

Spring / Printemps 2010

# TIAC



# SAFETY ON THE JOB

## LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

**CORROSION UNDER INSULATION**  
**CORROSION SOUS CALORIFUGE**



Publications Mail  
Agreement # 40719512

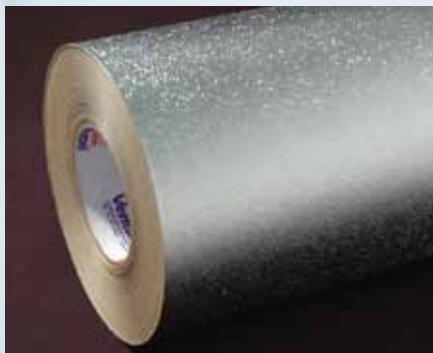


TIAC's 48th Annual Convention  
Le 48e congrès annuel de l'ACIT  
Okanagan Falls, BC

# Celebrating 30 Years Experience with Cold Weather Adhesive Technology

Venture Tape Corp. is the industry leader in manufacturing cold weather adhesives.

With 30 years *proven* experience, VentureTape® CW adhesives are the only choice in cold weather technology. Cold weather product development keeps Venture Tape at the forefront in delivering solutions every day.



- CW Solvent Acrylic Adhesives
- Wide Temperature Ranges
- Only Manufacturer with Mold Inhibitors
- UL Listed
- The Original Cold Weather Adhesive - Can be applied at temperatures under 0° F

**Toll Free Fax:**

**877-264-5490**  
[www.venturetape.com](http://www.venturetape.com)

**VentureTape®**

Venture Tape Corp.  
30 Commerce Road  
Rockland, MA 02370  
Toll Free Tel: 800-343-1076



6



14

# in this issue

## 6 Safety on the Job

While governments slice safety enforcement budgets as part of a deficit-reduction gesture, many contractors challenged by shrinking profit margins trim or slash safety programs to meet their bottom line.



Spring / Printemps 2010

## La sécurité au travail

Les gouvernements rognent dans les budgets d'application des mesures de sécurité afin de réduire leur déficit. De nombreux entrepreneurs, qui doivent faire face à une baisse de leur marge, élaguent ou éliminent les programmes de sécurité pour atteindre le seuil de rentabilité.

## 14 Conference Preview / Aperçu de la conférence

## 20 Corrosion Under insulation 101 / Introduction à la corrosion sous calorifuge

### departments / rubriques

4	Editorial / Message de l'éditeur	33	Financial Advice / Conseils Financiers
27	Green News / Écologie	35	News / Nouvelles
30	It's the Law / La loi	38	Advertiser Index / Index des annonceurs

Coming next issue: ISO in Construction • Energy Efficiency



by / par Joe Perraton

## It's Time to Network

### Le temps du réseautage est arrivé

The next issue of *TIAC Times* is our annual TIAC convention issue so I thought it would be a good time to remind everyone about the importance of attending industry conferences and events. Trade conferences and association meetings offer people working in the industry a chance to exchange ideas, network with others, and learn about important changes within the industry.

In challenging economic times, businesses often tend to hunker-down and focus inwardly to survive the storm, sometimes neglecting important relationships and networking opportunities. In tough times, many business owners and managers will focus on competing on price alone to increase the chances of winning contracts. While price is always an important consideration for any buyer, it is still only part of the criteria they use for making their final buying decision. Many times the quality of the relationship a buyer has with their supplier and the suppliers in-depth knowledge can be deciding factors in purchasing.

Keeping up with important industry relationships and knowledge often keeps businesses working while their competitors sit idle. Valuable information gathered at industry conferences and events can be passed along to clients through new products and services that directly or indirectly benefit their projects and closing the deal.

Conventions and other industry events are key venues for re-kindling

Le prochain numéro de *TIAC Times* sera celui de notre congrès annuel et j'ai pensé que le moment était venu de rappeler à chacun l'importance de participer aux conférences et activités organisées par et pour notre secteur. Les congrès professionnels et les réunions d'associations fournissent aux personnes oeuvrant dans le secteur la chance d'échanger des idées, de réseauter avec des collègues de l'industrie et de se tenir au courant des changements et améliorations d'importance dans le domaine.

En période de difficultés économiques, les entreprises ont tendance à se replier sur elles-mêmes croyant pouvoir ainsi mieux s'en sortir, et négligent parfois des relations importantes et des possibilités de réseautage. Quand les temps sont durs, nombreux sont les propriétaires et directeurs d'entreprises à recourir à la baisse des prix comme seule stratégie pour augmenter leurs chances de remporter des contrats. Si le prix reste toujours un facteur primordial pour l'acheteur, il ne s'agit là que d'un facteur parmi tant d'autres. Souvent, la qualité des relations entre l'acheteur et le fournisseur, et les connaissances poussées du fournisseur peuvent être les facteurs décisifs. Le maintien des rapports professionnels importants et les connaissances approfondies d'un domaine sont souvent les facteurs qui feront pencher la balance en votre faveur, au détriment des concurrents. L'information recueillie aux conférences et aux activités professionnelles peut être relayée au client, par des produits et services nouveaux qui faciliteront directement ou indirectement

**TIAC**  
TIMES

[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)

#### GROUP PUBLISHER

Lara Perraton  
[lperraton@pointonemedia.com](mailto:lperraton@pointonemedia.com)

#### EDITOR

Julie McManus  
[jmcmanus@pointonemedia.com](mailto:jmcmanus@pointonemedia.com)

#### CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton  
Jessica Krippendorf  
Ian Moes  
Joe Perraton  
Don Procter

#### ADVERTISING SALES

Joe Perraton  
877.755.2762  
[jperraton@pointonemedia.com](mailto:jperraton@pointonemedia.com)

#### ART DEPARTMENT

Lara Perraton  
877.755.2762  
[artdept@pointonemedia.com](mailto:artdept@pointonemedia.com)

#### PUBLISHED QUARTERLY BY

Point One Media Inc.

TIAC Times  
300 - 1585 Bowen Road Nanaimo, BC V9S 1G4  
Tel: 250.755.1522 or 877.755.2762  
Fax: 250.755.1577  
[www.tiac.ca](http://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 ©2010 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  
300 - 1585 Bowen Road Nanaimo, BC V9S 1G4  
[email: circulations@pointonemedia.com](mailto: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.

existing relationships, building new ones, and gathering information, all of which can translate into new business opportunities and cost-savings for the company. It is critical for companies to get a feel for which way the winds are blowing regarding regulations, new products and services, as well as market conditions, so managers can make better decisions. Meeting with similar businesses and exchanging ideas and experiences can only help to make things better for everyone in the industry.

With the recession looking like it's moving into the history books, it's time for business to start looking forward. Business planning can be tough enough at the best of times, but without reliable up-to-date industry information, it can be more difficult to position your company for success. Attending the annual TIAC convention can be critical for plotting a successful course in the thermal insulation industry.

Rather than taking a passive stance in the industry you work in, why not get involved by sharing your knowledge and experience with others around the industry and benefit from those already doing so? This year's TIAC convention is from September 18 to 21 in Kelowna, BC and I encourage everyone to attend. For a preview of the conference and to find a registration form, turn to page 14 of this issue. ■

l'exécution d'un chantier et l'obtention d'un contrat.

Les congrès et autres activités du secteur sont des moyens de premier ordre pour raviver des rapports professionnels existants, en établir de nouveaux et recueillir de l'information, bref autant d'occasions de brasser de nouvelles affaires et de réduire les coûts pour la compagnie. Il est capital pour les entreprises de connaître les tendances en matière de réglementation, de produits et services, et de bien comprendre les conditions du marché, et ce afin de prendre les meilleures décisions qui soient. Le fait de rencontrer des entreprises qui travaillent dans des domaines similaires et d'échanger des idées ne peut qu'aider à améliorer la situation de tous dans l'industrie.

La récession semble s'estomper, et le moment est venu pour les entreprises de regarder vers l'avenir. La planification d'entreprise est toujours un exercice difficile même dans le meilleurs des cas; sans information fiable, il devient presque impossible pour une compagnie de réussir. Votre présence au congrès annuel de l'ACIT peut être déterminante pour le succès futur de votre entreprise dans le secteur de l'isolation.

Plutôt que de rester passif, pourquoi ne pas participer en partageant vos connaissances avec des collègues de l'industrie et profiter par la même occasion de ce que les autres ont à offrir ? Cette année, le congrès de l'ACIT aura lieu du 18 au 21 septembre à Kelowna (Colombie-Britannique); j'encourage chacun à y assister. ■

## TIAC Board of Directors 2009-2010

<b>President</b> <i>Michael MacDonald</i>	<b>Treasurer</b> <i>Gerald Hodder</i>	<b>Director-at-Large</b> <i>Jim Flower</i>	<b>Alternate Distributors</b> <i>Murray Wedhorn</i>	<b>Director of Alberta (TIAA)</b> <i>Mark Trevors</i>	<b>Director of Ontario</b> <i>Walter Keating</i>
<b>Past President</b> <i>Chris Ishkarian</i>	<b>Secretary</b> <i>David Reburn</i>	<b>Chairman Manufacturers</b> <i>Philippe Champagne</i>	<b>Chairman Contractors</b> <i>Mark Trevors</i>	<b>Director of Saskatchewan</b> <i>Perry Pugh</i>	<b>Director of Quebec</b> <i>Rémi Demers</i>
<b>1st Vice-President</b> <i>Gerald Hodder</i>	<b>Director-at-Large</b> <i>Don Bell</i>	<b>Alternate Manufacturers</b> <i>Susan Komonen</i>	<b>Alternate Contractors</b> <i>Perry Pugh</i>	<b>Director of Manitoba</b> <i>Robert Gray</i>	<b>Director of Maritimes</b> <i>Michael MacDonald</i>
<b>2nd Vice-President</b> <i>Vaccant</i>	<b>Director-at-Large</b> <i>Norm DePatie</i>	<b>Chairman Distributors</b> <i>Ross Wilson</i>	<b>Director of BC</b> <i>Andre Pachon</i>		

## Committees

<b>TIAC Times</b> <i>Ross Wilson</i>	<b>Technical</b> <i>Denis Beaudin</i>	<b>Convention Chairman</b> <i>Jeff Rous</i>	<b>Industry Study</b> <i>Norm DePatie</i>	<b>Marketing &amp; Promotion</b> <i>Philippe Champagne</i>	<b>Convention 2010</b> <i>Andre Pachon</i>
---	--	--	--	---	---

## Provincial Managers

<b>Association d'Isolation du Québec</b> <i>Linda Wilson</i>	<b>Master Insulators Association of Ontario</b> <i>Malcolm Haylock</i>	<b>Saskatchewan Insulation Contractors Association</b> <i>Don Bell</i>
<b>BC Insulation Contractors Association</b> <i>Barbara Stafford</i>	<b>Manitoba Insulation Contractors Association</b> <i>Robert Gray</i>	<b>Thermal Insulation Association of Alberta</b> <i>Cathy Halladay</i>

# Safety on the JOB

by / par Don Procter

While governments slice safety enforcement budgets as part of a deficit-reduction gesture, many contractors challenged by shrinking profit margins trim or slash safety programs to meet their bottom line.

---

Safety initiatives are often among the first on the chopping block during tough economic times. While governments slice safety enforcement budgets as part of a deficit-reduction gesture, many contractors challenged by shrinking profit margins trim or slash safety programs to meet their bottom line.

Walter Keating, chair of the Insulators Trade Labour-Management Health and Safety Committee, says these days building project owners often expect more for less, a common symptom of any recession and reason for an increase in safety infractions.

"Budgets for building projects are often put together by consultants retained by the owners. The problem is they don't always have the facts to get to the contractor so we're left in a position of having to cut here and there to meet our budget." Another growing problem during the recession, he points out, is that small start-up contractors trying to eke out a living any way they can don't always see safety as a priority.

While accident statistics for the industry weren't available for 2009, it is likely that rates are on the rise across Canada due to tough times. In Ontario alone from January to October 2009, there were nine fatalities and 14 critical injuries in the building industry. Stats for the insulation sector weren't available. However, the province saw accident

CAUTION CAUTION CAUTION CAUTION CAU





CAUTION CAUTION CAUTION

# La sécurité au travail

Les gouvernements rognent dans les budgets d'application des mesures de sécurité afin de réduire leur déficit. De nombreux entrepreneurs, qui doivent faire face à une baisse de leur marge, élaguent ou éliminent les programmes de sécurité pour atteindre le seuil de rentabilité.

Quand les temps sont durs, la sécurité est la première à y passer. Les gouvernements rognent dans les budgets d'application des mesures de sécurité afin de réduire leur déficit. De nombreux entrepreneurs, qui doivent faire face à une baisse de leur marge, élaguent ou éliminent les programmes de sécurité pour atteindre le seuil de rentabilité.

Selon Walter Keating, président du comité mixte de la santé et la sécurité des calorifugeurs, les propriétaires de chantiers de construction s'attendent à plus pour moins, symptôme fréquent en période de récession et prétexte d'une augmentation des infractions en matière de sécurité.

« Souvent, ce sont des experts-conseils retenus par les propriétaires qui établissent les budgets de chantier. Le problème, c'est que ces propriétaires n'ont pas prévu les procédures de sécurité nécessaires, et c'est à nous, entrepreneurs, qu'il revient de rogner ici et là pour respecter notre budget. »

D'après lui, il existe un autre problème, qui prend de l'ampleur pendant la récession : c'est celui des entrepreneurs débutants qui essaient de gagner leur vie de toutes les façons possibles et qui ne considèrent pas la sécurité comme une priorité.

claims across the building industry steadily rise from 125 in 2004 to 277 in 2008. There is no reason to think that last year's numbers won't be even higher, suggests Keating.

Making matters worse are cuts to government safety programs that result in fewer construction safety inspectors on site. Often the hardest hit are small population centres. "We need people to be talking about safety at all times," says Keating, pointing out that the December 24 tragedy in suburban Toronto where four construction workers fell 13 floors to their deaths when their swing stage collapsed should be a wake-up call.

"All companies, whether they have one employee or 100 need to have safety policies in place for first aid, supervisor training, WHMIS, dangerous goods, confined spaces, ergonomic lifting methods, fall arrest, proper scaffolding, asbestos and mould training, electrical hazards, hoisting and rigging, lockout and tag safety, occupational health and safety act training, and traffic protection and control planning."

