a verb is to interact with others to exchange information and develop professional or social contacts. But if we back that up to the root of the word, a “network” is an arrangement of intersecting horizontal or vertical lines or a group or system of interconnected people or things. The common theme and essential metaphor here is that in a strong, effective network, connections are clear, strong, and linear—everyone knows who to go to for what and their personal roles in the network. But first, we have to get there.

In an article for recruitment site Monster.ca, author Melanie Joy Douglas says four of the top reasons to network are as follows:

1. Six degrees of separation: There are never more than six people between yourself and the person you want to talk to, which means networking can lead to accessing otherwise inaccessible individuals.

Nous en parlons tous, nous le planifions tous, l'utilisons tous comme motif pour déduire le coût de soupers et de parties de hockey, mais connaissons-nous tous réellement le réseautage aussi bien que nous le devrions ?

Terme par ailleurs ambigu, réseautage, dans le contexte des activités commerciales, des séances éducatives et des congrès et conférences, désigne un élément qui fait partie du monde des affaires, et presque n'importe qui peut nommer au moins trois avantages qu'il y a à bavarder avec des gens autour d'un verre de vin et de délicieux hors-d'œuvre. Cependant, à part parler d'établir de nouvelles relations, de se réunir dans un cadre libre de pression et d'apprendre de collègues, quelqu'un parmi nous peut-il formuler une définition précise du réseautage ou une technique de réseautage ? Que veut dire réseauter avec des collègues et des clients éventuels, et qui devrait prendre l'initiative de ces rencontres ? Les occasions créées devraient-elles refléter les intérêts et les objectifs du réseuteur ou ceux du réseauté ? Surtout, quelle valeur le réseautage apporte-t-il à une entreprise ?

« Réseauter », selon la définition de ce verbe, c'est interagir avec d'autres pour échanger de l'information et nouer des relations professionnelles ou sociales. Si l'on prend la racine du mot, le « réseau » est un agencement de lignes horizontales ou verticales entrecroisées, ou un groupe ou système de personnes ou de choses interconnectées. Ici, le thème commun et la métaphore essentielle, c'est que dans un réseau fort et efficace, les connexions sont claires, solides et linéaires — chacun sait vers qui aller pour quoi et connaît son rôle dans le réseau. Cependant, il faut d'abord savoir quoi faire pour parvenir à ce stade.

Dans un article pour le site de recrutement Monster.ca, l'auteure Melanie Joy Douglas nomme quatre des principales raisons de réseauter :

2. Get a job: Interestingly, 60-80% of jobs are won through some form of networking. That means who you know and who you impress are far more effective than what you write in your bid.
3. Broaden your horizons: Sure, you might be successful, busy, and running at maximum capacity at the moment, but we all know construction is cyclical. Networking connects you to the people and ideas that will help you expand, educate, and explore your way to longevity when the market changes.
4. Low-risk of false pretenses. When everyone turns up at a networking event for the same reason and in the same frame of mind, it is less likely you'll get the runaround. Because so many of the connections you make will depend on meeting a friend of a friend, the risk of being led on or hearing the less genuine truth drops significantly.

So how do we do it? Is networking just chitter chatter or is there a skill or technique? According to *Forbes* magazine, the inside scoop on networking is this: it is 100% essential to professional and personal development and 2. we are doing it all wrong.

Forbes author Bonnie Marcus says the biggest mistake we make is throwing a lot of activity at the idea of networking in person and online, without strategy or direction, and hoping for the best. We attend every event we can and build up a strong online presence with tonnes of followers, but without an ultimate and specific goal or purpose, this type of effort will eventually burn out.

“It takes a village to have a successful career,” Marcus says. “People who provide you with information, connect you to others, help you get your job done, advocate for you, mentor, guide, and sponsor you. And to build this type of network, your networking activity needs to be strategic. To create the type of network that supports your ambition, your efforts must be intentional and purposeful.”

According to Marcus, our biggest mistake is thinking that networking should be self-serving. “When we believe that any attempt to establish relationships is only for our benefit, we are less inclined to pursue these conversations,” she says. A strong network has a solid foundation of mutually beneficial relationships that start with trust and shared investment in both parties' growth.

Another problem is breaching our comfort zones—we tend to share time and space with those we know and like and while that feels comfortable, it limits our horizons and ability to learn new ideas and strategies. When we do reach out and meet new people, we often forget to follow up or don't make the effort. Doing so can have worse implications than not networking at all.

Most importantly, we tend to network when we feel like it or

1. Les six paliers d'éloignement : il n'y a jamais plus de six personnes entre soi-même et la personne à qui l'on veut parler, ce qui veut dire que le réseautage peut finir par donner accès à des personnes autrement inaccessibles.
2. L'obtention de travail : chose intéressante, l'obtention de 60 % à 80 % du travail disponible est attribuable à une forme quelconque de réseautage. Donc, qui l'on connaît et impressionne est beaucoup plus valable que ce qu'on écrit dans son offre.
3. L'élargissement de ses horizons : bien sûr, on peut être prospère et occupé, et fonctionner à plein régime pour l'instant, mais nous savons tous que la construction est une activité cyclique. Le réseautage nous met en contact avec les personnes et les idées qui nous aideront à prendre de l'expansion, à éduquer les autres et à découvrir comment assurer notre longévité lorsque le marché changera.
4. Le faible risque des faux-semblants : lorsque tout le monde participe à une activité de réseautage pour la même raison et dans le même état d'esprit, on est moins susceptible de se faire raconter des salades. Comme c'est par l'entremise d'amis qu'on se crée un très grand nombre de contacts, le risque de se faire leurrer ou dire des demi-vérités diminue sensiblement.

Alors, comment s'y prendre pour réseauter ? Suffit-il de bavarder avec des gens ou existe-t-il une technique ? Selon la revue *Forbes*, la primeur, c'est que le réseautage est 100 % essentiel au développement professionnel et personnel et que tout le monde s'y prend mal.

Bonnie Marcus, rédactrice pour *Forbes*, affirme que la plus grande erreur commise est de se lancer activement dans le réseautage en personne et en ligne sans stratégie ni orientation et de se croiser les doigts. On participe à toutes les activités qu'on peut et on se crée une forte présence en ligne avec des tas de suiveurs, mais sans un objectif ou un but ultime et précis, ce type d'effort s'épuise éventuellement.

« Il faut un village pour avoir une brillante carrière, signale Mme Marcus. Des gens qui vous fournissent de l'information, vous mettent en contact avec d'autres, vous aident à faire votre travail, défendent vos intérêts, vous servent de mentor, de guide et de promoteur. Et afin de bâtir ce type de réseau, vos activités de réseautage ont besoin d'être stratégiques. Pour créer le type de réseau qui peut soutenir vos ambitions, vos efforts doivent être délibérés et ciblés. »

Selon Mme Marcus, notre plus grave erreur est de penser que le réseautage doit uniquement servir nos propres intérêts. « Lorsque nous croyons que toute tentative en vue d'établir des relations ne profitera qu'à nous, nous sommes moins enclins à poursuivre ces conversations, ajoute-elle. Un réseau fort repose sur une solide base de relations mutuellement avantageuses, qui commencent par de la confiance et un intérêt partagé dans la croissance des deux parties. »

when a problem arises, rather than making regular time for this activity. It truly is an investment in our businesses and advancement, and it requires scheduled time, attention, and strategy.

What does strategy look like?

Start with reverse engineering your end goal. Visualize where you want to be in five years and work backwards to determine what you need to do and who you need to know to get there. As you start to build your network, find out what other people are looking for and find ways to exchange value and assistance. How can the relationship serve you both?

Be clear about what value your business provides others. You have to know what you are talking about, how you can contribute to the betterment of your industry, and what you can bring to a mutually beneficial table before you can ask others for help. Be thoughtful and strategic. Rather than running off to every event in a 500 mile radius, think about all of these issues and choose wisely. Prepare short-term, event-focused goals in advance and set out to achieve them.

Build genuine, personal connections. Don't take over the conversation or go over the top talking about yourself or your business. Ask questions, maintain eye contact, and help people understand you are genuinely interested. That means smiling, being yourself, and most importantly, listening. Acknowledge key points in a conversation by adding what you know and

FATTAL

A Family Tradition Since 1830

THERMOCANVAS • INSULTAPE • PVC



BUY DIRECT FROM US!

Tel: 1-800-361-9571 • Fax: 514-932-4088
Email: info@fattal.ca

La tendance à ne pas sortir de sa zone de confort est un autre problème — on est porté à partager du temps et de l'espace avec les gens que l'on connaît et que l'on aime ; bien que cette habitude nous procure un sentiment de confort, elle limite nos horizons et notre capacité de découvrir de nouvelles idées et stratégies. Lorsqu'on s'efforce de faire de nouvelles connaissances, on oublie ou néglige souvent d'assurer un suivi, ce qui peut avoir de pires conséquences qu'omettre complètement de faire du réseautage.

