

TIAC



2010

TIAC 48TH ANNUAL CONFERENCE L'ACIT 48E CONGRÈS ANNUEL

2010 Conference Program / Aperçu du congrès

TIAC and the National Building Code of Canada /
L'ACIT et le Code national du bâtiment du Canada



Mesothelioma Research Update /
La recherche sur le cancer de l'amiante



The Proven Tape



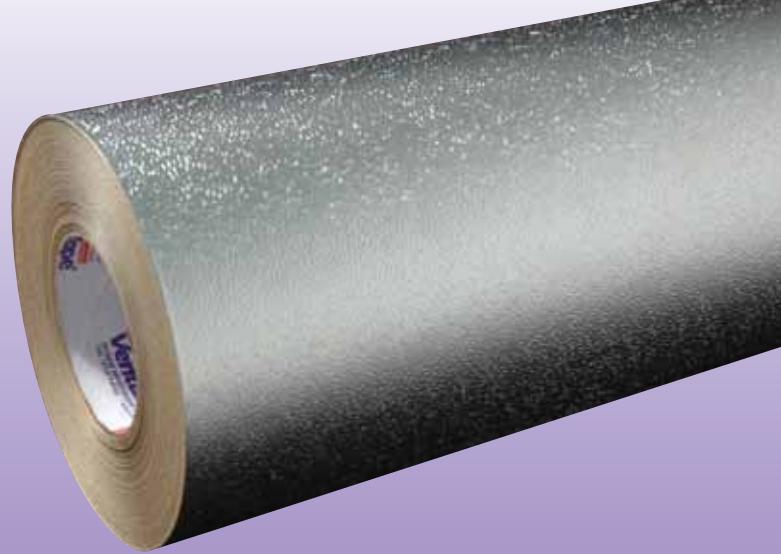
VentureTape® 1525CW is the perfect tape to be used on fiberglass board & blankets

The Proven Jacketing

VentureClad® Jacketing Systems deliver significant advantages over traditional jacketing techniques...



- Zero Permeability
- No primers, activators or heat guns required
- UL Classified
- Indoor/Outdoor jacketing in one step
- CW Adhesive - can be applied as low as -10°F (-23°C)
- Major labor savings
- Neat, clean and dependable



VentureTape®

800-343-1076
www.venturetape.com



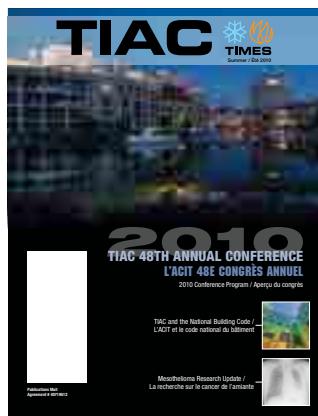
12



18

in this issue

8 Conference Program / Aperçu du congrès



Summer / Été 2010

12 TIAC and the National Building Code of Canada

A simple reference to TIAC's Best Practices Guide for mechanical insulation in the National Building Code could go a long way to boost the reputation of the Association and the business of its members.

L'ACIT et le Code national du bâtiment du Canada

Il suffirait d'un simple renvoi au Guide des meilleures pratiques de l'ACIT en matière d'isolation thermique dans le Code national du bâtiment pour mettre en valeur l'Association et l'activité de ses membres.

18 Advances in Asbestos-Related Cancer Research / Progrès de la recherche sur le cancer de l'amiante

departments / rubriques

4	President's Message / Le mot du président	37	Financial Advice / Conseils Financiers
30	Construction Safety / Construction et sécurité	39	Industry News / Nouvelles du secteur
33	It's the Law / La loi	42	Advertiser Index / Index des annonceurs

Making Connections

Le L'établissement de contacts



by / par Michael MacDonald
TIAC President

Dear fellow TIAC members,

It has been almost a year since I became the TIAC president. Since then, I've been actively engaged with a remarkable group of board members in serving the interests of TIAC through attending various meetings and industry events. The first event I attended as president was the MIA's golf tournament that took place in August 2009. It was a great turnout and \$75,000 was raised in support of mesothelioma research (see page 18 for more).

As is the case with any professional organization, TIAC can never take its relevancy for granted. Currently, we are involved in a few important initiatives.

The committee working on the Ottawa Initiative has been continuing its efforts to determine what kind of impact mechanical insulation can have in helping Canada reduce its energy consumption. This will result in property owners saving money, which will ultimately help our industry be more competitive on the world stage. Reductions in greenhouse gas emissions will also be a benefit.

The International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers has already started to bend a few ears in Ottawa, meeting with elected representatives at a recent Building Trades Council meeting. The reception was warm and should serve us well when we hope to start our full-court press.