Keating says sometimes contractors realize after bidding on a job that they haven't budgeted for everything they need to complete the work safely. Pricing a job using ladders, rather than scaffolding, is an example. While it might not be clear in a tendering package that scaffolding will be needed,

Nous n'avons pas encore les statistiques sur les accidents du travail pour 2009; mais il est probable que les taux seront à la hausse partout au Canada à cause de la récession économique. En Ontario seulement, entre janvier et octobre 2009, on comptait neuf décès et quatorze cas de blessures graves dans le secteur de la construction. Les statistiques pour le secteur de l'isolation ne sont pas disponibles. Cependant, on note une croissance constante des demandes d'indemnisation pour accidents du travail dans cette province : de 125 en 2004, le nombre est passé à 277 en 2008. Nous n'avons pas de raison de croire que les chiffres pour l'an passé seront moins élevés, selon M. Keating.

Ce qui empire la situation, c'est que le gouvernement sabre dans les programmes de sécurité au travail et que le nombre des inspecteurs en sécurité diminue sur les chantiers. Ce sont les petites agglomérations qui en souffrent souvent le plus.

« Il nous faut des gens pour parler sécurité à temps et à contretemps », précise M. Keating, qui rappelle au passage la leçon à tirer de la tragédie du 24 décembre en banlieue de Toronto, où quatre travailleurs de la construction sont morts par suite d'une chute de 13 étages quand leur échafaudage volant s'est effondré.

« Toutes les compagnies, qu'elles comptent un employé ou cent employés, doivent mettre en place des politiques de sécurité pour les premiers soins, la formation des superviseurs, le SIMDUT, les matières dangereuses, les espaces clos, les méthodes de levage ergonomiques, les dispositifs anti-chute, les échafaudages, la formation sur l'amiante et les moisissures, les dangers électriques, le levage et le montage, le verrouillage et l'affichage de sécurité, la formation sur la loi de la santé et sécurité au travail, et la planification de la protection et de la surveillance de la circulation. »

D'après M. Keating, il arrive que les entrepreneurs se rendent compte seulement après avoir soumissionné qu'ils n'ont pas prévu tout ce dont ils avaient besoin pour exécuter le travail en toute sécurité. Citons comme exemple l'emploi d'échelles plutôt que d'échafaudages. Même si les documents d'appels d'offre ne sont pas forcément explicites sur l'emploi d'échafaudages, une soumission sans échafaudages risque d'être inexacte. « Pour respecter un budget donné, l'entrepreneur est tenté de couper sur la sécurité, de faire faire les travaux hors des heures normales de travail ou pendant les fins de semaine pour ne pas se faire pincer [par les inspecteurs de la sécurité dans la construction]. »

Dans le secteur de l'isolation, ce sont les blessures musculo-squelettiques qui sont les plus communes, à cause souvent de mauvaises techniques de levage. Les chutes, à partir d'échelles habituellement, posent aussi problème.

Au Québec, les entrepreneurs prennent parfois plus de

## Reaching New Heights

Alsip's Building Products and Services has been serving the needs of Manitoba's commercial and industrial insulation contractors for 25 years.

Alsip's is proud to be part of the new Manitoba Hydro building and part of the cutting edge of new design and building demands of the future.



[www.alsips.com](http://www.alsips.com) • 204.667.3330

Where you're treated like family

# Installs Up To Three Times Faster In Very Cold Weather!

## AEROCEL® SSPT

When it's below freezing or below 0°, you need flexible insulation, not rubber that cracks and breaks apart. Insist on Aerocel® SSPT with an exclusive EPDM formulation that bends without cracking. With Aerocel® SSPT you save time and money, and you cut your labor costs at least 60%.

### Here's why AEROCEL® is your #1 choice:

- Aerocel® SSPT's unique dual-direction, extreme conditions closure system insures positive longitudinal seam closure in the coldest conditions.  
**IT KEEPS YOUR CREWS WORKING!**
- Aerocel® SSPT is on, the job is done. Aerocel® SSPT provides real UV resistance – no coating or jacketing is necessary.
- Aerocel® SSPT insulates larger OD pipes easily, lowers sheet installation and reduces nesting. Available to 2" wall through 6" IPS, still 25/50 flame and smoke rated.
- Aerocel® SSPT is made in the USA – quality guaranteed.



Contact Aeroflex today at  
**1-866-237-6235**  
and request a free sample.  
Or visit our web site:  
[www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)



[www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)

preparing a budget without it can result in an inaccurate bid. "To meet budget the contractor might take safety shortcuts, doing them on the backshift or the weekend to avoid getting caught [by construction inspectors]."

In the insulation industry, musculoskeletal injuries are among the most common, often resulting from something as simple as improper lifting. Falls, typically off ladders, are another concern.

In Quebec, sometimes contractors take more safety risks and cut corners to meet their bottom line, especially on commercial projects, says Paul Bouchard, director of the asbestos removal and industrial divisions of Isolation Val/Mers, Ltée. – for instance, skipping daily "tool box" meetings, or not ensuring workers wear safety helmets, goggles, and gloves.

Bouchard says safety can add 5 to 15 percent to the total cost of a commercial contract. Along with costly injuries, the repercussion of taking shortcuts on safety can result in "very expensive" fines, or business license suspensions.

He says if every contractor includes safety costs in his/her tender then the jobs awarded will be for more money. "We can't ignore safety, not only at the bidding stage, but also during the course of the job."

risques et rognent sur certains éléments pour respecter les budgets, plus particulièrement sur les chantiers de construction commerciale, selon M. Paul Bouchard, directeur de la division industrielle et d'enlèvement de l'amiante pour Isolation Val/Mers Ltée. Il cite l'exemple de l'annulation des réunions de sécurité quotidiennes (tool box meetings), ou le fait de ne pas s'assurer que les travailleurs portent casques, lunettes et gants de protection.

M. Bouchard affirme que la sécurité peut ajouter entre 5 et 15 pour cent au total d'un contrat de construction commerciale. En plus des blessures qui coûtent cher, les raccourcis en matière de sécurité peuvent aussi donner lieu à des amendes « très coûteuses » ou à une suspension de licence.

Selon lui, si tous les entrepreneurs incluaient les frais liés à la sécurité dans leurs soumissions, tous les contrats vaudraient simplement davantage. « On ne peut faire fi de la sécurité, ni dans la soumission, ni sur le chantier. »

De plus, il ne devrait pas y avoir de zones grises ou d'incertitude quant à ce que les entrepreneurs doivent faire pour la sécurité ou quant à la personne responsable de s'assurer que les règles sont bien suivies. La loi québécoise précise que le propriétaire de la compagnie, le maître d'oeuvre du chantier et les contremaîtres sont responsables de la sécurité; en fait, ils peuvent être tenus criminellement

## Contractors prefer K-Flex® LS!

K-Flex® LS is the mechanical contractor's choice when selecting insulation for commercial and industrial applications with a temperature range from -297°F to 220°F. All of K-Flex® LS products are GREENGUARD™ certified as low VOC materials. So be smart and be green - **choose K-Flex® LS for your future installations!**



PLUMBING

HVAC/R

contact us at: [www.kflexusa.com](http://www.kflexusa.com) • 800-765-6475

COMMERCIAL/INDUSTRIAL

MARINE

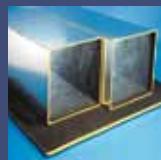
OIL&amp;GAS



SOLAR

KFAD-0051-0909

# We do more than just HVAC insulation.



## A lot more.



CertainTeed's reputation for superior quality duct liner and duct board is well established. But our product offering for commercial and industrial applications goes well beyond the ToughGard® line. We draw on our extensive experience in the residential market to develop fiber glass insulation specifically for commercial buildings. We also make pipe wrap for industrial applications, and lightweight, fire-resistant mineral wool. So if you're looking for more savings and more efficiency, look no further than CertainTeed Mechanical and Industrial Insulation.

For more on CertainTeed's many mechanical and industrial insulation products, give us a call at 800.233.8990 or visit [www.certainteed.com](http://www.certainteed.com).

**CertainTeed**   
*Quality made certain. Satisfaction guaranteed.™*

800-233-8990 • [certainteed.com](http://certainteed.com)

**EXTERIOR:** ROOFING • SIDING • WINDOWS • FENCE • RAILING • TRIM • DECKING • FOUNDATIONS • PIPE  
**INTERIOR:** INSULATION • GYPSUM • CEILINGS

Moreover, there shouldn't be any gray areas that leave contractors to speculate on safety procedures, or who is responsible for ensuring the rules are followed. Quebec law stipulates that the company's owner, job superintendent, and foremen are responsible for safety, and criminally responsible for injuries that could result in the death of a worker.

Most reputable employers have safety programs and set aside time for regular jobsite safety meetings. It is some of the small contractors (fly-by-night operations) that don't take safety seriously, says Fred Clare, vice-president for the eastern Canada region of the Heat & Frost Insulators International.

"My experience is that it takes so little time to train in site-specific safety," says Clare. Safety procedures have to be reinforced over the lifespan of the project, however, which can be months or longer.

How to get workers to form safety habits is an age-old problem. Reinforcing safety's importance through shock value (graphic images of accidents) is incorporated into training programs presented by the union. Still, there's nothing like being involved in an accident or knowing someone seriously injured to make a worker place special attention on safety procedures.

"I have yet to speak to a contractor who doesn't care about the welfare of his employees or the reputation of his company," says Clare. "By not allowing for the implementation of safety programs and policies in their bid they put both of these values at risk."

He points out that it is only natural for workers to think their employer is only interested in his/her bottom line if there is no safety program in place.

"It results in workers cutting corners with safety and sooner or later there will be an accident, the only question is how serious. If the client finds out that safety has been compromised, chances are that contractor will not be working on that project in the future. Safety programs work best when everyone buys into them from management down to the workers." ■

responsables en cas de décès d'un travailleur.

Les employeurs de bonne réputation possèdent des programmes de sécurité et prennent le temps nécessaire pour tenir des réunions de sécurité sur le chantier. Ce sont les petits entrepreneurs, souvent éphémères, qui ne prennent pas la sécurité au sérieux, selon Fred Clare, vice-président de la région du Canada de l'Association internationale des poseurs d'isolant.

« D'après mon expérience, donner une formation sur place en sécurité prend peu de temps », souligne M. Clare. Les procédures de sécurité doivent être répétées pendant toute la durée d'un chantier, parfois pendant des mois et même plus.

Le problème - et il n'est pas nouveau - consiste à faire prendre aux travailleurs de bonnes habitudes en matière de sécurité. Renforcer l'importance de la sécurité par des campagnes de choc (en présentant des images crues d'accidents) fait partie des programmes de formation proposés par le syndicat. Néanmoins, il n'y a rien comme d'être témoin d'un accident ou de connaître quelqu'un qui a subi une blessure grave pour voir un travailleur mettre en pratique des méthodes de sécurité.

« Je n'ai jamais rencontré d'entrepreneur qui ne se souciait pas du bien-être de ses employés ou de la réputation de sa compagnie », fait remarquer M. Clare. « Or, quand l'entrepreneur n'inclut pas l'application de programmes et de politiques de sécurité dans ses soumissions, il met en jeu ces deux valeurs. »

Selon M. Clare, il est naturel pour un travailleur de penser que son employeur ne se préoccupe que de rentabilité si ce dernier n'a mis en place aucun programme de sécurité.

« C'est pourquoi les travailleurs prennent des raccourcis avec la sécurité, et, tôt ou tard, il se produit un accident; la seule question, c'est de savoir si l'accident sera grave ou non. Si le client se rend compte que les procédures de sécurité ne sont pas suivies, l'entrepreneur risque alors de ne pas pouvoir travailler sur ce chantier à l'avenir. Les programmes de sécurité fonctionnent dans la mesure où tous les respectent, des directeurs jusqu'aux travailleurs. » ■



**Ed Sore**  
National Sales Manager  
Insulation Products

Direct Line: 781-421-2231  
781-331-5900, x2231  
800-343-1076 (USA)  
800-544-1024 (Canada)  
Fax: 781-871-0065

Venture Tape Corp.  
30 Commerce Road  
P.O. Box 384  
Rockland, MA 02370-0384  
U.S.A.

esore@venturetape.com  
www.venturetape.com



Produits POLYBRAND Products

distributeur/fabricant — distributor/fabricator

**ELFOAM®** • Elliott Foam Company of Indianapolis

**FOAMGLAS®** • Pittsburgh Corning Corporation

**TRYMER® / XPS® PIB / SARAN®** • ITW Insulation Systems

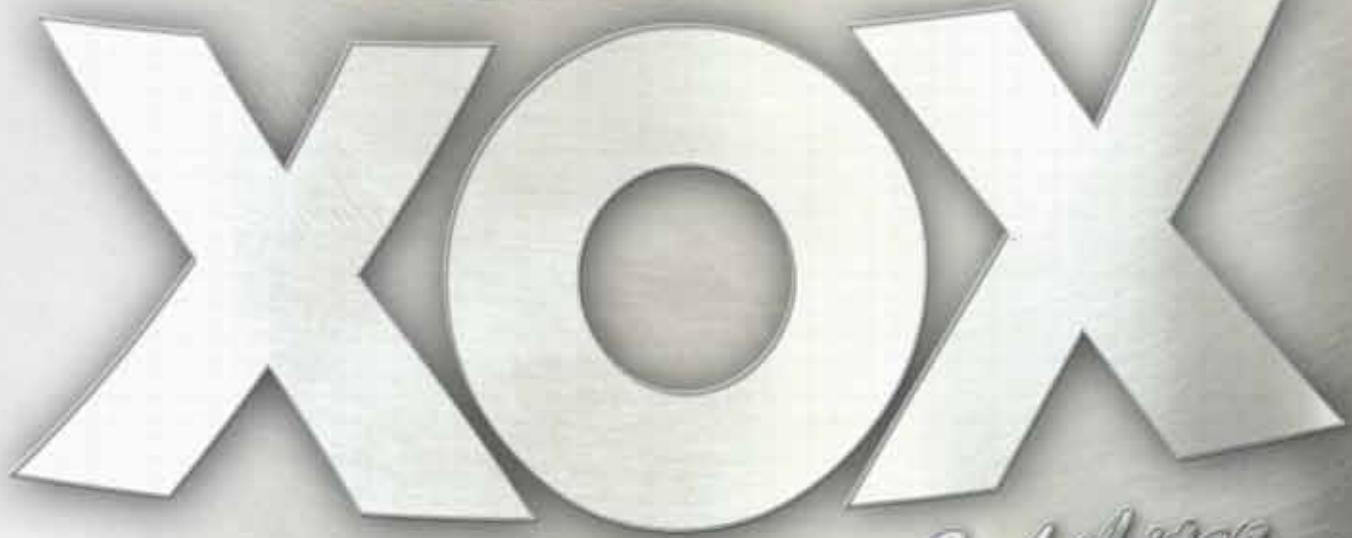
**France Dumont**

f.dumont@urecon.com

Tel: (450) 451-6781 • Watts: 1 (800) 567-3626 • Fax: (450) 451-0132  
www.urecon.com

Accréditée ISO 9001 Registered

# PROTECT YOUR PIPES WITH



XOX Corrosion Inhibitor is a unique process and formulation incorporated into IIG Thermo-12 Gold high temperature pipe and equipment insulation. Thermo-12 Gold with XOX slows the corrosion rate on steel surfaces by more than 50% compared to insulation without the XOX feature.\* XOX Corrosion Inhibitor functions for the life of the insulation product.