Surtout, on a tendance à réseauter lorsqu'on en a envie ou qu'un problème survient plutôt que de consacrer périodiquement du temps à cette activité. C'est réellement un investissement dans son entreprise et son avancement, et il faut y allouer du temps, y accorder de l'attention et avoir une stratégie.

De quoi cette stratégie a-t-elle l'air ?

Commencez par rétroconcevoir votre objectif ultime. Visualisez où vous voulez être dans cinq ans et travaillez à rebours pour déterminer ce que vous devez faire et qui vous devez connaître pour y parvenir. Quand vous commencez à bâtir votre réseau, découvrez ce que chacun recherche et trouvez des moyens de vous entraider et de vous valoriser mutuellement . Comment cette relation peut-elle vous être utile à tous les deux ?

Sachez bien quelle valeur votre entreprise peut apporter aux autres. Avant de leur demander de l'aide, vous devez savoir de quoi vous parlez, comment vous pouvez aider à améliorer votre industrie et ce que vous pouvez contribuer à une relation mutuellement bénéfique. Agissez de façon réfléchie et stratégique. Au lieu de vous précipiter vers toutes les activités de réseautage dans un rayon de 800 km, songez à toutes ces questions et choisissez sagement. Fixez-vous d'avance des objectifs à court terme, centrés sur les activités, puis efforcez-vous de les atteindre.

Tissez des liens authentiques et personnels. Évitez de monopoliser la conversation et de parler excessivement de vous ou de votre entreprise. Posez des questions, regardez votre interlocuteur dans les yeux et manifestez un intérêt réel, c'est-à-dire souriez, soyez vous-même et, surtout, écoutez. Soulignez les éléments clés d'une conversation en y ajoutant votre contribution pour montrer que vous avez compris et souvenez-vous que, la plupart du temps, les gens fréquentent, recherchent et embauchent des personnes qu'ils aiment bien.

Cela ne veut pas dire que le processus soit totalement organique. Lisez d'avance la liste des participants, décidez quelles relations mutuelles seraient le plus profitables aux deux parties et passez à l'action. Préparez d'avance des questions ou des sujets de discussion et n'oubliez pas qu'une stratégie est essentielle — elle doit simplement être ancrée dans l'authenticité.

indicating you've heard the other person and remember: more often than not, people engage with, pursue, and hire people that they like.

That doesn't mean the process is 100% organic. Read the attendee list in advance, decide what mutual relationships would best benefit both parties, and take action. Prepare questions or topics to discuss in advance, and remember, strategy is key—it just has to come from a genuine place.

What are the next steps?

Simon Curtis is co-founder and CEO of Curtis & Coulter, a forward-thinking, life science think tank and events organizer that specializes in connecting and engaging the life science community through a series of educational and networking platforms. According to Curtis, conferences offer networking opportunities that are unique from tradeshow and seminars, and they should be treated as such. Networking is one of the top reasons people attend conferences, but the primary goal isn't necessarily sales.

“Conferences bring together people from all different geographical areas who share a common discipline or field, and they are a great way to meet new people in your field,” Curtis says. “At a conference you will be able to get together with people from a wide range of backgrounds, of whom you may not encounter at your home workplace or institution.”

Why is this a big deal, you ask? Because the neutral platform and open social environment is ripe with opportunities to solve your problems and enhance your business acumen.

“You will hear a lot about things in your field that will be new to you,” Curtis says. “These could be new techniques, new types of equipment, unpublished data, or learn from thought-leaders that you may not have previously heard of.”

Getting on top if this knowledge, taking the opportunity to speak to learn face-to-face how other are dealing with similar issues is the key takeaway from these types of events.

“Conferences give you the opportunity to talk to people one-on-one about what they are working on, and they may even give you advice on how to enhance your own work,” Curtis says. “You have the opportunity to ask presenters questions about their work and the rationale behind it, which you can't do when reading journal articles.”

That personal, face-to-face interaction may be the key to everyone's networking experience, which means the way you behave, interact, and share your ideas could change another person's business or life. Be mindful of your words and actions—say what you mean and mean what you say, and remember, in a strong network, the lines are straight, true, and genuine. ■

Quelles sont les étapes pour la suite ?

Simon Curtis est cofondateur et directeur général de Curtis & Coulter, groupe avant-gardiste de réflexion sur les sciences de la vie et organisateur d'activités dont la spécialité consiste à connecter et à mobiliser les membres de la communauté des sciences de la vie grâce à une série de plateformes d'éducation et de réseautage. Selon M. Curtis, les congrès et conférences offrent des occasions de réseautage qui diffèrent des salons professionnels et des séminaires, et ils devraient être traités comme tels. Les gens assistent à des congrès principalement à cause du réseautage, mais leur principal objectif n'est pas nécessairement la vente.

« Les congrès rassemblent des personnes de diverses zones géographiques qui ont une discipline ou un domaine en commun et ils sont un excellent moyen de faire de nouvelles connaissances dans votre sphère, nous dit M. Curtis. À un congrès, vous pourrez vous réunir avec des gens d'horizons très divers que vous pourriez ne pas rencontrer dans votre lieu de travail ou établissement. »

Pourquoi est-ce si important ? Parce qu'une plateforme neutre et un climat social ouvert vous procurent d'abondantes occasions de résoudre vos problèmes et de développer votre sens des affaires.

« Vous entendrez beaucoup parler de choses dans votre domaine qui seront du neuf pour vous, fait remarquer M. Curtis. Il pourrait s'agir de nouvelles techniques, de nouveaux types d'équipement, de données inédites ou d'enseignements de leaders d'opinion dont vous n'aviez peut-être pas entendu parler auparavant. »

Pouvoir se mettre au fait de ces connaissances et apprendre directement d'autres personnes comment elles font face à des problèmes similaires est l'essentiel que l'on retire de ces types d'activités.

« Les congrès vous permettent de parler en tête-à-tête avec des gens au sujet de leur travail et ceux-ci pourraient même vous donner des conseils sur des manières d'améliorer votre propre travail, ajoute M. Curtis. Vous avez la possibilité de poser aux conférenciers des questions sur leur travail et la logique qui le sous-tend, chose que vous ne pouvez pas faire lorsque vous lisez des articles de revue. »

Cette interaction personnelle en face à face peut être l'élément clé de l'expérience de réseautage pour tous, ce qui veut dire que votre façon de vous comporter, d'interagir et de communiquer vos idées pourrait changer l'entreprise ou la vie d'une autre personne. Faites attention à vos paroles et à vos actes — dites ce que vous pensez et pensez ce que vous dites, et souvenez-vous que, dans un réseau solide, les lignes sont droites, vraies et authentiques. ■

JoeAnna's House,

Kelowna, British Columbia / Colombie-Britannique



Empathy and Hard-work the Best Medicine

L'empathie et le dur labeur sont le meilleur remède

By / par Jessica Kirby • Photos / C&G Insulation

Kelowna contractor C&G Insulation donates time and materials to bring 20-room accommodation unit together for families of patients at KGH

Every year, thousands of families from across the interior of British Columbia must travel from their homes in order for a loved one to receive life-saving specialist care at Kelowna General Hospital (KGH). For many families wanting to maintain a presence at KGH for the period of their loved ones treatment, the lack of affordable short-term accommodation in Kelowna adds significantly to their hardship. But, the research is clear: patients heal better when surrounded by their loved ones. They get better when together.

The KGH Foundation committed to raising \$8 million to build and operate JoeAnna's House, a home-away-from-home to keep families together when they need it most. The two-storey building will include 20 guestrooms and will also provide several common areas including shared kitchen facilities, common dining space, a media/entertainment room, an exercise room, a family/consultation room, computer/internet facilities, guest laundry facilities, and an area for outdoor amenities along the Abbott Street side.

The building design respects and retains the heritage character of the neighbourhood while being situated on one side by a large hospital and on the other by an older, long-established subdivision.

C&G Insulation in Kelowna completed the insulation scope

L'entreprise C&G Insulation de Kelowna fait don de temps et de matériaux pour la construction d'une unité d'hébergement de 20 chambres pour les familles des patients du KGH

Chaque année, des milliers de familles de tout l'intérieur de la Colombie-Britannique doivent parcourir de longues distances afin qu'un être cher puisse recevoir des soins spécialisés vitaux à l'hôpital général de Kelowna (KGH). Le manque de logements provisoires à prix abordables ajoute sensiblement aux difficultés de beaucoup de familles désireuses de rester près du KGH durant le traitement de leur être cher. De plus, les résultats de la recherche sont clairs : les malades guérissent mieux entourés de leurs proches. En présence de ceux-ci, ils se remettent mieux.