In addition, we have met with Natural Resources Canada officials about taking our story to the energy saving groups,

Chers membres de l'ACIT,

Il y a près d'un an, je devenais président de notre association. Depuis, en collaboration avec ce groupe remarquable qu'est le Conseil d'administration, je travaille à servir les intérêts des membres de l'ACIT en participant à diverses réunions et activités liées à notre industrie. La première manifestation à laquelle j'ai pris part à titre de président a été le tournoi de golf de la MIA qui s'est tenu en août 2009. Cette activité a attiré un grand nombre de participants et a permis de recueillir 75 000 \$ pour la recherche sur le mésothéliome (voir la page 18 pour en savoir plus long).

Aucune organisation professionnelle, y compris l'ACIT, ne peut jamais se reposer sur ses lauriers. À l'heure actuelle, nous contribuons en effet à quelques initiatives d'importance.

Le comité chargé de travailler à l'initiative d'Ottawa a poursuivi ses efforts pour déterminer dans quelle mesure l'isolation mécanique peut aider les Canadiens à réduire leur consommation d'énergie. Les propriétaires pourront grâce à l'isolation réaliser des économies, ce qui contribuera à rendre notre industrie plus compétitive sur la scène mondiale. La réduction des émissions de gaz à effet de serre sera un bienfait supplémentaire.

L'Association internationale des poseurs d'isolant et travailleurs assimilés a déjà commencé à se faire entendre du gouvernement fédéral par suite d'une rencontre avec des représentants élus lors d'une récente réunion du Conseil des métiers du bâtiment. L'accueil chaleureux qu'on lui a fait devrait bien

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Julie McManus
jmcmanus@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS
Glenn Ayerton
Michael MacDonald
Andre Pachon
Don Procter
Adam I. Zasada

ADVERTISING SALES

Joe Perraton
877.755.2762
jperraton@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT
Lara Perraton
877.755.2762
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

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.

operating under their umbrella. Recently, officials of the Canadian Industrial Program for Energy Efficiency (CIPEC) asked us to make a pitch at their internal monthly meeting in Ottawa. Expecting a 15-minute time slot, we lasted a full hour with the presentation and a question and answer period. An article on mechanical insulation and how audits could help their members benefit from savings as well as government grants, has already been written up. A further meeting was held with one of CIPEC's customer groups in Toronto where we addressed approximately 30 persons, most of who are already implementing other energy-saving measures.

These government contacts will continue to be invaluable as we go further toward our objective of getting government support to promote ourselves as well as offer tax breaks to insulate more efficiently and effectively.

As we go, we also uncover opportunities that were not originally planned for this stage. We have been asked for our input to a group that is looking at updating the Model National Energy Code for Buildings. The challenge here is that those who vote for any changes do not have direct experience with mechanical insulation, but we will push on to get our message understood.

On the committee side, we are at the point where we are comfortable with our estimates to define ourselves in terms of market size in dollars as well as employment. We are finalizing

nous servir lorsque nous amorcerons la campagne intensive de démarchage que nous espérons entreprendre.

En outre, nous avons rencontré des fonctionnaires de Ressources naturelles Canada pour discuter de la possibilité de fournir de l'information à notre sujet aux groupes voués à l'économie d'énergie qui œuvrent sous l'égide de ce ministère. Récemment, des responsables du Programme d'économies d'énergie dans l'industrie canadienne (PEEIC) nous ont demandé de faire une présentation durant leur réunion mensuelle interne à Ottawa. Tandis que nous nous attendions à avoir 15 minutes à notre disposition, c'est une heure que notre exposé, suivi d'une période de questions, a duré. Nous avons déjà rédigé pour les responsables du Programme un article sur l'isolation mécanique et l'utilité des vérifications pour faire des économies et obtenir des subventions gouvernementales. Nous avons eu une autre réunion organisée à Toronto avec un des groupes clients du Programme, groupe composé d'une trentaine de personnes dont la plupart prenaient déjà d'autres mesures pour économiser l'énergie.

Ces contacts gouvernementaux demeureront extrêmement précieux pour la réalisation de notre objectif qui consiste à obtenir que le gouvernement nous aide à nous faire connaître et offre un allègement fiscal pour une isolation plus efficace et adéquate des maisons.

De plus, en cours de route, nous avons pu tirer partie d'occasions qui n'avaient pas été prévues au départ pour ce

TIAC Board of Directors 2009-2010

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

Committees

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

Provincial Managers

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

our attempt to quantify our contribution in terms of potential energy savings as well.

Throughout the last year, we've also been busy planning the 48th annual TIAC conference that is quickly approaching and will be here before we know it. This year we are headed to Kelowna, BC – the opposite coast of Newfoundland where we found ourselves the year before. Always highly anticipated, the conference is sure to provide a great opportunity for our members to make important new contacts and to learn more about cutting-edge solutions pertaining to the mechanical insulation industry. This year's informative conference also provides an opportunity to reconnect with old friends in one of the country's most beautiful and warmest provinces. In between presentations and meetings, we'll take our business out on the golf course and throughout the many vineyards and orchards in the area, ensuring the weekend is one-part business, one-part post-summer get-away (see page 8 for the schedule).