When your design criteria calls for inhibiting corrosion on high temperature steel pipe, the choice is clear: IIG Thermo-12 Gold Calcium Silicate insulation with XOX Corrosion Inhibitor.

To learn more or request a sample, visit our website at  
[www.iig-llc.com](http://www.iig-llc.com)

Technical & General Information  
800-866-3234

**IIG**  
Industrial Insulation Group, LLC  
A Celotex Uniform Manville Joint Venture

**XOX™**  
Corrosion Inhibitor

**IIG SAFETY™**  
Personnel • Process • Planer

\* Results determined by the use of accelerated testing compliant with ASTM standards



# TIAC 48th ANNUAL CONFERENCE

## 48e Congrès annuel de l'ACIT

### Dear TIAC members,

As the date approaches for TIAC's 48th annual convention, the organizing committee is excited and looking forward to welcoming everyone to our beautiful Okanagan Valley in the southeren interior of British Columbia. The convention will be held September 18 to 21, 2010 in Kelowna, approximately 3.5 hours east of Vancouver.

We look forward to a fun-filled, informative annual get together with contractors, suppliers, and manufacturers from Canada and the United States.

The valley boasts beautiful scenery, a year-round playground, and numerous award-winning wineries up and down the Valley, as well as many challenging golf courses.

We have numerous fun activities and business aspects to fill your days and nights, as well as a free evening and a great experience with dinner at one of the local wineries.

Golfers will enjoy the opportunity to golf at Gallagher's Canyon Golf course, which is the location of this year's tournament. It is both a challenging and scenic course.

Conference registration is currently available by mail using the registration form on page 16, or online as per directions at <[www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)>. Check the website for full program information and details about optional activity programming.

We look forward to seeing you in September in the sunny Okanagan for a great convention and party! Come early or stay later in our valley – you won't be disappointed. It is truly God's country.

Yours truly,

Andre Pachon,  
Convention Chairman

### Aux membres de l'ACIT,

Le 48e congrès annuel de l'ACIT approche et le comité organisateur se réjouit de pouvoir recevoir les délégués dans la magnifique vallée de l'Okanagan en Colombie-Britannique. Nous aurons le plaisir de proposer une rencontre informative et divertissante aux entrepreneurs, fournisseurs et fabricants venus du Canada et des États-Unis. Le congrès aura lieu du 18 au 21 septembre 2010.

La ville de Kelowna est située dans la vallée de l'Okanagan, au sud de la Colombie-Britannique, à environ 3,5 heures à l'est de Vancouver.

La vallée est fière de ses paysages spectaculaires, de ses centres de villégiature ouverts à longueur d'année et de ses nombreux vignobles primés, ainsi que de ses terrains de golf, où les défis ne manquent pas.

Nous prévoyons de nombreuses activités professionnelles et divertissantes pour remplir vos journées et vos soirées, dont une à votre discrétion, ainsi qu'un souper dans un des vignobles locaux.

Les golfeurs auront la possibilité de faire l'essai du terrain Gallagher's Canyon, où aura lieu le tournoi de cette année. Le parcours est à la fois difficile et remarquable par la beauté de ses paysages.

Vous pouvez vous inscrire dès maintenant par courrier postal ou en ligne; il suffit de suivre les instructions du feuillet qui se trouve dans le site de l'ACIT à l'adresse [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).

Au plaisir de vous rencontrer en septembre dans la vallée ensoleillée de l'Okanagan à l'occasion de ce congrès formidable ! Allongez votre séjour soit en arrivant plus tôt, soit en partant plus tard; vous ne le regretterez pas ! Nous vivons vraiment sur une terre bénie.

Andre Pachon,  
Président du Comité organisateur du congrès



## WE DIDN'T CHOOSE BROWN, IT JUST CAME NATURALLY.

Knauf Friendly Feel® Duct Wrap with ECOSE® Technology doesn't look like any insulation you've ever seen, but that's because its natural brown color represents a level of sustainability we've never before achieved.

The color comes from ECOSE Technology, a revolutionary new binder chemistry that makes Knauf Insulation products even more sustainable than ever. It is based on rapidly renewable bio-based materials rather than non-renewable petroleum-based chemicals traditionally used in fiberglass insulation products. ECOSE Technology reduces binder embodied energy and does not contain phenol, formaldehyde, acrylics or artificial colors.

New Friendly Feel Duct Wrap with ECOSE Technology meets all the specifications and performance requirements for your projects. And it boasts exceptional quality and handling characteristics that keep installers happy and more productive—great feel, low dust, quick recovery.

Knauf Friendly Feel Duct Wrap with ECOSE Technology, the first in a full line of more sustainable mechanical insulation products...naturally from Knauf.



For more information call (800) 825-4434 ext. 8283  
or visit us online at [www.knaufinsulation.us](http://www.knaufinsulation.us)

**KNAUF INSULATION**  
it's time to save *energy*

## TIAC 48th Annual Conference

September 18-21, 2010 | Delta Grand Okanagan | Kelowna, British Columbia

## CONFERENCE REGISTRATION FORM

One form per registrant please.

Registrant Name: \_\_\_\_\_

Company Name : \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

Postal Code: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Tel.: ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_

Fax: ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

### Membership Status:

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

### Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

### Registration Fees

Registration fees include:  
Presentations, Meetings, Welcome Reception, off-site dinner (Summerhill Winery), Cocktail Receptions, Delegates and Spouses breakfast and the President's Ball.

Member Rates	\$CAN	\$US	Quantity
<input type="checkbox"/> Member TIAC/NIA	\$950	\$950	_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest/Children 19 and over	\$350	\$350	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children 18 and under	\$270	\$270	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life member	\$450	—	_____

### Non-Member Rates

<input type="checkbox"/> Non-Member	\$1350	\$1350	_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest/Children 19 and over	\$500	\$500	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children 18 and under	\$450	\$450	X _____ = _____

**Early Bird registration before June 30, 2010 will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2011 Conference in Maui, Hawaii.**

### Please indicate your attendance:

- Yes,I/we will attend the Summerhill Winery Dinner.
- No,I/we will not attend the Summerhill Winery Dinner.
- Yes,I/we will attend the President's Ball.
- No,I/we will not attend the President's Ball.

### Optional Program

			Quantity
<input type="checkbox"/> Orchard Tour and Sunday Brunch (September 19)	\$80	\$80	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Okanagan ATV Tour (September 20)	\$199	\$199	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Wine Tour and Goat Cheese Farm (September 20)	\$95	\$95	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Golf Tournament (September 20)	\$199	\$199	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Golf Club Rental (left-handed)	\$45	\$45	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Golf Club Rental (right-handed)	\$45	\$45	X _____ = _____
<b>Sub-Total</b>			_____
<b>HST (13% of Sub-Total)</b>			_____
<b>TOTAL</b>			_____

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

### Method of Payment

Cheque enclosed – Make cheque payable to:  
*TIAC 2010 Conference c/o The Willow Group*

Charge my  American Express  MasterCard  VISA

Card number \_\_\_\_\_

Expiry date \_\_\_\_\_

Cardholder name \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

### Note: Refund/Cancellation Policy

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

- On or before July 31, 2010, full refund.
- After July 31, 2010 and before August 3, 2010, 50% refund.
- On or after August 3, 2010, and no-shows, no refund.

### Accommodation

#### Delta Grand Okanagan

1310 Water Street, Kelowna, BC V1Y 9P3  
Tel: 1.800.465.4651

**Special Conference rate:** \$225/night, until August 23, 2010, single or double occupancy, plus taxes. Use the following when making your reservation: Thermal Insulation Association of Canada. See "Accommodation" in the Conference section of the TIAC web site to link to the hotel site.

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

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

### Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Fax: 613.729.6206

Email: [tiac@thewillowgroup.com](mailto:tiac@thewillowgroup.com)

Web: [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)



## 48<sup>e</sup> Congrès annuel de l'ACIT

Du 18 au 21 septembre 2010 | Delta Grand Okanagan | Kelowna (Colombie-Britannique)

## FORMULAIRE D'INSCRIPTION AU CONGRÈS

Un formulaire par participant, s'il vous plaît.

Nom du participant : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Tél. : ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_

Téléc. : ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

### Statut de membre :

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

### Type d'entreprise :

- Entrepreneur
- Distributeur
- Fabricant
- Autre

### Frais d'inscription

Activités comprises dans les frais d'inscription : (N° de TVH R122874324)  
Congrès, réunions, réception de bienvenue, dîner à l'extérieur « Summerhill Winery », cocktails,

déjeuner des délégué(e)s et des conjoint(e)s, bal du président.

#### Tarifs – Membres

	SCA	SUS	Quantité
<input type="checkbox"/> Membre de l'ACIT/NIA	950 \$	950 \$	_____
<input type="checkbox"/> Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 19 ans et plus	350 \$	350 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfants de 18 ans et moins	270 \$	270 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Membre à vie	450 \$	—	_____

#### Tarifs – Non-membres

	SCA	SUS	Quantité
<input type="checkbox"/> Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 19 ans et plus	500 \$	500 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfants de 18 ans et moins	450 \$	450 \$	X _____ = _____

**Les participants qui s'inscriront avant le 30 juin 2010 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2011, organisé au Maui, Hawaii.**

#### Veuillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, j'assisterai (nous assisterons) au dîner « Summerhill Winery ».
- Oui, j'assisterai (nous assisterons) au bal du président.
- Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) au dîner « Summerhill Winery ».
- Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au bal du président.

### Programme facultatif

	80 \$	80 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tournée de verger et le brunch du dimanche (19 septembre)	199 \$	199 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> La Tournée de véhicule tout-terrain d'Okanagan (20 septembre)	95 \$	95 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tournée de vignoble et d'une ferme de fromage de chèvre (20 septembre)	199 \$	199 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tournoi de golf (20 septembre)	45 \$	45 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Location de bâtons de golf (gaucher)	45 \$	45 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Location de bâtons de golf (droitier)			

#### Veuillez cocher toutes les options pertinentes.

**Sous-total** \_\_\_\_\_

**TVH (13 % du sous-total)** \_\_\_\_\_

**TOTAL** \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

### Mode de paiement

- Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :  
Congrès de l'ACIT 2010 à/s The Willow Group

Débitez ma carte  American Express  MasterCard  VISA

Numéro de carte \_\_\_\_\_ Date d'exp. \_\_\_\_\_

Nom du titulaire de la carte \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

#### Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- le 31 juillet 2010 au plus tard : remboursement complet ;
- après le 31 juillet 2010 et avant le 3 août 2010 : remboursement à 50 % ;
- le 3 août 2009, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

### Hébergement

#### Delta Grand Okanagan

1310, rue Water, Kelowna, C-B V1Y 9P3  
Téléphone : 1.800.465.4651

**Tarif spécial à l'occasion du Congrès :** 225 \$ la nuitée jusqu'au 23 août 2010, occupation simple ou double, plus taxes. Au moment de réserver, utilisez : Association canadienne de l'isolation thermique.

Pour accéder à un lien sur le site de l'hôtel, cliquez sur l'option « Hébergement » de la section du Congrès, qui figure sur le site Web de l'ACIT.

En séjournant à l'hôtel sélectionné pour le Congrès, vous contribuez à la santé financière de l'Association canadienne de l'isolation thermique. Nous vous remercions de votre appui!