La fondation du KGH s'est engagée à recueillir huit millions de dollars pour la construction et la gestion de JoeAnna's House, un chez-soi temporaire qui permet aux familles de rester ensemble alors qu'elles en ont le plus besoin. Cet immeuble de deux étages renfermera 20 chambres et plusieurs aires communes, notamment une cuisine, un coin repas, une salle de loisirs multimédia, une salle d'exercice, une salle de consultation familiale, des installations informatiques avec accès à Internet, une buanderie et des aménagements extérieurs du côté de la rue Abbott.

La conception de l'immeuble, situé entre un gros hôpital et un lotissement résidentiel ancien, respecte et préserve le caractère patrimonial du quartier.

La firme C&G Insulation de Kelowna a exécuté les travaux



d'isolation de l'immeuble. Son équipe a isolé l'installation de plomberie, le système pour l'eau de pluie et les conduites d'alimentation en air, et fourni toute l'isolation acoustique pour ce projet. Chose encore plus importante : elle a fait tout cela gratuitement.

Ce projet a fait l'objet d'un appel d'offres où il était mentionné que la fondation accepterait des dons et que, bien que non obligatoires, ceux-ci seraient pris en considération lors de l'octroi du contrat.

« Nous avons su immédiatement que nous voulions faire ce travail gratuitement, affirme le propriétaire de C&G Insulation, Andre Pachon. Aucun des employés et fournisseurs que j'ai appelés pour leur demander de donner du temps n'a hésité. Les membres de l'équipe ont bien travaillé ensemble et c'est aux employés qui ont bien voulu se charger de ce projet que le mérite revient réellement. »

Au final, l'entreprise a fait don de 32 816 \$ en fournitures et de 29 jours de travail pour faire de JoeAnna's House une réussite. C'est la seconde fois que C&G Insulation travaille gratuitement pour une bonne cause — il y a plusieurs années, elle donné du temps et des matériaux à un établissement de soins palliatifs à Kelowna.

« C'était incroyable qu'une ville comme Kelowna, avec son hôpital achalandé et réputé, n'ait pas encore d'endroit tel que JoeAnna's House, fait observer M. Pachon. C'est pour cela que nous avons décidé de faire ce qu'il fallait pour notre ville et les gens qui ont besoin de ce soutien. »

C&G Insulation tient à remercier les employés et les entreprises suivants du temps et des ressources qu'ils ont donnés pour ce projet :

Ken Rae	Mike Hixson
Andre et Judy Pachon	Steve McNaught
Earl Hoppe	Raymond Pachon
Wayne Dancy	Johns Manville
Shayne Andersen	Crossroads C&I ▪

on the building. The team insulated the project's plumbing system, rainwater system, and supply air ducts, and Johns Manville supplied all the acoustic, piping, and duct insulation for the project. Most importantly: they did it all for free.

The job went out to tender, and in the tender a note said the foundation was accepting donations and although they weren't necessary, donations would be taken into consideration when awarding the contract.

“We knew right away we wanted do this job for free,” says C&G Insulation owner, Andre Pachon. “Of all the employees and suppliers I contacted to ask about donating labour and materials, there was not a single hesitation. The team really came together and it is really about the employees who were willing to take on this project.”

In the end, the company donated \$32,816 and 29 days in labour and supplies to make JoeAnna's House a success. This is the second time C&G Insulation did a pro bono job for a good cause—several years ago it donated labour and materials to a hospice facility in Kelowna.

“We are so happy to once again be able to contribute to a much-needed and worthwhile project in our community,” Pachon says.

C&G Insulation would like to thank the following employees and businesses for donating their time and resources to this project:

Ken Rae	Mike Hixson
Andre and Judy Pachon	Steve McNaught
Earl Hoppe	Raymond Pachon
Wayne Dancy	Johns Manville
Shayne Andersen	Crossroads C&I ▪

Celebrating
56 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



Le programme de remise de FortisBC pour l'isolation de tuyaux - une occasion pour les entrepreneurs

FortisBC Pipe Insulation Rebates Offer Opportunities for Contractors

By / par Jessica Kirby • Photo / iStock / rgaydos

Fortis BC has launched its “save money and energy by keeping the heat in” rebate program, which offers monetary rebates for building owners that insulate pipes. In garnering support for the program, Fortis BC's campaign strives to educate building owners on the significant source of energy waste presented by uninsulated or under-insulated pipes. It promotes insulation as a way building owners can save on energy costs and keep steam pressure at correct levels. Anyone using natural gas for hot water and steam production can take advantage of the rebates on pipe and tank insulation.

The campaign targets hot water steam pipes and tanks made of metals or plastics with poor heat capacity. For every 100 feet of uninsulated pipe, buildings owners could be losing at least \$1,500 in energy costs annually because of heat loss, according to Fortis BC's rebate literature.

FortisBC identifies the importance of the thermal barrier produced by insulation on hot water and steam pipes, and suggests correctly insulating pipes and tanks can reduce heat loss by 50 per cent, which also reduces the amount of natural gas required to heat hot water and create steam.

FortisBC a lancé son programme Save Money and Energy by Keeping the Heat In, qui offre des remises monétaires aux propriétaires d'immeubles pour l'isolation des tuyaux. La campagne de promotion de FortisBC pour ce programme vise à informer les propriétaires d'immeubles du gaspillage considérable d'énergie causé par des tuyaux non isolés ou insuffisamment isolés. Elle fait valoir l'isolation comme un moyen pour les propriétaires d'immeubles d'économiser sur les coûts d'énergie et de maintenir la pression de la vapeur à des niveaux adéquats. Quiconque utilise du gaz naturel pour chauffer de l'eau ou produire de la vapeur peut profiter des remises sur les coûts d'isolation de tuyaux et de réservoirs.

La campagne cible les conduites d'eau chaude et de vapeur et les réservoirs faits de métaux ou de plastiques de faible capacité thermique. Selon la documentation de FortisBC sur le programme de remise, pour chaque section de 100 pieds de tuyau non isolé, les propriétaires pourraient perdre au moins 1 500 \$ par an en coûts énergétiques à cause des pertes de chaleur.

La campagne souligne l'importance de la barrière thermique formée par l'isolation sur les conduites d'eau chaude et de vapeur, et mentionne qu'isoler correctement les tuyaux et les réservoirs peut réduire les pertes thermiques de 50 %, ce qui réduit aussi la quantité de gaz naturel nécessaire pour chauffer de l'eau et créer de la vapeur.

Estimation du coût énergétique d'une conduite non isolée de vapeur à une pression de 100 lb/po²¹

Estimated energy cost of uninsulated 100 PSI steam pipe ¹

Diameter of steel pipe (inches)	Annual heat loss per 100 feet of pipe in gigajoules (GJ)	Estimated annual natural gas cost
1	250	\$1,500
2	425	\$2,500
4	750	\$4,400
8	1,355	\$8,000
12	1,940	\$11,400

¹ Engineering calculation using enthalpy tables based on an industrial boiler efficiency of 85 per cent producing 100 PSI dry steam (per 100 feet of pipe) and an industrial natural gas rate of \$5/gigajoule (FortisBC Mainland service area).

FortisBC is recommending visual facilities audits to help determine the high-priority piping and tanks requiring insulation. Thermal imaging is another option for determining the temperature along pipes or tanks and to help assess whether insulation is sufficient or is missing, damaged, or insufficient.

Available Rebates

Type	Rebate ²	Description
Pipe insulation	\$4 per lineal foot	For installing insulation on hot liquid, water, or steam pipes at least 1/2" diameter
Tank insulation	\$6 per square foot	For installing insulation on a tank containing a solution or liquid with a temperature between 49 and 77°C (120 and 170°F)
Tank insulation	\$6 to \$9 per square foot	For installing insulation on a tank containing a solution or liquid with a temperature between 77° and 93°C (170 and 200°F)

²Conditions apply.

Products must meet the following qualifying criteria:

- Insulation must be at least 1" thick.
- Insulation for pipes must be made of elastomeric foam rubber, polyethylene foam, UV-resistant polyethylene foam, mineral wool, fibreglass or rigid polyurethane foam.
- Tank insulation must be foam, mineral wool or fibreglass.
- Insulation must be installed on pipes and/or tanks that are connected to primarily natural gas-fired equipment for transferring heat to the solution or liquid. Up to a maximum of 25 per cent of the hot water and steam system can be multi-fuel or non-natural gas-fired. Systems not meeting this criteria may still be eligible, but they will be subject to additional analysis and require our pre-approval.

Diamètre du tuyau d'acier (pouces)	Perte thermique annuelle pour 100 pieds de tuyau (gigajoules)	Coût estimatif annuel du gaz naturel
1	250	1 500 \$
2	425	2 500 \$
4	750	4 400 \$
8	1 355	8 000 \$
12	1 940	11 400 \$

¹Calculs techniques réalisés à l'aide de tableaux d'enthalpie pour une chaudière industrielle ayant une efficacité de 85 % et produisant 100 livres de vapeur sèche par pouce carré (pour 100 pieds de tuyau) et à un tarif industriel du gaz naturel de 5 \$ par gigajoule (zone de service continentale de FortisBC)

FortisBC recommande des vérifications visuelles des installations pour aider à cerner les plus grandes priorités en matière d'isolation de tuyaux et de réservoirs. Le recours à l'imagerie thermique est une autre option pour déterminer la température le long des tuyaux ou des réservoirs et aider à découvrir si l'isolation est suffisante ou si elle est inexistante, endommagée ou insuffisante.

Remises offertes

Type	Remise ²	Description
Isolation de tuyau	4 \$ le pied linéaire	Pour l'installation d'isolation sur des conduites de liquide chaud, d'eau chaude ou de vapeur d'un diamètre d'au moins ½ po
Isolation de réservoir	6 \$ le pied carré	Pour l'installation d'isolation sur un réservoir contenant une solution ou un liquide d'une température entre 49 °C et 77 °C (120 °F et 170 °F)
Isolation de réservoir	De 6 \$ à 9 \$ le pied carré	Pour l'installation d'isolation sur un réservoir contenant une solution ou un liquide d'une température entre 77 °C et 93 °C (170 °F et 200 °F)

²Des conditions s'appliquent.

Les produits doivent satisfaire aux critères d'admissibilité suivants :

- L'isolant doit avoir au moins un pouce d'épaisseur.
- L'isolant pour tuyau doit être fait de caoutchouc mousse élastomère, de mousse de polyéthylène, de mousse de

Replacement of damaged (existing) insulation and tanks with pre-existing insulation are not eligible for rebates.

Other criteria and eligibility requirements apply. See the terms and conditions for more details.

How to apply

1. Review the terms and conditions at fortisbc.com/pipeandtank.
2. Complete the rebate application form at fortisbc.com/pipeandtank. Your rebate application must include a copy of a paid invoice showing product type, quantity, make, model number and total installed cost (before tax).
3. Email the completed and signed application form and scanned copies of supporting invoices to industrialrebates@fortisbc.com.
4. Once approved, you should receive your rebate in six to eight weeks.

Point-of-sale rebates may be available from participating industrial commercial partners. For more information, contact industrialrebates@fortisbc.com.

Opportunities for Contractors

TIAC contractors, distributors, and manufacturers are in a good position to make building owners aware of these rebates and how they are distributed. Questions about how to share this information or for more details call reach out to TIAC at steve.clayman@tiac.ca.

To learn more about energy-efficiency rebates and incentives for industrial facilities, contact the FortisBC key

account manager for your sector at fortisbc.com/KAM or email industrialrebates@fortisbc.com.

polyéthylène résistante aux UV, de laine minérale, de fibre de verre ou de mousse rigide de polyuréthane.

- L'isolant pour réservoir doit être fait de mousse, de laine minérale ou de fibre de verre.
- L'isolant doit être installé sur des tuyaux ou des réservoirs connectés à de l'équipement servant à transférer la chaleur à la solution ou au liquide et fonctionnant principalement au gaz naturel. Un maximum de 25 % du système de production d'eau chaude ou de vapeur peut être polycarburant ou fonctionner autrement qu'au gaz naturel. Les systèmes qui ne répondent pas à ce critère peuvent être quand même admissibles, mais ils feront l'objet d'une analyse supplémentaire et nécessiteront une approbation préalable de notre part.

Les produits utilisés pour remplacer l'isolation (existante) endommagée et les réservoirs pré-isolés ne sont pas admissibles à des remises. D'autres critères et conditions d'admissibilité s'appliquent. Pour plus de précisions, voir les modalités et conditions.

Marche à suivre pour présenter une demande

1. Lisez les modalités et conditions à la page fortisbc.com/pipeandtank.
2. Remplissez le formulaire de demande de remise à la page fortisbc.com/pipeandtank. Votre demande de remise doit s'accompagner d'une copie d'une facture acquittée faisant état du type de produit, de la quantité, de la marque, du numéro de modèle et du coût total du produit installé (taxe non comprise).
3. Envoyez par courrier électronique le formulaire de demande rempli et signé, ainsi que les copies scannées des factures à l'appui à industrialrebates@fortisbc.com.
4. Une fois votre demande approuvée, votre remise devrait vous parvenir de six à huit semaines plus tard.

Il se peut que des partenaires commerciaux industriels participants offrent des remboursements au point de vente. Pour en savoir plus long, communiquez avec industrialrebates@fortisbc.com.

Des occasions pour les entrepreneurs

Les entrepreneurs, distributeurs et fabricants membres de l'ACIT sont bien placés pour mettre les propriétaires d'immeubles au courant de ces remises et de leur mode de distribution. Pour toute question concernant la manière de diffuser cette information ou pour plus de précisions, contactez l'ACIT à steve.clayman@tiac.ca.

Pour en savoir plus sur les remises et les incitatifs en matière d'efficacité énergétique pour les installations industrielles, communiquez avec l'administrateur des comptes clés de FortisBC pour votre secteur à fortisbc.com/KAM ou envoyez un courriel à industrialrebates@fortisbc.com.



TIAC  
TIMES

**Vous désirez mettre vos projets
ou chantiers en valeur ? Veuillez
communiquer avec Jessica à l'adresse
jkirby@pointonemedia.com pour faire
paraître votre article dans *TIAC Times*.**



BC Insulation Contractors' Association Mesothelioma Golf Tournament a Success

Le tournoi de golf de la BC Insulation Contractors' Association pour la recherche sur le mésothéliome – Un succès !



Words and photos by / par Jessica Kirby

The BCICA Mesothelioma Golf Tournament May 31 at Northview Golf Club was an overwhelming success. The gorgeous weather and amazing food on course were the perfect backdrop for a wonderful tournament made possible by the enthusiastic golfers and generous sponsors without whom this day would not be possible. Because of this combined effort in support of mesothelioma research and screening, the BCICA was proud to present Dr. Stephen Lam from the BC Cancer Agency with a cheque for \$50,000.

Le tournoi de golf de la BCICA pour la recherche sur le mésothéliome a eu lieu le 31 mai dernier au terrain de golf Northview et a connu un succès retentissant. Le temps magnifique et les mets délicieux qui ont agrémenté l'événement ont rehaussé un tournoi formidable dont les golfeurs enthousiastes et les commanditaires généreux peuvent





The BCICA wishes to thank everyone who attended and volunteered for their time, efforts, and enthusiasm. The tournament was great fun for everyone who enjoyed the 50/50, annually famous wine draw, hole-in-one for a Harley, air cannon, beat-the-pro, putting contest, fabulous dinner and prizes, and other special events.

Watch your emails and the BCICA website for details on next year's event. ■

se féliciter et qui n'aurait pas eu lieu sans leur participation. Grâce aux efforts conjugués de tous en faveur de la recherche sur le mésothéliome et le dépistage de la maladie, la BCICA a eu l'honneur de présenter au Dr Stephen Lam de l'agence d'oncologie de Colombie-Britannique un chèque de 50 000 \$.

La BCICA tient à remercier toutes les personnes qui ont participé au tournoi ou se sont portées volontaires, pour le temps qu'elles y ont consacré, les efforts qu'elles y ont déployés et l'enthousiasme qu'elles y ont manifesté. Le tournoi a été l'occasion de bien s'amuser au 50/50, au fameux tirage annuel de vin, au trou d'un coup pour une Harley, au canon à air, au concours beat-the-pro, au concours du coup roulé, sans parler du dîner et des prix, et de bien d'autres activités spéciales.

Surveillez vos courriels et le site Web de la BCICA pour des détails sur le tournoi de l'an prochain. ■



The QAC – Five years and Growing

“Growing pains,” a term that has come to refer to the hardships experienced at the early stages of an endeavour, is a good reminder that regardless of the value of an idea or the uniqueness of a project, you cannot expect success unless a good foundation is built first. Now in its fifth year, the QAC program is proving that having a solid base is the key to ensuring that “growing pains” are an acceptable part of the development process and an indication that the QAC program is undergoing a growth spurt indicative of good health.