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

### Association canadienne de l'isolation thermique

1485, avenue Laperrière, Ottawa (Ontario) Canada K1Z 7S8

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Téléc. : 613.729.6206

Courriel : tiac@thewillowgroup.com

Web: www.tiac.ca



# CUI ICI

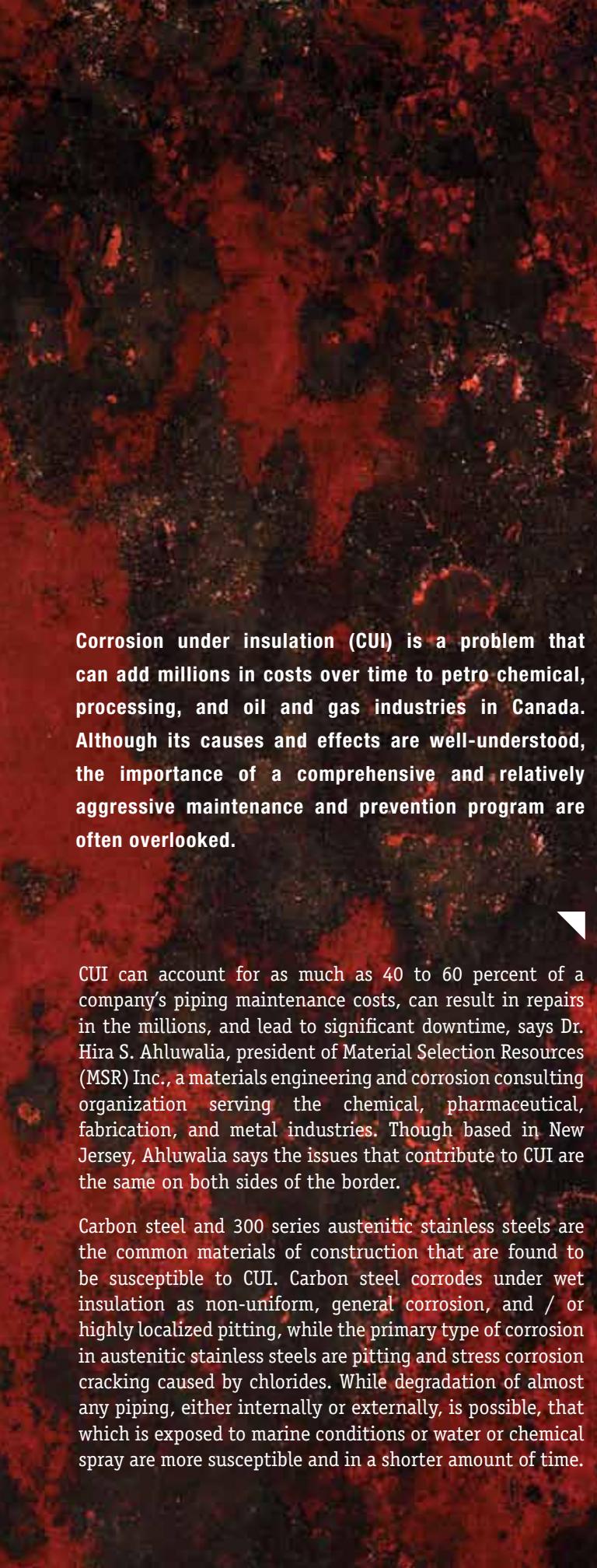
---

## corrosion under insulation

---

### INTRODUCTION À LA CORROSION SOUS CALORIFUGE

by / par Jessica Krippendorf

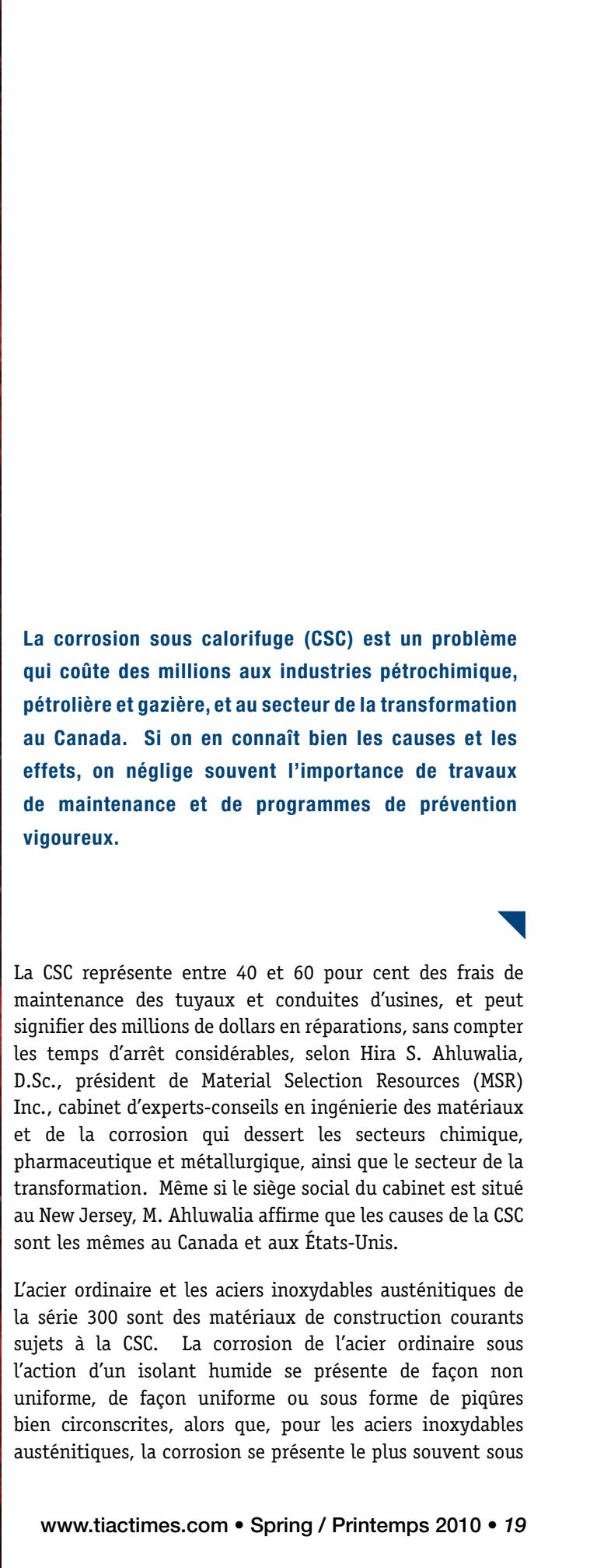


**Corrosion under insulation (CUI) is a problem that can add millions in costs over time to petro chemical, processing, and oil and gas industries in Canada. Although its causes and effects are well-understood, the importance of a comprehensive and relatively aggressive maintenance and prevention program are often overlooked.**

CUI can account for as much as 40 to 60 percent of a company's piping maintenance costs, can result in repairs in the millions, and lead to significant downtime, says Dr. Hira S. Ahluwalia, president of Material Selection Resources (MSR) Inc., a materials engineering and corrosion consulting organization serving the chemical, pharmaceutical, fabrication, and metal industries. Though based in New Jersey, Ahluwalia says the issues that contribute to CUI are the same on both sides of the border.

Carbon steel and 300 series austenitic stainless steels are the common materials of construction that are found to be susceptible to CUI. Carbon steel corrodes under wet insulation as non-uniform, general corrosion, and / or highly localized pitting, while the primary type of corrosion in austenitic stainless steels are pitting and stress corrosion cracking caused by chlorides. While degradation of almost any piping, either internally or externally, is possible, that which is exposed to marine conditions or water or chemical spray are more susceptible and in a shorter amount of time.

**La corrosion sous calorifuge (CSC) est un problème qui coûte des millions aux industries pétrochimique, pétrolière et gazière, et au secteur de la transformation au Canada. Si on en connaît bien les causes et les effets, on néglige souvent l'importance de travaux de maintenance et de programmes de prévention vigoureux.**



La CSC représente entre 40 et 60 pour cent des frais de maintenance des tuyaux et conduites d'usines, et peut signifier des millions de dollars en réparations, sans compter les temps d'arrêt considérables, selon Hira S. Ahluwalia, D.Sc., président de Material Selection Resources (MSR) Inc., cabinet d'experts-conseils en ingénierie des matériaux et de la corrosion qui dessert les secteurs chimique, pharmaceutique et métallurgique, ainsi que le secteur de la transformation. Même si le siège social du cabinet est situé au New Jersey, M. Ahluwalia affirme que les causes de la CSC sont les mêmes au Canada et aux États-Unis.

L'acier ordinaire et les aciers inoxydables austénitiques de la série 300 sont des matériaux de construction courants sujets à la CSC. La corrosion de l'acier ordinaire sous l'action d'un isolant humide se présente de façon non uniforme, de façon uniforme ou sous forme de piqûres bien circonscrites, alors que, pour les aciers inoxydables austénitiques, la corrosion se présente le plus souvent sous

**"[Pipes] don't crack or corrode because they are insulated, but because they have come in contact with moisture," says King. "Insulation does not cause corrosion."**

General corrosion is the most common form of corrosion and results in relatively even surface material loss, which gradually thins the metal, compromising the piping's wall thickness. When an electrochemical potential difference exists between two dissimilar metal couples that are electrically connected in an electrolyte, galvanic corrosion occurs. An electric current between the two conductors results in the anode member corroding more quickly, while protecting the cathode.

Pitting, crevice attack, and microbiologically influenced corrosion are all considered localized corrosion – referring to corrosive attacks that occur in a specific location or under specific conditions. Pitting is the formation of quickly propagating holes on the surface of a metal; crevice corrosion usually occurs where a tight gap exists between two surfaces; and microbiologically influenced corrosion happens when certain types of bacteria form dome-shaped colonies on a metallic surface, producing a corrosive environment within the colony, causing a crevice attack.

forme de piqûres et de fissures apparues sous contrainte en présence de chlorures. Si tous les conduits et tuyaux, à l'intérieur comme à l'extérieur, sont sujets à la corrosion, les conduits et tuyaux exposés aux embruns ou à l'eau de mer, ou aux vapeurs chimiques sont davantage susceptibles de se détériorer, et de se détériorer plus rapidement.

La corrosion uniforme est la forme de corrosion la plus courante; la perte est relativement uniforme à la surface du matériau. La corrosion amincit graduellement le métal et affaiblit la paroi du tuyau. Quand il existe une différence de potentiel électrochimique entre deux métaux ou que deux métaux sont en présence l'un de l'autre par voie électrolytique, il se produit alors de la corrosion de type galvanique. Le courant électrique ainsi produit entre les deux conducteurs accélère la corrosion du membre anode tout en protégeant le membre cathode.

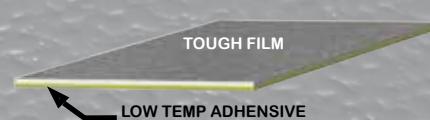
Les piqûres, les fissures et la corrosion microbiologique sont toutes considérées comme des phénomènes de corrosion localisée – c'est-à-dire que la corrosion est circonscrite à un endroit précis où se produit dans des circonstances bien précises. Par piqûre, nous entendons la formation de trous qui se propagent rapidement sur la surface du métal. Les fissures quant à elles apparaissent sous l'effet d'une pression entre deux surfaces. La corrosion microbiologique se produit en présence de bactéries qui forment des dômes

# JACKETING INNOVATION



**The Competitor**

mmm... pretty good product, but isn't 6 mils a bit thin?



**ZEROPERM™ ULTRA**

6 mils  
Our light-duty entry...with 20% tougher film\*



\*PSTC-131 International Breaking Strength and Elongation of Pressure Sensitive Tape Test

**Polyguard**

Phone: (1) 214.515.5000  
[www.polyguardproducts.com](http://www.polyguardproducts.com)

Certain synergistic effects of a chemical environment and the mechanical condition of a metal can cause environmentally assisted cracking, personified by corrosion fatigue and stress corrosion cracking – a combination of normal fatigue and corrosion that causes failure below the normal endurance limit of the metal involved; and the brittle fracture of a susceptible material under tensile stress in a specific environment over time, respectively. Intergranular corrosion is the selective attack of a metallic component at the grain boundaries by a corrosive medium.

Ron King, consultant to National Insulation Association (NIA) says in his article, "Does Insulation Cause Corrosion," published in the June 2009 issue of *Insulation Outlook*, that corrosion can occur almost anywhere, but cautions against blaming mechanical insulation.

"[Pipes] don't crack or corrode because they are insulated, but because they have come in contact with moisture," says King. "Insulation does not cause corrosion."

Despite the various forms CUI takes, a specific set of variables must be present – carbon steel must be exposed to oxygen, moisture, and warm temperature, and for austenitic stainless steel surfaces, chlorides or similar halides must also be present at the substrate.

Insulation provides an annular space where moisture that

à la surface du métal et qui opèrent comme agents de corrosion, provoquant ainsi des fissures.

Dans certains cas, les effets synergétiques du milieu chimique et les propriétés mécaniques du métal peuvent donner lieu à des fissures sous l'action de l'environnement, et se traduisent par une fatigue-corrosion et des fissures sous contrainte – combinaison de fatigue normale et de corrosion qui abaisse l'endurance du métal d'une part et fragilise le métal susceptible de fissures par contrainte de traction dans un environnement donné, d'autre part. La corrosion intergranulaire décrit un phénomène de corrosion sélective d'un alliage métallique au niveau des joints de grains par un agent corrosif.

Ron King, expert-conseil auprès de la National Insulation Association – NIA, indique dans son article intitulé Does Insulation Cause Corrosion [Isolation, cause de corrosion ?] et publié dans le numéro de juin 2009 de *Insulation Outlook*, que la corrosion peut se produire presque n'importe où, et qu'il ne faut pas en rejeter la faute sur l'isolation mécanique.

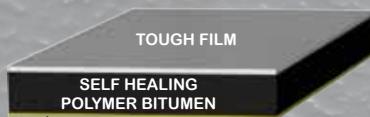
« [Les tuyaux] ne se fissurent pas ni ne se corrodent parce qu'ils sont isolés, mais parce qu'ils sont exposés à de l'humidité », déclare M. King. « Ce n'est pas le produit isolant en soi qui provoque la corrosion. »

# ION

## ALUMAGUARD™ LT

35 mils

Tomorrow's industry standard; a hybrid with both self-healing properties and low temperature installation ease.



ve Tapes

## ALUMAGUARD™

55 mils

The original (1998) exterior weatherproofing duct jacketing. With many millions of square feet sold, Alumaguard is today's industry standard.



Polyguard has been ISO 9000 certified since 1996.  
Current certifications are:  
- American Natl. Standards Institute  
- Dutch Council for Certification  
- Deutscher Akkreditierungs Rat

# CALL YOUR TIAC DISTRIBUTOR FOR EXPERIENCE AND DEPENDABILITY

## WESTERN PROVINCES

### 2 Alsip's Industrial Products Inc.

Winnipeg, MB ..... (204) 667-3330

### 3 Amity Insulation Group Inc.

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

### 4 Brock White Canada Company

Regina, SK ..... (306) 721-9333

(800) 578-3357

Saskatoon, SK ..... (306) 931-9255

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

Calgary, AB ..... (403) 287-5889

Edmonton, AB ..... (780) 447-1774

### 5 Burnaby Insulation Supplies Ltd.

Burnaby, BC ..... (604) 430-3044

Edmonton, AB ..... (780) 452-4966

Calgary, AB ..... (403) 720-6255

### 6 Western Viking Inc. SPI

Calgary, AB ..... (403) 266-7066

### 7 Crossroads C & I Distributors

Edmonton, AB ..... (780) 452-7410

(800) 252-7986

Calgary, AB ..... (403) 236-9760

(800) 399-3116

Burnaby, BC ..... (604) 421-1221

(800) 663-6595

### 10 Nu-West Construction Products Inc.

CORPORATE ..... (306) 978-9694

Vancouver, BC ..... (604) 288-7382

(866) 655-5329

Calgary, AB ..... (403) 201-1218

(877) 209-1218

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

(877) 448-7222

Regina, SK ..... (306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224

(800) 667-3766

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

(866) 977-3522

### 12 Steels Industrial Products Ltd.

Burnaby, BC ..... (604) 415-3800

Surrey, BC ..... (604) 576-9131

Victoria, BC ..... (250) 384-8032

Prince George, BC ..... (250) 561-1821

Calgary, AB ..... (403) 279-2710

Edmonton, AB ..... (780) 452-4710

Kamloops, BC ..... (250) 374-3151

Kelowna, BC ..... (250) 765-9000

Nanaimo, BC ..... (250) 751-8929

### 13 Tempro Tec Inc.

Calgary, AB ..... (403) 216-3300

(800) 565-3907

Edmonton, AB ..... (780) 416-7761

(800) 565-3907

### 14 Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK ..... (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK ..... (306) 653-2020