Readers of the *TIAC Times* are familiar with the BCICA Quality Assurance Certificate (QAC) program through previous articles, discussions at various regional and national meetings, presentations to other mechanical insulation (MI) associations, and even references to the QAC by TIAC’s Director of Energy Initiatives, Steve Clayman. Quality assurance is now at the top of the national agenda and mechanical insulation contractors across Canada are learning that quality assurance goes hand in hand with quality work, qualified tradespersons, and materials that meet national standards. This is a concept that reflects TIAC’s motto as The Voice of the Mechanical Insulation Industry—a slogan that gives voice to professionals that recognize quality assurance as an asset rather than a liability.

In 2015, the QAC began with the support of just a few engineering firms in BC. Now, in 2019, over a dozen firms are including the QAC in their master specification, a clear sign that mechanical engineers find value, confidence, and peace of mind in the QAC and the processes that are in place to administer the program.

Why the increased support? Timing, planning, commitment, partnering, and perhaps a little luck are all factors that have contributed to the acceptance of the QAC as a key element of many specifications. It is a living program and as such, the QAC and the Quality Standards Manual, which provides updated technical guidance for MI materials, applications, and finishes, are current with NECB 2015 and the latest ASHRAE standards. Insulation installed thickness are being verified by independent inspection, which ensures conscientious engineers that their energy savings forecast is not being undermined by poor quality and or incorrectly installed mechanical insulation.

The BCICA board, with the input and strong support from association members that attend regular breakfast meetings, discusses what works in the QAC program, what can be improved, and how BCICA can respond to issues that may test the program or enhance opportunities. Examples include mechanical contractors that award a QAC contract to a non-member, taking a proactive approach when products



By / par Brian Hofler

Le PAQ – Le vent en poupe cinq ans après

Le terme « douleurs de croissance », qui en est venu à désigner les difficultés éprouvées aux premiers stades d’une entreprise, nous rappelle qu’indépendamment de la valeur d’une idée ou du caractère unique d’un projet, on ne peut s’attendre à réussir sans d’abord bâtir une base robuste. Maintenant à sa cinquième année, le PAQ démontre que, grâce à ce solide fondement, les « douleurs de croissance » constituent simplement un élément normal du processus de développement et un signe que le PAQ connaît une poussée de croissance indicatrice d’un bon état de santé.

Les lecteurs du *TIAC Times* connaissent le programme d’assurance de la qualité (PAQ) de la BCICA par des articles antérieurs, des discussions à diverses réunions régionales et nationales, des exposés à d’autres associations d’IM et même des mentions du PAQ par le directeur des initiatives d’économie d’énergie, Steve Clayman. L’assurance de la qualité est maintenant en tête des priorités nationales, et les entrepreneurs en isolation mécanique d’un bout à l’autre du Canada apprennent que l’assurance de la qualité va de pair avec du travail bien fait, des gens de métier qualifiés et des matériaux conformes aux normes nationales. Cette idée se trouve d’ailleurs reflétée dans la devise de l’ACIT : « La voix de l’industrie de l’isolation thermique », qui prête voix justement aux professionnels qui considèrent l’assurance de la qualité comme un atout et non un fardeau.

En 2015, le PAQ a débuté avec l’appui de seulement quelques cabinets d’ingénierie en Colombie-Britannique. Maintenant, en 2019, plus d’une douzaine de cabinets mentionnent le PAQ dans leur devis directeur, comme quoi les ingénieurs en mécanique apprécient le PAQ et son protocole d’application, lui font confiance et y trouvent la paix d’esprit recherchée.

Pourquoi ce soutien grandissant ? Le moment choisi, le travail de planification, l’engagement, des partenariats et peut-être aussi un peu de chance sont tous des facteurs qui ont contribué à faire accepter le PAQ comme un élément clé de nombreux devis. C’est un programme vivant et, à ce titre, le PAQ et le Quality Standards Manual (manuel des normes de qualité), qui renferme des conseils techniques actualisés pour les matériaux d’IM, les applications, les finitions, etc., reprennent

TIAC



Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

All Therm Services Inc

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

Brock White Canada

Burnaby, BC..... (604) 299-8551
(800) 665-6200
Coquitlam, BC..... (604) 777-9974
(866) 400-5885
Kelowna, BC (250) 765-9000
(800) 765-9117
Langley, BC..... (604) 888-3457
Prince George, BC..... (250) 564-1288
(877) 846-7505
Surrey, BC..... (604) 576-9131
(877) 846-7506
Victoria, BC (250) 384-8032
(877) 846-7503

Crossroads C&I Distributors

Coquitlam, BC (800) 663-6595

Nu-West Construction Products

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

Tempro Tec Inc.

Chilliwack, BC (800) 565-3907

ALBERTA

All Therm Services Inc

Edmonton, AB (780) 732-0731
(855) 732.0731
Calgary, AB (403) 266.7066

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

Brock White Canada

Calgary, AB (403)287-5889
(877)287-5889
Edmonton, AB (780)447-1774
(800)724-1774
Lloydminster, AB (780) 875-6860
(877) 775-6860

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB (800) 252-7986
Calgary, AB (800) 399-3116

Nu-West Construction Products

Calgary, AB (403) 201-1218
(877) 209-1218
Edmonton, AB (780) 448-7222
(877) 448-7222

Tempro Tec Inc.

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

SASKATCHEWAN

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

Saskatoon, SK (General Enquiries) (306) 978-9694
 (866) 469-6964
 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
 (888) 786-6426

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

ONTARIO

Brock White Canada

Thunder Bay (807) 623-5556
 (800) 465-6920

Crossroads C&I Distributors

Hamilton (877) 271-0011
 Kitchener (800) 265-2377
 Ottawa (800) 263-3774
 London (800) 531-5545
 Sarnia (800) 756-6052
 Toronto (800) 268-0622

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Mississauga (416)675-1710

Impro

Mississauga, ON (905)602-4300
 (800)95-IMPRO
 Ottawa, ON (800) 361-0489

Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto, ON (416) 798-3900
 Hamilton, ON (905) 545-0111
 Ottawa, ON (613) 523-4089

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

Montreal (800) 361-2000
 Quebec City (800) 668-8787

Dispro Inc.

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

St. John's, NL (709) 368-2845

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688

TIAC ACIT

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information at
 1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8
 tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory
 please contact Lara Perraton, TIAC Times tel: 1.877.755.2762
 email: lperraton@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui
 vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à
 l'adresse suivante : 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone :
 613.724.4834, télécopieur : 613.729.6206.

Si vous êtes déjà membre et souhaitez figurer au répertoire des distributeurs
 de l'ACIT, veuillez communiquer avec Lara Perraton, TIAC Times, au numéro
 877.755.2762 ou lui faire parvenir un courriel à l'adresse
 lperraton@pointonemedia.com.

Clearly BCICA members are benefitting from the recognition that MI is the low hanging fruit of energy conservation

De toute évidence, les membres de la BCICA bénéficient de la reconnaissance de l'IM comme le moyen le plus facile d'économiser de l'énergie

do not meet acceptable CAC/ULC for ASTM standards, communication with mechanical contractors directly to reaffirm and clarify the MI scope of work. The QAC program encourages partnerships with energy conservation groups, labour associations, large corporations such as Fortis BC (currently implementing an energy rebate program for piping insulation), and different levels of government because in simplest terms, the QAC helps to save energy for the future.

When the QAC was being developed, part of the discussion included the size of the mechanical insulation projects. Five years ago, BCICA contractors working primarily in the commercial sector defined a "big job" as one exceeding \$100,000. But that is changing. As the emphasis moved from "value engineering" to energy conservation, the size and cost of MI jobs has been increasing significantly. In 2015, only four QAC jobs exceeded that \$100,000 threshold while in the first half of 2019 already over a dozen contracts exceed the original \$100,000 benchmark. Clearly BCICA members are benefitting from the recognition that MI is the low hanging

les normes du CNÉB 2015 et celles de l'ASHRAE. Les épaisseurs de l'isolation installée sont vérifiées dans le cadre d'une inspection indépendante, ce qui garantit aux ingénieurs consciencieux que les économies énergétiques annoncées ne seront pas sapées par une isolation mécanique de mauvaise qualité ou mal installée.

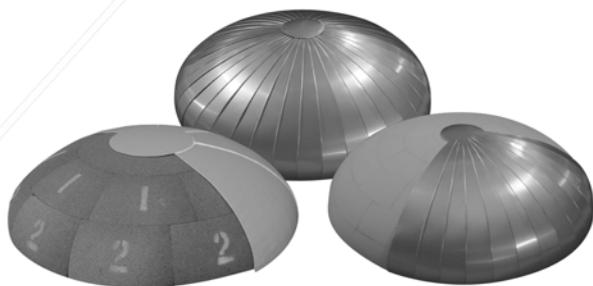
Le conseil d'administration de la BCICA, avec l'apport et le ferme soutien des membres de l'association qui participent à des déjeuners-réunions réguliers, discute des éléments du PAQ qui fonctionnent, de ce qui peut être amélioré et de la manière dont la BCICA peut réagir aux problèmes qui pourraient mettre le programme à l'épreuve ou permettre d'en améliorer les possibilités. Par exemple, il peut y être question de l'octroi d'un contrat d'assurance de la qualité à un non-membre par un entrepreneur en mécanique, de l'adoption d'une démarche proactive quand des produits ne répondent pas de façon satisfaisante aux normes CAN/ULC correspondantes de l'ASTM, des communications directes avec les entrepreneurs en mécanique pour confirmer ou clarifier des énoncés de travaux en IM. Le PAQ favorise les partenariats avec des groupements pour l'économie d'énergie, des syndicats, de grandes sociétés telles que FortisBC (qui exécute actuellement un programme de remise sur les coûts d'isolation de tuyaux), ainsi que divers ordres de gouvernement, parce que le PAQ aide à économiser de l'énergie pour l'avenir, tout simplement.



OF OHIO INC.
THE LEADER IN FABRICATED INSULATION SYSTEMS

1-800-486-9865

PREFORMED HEADS



PRECISION ENGINEERED/FABRICATED VESSEL HEAD INSULATION WITH MATCHING JACKET/CLADDING SYSTEM

208 Republic Street
Norwalk, Ohio 44857
Phone: (800) 486-9865
or (419) 668-2072
www.ExtolOhio.com

Extol of Ohio Inc.
Leader in Fabricated Insulations Systems



**SHAPING THE
INDUSTRIAL
INSULATION MARKET
FOR OVER 30 YEARS**

HEAD TYPES

ASME F&D · Conical · Elliptical
Hemispherical · Spherical

MATERIALS

Cellular Glass · Expanded Perlite
Extruded Polystyrene · Phenolic
Polyisocyanurate



fruit of energy conservation, but also, that more engineers are specifying a QAC as an oversight mechanism to ensure specific insulation thicknesses are installed. Is it any wonder that some of the following major projects in Greater Vancouver Regional District (GVRD), New Westminster Law Courts, Eagle Ridge Hospital, Vancouver YVR Expansion Project, and Vancouver House, an iconic multi-family residential project, have all been specified with a QAC?

The BCICA QAC program, like all good ideas, has experienced growing pains, but through hard work and some luck, the QAC is stronger now than ever before. However, the work has just begun. Many great ideas suffer from FTL or “failure to launch” syndrome. More investment in the inspection program, promotion to the engineering community, and support by the national association for a program will ensure long-term success.

To that end, BCICA is reviewing current curricula materials for the inspection courses facilitated online by BCIT with a view to improve the course. The Quality Standards Manual is under review and an updated version will be published in the Fall. BCICA hired Norm Grusnick, P.Eng., as the technical director at the beginning of 2019 to promote the QAC to the engineering community. He has already had an impact on the number of engineering firms signing on to the QAC program. As well, the BCICA board was recently invited to send a contractor to sit at the Mechanical Contractors Association of BC (MCABC) board as a voting member. This can be partially attributed to the influence BCICA is exerting through the creation, promotion, and acceptance of the QAC program. Mechanicals want to ensure that they understand their responsibilities where the QAC is specified.

And finally, there are efforts being made on several fronts to share QAC resource materials with mechanical associations across Canada. TIAC, too, has played a role by helping to disseminate information at the board level and through its Director of Energy Initiatives, Steve Clayman. More can be done, however, as growing pains for the QAC are under control and it may be an opportunity for TIAC and other MI associations to consider the possibilities. ▀



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615
Fax: 604-874-9611
Email: RFQ@tight5.net

#108 - 4238 Lozells Avenue
Burnaby, BC V5A 0C4
www.tight5.net

À l'époque de la conception du PAQ, l'envergure des projets d'isolation mécanique a été l'un des sujets discutés. Il y a cinq ans, les entrepreneurs de la BCICA, qui travaillaient surtout dans le secteur commercial, considéraient comme de gros chantiers ceux d'une valeur de plus de 100 000 \$. Or, la situation évolue. Depuis qu'on met l'accent sur l'économie d'énergie plutôt que sur l'ingénierie de la valeur, l'envergure et le coût des travaux d'IM ont beaucoup augmenté. En 2015, seulement quatre projets inspectés dans le cadre du PAQ dépassaient ce seuil de 100 000 \$, tandis que, durant la première moitié de 2019, on comptait déjà plus d'une douzaine de contrats d'une valeur supérieure au point de référence original de 100 000 \$. De toute évidence, les membres de la BCICA bénéficient de la reconnaissance de l'IM comme le moyen le plus facile d'économiser de l'énergie, et également de la prescription, par un plus grand nombre d'ingénieurs, du PAQ comme mécanisme de vérification des épaisseurs d'isolation installées. Faut-il s'étonner que des chantiers importants de la grande région de Vancouver, tels que le palais de justice de New Westminster, l'hôpital Eagle Ridge, le projet d'expansion de l'aéroport de Vancouver et Vancouver House, projet emblématique d'habitation multifamiliale, aient tous la mention d'un PAQ dans leur devis ?

Comme toutes les bonnes idées, le PAQ de la BCICA connaît des difficultés de croissance, mais grâce à un travail acharné et à un peu de chance, il est maintenant plus solide que jamais. Cependant, le travail ne fait que commencer. Beaucoup d'excellentes idées sont victimes du syndrome du « démarrage raté ». Un accroissement de l'investissement dans le programme d'inspection, les efforts de promotion auprès des ingénieurs et l'appui de l'association nationale en faveur d'un tel programme en garantiront le succès à long terme.

À cette fin, la BCICA est en train d'examiner le matériel didactique du cours d'inspection dispensé en ligne par le BCIT, et ce en vue d'améliorer ce cours. Le Quality Standards Manual est en voie de révision et une version mise à jour sera publiée à l'automne. Au début de 2019, la BCICA a embauché Norm Grusnick, ing., comme directeur technique pour la promotion du PAQ auprès des ingénieurs. Il a déjà un impact sur le nombre de cabinets d'ingénierie qui adhèrent au PAQ. En outre, récemment, on a invité le conseil d'administration de la BCICA à envoyer un entrepreneur siéger au conseil d'administration de la MCABC à titre de membre votant. Ce résultat est attribuable en partie à l'influence exercée par la BCICA grâce à la création, à la promotion et à l'acceptation du PAQ. Les entrepreneurs en mécanique veulent s'assurer de comprendre leurs responsabilités dans les cas où le PAQ est indiqué dans les devis.

Enfin, on déploie des efforts sur plusieurs fronts pour communiquer les ressources documentaires du PAQ aux

suite à la page 54

If you have a contract, don't forget to follow it

Standard form construction contracts, such as those put out by the Canadian Construction Documents Committee (CCDC), can be an effective means of balancing the rights and responsibilities of the various parties involved in a construction project. However, it is a dangerous practice to simply rely on standard form construction contracts without reviewing and understanding their terms, as well as making sure that all requirements of these agreements are actually followed in practice. The recent case of *Campbell Construction Ltd. v. Abstract Construction Inc.*, 2019 BCSC 113 highlights how failing to strictly follow the terms contained in a standard form agreement can limit your rights.

The Facts

In 2017, Abstract Construction Inc. (“ACI”), as general contractor, retained Campbell Construction Ltd. (“Campbell”), a concrete subcontractor, to complete formwork, concrete, and reinforcing steel (the “Work”) at a development project in Victoria, B.C. (the “Project”).

On March 16, 2017, ACI and Campbell executed a standard form CCDC construction contract (the “Contract”) which, among other things, set out a specific process whereby the parties agreed to refer disputes arising from the Work to binding arbitration.

Although the Work was to be performed in accordance with a mutually-agreed schedule, delays occurred causing the start date to be deferred. As a result, Campbell had to pour concrete during winter months, which required an additive to ensure the concrete set properly. Disputes soon arose as to the extra costs of this additive, as well as who would bear the costs of construction delays. As the relationship soured, both ACI and Campbell pointed the finger at each other as being responsible for the delays.

After Campbell filed a claim of builders’ lien, ACI argued the parties were required to follow the alternative dispute resolution process in the Contract, which prevented Campbell from suing ACI in Supreme Court. Campbell, on the other hand, took the position that this clause was either void or inoperative and commenced an action against ACI and the owner/developer of the Property in the BC Supreme Court to enforce its lien claim.

ACI brought an application requesting the Court to halt the lawsuit on the basis that the parties were required to follow the contractual dispute resolution process rather than suing in Supreme Court.

The Decision

The BC Supreme Court ultimately permitted Campbell’s lawsuit to carry forward, and refused ACI’s application for a stay of these proceedings.