(800) 667-3730

### 31 Shur-Fit Products Ltd.

Coquitlam, BC ..... (604) 526-5995

## ONTARIO

### 4 Brock White Canada Company

Thunder Bay ..... (807) 623-5556

(800) 465-6920

### 15 Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa ..... (613) 752-0674

(800) 727-2144

### 16 GlassCell Isofab Inc.

Kitchener ..... (519) 744-3350

Ottawa ..... (613) 822-2225

Toronto ..... (416) 241-8663

(416) 674-8584

(800) 268-0622

London ..... (519) 451-0180

Stoney Creek ..... (905) 664-9119

### 17 Impro

Mississauga ..... (905) 602-1486

(800) 95-IMPRO

Sarnia ..... (519) 383-6977

### 18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto ..... (416) 798-3900

Hamilton ..... (877) 822-0635

Ottawa ..... (877) 822-0635

### 19 Sarnia Insulation Supply (Division of GlassCell Isofab Inc.)

Sarnia ..... (519) 336-9590

(519) 336-6444

### 20 Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury ..... (705) 566-4576

(800) 461-7159

Sault Ste. Marie ..... (705) 575-8735

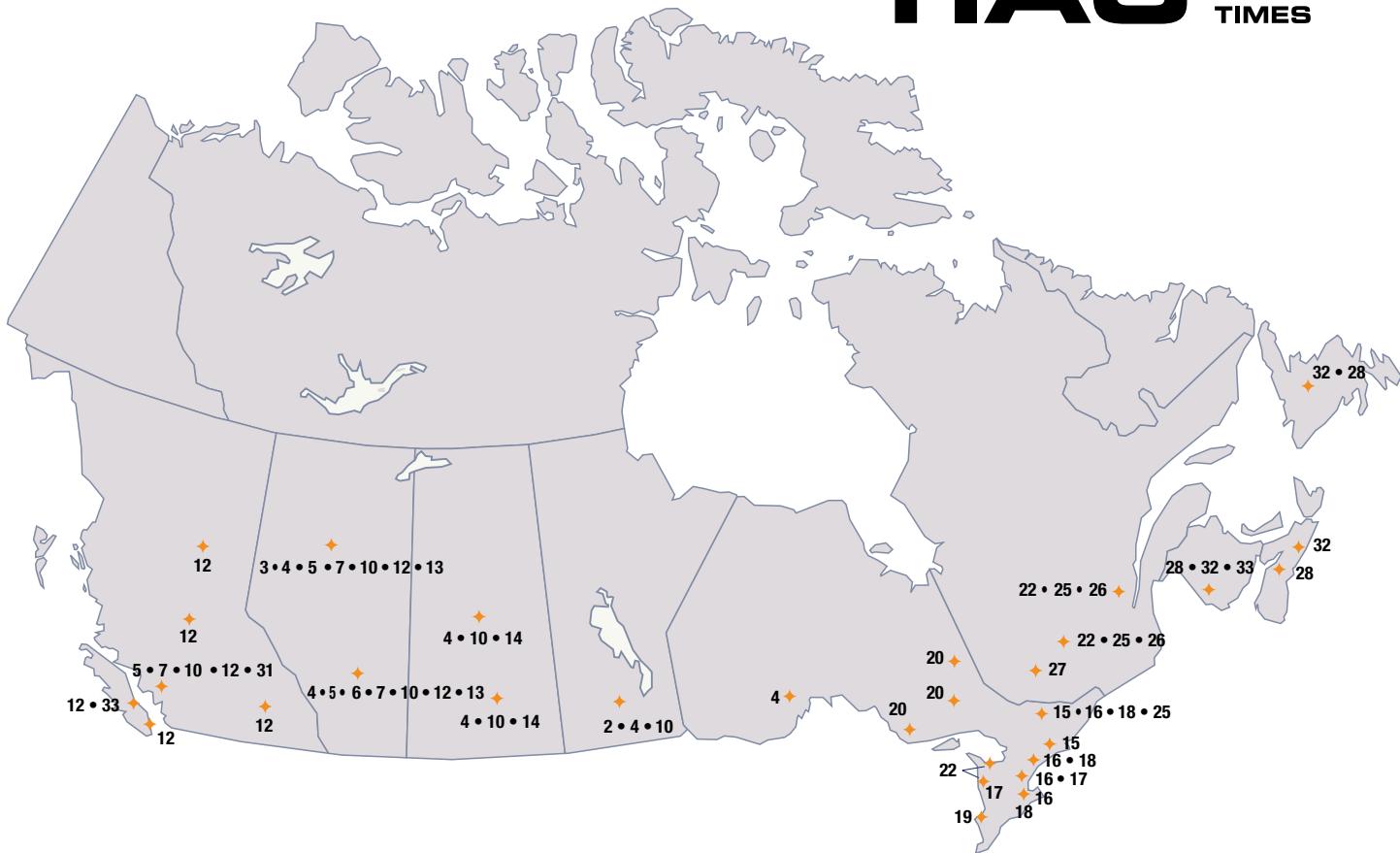
Timmins ..... (705) 267-0219

### 25 Dispro Inc.

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

### 33 General Insulation Company

Mississauga ..... (905) 282-1323



## QUÉBEC

### 22 GlassCell Isofab Inc.

Montréal ..... (514) 738-1916  
 Québec City ..... (418) 659-4444

### 25 Dispro Inc.

Montréal ..... (514) 354-5250  
 Succ. St. Foy ..... (800) 361-4251

### 26 Nadeau

Québec City ..... (418) 872-4615  
 (800) 463-5037  
 Montréal ..... (514) 493-9000  
 (800) 361-0489

### 27 Polybrand Inc.

Rigaud ..... (450) 451-6781  
 (800) 567-3626

## ATLANTIC PROVINCES

### 28 Scotia Insulations Ltd.

Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333  
 Mount Pearl, NL ..... (709) 747-6688  
 Saint John, NB ..... (506) 632-7798

### 32 Multi-Glass Atlantic Inc.

Saint John, NB ..... (506) 633-7595  
 Halifax/Dartmouth, NS ..... (902) 468-9201  
 St. John's, NL ..... (709) 368-2845

### 33 General Insulation Company

Dartmouth, NS ..... (902) 468-5232

could contain additional contaminants can be retained. Depending on the type of insulation, it can add additional contaminates that, in the presence of moisture, can speed up corrosion, and some insulation wicks moisture faster than others. King notes, however, that the common thread in these scenarios is moisture – the number one contributor to the problem.

Moisture intrusion to an insulation system can be attributed to a number of factors including rainwater, the wash down process, water vapour, ice formation and potential freeze-thaw situations, fire detection system system activation, equipment or piping leaks, and flooding, says King.

**"The prevention of CUI begins with the facility design and extends through the design and installation of the mechanical insulation system."**

A well-designed mechanical insulation system gives adequate consideration to the complexity and difficulty of insulating, sealing, and maintaining the seal to prevent penetration. A common design flaw, says King, occurs in the selection of a protective and / or vapour / moisture barrier for the insulation system.

"The characteristics of the core insulation material are important," he writes, "but the selection of the vapour barrier and protective coating or jacket appropriate for the service temperature and environment is critical.

Maintenance is another key issue. Ten to 30 percent of installed mechanical insulation systems are damaged or missing within a few years of installation due to lack of maintenance. This along with failure to immediately and correctly repair an insulation system after non-destructive testing is another contributing factor.

Ahluwalia also says maintenance of the mechanical insulation is important, but emphasizes prevention methods developed to address circumstances in which CUI is likely due to other factors.

"The physical characteristics of thermal insulation materials can vary widely," he says. "Some insulation materials contain a leachable inhibitor to neutralize the pH of the water in contact with the metal surface. For some systems, the coefficient of thermal expansion will influence the system design. For example, cellular glass insulation expands about the same as carbon steel, whereas cellular foam expands nine times more than carbon steel and therefore requires expansion joints.

"General industry experience over the last 20 years indicates that corrosion is possible under all types of insulation."

The application of organic coatings beneath mechanical

---

**"The prevention of CUI begins with the facility design and extends through the design and installation of the mechanical insulation system."**

---

Pour qu'il y ait CSC, et ce peu importe la forme, des facteurs bien précis doivent d'abord avoir été réunis : l'acier ordinaire doit être exposé à de l'oxygène, à de l'humidité et à des températures douces, tandis que les aciers inoxydables austénitiques doivent en plus se trouver en présence de chlorures ou d'halogénures similaires au niveau du substrat. Qui dit isolant dit espace annulaire où l'humidité susceptible de contenir d'autres contaminants reste emprisonnée. Selon le type d'isolant employé, on y trouve d'autres contaminants qui, en présence d'humidité, accéléreront le phénomène de corrosion, certains isolants absorbant l'humidité plus rapidement que d'autres. M. King fait remarquer, cependant, que le facteur commun dans tous les cas, c'est-à-dire la racine même du problème, c'est l'humidité.

L'infiltration d'humidité dans un système isolant est attribuable à toutes sortes de causes comme l'eau de pluie, le lavage, la vapeur d'eau, la formation de glace, les gels et dégels successifs, la mise en marche de gicleurs d'incendie, les fuites d'équipement ou de tuyauterie et les inondations, selon M. King.

« La prévention de la CSC commence par une conception appropriée des installations et se poursuit ensuite avec la conception et l'installation de l'isolation mécanique. »

Dans un système d'isolation mécanique bien conçu, on aura donc tenu compte de la complexité et de la difficulté que supposent l'installation et la maintenance appropriée de l'isolation et des joints pour empêcher l'infiltration d'humidité. Les erreurs de conception des systèmes d'isolation se situent surtout au niveau du choix des écrans pare-vapeur ou des membranes protectrices.

« Les propriétés du matériau isolant principal sont importantes certes, écrit-il, mais il est critique de bien choisir l'écran pare-vapeur et le revêtement ou la chemise de protection en fonction des températures et de l'environnement de fonctionnement du système. »

La maintenance revêt aussi une importance capitale. Entre

dix et trente pour cent des systèmes d'isolation mécanique se détériorent ou se dégradent en quelques années à cause d'une maintenance défaillante. Qui est plus est, il faut réparer immédiatement et correctement l'isolation défectueuse après des essais non destructifs, sinon le problème s'aggrava.

M. Ahluwalia est lui aussi d'avis que la maintenance de l'isolation mécanique possède toute son importance, mais il insiste du même souffle sur les mesures de prévention à prendre pour contrer la CSC qui serait due à d'autres facteurs.

« Les propriétés physiques des matériaux d'isolation thermique varient énormément, précise-t-il. Certains matériaux isolants contiennent un inhibiteur lixiviable pour neutraliser le pH de l'eau en contact avec la surface du métal. Pour la conception de certains systèmes, il faut tenir compte du coefficient de dilatation thermique. Par exemple, le verre alvéolaire se dilate à peu près comme l'acier ordinaire tandis que le caoutchouc mousse se dilate neuf fois plus que l'acier ordinaire et exige donc l'installation de joints de dilatation. »

« L'expérience des vingt dernières années nous prouve que la corrosion est possible sous tous les types d'isolant. »

Les enduits organiques appliqués sous l'isolation mécanique agissent comme une barrière physique contre les électrolytes corrosifs tant sur l'acier ordinaire que sur l'acier inoxydable. Dans le choix d'un système de revêtement, il faut tenir compte du type d'enduit, des exigences en matière de préparation des surfaces, des conditions du milieu, de la compatibilité avec les matériaux isolants, des essais d'enduit, du choix offert par le fournisseur, des propriétés techniques, de l'inspection et du choix de l'applicateur de l'enduit.

Les résines époxydes, les uréthanes, les polyuréthanes, les revêtements liés par fusion, les revêtements à base de goudron ou de bitume, les revêtements obtenus par minéralisation et les rubans sont autant de solutions possibles dans le


**Crossroads C&I**

---

**Distributors of Mechanical Insulation**

Edmonton, Alberta Ph.: (780) 452-7410 Fax: (780) 453-5715 I-800-252-7986 <a href="http://www.crossroadsci.com">www.crossroadsci.com</a>	Calgary, Alberta Ph.: (403) 236-9760 Fax: (403) 236-8661 I-800-399-3116	Burnaby, B.C. Ph.: (604) 421-1221 Fax: (604) 421-1203 I-800-663-6595
---	--	---

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

**AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



**Amity Insulation is your exclusive distributor of internationally recognized high temperature textiles and accessories by LEWCO SPECIALTY PRODUCTS, INC.**


**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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


**STEELS**



**STEELS ANNOUNCES NEW PARTNERSHIP WITH MANSON INSULATION PRODUCTS**

CONTRACTOR SUPPLIES   MASONRY   INSULATION   ROOFING   LOG HOMES   SAFETY   ENVIRONMENTAL



Steels is pleased to announce that the company has been appointed a distributor of insulation products supplied by Manson Insulation Ltd. Our product range includes the full line of fiberglass mechanical, air handling and OEM insulation products, including Alley Wrap®, AK Board® and Akousti-Liner®. Contact Steels today and let our insulation experts provide you with a customized solution for your needs.

insulation@steels.com   877-846-7506   [steels.com](http://steels.com)

**YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.**

[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com) • Spring / Printemps 2010 • 25

insulation creates a physical barrier to corrosive electrolytes on both carbon and stainless steel. When selecting a coating system, coating type, surface-preparation requirements, environmental requirements, compatibility with insulating material, coating tests, coating vendor selection, specifications, inspection, and selection of a coating applicator must be considered.

Epoxies, urethanes, and polyurethanes; fusion-bonded coatings; brushable coal tar or asphalt-based coatings; mineralization coatings; and tapes have all been used successfully in the process industries. Thermal spray aluminum is an ideal choice in services where temperature cycling exceeds and falls below 149 degrees C.

Aluminum foil wrapping of stainless steel pipe is not widely accepted in North America, but has been used successfully in European chemical companies by providing electrochemical protection by undergoing corrosion and maintaining a safe potential. Another option is using higher nickel, chromium, and molybdenum-containing alloys.

The previous list is by no means exhaustive. Factors relating to environment, piping materials, and insulation type are endless, but the right set of solutions does exist for any application. ■

secteur de la transformation. Le revêtement d'aluminium obtenu par projection à chaud est une solution idéale dans les lieux où le cycle des températures oscille autour des 149 oC.

Le revêtement des tuyaux d'acier inoxydable au moyen de feuilles d'aluminium n'est pas répandu en Amérique du Nord, mais est employé avec succès en Europe dans le secteur chimique, car il fournit une protection électrochimique contre la corrosion tout en maintenant un potentiel sûr. Citons comme autre possibilité l'emploi d'alliages à plus forte teneur en nickel, en chrome et en molybdène.

La présente analyse est loin d'être exhaustive. Les facteurs liés au milieu, au matériau des tuyaux et au type d'isolant sont infinis, mais il existe pour chaque cas de figure des solutions utiles au problème de la corrosion. ■

# einsulation® More Cover for Your Dollar

To get the highest quality fiberglass pipe insulation  
at the lowest price, order from **einsulation®**

Invest your dollars wisely when buying fiberglass and mineral wool pipe insulation. einsulation® brand fiberglass and mineral wool pipe insulation is shipped directly to your warehouse.

Our top quality ASJ and SSL are made in the USA.

Call today to place your order.