By / par Andrew D. Delmonico and
Matthew T. Potomak

N’oubliez pas les modalités du contrat que vous avez signé !

Les contrats types en construction, comme ceux que propose le Comité canadien des documents de construction (CCDC), établissent clairement les droits et les responsabilités de toutes les parties à un chantier. Cela dit, il faut tout de même en revoir et en comprendre toutes les clauses ; puis, il faut aussi s’assurer que les modalités de l’entente sont bel et bien respectées dans la pratique. L’affaire récente *Campbell Construction Ltd. c. Abstract Construction Inc.*, 2019 BCSC 113, illustre bien comment vos droits peuvent se trouver limités si vous n’adhérez pas strictement aux modalités du contrat type.

Les faits

En 2017, Abstract Construction Inc. (ACI), entrepreneur général, retenait les services de Campbell Construction Ltd. (Campbell), sous-traitant spécialisé dans le béton, pour les travaux de coffrage, le béton et l’acier d’armature dans le cadre d’un chantier situé à Victoria, en Colombie-Britannique.

Le 16 mars 2017, ACI et Campbell passaient un contrat type du CCDC selon lequel, entre autres choses, les parties convenaient de renvoyer en arbitrage exécutoire tout différend relatif aux travaux.

Si les travaux prévus au contrat devaient être réalisés conformément à un calendrier convenu d’un commun accord, la date de début a néanmoins été reportée en raison de retards. Et c’est ainsi que Campbell a dû couler du béton pendant l’hiver, ce qui supposait l’emploi d’un adjuvant pour faire durcir le béton. Un différend a surgi quant aux frais supplémentaires pour l’adjuvant et à qui il reviendrait de payer les frais liés aux retards de construction. La relation entre les parties s’est envenimée au point où ACI et Campbell s’accusaient l’un l’autre d’être responsable des retards.

Après que Campbell a déposé une requête de privilège en construction¹, ACI a fait valoir que les parties étaient censées suivre le processus de résolution des différends prévu au contrat, et qui empêchait justement Campbell de poursuivre ACI devant la Supreme Court². Campbell, de son côté, maintenait que la disposition en question était nulle et non

In its decision, the Court examined the terms of the Contract dealing with important notice requirements in relation to disputes and dispute resolution processes. Specifically, the Contract set out a dispute resolution process which could be initiated by a notice of dispute. If the notice of dispute was not issued by the general contractor within the specified time, however, then the general contractor was deemed to have waived its rights to ensure the dispute resolution process was followed.

ACI argued that while it may not have followed the specific requirement to provide notice of dispute, as contemplated by the Contract, it effectively put Campbell on notice through various email correspondence complaining of delays. Campbell ought to have known, ACI argued, that delays were an issue and therefore had notice this would be a subject for dispute resolution.

The Court ultimately held that ACI had failed to give notice in writing as required by the Contract. ACI's emails to Campbell amounted to mere "grumbles", and did not constitute proper written notice under the Contract. ACI's failure to strictly follow the terms of the Contract prejudiced its right to rely on this agreement against Campbell.

Lessons Learned

1. Standard form construction contracts, such as CCDC contracts, are frequently used in the industry. However, care should still be taken to review these contracts in advance to ensure you understand and are following key requirements in practice.
2. Seek legal advice if you are unclear of certain provisions in a contract you intend to sign. Clearly understanding your rights and responsibilities in advance is a good way to avoid problems down the road. ■

This article was written by Andrew D. Delmonico and Matthew T. Potomak, lawyers who practise in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604.864.8877 (Abbotsford) or 604.684.8668 (Vancouver).

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

avenue, et intentait une poursuite contre ACI et le propriétaire et promoteur devant la cour supérieure de Colombie-Britannique pour faire reconnaître sa demande de privilège.

ACI déposait ensuite une requête pour demander au tribunal de rejeter la poursuite sur la foi de l'entente convenue entre les parties au sujet du processus de résolution des différends et des poursuites devant la cour supérieure.

Le jugement

La cour supérieure de Colombie-Britannique a entendu la poursuite de Campbell et a rejeté la requête d'ACI en faveur d'une suspension des procédures.

Dans son jugement, la cour a examiné les modalités du contrat portant sur les exigences importantes sur la question des avis de litige et du processus de règlement des différends. En l'espèce, le contrat précisait les modalités relatives au processus de règlement des différends qui pouvait être enclenché par un avis à cet effet. Si l'entrepreneur général n'a pas émis l'avis de litige dans les délais prévus, il était réputé avoir renoncé à ses droits dans le cadre du processus de règlement des différends.

Si ACI a reconnu ne pas avoir strictement respecté l'exigence concernant l'avis de litige prévu au contrat, ACI a néanmoins maintenu avoir envoyé de nombreux avis à Campbell par courriel pour se plaindre des retards. Selon ACI, Campbell aurait dû savoir que les retards posaient problème et avait donc reçu avis comme quoi les retards pourraient faire l'objet d'un processus de règlement des différends.

La cour a jugé qu'ACI n'avait pas présenté d'avis de litige selon les modalités prévues à cet effet dans le contrat et que les courriels d'ACI à Campbell constituaient simplement des « murmures ». Le fait qu'ACI n'ait pas strictement suivi les modalités du contrat a empêché l'entreprise de faire valoir ses droits contre Campbell en vertu du contrat.

Leçons à tirer

1. Les contrats types, comme ceux du CCDC, sont employés fréquemment dans le secteur. Cela n'empêche qu'il faut les revoir attentivement avant de signer pour s'assurer de les bien comprendre et d'en respecter les clauses dans la pratique.
2. Demandez conseil à un avocat si vous ne comprenez pas bien certaines des dispositions du contrat que vous allez signer. Si vous comprenez bien vos droits et vos responsabilités avant de signer, vous vous éviterez bien des problèmes par la suite. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico et Matthew T. Potomak, avocats qui travaillent dans le domaine du droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre

suite à la page 54

Five Association Sector Challenges for Five Years

Why five association sector challenges for five years? Well, it's all about me.

It's been five years since I launched this business, providing strategy consulting services primarily to the association sector. (Although I'd been doing strategy work with associations for a couple of years before that.)

So at this milestone I thought I'd sit down and think about some big questions: what will the next five years look like? What will we be challenged by in the association sector? What will we all be working on, and talking about?

1. Volatility & more where that came from

No normal is the new normal. In the past year alone I've interviewed people for associations – members and stakeholders – who've been affected by wildfires, drought, record rainfall, threats to NAFTA, BREXIT, artificial intelligence, and currency fluctuations. Plus drones. And probably offshored, internet-of-things robots, too.

The VUCA world (Volatile, Uncertain, Complex, and Ambiguous) has already arrived for many of us. It's coming for everyone else. Are you ready for this? Can you anticipate how it will play out in your sector?

2. The association sector leadership gap

With an increasingly complex and sometimes resource-constrained environment, here's what associations will require:

- Boards that are strong, not just in terms of basic governance, but in terms of real performance and strategic vision.
- Chief staff officers who are fearless, flexible, and fast on their feet. People you'd want to follow. And who are well-supported by their board.

Does your organization have the leadership it needs, based on the context you are facing? Are you building the kind of organization that strong leaders will want to lead? Does your board really understand its role?

I talk to a lot of association leaders who anticipate retiring from their current job—not in decades, within a few years. I talk to a lot who are interested in bigger challenges in their next job. I talk to a lot more of the former, and way fewer of the latter.

3. Can you handle a changing reality?

Industries and workplaces are being reinvented, disrupted, and broken up and put back together. But associations tend to map to specific, often rigid, categories—members are often members because they have qualified in a very specific way.



By / par Meredith Low

Le secteur associatif : cinq défis pour cinq ans

Pourquoi traiter de cinq défis auquel le secteur associatif aura à faire face au cours des cinq prochaines années ? Eh bien, c'est par pur intérêt personnel. En effet, cela fait cinq ans que j'ai lancé une entreprise qui fournit des services de consultation en stratégie principalement au secteur associatif (mais j'avais fait du travail d'ordre stratégique auprès d'associations pendant quelques années auparavant).

Donc, à cette étape importante, j'ai pensé faire une pause pour réfléchir à de grandes questions : de quoi les cinq prochaines années auront-elles l'air ? Quels défis rencontrerons-nous dans le secteur associatif ? Sur quoi allons-nous tous travailler et de quoi allons-nous discuter ?

1. La volatilité et plus encore

L'absence de norme est la nouvelle norme. Rien que l'an dernier, j'ai interviewé des membres et intervenants d'associations qui avaient été touchés par les feux de forêt, la sécheresse, les chutes de pluie record, les menaces contre l'ALENA, le Brexit, l'intelligence artificielle et les fluctuations monétaires. Et puis les drones et probablement aussi les robots délocalisés.