For technical binders, samples and to order:

**1-800-318-4572**

[sales@einsulation.com](mailto:sales@einsulation.com) • [www.einsulation.com](http://www.einsulation.com)

# Fattal's INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



For best results

use Fattal's Insultape

Pour de meilleurs résultats  
utilisez l'Insultape de Fattal

BUY DIRECT FROM US  
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS

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

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

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

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

MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088

## First-Time Collaboration Brings New International Green Construction Code

### Le nouveau Code international de la construction écologique – une première en matière de collaboration

In mid-March, the International Code Council in the US released the Public Version 1.0 of the International Green Construction Code (IGCC). The new set of codes represents national partnerships developing adoptable and enforceable green building codes. It aims to further regulate construction of new and existing commercial buildings and through doing so, significantly reduce energy usage and greenhouse gasses. The IGCC addresses site development and land use and the preservation of natural and material resources.

"We talked to communities who indicate that their voluntary green building programs reach only, but an important, 30 percent of the built environment," says Code Council CEO Richard P. Weiland. "This means that there is a clear need for a regulatory tool to establish a baseline to help jurisdictions meet their sustainability goals."

As with all ICC items, the new model code has no legal standing until it is adopted as law by a legislative body (state legislature, county board, or city council). Steve Daggers, vice-president of communications for the ICC, says the new code is available to any country or jurisdiction worldwide that wishes to adapt and adhere to the new building code. The code is already gaining a lot of interest in the US and is being considered the most significant advancement in the building industry in the last ten years. It's likely that the code may have a place in Canada once the code is fine-tuned and all public comments have been considered.

À la mi-mars, le Conseil du code international - CCI [International Code Council], organisme américain, publiait sa version 1.0 du Code international de la construction écologique [International Green Construction Code - IGCC]. Ce nouvel ensemble de codes est le fruit de partenariats nationaux qui ont élaboré des codes de construction écologique réalistes et applicables. Il a pour objet de mieux réglementer la construction des bâtiments nouveaux et existants et, ce faisant, de réduire considérablement la consommation d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre. Le nouveau Code porte sur la mise en valeur des sites et l'aménagement du territoire, ainsi que sur la préservation des ressources naturelles et matérielles.

« Nous sommes en contact avec des collectivités qui nous indiquent que leurs programmes volontaires de construction écologique ne visent finalement que trente pour cent de l'environnement bâti, ce qui, soit dit en passant, est déjà honorable », selon le p.-d. g. du Conseil du code international, M. Richard P. Weiland. « Ceci indique clairement qu'il nous faut un outil réglementaire pour établir une norme minimale qui aidera les instances à réaliser leurs objectifs en matière de durabilité. »

Comme pour tout ce qui concerne le CCI, le nouveau code n'a pas force de loi tant qu'il n'a pas été adopté en bonne et due forme par le pouvoir législatif (assemblée législative, conseil régional ou municipal). Steve Daggers, vice-président des communications au CCI, précise que le nouveau code est mis à la disposition de tout pays ou instance qui souhaite l'adopter ou s'en inspirer. Le code suscite déjà beaucoup d'intérêt aux États-Unis, et est considéré comme la percée la plus importante des dix dernières années dans le secteur de la construction. Il est probable que le nouveau code aura aussi sa place au Canada une fois qu'il aura été peaufiné et que toutes les observations du grand public auront été analysées.

L'initiative du Code a été lancée en 2009 dans le cadre d'un travail commun de l'American Institute of Architects - AIA (Institut américain des architectes) et d'ASTM International. Une norme élaborée par l'American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers - ASRAE



by / par Julie McManus  
Editor, *TIAC Times*

#### NDT INSPECTION PLUGS

*Your Customers Are Concerned About ...*

**Corrosion  
Under  
Insulation  
(CUI)**



**NDTSeals.com • 800.261.6261**

The IGCC initiative launched in 2009 as a collaboration between the American Institute of Architects (AIA) and ASTM International. It is now joined with a Standard developed by the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE), the US Green Building Council (USGBC) and the Illuminating Engineers Society (IES). This is the first time a collaboration such as this has happened and is considered a positive step towards advancing green building practice across the US.

"Bringing together the code expertise of ICC with technical expertise of ASHRAE to create a comprehensive green building code will accelerate our transformation to more sustainable building practices," says Gordon Holness, ASHRAE president.

Rick Fedrizzi, president, CEO, and founding chairman of the US Green Building Council says the council's mission is market transformation. "We've long recognized the need to reach beyond the market leaders served by LEED to accomplish this goal."

To download or to comment on the public version of the IGCC, visit <[www.iccsafe.org](http://www.iccsafe.org)>. ■

(Société américaine du chauffage, de la réfrigération et du conditionnement d'air), le US Green Building Council - USGBC (Conseil du bâtiment durable des É.-U.) et l'Illuminating Engineers Society - IES (Société des ingénieurs de l'éclairage) vient de s'y ajouter. Ce travail commun est une première et est considéré comme un pas dans la bonne direction en faveur des pratiques écologiques du bâtiment aux États-Unis.

« Le fait de conjuguer le savoir-faire du CCI en matière de code et celui d'ASHRAE sur le plan technique pour créer un code complet du bâtiment durable va accélérer notre transformation dans le sens de pratiques de construction plus durables », affirme Gordon Holness, président d'ASHRAE.

Rick Fedrizzi, président-directeur général et président fondateur du Conseil du bâtiment durable des É.-U., explique que la mission du Conseil consiste à transformer le marché. « Nous comprenons depuis longtemps que, pour concrétiser cet objectif, il faut aller plus loin encore que les chefs de file du marché qui se servent présentement de LEED. »

Pour télécharger la version grand public du Code, ou pour faire vos observations, veuillez consulter l'URL [www.iccsafe.org](http://www.iccsafe.org). ■



Where innovative ideas take hold.

## Compac 110 FSK Insulation Tape

Compac 110 FSK insulation tape is used for seam sealing and patching of FSK-faced duct wrap insulation, and other insulation applications where FSK facing is used, providing a matching appearance and vapor retarder integrity.

- ***Aggressive, all-weather acrylic adhesive***
- ***Bonds tightly and permanently***
- ***Application range of 10° F to 120° F***
- ***In stock and available for delivery***



**800-343-1076**  
[www.compaccorp.com](http://www.compaccorp.com)

*Now stocked in: Rockland, MA · Atlanta, GA · Houston, TX · Chicago, IL*

## Completing The Project

### Achèvement Des Travaux

When a project is nearing completion, it is important to properly issue a certificate of completion and give adequate notice to contractors and subcontractors. As a recent decision of the BC Supreme Court shows, one owner found this out the hard way.

#### Facts

In Alterra Property Group v. Doka Canada and Peri Formwork Systems, the owner hired a general contractor to construct a condominium development in Nanaimo. The general contractor was unable to finish the final 15% of the contract and the owner issued a change order to remove the uncompleted work from the contract.

Shortly thereafter, the owner certified that the general contractor's work was complete in March of 2008. This certification was then posted at the project office, but the subcontractors did not see it. Fifty-five days later, the holdback of around \$140,000 was released to the general contractor. However, the general contractor later performed a limited amount of work on the development under a new, second contract. The work was still ongoing at the time of the lawsuit.

Two subcontractors filed builders of almost \$90,000 against the owner in August of 2008.

The owner argued it should only surrender the holdback on the second contract (~\$3,700), as the first contract's holdback had already been released 55 days after work was certified complete in March 2008.

The subcontractors argued that the form of the certificate of completion was invalid and that proper notice of the certificate of completion was not given. Therefore, the work was still ongoing and a lien could be filed at any time.



by / par Ian Moes  
Lawyer, Kuhn & Co.

Quand un chantier est près de s'achever, il importe d'émettre un certificat d'achèvement des travaux en bonne et due forme et de donner le préavis approprié aux entrepreneurs et sous-traitants. C'est ce qu'un propriétaire a découvert à son corps défendant dans un jugement de la Cour suprême de Colombie-Britannique.

#### Faits

Dans la cause qui opposait Alterra Property Group à Doka Canada and Peri Formwork Systems, le propriétaire avait embauché un entrepreneur général pour la construction d'un immeuble à logements en co-propriété à Nanaimo. L'entrepreneur général n'a pas été en mesure de terminer les 15 % des travaux qui restaient au contrat et le propriétaire a émis un avis de changement pour retirer du contrat la partie non terminée des travaux en question.

Peu après, le propriétaire certifiait que les travaux de l'entrepreneur général avaient été terminés en mars 2008. Ce certificat a ensuite été affiché dans le bureau de chantier, mais les sous-traitants ne l'ont pas vu. Cinquante-cinq jours plus tard, une retenue de quelque 140 000 \$ était remise à l'entrepreneur général. Cependant, l'entrepreneur général effectua plus tard une partie limitée du travail du chantier en vertu d'un nouveau contrat. Les travaux se poursuivaient au moment où la poursuite était engagée devant les tribunaux.

Deux sous-traitants ont déposé une demande d'exercice de

#### NOUS AVONS DÉMÉNAGÉ

Voici notre nouvelle adresse

Produits d'Isolation Manson Lté.  
4805 Boulevard Lapinière, suite 3000  
Brossard, QC  
J4Z 0G2



PRODUITS D'ISOLATION  
**MANSON**  
INSULATION PRODUCTS

1-800-626-7661 | [info@imanson.com](mailto:info@imanson.com)

#### WE HAVE MOVED

Please find our new address

Manson Insulation Products Ltd.  
4805 Lapinière Blvd., suite 3000  
Brossard, QC  
J4Z 0G2

**Issue**

When is a project complete for the purposes of filing a builders lien and releasing the holdback?

**Decision**

Under the Builders Lien Act, the purpose of the holdback is to limit the liability of owners, contractors, subcontractors and sub-subcontractors to the amount properly heldback

privilege de presque 90 000 \$ contre le propriétaire en août 2008.

Le propriétaire soutenait qu'il ne devait verser que la retenue assortie au deuxième contrat (environ 3 700 \$), puisque la retenue assortie au premier contrat avait été versée cinquante-cinq jours après que le certificat d'achèvement des travaux eut été émis en mars 2008.

Les sous-traitants soutenaient pour leur part que le certificat d'achèvement des travaux n'était pas valide et que l'avis approprié de certificat d'achèvement des travaux n'avait pas été émis. Les travaux se poursuivaient toujours; une demande d'exercice de privilège pouvait donc être déposée en tout temps.

**Question**

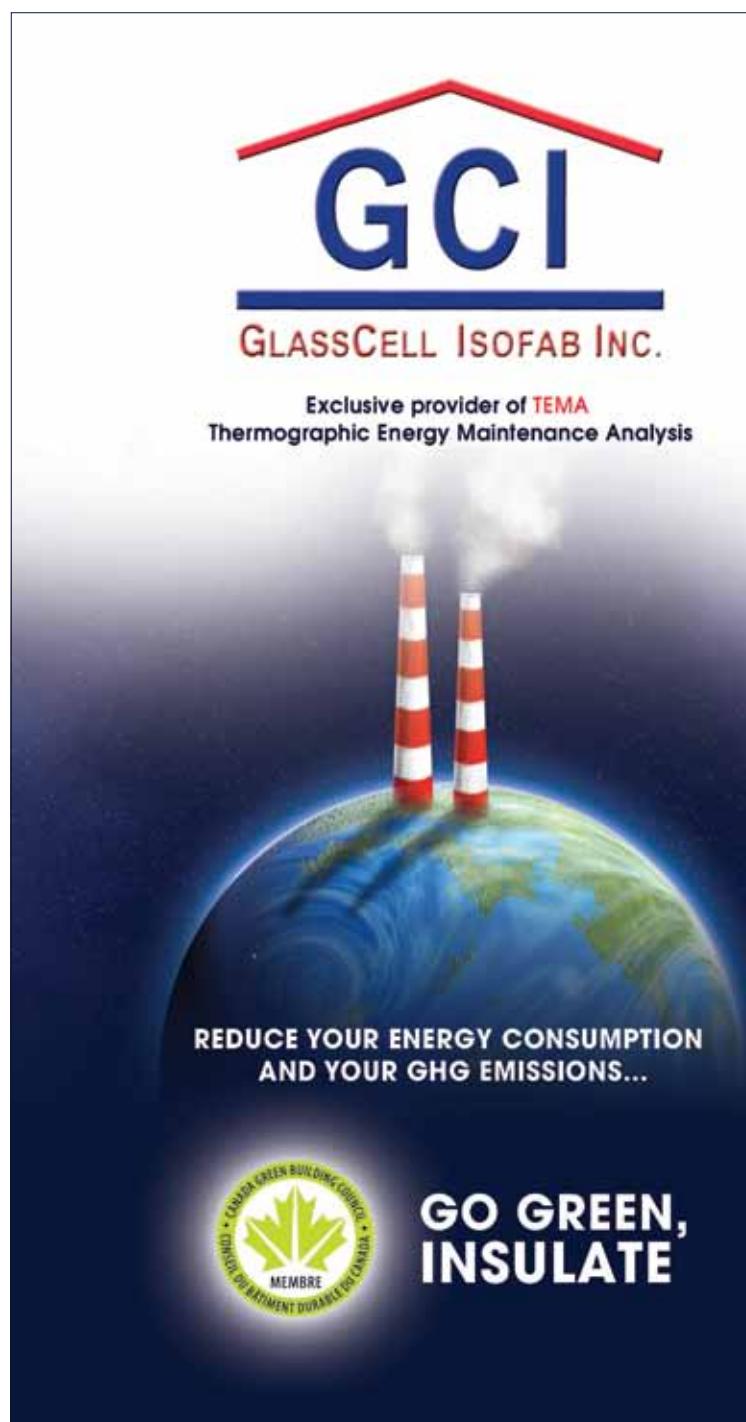
Quand les travaux sont-ils jugés terminés dans le contexte du dépôt d'une demande d'exercice de privilège et du versement de la retenue ?

**Jugement**

Conformément à la Loi sur le privilège dans la construction, l'objet de la retenue est de limiter la responsabilité des propriétaires, des entrepreneurs, et des sous-traitants de premier et de deuxième niveaux au montant retenu légalement pour l'exercice de privilège pouvant dépasser le montant de la retenue. En général, le privilège doit être déposé au plus tard 45 jours après l'émission du certificat d'achèvement des travaux et la période de retenue arrive à échéance dix jours plus tard (c.-à-d. 55 jours après l'émission du certificat d'achèvement des travaux). Si la retenue est versée avant la fin de la période de 55 jours, il n'y a plus de garantie pour couvrir les priviléges qui sont déposés en bonne et due forme.

Le jugement du tribunal comporte trois aspects importants sur l'émission des certificats d'achèvement des travaux.

Tout d'abord, le tribunal a confirmé que le certificat d'achèvement des travaux doit être conforme aux exigences de la Loi sur le privilège dans la construction.



against claims of lien that may exceed the amount of the holdback. Generally speaking, a builder's lien must be filed no later than 45 days after a certification of completion is issued and the holdback period expires 10 days later (i.e. 55 days after a certificate of completion is issued). If the holdback is released prematurely before the 55 days expires, no protection is provided for liens that are validly filed.

The Court's decision had three important aspects about issuing certificates of completion.

First, the court held that a certificate of completion must comply with the requirements of the Builders Lien Act. Contrary to the Act, the certificate of completion in the present case was not signed or dated, and did not identify the payment certifier or when the work was completed.

Second, the court stated that a certification of completion must be posted "prominently" and publicly on the development site. It was not good enough that the certificate was posted in the project office near the site, as in the present case. Even though the subcontractors were in the project office, and could have seen the notice, the notice had to be displayed (1) on the development site, and (2) in a prominent location to comply with the Builders Lien Act.

Third, the court stated that one cannot trigger the 45 days to file a lien period and 55 days before the release of the holdback by quietly changing the head contract in order to issue a certificate of completion. The court said such a scheme was contrary to transparency required in the Act.

The court found that the owner had prematurely released the holdback as no proper certificate of completion had been issued and posted. As a result, the court ordered the owner to pay back the full holdback amount of almost \$140,000 so that the subcontractors could be paid.

Contrairement aux dispositions de la Loi, le certificat d'achèvement des travaux dans le présent cas n'était ni signé, ni daté, et n'indiquait pas l'agent de certification du paiement ni la date d'achèvement des travaux.

Deuxièmement, le tribunal a déclaré que le certificat d'achèvement des travaux doit être affiché dans un lieu public « bien en vue » sur le chantier. Il ne suffisait pas que le certificat ait été affiché dans un bureau près du chantier, comme dans le présent cas. Bien que les sous-traitants se

**GCI**

**GLASSCELL ISOFAB INC.**

Fournisseur exclusif d'**AMET**, audit de  
maintenance énergétique thermographique

RÉDUISEZ VOTRE CONSOMMATION  
ÉNERGÉTIQUE ET VOS ÉMISSIONS DE GES...

MEMBRE

PASSEZ AU VERT, ISOLEZ

## Lessons learned

1. The certificate of completion must contain all the information specified by the Builders Lien Act. The form is fairly basic and a template is provided by the Act.
2. The notice of completion must be completed in the exact form provided by section 7(4) of the Builders Lien Act. It must be displayed prominently and in clear view on the site.
3. If the head contract changes, it is wise to provide timely notification to the relevant contractors. If a certificate of completion is issued as a result of such a change, the notice must be on the development site and prominently displayed.
4. The holdback should not be released until after the work is complete. In the present case, the fact that contractors were working on the development at the time of the court's decision meant that a builder's lien could still be filed at any time. ■

*This article was written by Ian Moes, lawyer, and Jonathan Maryniuk, articled student, who practice construction law at the law firm of Kuhn & Company. 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 questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877.*

soient rendus dans le bureau de chantier, et aient pu voir l'avis, l'avis devait être affiché (1) sur le chantier et (2) à un endroit bien en vue, pour être conforme à la Loi sur le privilège dans la construction.

Troisièmement, le tribunal a indiqué qu'il n'est pas possible de faire déclencher la période des 45 jours pour le dépôt d'un privilège et des 55 jours avant le versement de la retenue en modifiant en douce le contrat principal afin d'émettre un certificat d'achèvement des travaux. D'après le tribunal, pareille manœuvre est contraire au principe de transparence exigé par la Loi.

Le tribunal a constaté que le propriétaire avait prématurément versé la retenue puisqu'aucun certificat d'achèvement des travaux en bonne et due forme n'avait été émis ni affiché. Par conséquent, le tribunal a demandé au propriétaire de rembourser le montant total de la retenue, soit presque 140 000 \$, pour que les sous-traitants soient payés.

## Leçons À Tirer

1. Le certificat d'achèvement des travaux doit contenir toute l'information exigée par la Loi sur le privilège dans la construction. Le formulaire en est relativement simple et un modèle se trouve dans la Loi.
2. L'avis d'achèvement des travaux doit être rempli selon le modèle exact de l'article 7(4) de la Loi sur le privilège dans la construction. Il doit être affiché bien en vue à un endroit accessible sur le chantier.
3. Si le contrat principal est modifié, il est sage d'en fournir un avis en temps opportun aux entrepreneurs visés. Si un certificat d'achèvement est émis par suite d'un pareil changement, l'avis doit en être affiché bien en vue sur le chantier.
4. La retenue ne doit être versée qu'une fois les travaux achevés. Dans le présent cas, le fait que les entrepreneurs travaillaient sur le chantier alors que le tribunal rendait son jugement signifie qu'une demande d'exercice de privilège pouvait être déposée à tout moment. ■

*Le présent article a été rédigé par Ian Moes, avocat, et Jonathan Maryniuk, stagiaire en droit, qui exercent le droit de la construction au cabinet Kuhn & Company. L'information qu'il contient constitue simplement un guide, et ne saurait s'appliquer dans tous les cas. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre situation propre. Pour toute question ou toute observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause relevant du droit de la construction, veuillez communiquer avec nous au 604-864-8877.*



*A Network of Solutions  
For Western Canada*

**Experience the True Difference!**

<b>Calgary</b> 877.209.1218	<b>Saskatoon</b> 800.667.3766
<b>Edmonton</b> 877.448.7222	<b>Vancouver</b> 866.655.5329
<b>Regina</b> 800.668.6643	<b>Winnipeg</b> 866.977.3522

[www.nu-west.ca](http://www.nu-west.ca)



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

**300 Transport Rd.  
Box 29 Grp 582 RR5  
Winnipeg, MB R2C 2Z2**

[info@thermoapplicators.com](mailto:info@thermoapplicators.com)

## Seven Questions to Ask When Choosing a Financial Advisor

Choosing a financial advisor is an important decision. Advisors play a key role in helping you set financial goals, select investment products, and monitor your progress towards achieving your goals. Below are seven questions to ask a potential financial advisor.

### Tell me about your ideal client.

How a financial advisor describes their ideal client should be similar to your situation. If an advisor tells you they work solely with retirees and you are a small business owner in your early years, this isn't the best fit.

### How long have you been a financial advisor and what are your qualifications?

Look for a financial advisor that has at least five years of full-time experience. The advisor should have a strong combination of knowledge and experience. Choose an advisor who is a Certified Financial Planner (CFP), as this designation can only be obtained once educational requirements are met and a minimum of three years financial planning experience is obtained. Other designations include: CH.F.C. (Chartered Financial Consultant) and CLU (Chartered Life Underwriter), which are also highly regarded in the financial planning industry.

Ask the advisor if they are registered, as securities regulators will only allow registration of individuals or firms that are qualified.

### What level of service can I expect?

It is important that you know, upfront, the level of service you will receive. Ask how often you will meet face to face and how service levels differ among clients. How often will your financial plan be updated and how often will you be updated on your investment performance? How quickly will your emails and phone calls be returned, and who will be returning them?



by / par Glenn Ayrton  
Investment Advisor, Sora Group

## Sept questions à poser à un éventuel conseiller financier

Le choix d'un conseiller financier est important. Le conseiller joue un rôle capital dans l'établissement de vos objectifs financiers, dans le choix des produits à privilégier et dans le contrôle des progrès réalisés en vue d'atteindre vos objectifs. Voici sept questions à poser à un éventuel conseiller financier.

### Qu'est-ce que le client idéal pour vous ?

La description que fait le conseiller financier de son client idéal devrait correspondre à votre situation. Si le conseiller vous dit qu'il travaille exclusivement avec des retraités, et que vous êtes propriétaire d'une petite entreprise, ce n'est peut-être pas celui qu'il vous faut.

### Depuis combien de temps êtes-vous conseiller financier et quels sont vos titres professionnels ?

Il vous faut un conseiller financier qui ait au moins cinq ans d'expérience à temps plein. Le conseiller doit avoir de solides connaissances et une bonne expérience du domaine. Choisissez un conseiller qui possède le titre de planificateur financier agréé (Certified Financial Planner - CFP), ou, au Québec, celui de planificateur financier (Pl. Fin.) de l'Institut québécois de planification financière, car ces titres confirment que le titulaire possède les études nécessaires et au minimum trois ans d'expérience en planification financière. Parmi les autres titres, citons celui de conseiller financier qualifié (CH.F.C. - Chartered Financial Consultant) et celui d'assureur-vie agréé (CLU - Chartered Life Underwriter), qui sont aussi reconnus dans le domaine de la planification financière.

Demandez au conseiller s'il est inscrit à la commission des valeurs mobilières (au Québec, l'Autorité des marchés financiers); n'y sont inscrits que les personnes ou cabinets qualifiés.

### À quel niveau de service puis-je m'attendre ?

Il importe de savoir d'entrée de jeu quel niveau de service vous sera proposé. Demandez combien de réunions vous aurez en personne, et quels sont les niveaux de service



**BELFORM**  
**INSULATION LTD**

<p>Urethane, Styrofoam and Phenolic Pipe Insulation</p> <p><a href="http://www.belform.com">www.belform.com</a></p>	<p>Ms. Carol Belisle 4231 Blakie Road London, Ontario N6L 1B8 Tel: (519) 652-5190 Fax: (519) 652-2978 Email: <a href="mailto:cbelisle@belform.com">cbelisle@belform.com</a></p>
---	---

Ask how many clients are serviced. An advisor may be very good at what they do but have too many clients, which will negatively impact the advisor's overall performance.

### **What kinds of products and services do you offer?**

It is important that the advisor you choose can provide a wide range of financial products. Depending on your situation, your plan may require a variety of products. Some advisors only specialize in certain types of investments so you will need to ask whether they can provide you with access to the products you need.

### **How are you paid?**

A financial advisor can be paid by salary, commission, fees, or a combination of these methods.

The majority of financial advisors are commission based – they earn a commission on the products they sell. If this is the case, ask what products they sell and if they sell products mostly from one company, and if so, why?

Fee-based financial advisors are compensated only by the fees customers pay them. This provides an incentive for them to give you advice and service that is in line with your goals and is not reflective of any commission they will receive.

### **Tell me about the team you have supporting you.**

A financial advisor should have access to specialists in different areas to meet all your needs. A team approach will ensure that you are getting the right advice in all areas.

### **What is your investment philosophy and process?**

Ask the advisor to explain their approach to building a portfolio, and if they use money managers to help them do so. Some advisors will work with a Chartered Financial Analyst (CFA) who will assist in choosing and monitoring a qualified money manager.

Some advisors will monitor the market and speculate

offerts aux divers clients. Demandez à quelle fréquence le plan financier sera mis à jour et à quelle fréquence vous serez informé du rendement de vos placements. Faites préciser dans quels délais les courriels et les appels seront retournés, et par qui.

Demandez combien de clients sont desservis. Un conseiller peut être très compétent, mais s'il a trop de clients, son rendement général en souffrira.

### **Quels types de produits et de services offrez-vous ?**

Il importe que le conseiller que vous choisissez puisse fournir une gamme complète de produits financiers. Selon votre situation, il se peut que vous ayez besoin de produits très divers. Certains conseillers se spécialisent seulement dans des types de placements bien précis; vous devrez donc lui demander s'il peut vous fournir les produits dont vous avez besoin.

### **Comment êtes-vous rémunéré ?**

Le conseiller financier peut être rémunéré à salaire, à commission, par des frais de service, ou par une combinaison de ces formules.

La plupart des conseillers financiers travaillent à commission – ils touchent une commission sur les produits qu'ils vendent. Si tel est le cas, demandez quels produits il vend et, s'il vend les produits d'une seule compagnie, demandez-lui pourquoi.

Certains conseillers financiers sont rémunérés seulement à même les frais que le client leur verse. Cette formule incite le conseiller à vous donner des conseils et des services qui correspondent à vos objectifs, et ne dépend d'aucune commission éventuelle.

### **Avez-vous une équipe de soutien ?**

Le conseiller financier devrait avoir accès à des spécialistes de divers domaines pour pouvoir répondre à tous vos besoins. Ce travail d'équipe vous assurera d'obtenir les meilleurs conseils qui soient dans tous les secteurs visés.

### **Quelle est votre philosophie et comment procédez-vous pour les placements ?**

Demandez au conseiller de vous expliquer sa façon de travailler pour monter un portefeuille. Demandez-lui aussi s'il fait appel à des gestionnaires de portefeuille. Certains conseillers travaillent avec un conseiller financier qualifié

(Chartered Financial Analyst - CFA) qui les aidera à choisir et à surveiller un gestionnaire de portefeuille qualifié.

*continued on page 38*



Anjou • Ste-Foy • Ottawa  
514-354-5250 • 1-800-361-4251  
[www.dispro.com](http://www.dispro.com) • [iso@dispro.com](mailto:iso@dispro.com)

Gamme complète de produits isolants  
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant  
Depuis 1982

Distributor-Fabricator  
Since 1982

ISO 9001:2000

## Dispro Inc. Forms New Partnership to Serve Toronto Area

It is with great pleasure that the ownership of Dispro Inc., a leading distributor and fabricator of commercial, industrial insulation and accessories, servicing the Province of Québec and the region of Ottawa/Gatineau since 1982, has formed a new partnership to expand operations to service the Greater Toronto Area and Central Ontario corridors.

Tim Grew, whose industry experience is well recognized within our insulation community, has taken a partnership interest and has accepted the role of general manager.

The newly formed Ontario business name is Dispro Ontario Inc.

Dispro Ontario Inc. will focus on the traditional commercial, industrial and OEM insulation markets, offering services professionally, with respect and responsibility, while representing products that promote North American standards for product integrity, reliability, and value.

Dispro Ontario Inc.'s new address will be 387 Carlingview Drive, Unit B, Toronto, Ontario, M9W 5G7, (just north of Dixon Road) and within minutes of Toronto's International Airport. This location will benefit customers, suppliers, and employees, with excellent accessibility from all of Toronto's major highways.

Dispro Ontario Inc. looks forward to a positive contribution to Ontario's and Canada's insulation industry.

For further information, please contact Tim Grew at 416-213-9976. ■

## Dispro Inc. se développe à la grande région métropolitaine de Toronto

Les propriétaires de Dispro Inc., distributeur et fabricant d'accessoires et de produits d'isolation commerciaux et industriels desservant la province du Québec ainsi que la région d'Ottawa et Gatineau, sont fiers de vous informer que suite à un nouveau partenariat, ils étendent leurs opérations à la grande région métropolitaine de Toronto et au corridor central de l'Ontario.

Monsieur Tim Grew, dont l'expérience de cette industrie est bien reconnue parmi notre communauté, en est maintenant partenaire et prendra le rôle de Directeur Général.