Le monde VICA (volatil, incertain, complexe et ambigu) est déjà une réalité pour beaucoup d'entre nous. Il ne tardera pas à l'être pour le reste de la population. Êtes-vous prêt ? Pouvez-vous prévoir l'impact que cela aura dans votre secteur ?

2. Les carences en leadership du secteur associatif

Avec un environnement de plus en plus complexe et, parfois, des ressources limitées, voici ce dont les associations auront besoin :

- des conseils d'administration forts, non seulement du point de vue de la gouvernance élémentaire, mais aussi en matière de rendement réel et de vision stratégique ;
- des dirigeants intrépides, souples et capables d'agir rapidement ; des personnes que vous voudriez suivre et qui sont bien épaulées par leur conseil d'administration.

Votre organisme a-t-il les chefs dont il a besoin en fonction

The overlapping, fluid workplace means associations need to rethink boundaries, and disruption challenges trade associations. Do you think about the work, or the strict professional categories? Do you think about the service provided, or the companies currently in place who provide the service?

This is often a discussion about organizational structure, or membership categories, or strategic alliances with other associations. And it's often the absolute hardest discussion to have. What do you take apart, and what do you put back together? How can you remove the institutional barriers to collaboration with adjacent associations? How can you negotiate the political dynamics within your field?

If your members are upended by structural change in their sector, are you in a position to help them? Will you expand your idea of membership and community to encompass the new entrants? (Will you survive at all?)

4. Innovation by incumbents... is hard

The companies and professions that constitute the membership of trade and professional associations are, by definition, the incumbents. By the time an emerging field has come together and created some structure and common language, it's already chockablock full of a status quo to protect. Associations themselves are grounded in membership, and that makes them conservative in their thinking—just in the sense of taking things slow.

All this adds up to a sector that struggles with innovation. Old ways are stubborn, and often with good reason. But if we accept that changing times are upon us and that new solutions might be needed, we need to think about how best to do innovation in an incumbent-oriented environment.

5. Technology is doing laps around us

When I hear of associations who are just now transitioning to a fully digital member renewal process, or where the staff struggle with a lumbering AMS or financial system to pull reports, or where archives only go back a couple of years because of a botched data migration... or when I see someone pull out a handwritten list of short, easy-to-type passwords .. and then I hear about a tiny association that can't maintain a website because of too many phishing attacks. This is where I get worried.

Associations generally aren't early adopters of technology. But technology has to get much more central to the way we think about how associations function. There are opportunities to leapfrog over some transitional technologies by some associations, but the ability to do that successfully is a strategic/business question, not a technical one, and that thinking isn't always done well.

de votre situation ? Bâissez-vous le type d'organisme que des chefs forts veulent diriger ? Votre conseil d'administration comprend-il réellement son rôle ?

Je parle à beaucoup de dirigeants d'association qui prévoient de quitter leur emploi actuel — non dans des décennies, mais dans quelques années. Je parle à beaucoup de gens désireux de relever de plus grands défis dans le cadre de leur prochain emploi. Les premiers sont en bien plus grand nombre que les seconds.

3. Pouvez-vous faire face à une réalité changeante ?

Les industries et les lieux de travail sont réinventés, perturbés et démantelés puis remontés, mais les associations ont tendance à correspondre à des catégories particulières, fréquemment rigides — souvent, les membres sont membres en raison de leurs qualifications très précises.

À cause du chevauchement et de la fluidité des lieux de travail, les associations doivent repenser leurs frontières, mais les perturbations posent des difficultés aux associations professionnelles. Pensez-vous au travail ou aux strictes catégories professionnelles ? Pensez-vous au service fourni ou aux entreprises existantes qui le fournissent ?

Cela fait souvent l'objet de discussions sur la structure organisationnelle, les catégories de membres ou les alliances stratégiques avec d'autres associations. C'est souvent la discussion la plus difficile. Qu'est-ce qu'on démantèle, puis réassemble ? Comment éliminer les obstacles institutionnels à la collaboration avec des associations connexes ? Comment gérer la dynamique politique dans son domaine ?

Si vos membres sont bouleversés par un changement structurel dans leur secteur, êtes-vous en mesure de les aider ? Allez-vous élargir votre concept de membre et de communauté pour englober les nouveaux venus ? (Allez-vous même survivre ?)

4. Il est difficile aux titulaires d'innover

Les entreprises et les travailleurs qui font partie d'une association professionnelle en sont, par définition, les titulaires. Quand un domaine émergent se crée une structure et un langage commun, il a déjà un statu quo à protéger. Les associations ont leurs adhérents pour assises et cela leur confère une mentalité conservatrice — uniquement dans le sens où elles font les choses lentement.

Tout cela produit un secteur qui a du mal à innover. Les vieilles habitudes sont tenaces et souvent à juste titre, mais si l'on reconnaît que les temps ont changé et que de nouvelles solutions pourraient être nécessaires, il faut réfléchir à la meilleure manière d'innover dans un environnement axé sur les titulaires.

NOUVELLES

continued from page 49

associations d'entrepreneurs en mécanique d'un bout à l'autre du pays. La contribution de l'ACIT a consisté à aider à diffuser de l'information à l'échelle du conseil d'administration et par l'entremise de son directeur des initiatives d'économie d'énergie, Steve Clayman. Cependant, on peut faire plus, et si les difficultés de croissance du PAQ sont maintenant bien circonscrites, il y a certainement lieu pour l'ACIT et d'autres associations en IM d'examiner toute la gamme des possibilités que le programme présente. ■

C'EST LA LOI

continued from page 51

cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877 (Abbotsford) ou au 604.684.8668 (Vancouver).

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 québécois.

STRATEGIC PLANNING

continued from page 53

These are my 5 ideas—what would you add?

If you are looking for some help in figuring out how to make sure the next five years are great for your association, please get in touch. ■

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

suite de la page 53

5. Les technologies sont partout

Je m'inquiète quand j'entends parler d'associations qui viennent seulement de passer à un processus entièrement numérisé de renouvellement des adhésions, dont le personnel se bat avec un lourd système de gestion de comptes ou un système financier pour créer des rapports, ou dont les archives ne remontent qu'à quelques années à cause d'un travail bâclé de transfert de données... ou quand je vois quelqu'un sortir une liste manuscrite de mots de passe courts et faciles à dactylographier... et lorsque j'apprends qu'une minuscule association ne peut maintenir un site Web en raison d'un trop grand nombre d'attaques d'hameçonnage.

En règle générale, les associations ne sont pas des adeptes précoces des technologies, mais celles-ci doivent jouer un rôle beaucoup plus important dans notre conception du fonctionnement des associations. Certaines associations pourraient sauter des transitions technologiques, mais la capacité de le faire avec succès dépend de facteurs stratégiques ou opérationnels et non techniques, et ce genre de réflexion n'est pas toujours bien orienté.

Voilà mes cinq idées — qu'ajouteriez-vous ?

Si vous voulez de l'aide pour déterminer comment faire des cinq prochaines années une période de croissance pour votre association, n'hésitez pas à communiquer avec moi. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

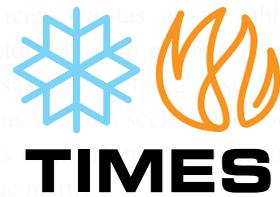
Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	22, 23	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	OBC	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	31	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	18	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	39	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	16	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	16	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	48	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	8	800.828.7108	www.fastest-inc.com/tiac
Fattal	36	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	15	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	51	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Johns Manville	7, 25	800.654.3103	www.jm.com
K-Flex	29	800.765.6475	www.kflextitan.com
MFM Building Products Corp.	6	800.882.7663	www.flexclad.com
Nadeau	33	514.493.1800	www.nadeauisolation.com/quebec
NDT Seals	8	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	9	1.800.GET.PINK	www.owenscorning.com/mechanical
Owens Corning Foamglas	27	1.800.327.6126	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	19	800.875.7768	www.protocorporation.com
ROCKWOOL	IFC	800.265.6878	rti.rockwool.com
Tight 5 Contracting Ltd.	49	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	14	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	46-47 / OBC		

it's simple.

1. know where your audience is.

2. be where your audience is.

TIAC



enough said.

For details and to reserve your space today contact Lara Perraton
at 877.755.2762 • lperraton@pointonemedia.com



ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

'Service' is right in our name

- Unique Products
- Incredible Value
- Next Level Service
- Great Inventories
- A Better Distribution Partner

Give us a call today and see how we can help you on your next project

Burnaby 604.559.4331
info@alltherm.ca

Calgary 403.266.7066
www.alltherm.ca

Edmonton 780.732.0731
@all_therm