Ce nouveau partenariat portera le nom de Dispro Ontario Inc. aura pour cible les marchés d'isolation commerciaux, industriels et ceux d'EOM, offrant leurs services professionnellement avec respect et responsabilité, tout en représentant des produits qui promouvriront les standards nord-américains concernant l'intégrité, la fiabilité et les valeurs du produit.

Dispro Ontario Inc. aura pignon sur rue au 387 Carlingview Drive, Unité B, Toronto (Ontario) M9W 5G7 (juste au nord de Dixon Road), et est à quelques minutes de l'aéroport international de Toronto. Cette localisation profitera à nos clients, fournisseurs et employés, ayant une excellente accessibilité depuis les principales autoroutes de Toronto.

Dispro Ontario Inc. attend avec intérêt d'apporter leur contribution positive à l'industrie d'isolation de l'Ontario et du Canada.

Si vous désirez plus de renseignements, veuillez contacter Tim Grew au 416-213-9976. ■



**SHUR-FIT** Products Ltd.  
Fabricator / Distributor of  
Low Temperature Industrial Insulation

**Jeff Webb**

#16 - 211 Schoolhouse St.  
Coquitlam, B.C.  
V3K 4X9  
Toll Free: 1-866-748-7348  
[www.shurfitproducts.com](http://www.shurfitproducts.com)

Ph: 604-526-5995 ext. 302  
Fax: 604-524-9192  
Cell: 604-970-7211  
email: [jeff@shurfitproducts.com](mailto:jeff@shurfitproducts.com)

**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](mailto:waynebell@sasktel.net)  
272 Mill Street  
Box 781, Regina SK S4P 3A8

## Venture Tape Corp. Names Rep Firm

Venture Tape Corp., a subsidiary of 3M, announced that it has named The Jack Armstrong Group of Mississauga, Ontario, Canada as its manufacturer's representative for the company's line of Compac® pressure sensitive adhesive (PSA) tapes and Ultra-Guard® line of insulation jacketing products. Venture Tape acquired the Compac PSA tape product line from Lamtec Corporation in February, 2009.

Compac PSA tape products are used in the insulation, industrial, and heating, ventilation, and air conditioning (HVAC), markets. Venture Tape manufactures a broad range of tapes used in the construction, oil and gas, HVAC, electronics, aerospace, marine, and appliance markets. It also provides specialty industrial tapes complementary to 3M's specialty tape product line used in splicing, automotive and automotive aftermarket applications.

A recognized leader in adhesive product sales, The Jack Armstrong Group has a strong track record in the insulation market dating to 1975. "We look forward to parlaying our strengths and experience in the industry on behalf of Venture Tape," says Armstrong principal Jack Armstrong. "And we are very pleased to be handling sales of this fine product line for insulation applications." ■

## Nomination D'un Représentant Par Venture Tape Corporation

Venture Tape Corp., filiale de 3M, a annoncé la nomination de Jack Armstrong Group de Mississauga (Ontario) comme représentant pour sa gamme de produits adhésifs autocollants Compac® et de produits de gainage d'isolant Ultra-Guard®. Venture Tape a fait l'acquisition de la gamme des produits adhésifs autocollants Compac PSA de Lamtec Corporation le 9 février 2009.

Les produits adhésifs autocollants Compac s'emploient en isolation, en construction industrielle et dans les systèmes de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air (CVCA). Venture Tape fabrique une foule de rubans employés dans la construction, les industries pétrolière et gazière, les systèmes CVCA, l'électronique, l'aéronautique, la construction navale et les électro-ménagers. La compagnie fournit aussi des rubans industriels de spécialité qui complètent la gamme des adhésifs spécialisés de 3M employés pour les applications d'épissage, la construction automobile et le marché des pièces de rechange.

Chef reconnu de la vente de produits adhésifs, Jack Armstrong Group possède, dans le marché des produits isolants, une feuille de route impressionnante qui remonte à 1975. « Nous sommes heureux de pouvoir mettre notre savoir-faire au service de Venture Tape », a déclaré M. Jack Armstrong, responsable du groupe. « Nous avons le plaisir de nous charger de la vente de cette gamme remarquable de produits pour isolants. » ■



3925 Steeles Avenue East  
Units 1 & 2  
Brampton, Ontario L6T 5W5  
[www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)

Main Office (416) 798-3900  
Customer Service (416) 798-3911  
Fax (416) 798-3901



**DAVE KERNOHAN**  
Sales & Marketing Manager  
Canada

Fibrex Insulations, Inc.  
P.O. Box 2079,  
561 Scott Road,  
Sarnia, Ontario N7T 7L4

Telephone: (519) 336-7770  
1-800-265-7514  
Telefax: 1-800-363-4440  
[www.fibrexpinsulations.com](http://www.fibrexpinsulations.com)



Andre Pachon  
President

**C&G Insulation 2003 Ltd.**  
**MECHANICAL INSULATION**  
1555 Stevens Rd., Kelowna, B.C. V1Z 1G3  
Ph: (250) 769-3303 Fax: (250) 769-7644

**FATTAL'S**  
**THERMO CANVAS**  
**25/50 RATED**

*Family Tradition Since 1830  
167 Years Strong*

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

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

## Federal Government Suspends Eco-Energy Retrofit Homes Program

Ottawa – After identifying that the Eco-Energy Retrofit Homes Program would be available to March 2011, Ottawa announced today that it would no longer accept applications to book pre-retrofit evaluations after midnight on March 31, 2010. This means that anyone who has not already booked an evaluation is no longer eligible for a rebate.

The program provided homeowners with incentives to have their homes evaluated for energy efficiency, and then perform upgrades to improve their rating. This is even more disturbing since the Home Renovation Tax Credit was recently extinguished.

"We're disappointed by this decision," says Steve Koch, executive director of the North American Insulation Manufacturers Association, Canada. "This was a wonderful program that did exactly what it was supposed to do and more. It was one of the government's most impactful programs to deal with climate change and energy efficiency. Homeowners were rewarded for making their homes more energy efficient, and hundreds of green jobs were created."

Cancelling it will make energy efficient upgrades less accessible, and probably put several hundred energy auditors out of work.

"At a time when the economy is just beginning to recover from a major recession, the government has threatened to put an entire industry out of work."

Provincial governments have been matching Ottawa's incentives with their own retrofit programs, and developing mandatory labelling to help educate and motivate consumers to develop an energy efficient home.

"We now have to look to Premiers like Dalton McGuinty [of Ontario] to enact the mandatory labelling in order to support the auditors and the industry," says Koch. ■

## Le gouvernement fédéral suspend son programme écoÉNERGIE Rénovation – Maisons

Ottawa – Après avoir indiqué que le programme écoÉNERGIE Rénovation – Maisons serait proposé jusqu'en mars 2011, le gouvernement fédéral a annoncé aujourd'hui qu'il n'accepterait plus de réservations pour les évaluations avant rénovations après minuit le 31 mars 2010. Ceci signifie donc que ceux qui n'ont pas déjà fait leur réservation pour une évaluation ne sont plus admissibles à la subvention.

Le programme offrait aux propriétaires de maison des mesures incitatives pour faire évaluer l'efficience énergétique de leur demeure et ensuite pour faire les réparations nécessaires afin d'améliorer leur cote énergétique. Cette annonce est d'autant plus troublante que le crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire a été éliminé récemment.

« Cette décision nous déçoit », déclare Steve Koch, directeur général de la section canadienne de la North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA). « C'était un programme formidable qui atteignait exactement les objectifs pour lesquels il avait été conçu, et plus encore. C'était l'un des programmes gouvernementaux les plus efficaces en ce qui concerne le changement climatique et l'efficience énergétique. On récompensait les propriétaires parce que leur domicile devenait plus efficace sur le plan énergétique, et on avait créé des centaines d'emplois écologiques du même coup. »

Avec l'annulation du programme, il sera plus difficile de faire les améliorations énergétiques nécessaires, et il est probable que des centaines de contrôleurs de l'efficience énergétique se retrouveront sans travail.

« Au moment où l'on sort tout juste d'une grave récession, le gouvernement menace maintenant de mettre tout un secteur au chômage. »

Les gouvernements provinciaux offrent des fonds en contrepartie des crédits proposés par Ottawa dans le cadre de leurs propres programmes de rénovation; ils ont aussi mis au point des programmes d'étiquetage obligatoire pour sensibiliser les consommateurs et les inciter à l'efficience énergétique à la maison.

« Il nous faut maintenant nous tourner vers des premiers ministres provinciaux comme Dalton McGuinty [de l'Ontario] pour faire adopter l'étiquetage obligatoire afin de soutenir les contrôleurs de l'efficience énergétique et tout leur secteur d'activité. » ■



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

### DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Doug Roche	Ancaster, ON	(905) 648-0445
Bob DiTomaso	Chomedey, Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon East, ON	(905) 584-5552
Phil Swindell	South Kelowna, B.C.	(250) 860-4998

continued from page 34

regarding investments, while others will invest in quality companies that pay a steady, increasing cash flow. Ask the advisor which approach they take and determine if you are comfortable with it.

In most initial meetings with financial advisors, it is the advisor who asks the questions to determine if they can be of service to you.

However, it is important that you interview the advisor. Make sure you take the time to ask the appropriate questions before forming a partnership. It will be one of the most important decisions you make. ■

*Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor through Sora Group Wealth Advisors Inc., a Member of the Investment Industry Regulatory Organization of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. This update is provided as a general source of information and should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell any securities. The views expressed are those of the author and not necessarily those of Sora Group Wealth Investors Inc.*

Certains conseillers surveillent le marché et n'hésitent pas à spéculer tandis que d'autres investissent dans des compagnies de qualité qui versent des dividendes réguliers. Demandez au conseiller quelle démarche il préfère et déterminez ensuite ce qui vous convient le mieux.

Dans la plupart des cas, à une première réunion, c'est le conseiller financier qui posera les questions pour déterminer s'il peut vous aider. Cependant, il faut aussi que vous interrogez le conseiller. Assurez-vous de prendre le temps de poser les questions appropriées avant de vous embarquer. C'est là une des décisions les plus importantes que vous ayez à prendre.

*Glenn Ayrton est conseiller agréé en placements auprès de Sora Group Wealth Advisors Inc. Il est membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnantes (FCPE). L'information fournie ici est de nature générale, et est communiquée à titre informatif seulement. Vous êtes invité à consulter un expert approprié (avocat, comptable, fiscaliste) qui étudiera votre situation particulière. Le présent article est de portée générale et ne saurait être considéré comme un avis de placement personnel ni comme de la sollicitation pour acheter ou vendre des titres. Le point de vue exprimé est celui de l'auteur et ne reflète pas forcément celui de Sora Group Wealth Advisors Inc. ■*

## Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	<a href="http://www.aeroflexusa.com">www.aeroflexusa.com</a>
Alsip's Industrial Products Ltd.	8	204.667.3330	<a href="http://www.alsips.com">www.alsips.com</a>
Almity Insulation Group Inc.	25	780.454.8558	<a href="http://www.amityinsulation.com">www.amityinsulation.com</a>
Belform Insulation Ltd.	23	519.652.5190	<a href="http://www.belform.com">www.belform.com</a>
C & G Insulation 2003 Ltd.	32	250.769.3303	n/a
CertainTeed	11	800.233.8990	<a href="http://certainteed.com">certainteed.com</a>
Crossroads C&I Distributors	23	604.421.1221	<a href="http://www.crossroadsci.com">www.crossroadsci.com</a>
Delta T Components	29	905.648.0445	n/a
Dispro	32	800.361.4251	<a href="http://www.dispro.com">www.dispro.com</a>
Einsulation	16	800.318.4572	<a href="http://www.einsulation.com">www.einsulation.com</a>
Fibrex Insulations Ltd.	32	519.336.7770	<a href="http://www.fibrexpinsulations.com">www.fibrexpinsulations.com</a>
GlassCell Isofab Inc.	24, 25	800.268.0622	<a href="http://www.glasscellisofab.com">www.glasscellisofab.com</a>
Industrial Insulation Group, LLC	13	800.866.3234	<a href="http://www.iig-llc.com">www.iig-llc.com</a>
Insulation Applicators Ltd.	34	306.949.1630	e: <a href="mailto:waynebell@sasktel.net">waynebell@sasktel.net</a>
K-Flex USA, LLC	10	800.765.6475	<a href="http://www.kflexusa.com">www.kflexusa.com</a>
Knauf Insulation	17	800.825.4434 ext. 8283	<a href="http://www.knaufinsulation.us">www.knaufinsulation.us</a>
Manson Insulation Products	31	800.626.7661	<a href="http://www.isolationmanson.com">www.isolationmanson.com</a>
Multi-Glass Insulation Ltd.	28	416.798.3900	<a href="http://www.multiglass.com">www.multiglass.com</a>
NDT Seals	27	800.261.6261	<a href="http://www.ndtseals.com">www.ndtseals.com</a>
Nu-West Construction Products Inc.	26	800.667.3766	<a href="http://www.nu-west.ca">www.nu-west.ca</a>
Polyguard Products, Inc.	20-21	214.515.5000	<a href="http://www.polyguardproducts.com">www.polyguardproducts.com</a>
Roxul	IBC	800.265.6878	<a href="http://www.roxul.com">www.roxul.com</a>
S. Fattal Canvas Inc.	26, 28	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	35	604.526.5995	<a href="http://www.shurfitproducts.com">www.shurfitproducts.com</a>
Steels Industrial Products	26	877.846.7506	<a href="http://www.steels.com">www.steels.com</a>
Thermo Applicators Inc.	26	204.222.0920	info@thermoapplicators.com
Urecon	16	800.567.3626	<a href="http://www.urecon.com">www.urecon.com</a>
Venture Tape Corp.	IFC, 16, 22	800.343.1076	<a href="http://www.venturetape.com">www.venturetape.com</a>
TIAC Distributors / Manufacturers	18-19 / OBC		

# ROXUL®

## The Better Insulation™



Fire  
Resistant



Sound  
Absorbent



Saves  
Energy



Water  
Repellent



Made  
from Stone

## A Global Leader. A World of Difference.

Roxul® is part of Rockwool International – the world's largest producer of stone wool insulation. All our products are produced from a combination of natural basalt rock and recycled slag for a wide range of applications, including curtain walls, cavity walls, partition walls, roofing, and industrial pipes. Right from the beginning, Roxul has had a commitment to the environment both in the products we make and in the way we do business. So, when it's time to choose insulation that can earn LEED® credits for your projects, there's a world full of reasons to choose Roxul.

For product information, contact Roxul Customer Service at 1-800-265-6878, or visit [www.roxul.com](http://www.roxul.com)



LEED® is a registered trademark of United States Green Building Council.



# TIAC • ACIT MANUFACTURERS