Don't forget to register online before Aug. 23 to take advantage of special convention rates. Looking forward to seeing everyone in September! ■

Michael MacDonald,
TIAC President

STEELS Our Excitement is Building

STEELS IS A PROUD DISTRIBUTOR OF MANSON INSULATION PRODUCTS

MANSON INSULATION

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

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.

CONTRACTOR SUPPLIES MASONRY INSULATION ROOFING LOG HOMES SAFETY ENVIRONMENTAL

stade-ci. On nous a demandé de faire des suggestions à un groupe qui envisage de mettre à jour le Code modèle national de l'énergie pour les bâtiments. Le problème, c'est que ceux qui peuvent voter pour des changements n'ont aucune expérience directe de l'isolation mécanique, mais nous persévérerons pour faire comprendre notre message.

Du côté du comité, nous sommes parvenus à un stade où nous avons confiance dans notre estimation de notre part de marché en dollars et en emplois. Nous sommes aussi en train de mener à terme une tentative de calcul de notre contribution en matière d'éventuelles économies d'énergie.

Tout au long de l'an dernier, nous avons également travaillé à planifier la 48e conférence annuelle de l'ACIT dont la date approche rapidement. Cette année, nous nous rendons à Kelowna (C.-B.), qui se trouve sur la côte opposée à celle de Terre-Neuve où nous étions l'an dernier. Cette activité, qui est toujours attendue avec impatience, fournira certainement à nos membres une excellente occasion d'établir de nouvelles relations et de se renseigner sur des solutions de pointe proposée par l'industrie de l'isolation thermique. La conférence instructive de cette année permettra aussi de renouer avec de vieilles connaissances dans une des provinces canadiennes les plus belles et au climat le plus doux. Entre les présentations et les réunions, nous sortirons jouer au golf et visiter les nombreux vignobles et vergers de la région pour que cette fin de semaine soit à la fois une session de travail et une escapade post-estivale (voir le calendrier des activités à la page 8).

N'oubliez pas de vous inscrire en ligne avant le 23 août pour profiter des tarifs spéciaux. C'est avec plaisir que je vous verrai tous en septembre ! ■

Le président de l'ACIT,
Michael MacDonald

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...

Corrosion Under Insulation (CUI)

NDTSeals.com • 800.261.6261

ISOLATION **MANSON** INSULATION



NOUVEAUTÉS

- Gamme de produit élargie
- Davantage de contenu recyclé (up to 35%)
- Certifié Greeguard®

NEW FROM MANSON

- Expanded, more complete product line
- Increased recycled content (up to 35%)
- Greeguard® Certified

Communiquez avec votre distributeur local
Manson pour de plus amples informations

Contact your local Manson Insulation
distributor for more information



Toll Free: 877.846.7506

Steels has been supplying contractors and architects in Western Canada with all their construction needs for over 50 years. Contact Steels today and let our insulation experts provide you with all the products you need – in just one stop.

SURREY		KAMLOOPS
604.576.9131		250.374.3151
BURNABY	CALGARY	EDMONTON
604.415.3800	403.279.2710	780.452.4710

KELowna	NANAIMO	PRINCE GEORGE	VICTORIA
250.765.9000	250.751.8929	250.561.1821	250.384.8032

steels.com



Toll Free: 877-822-0635

Brampton, ON : 416-798-3911
Ottawa, ON : 800-263-0090



Toll Free: 800-565-3690
Dartmouth, NS - Saint John, NB - St-John's, NF

multiglass.com



NADEAU

Sans frais: 800-361-0489

Montréal, QC : 800-361-0489
Québec, QC : 800-463-5037



Dartmouth, NS 902.468.8333
Saint John, NB 506.632.7798
Mount Pearl, NL 709.747.6688

polrnet.com



imanson.com

4805 Lapinière Blvd., Suite 3000, Brossard (Québec) Canada J4Z 0G2 • 1-800-626-7661 Fax: 800-811.4715

Thermal Insulation Association of Canada 48th ANNUAL CONFERENCE

Kelowna, British Columbia • September 18 - 21, 2010

Association canadienne de l'isolation thermique 48e CONGRÈS ANNUEL Kelowna, Colombie Britannique • Du 18 au 21 septembre 2010

Friday, September 17, 2010

10:00 am – 5:00 pm Registration Desk Open – Conference Centre Foyer

Saturday, September 18, 2010

9:00 am – 5:00 pm Registration Desk Open – Conference Centre Foyer

6:00 pm – 7:15 pm Welcoming Reception – Grand Foyer

7:15 pm – 7:30 pm Opening Remarks

*Andre Pachon, Conference Chairman
Michael MacDonald, TIAC President*

7:30 pm – 1:00 am Dinner and Entertainment – Okanagan Ballroom

Sunday, September 19, 2010

10:00 am – 3:00 pm Registration Desk Open – Conference Centre Foyer

8:00 am – 8:45 am Full Breakfast – Grand Foyer

8:45 am – 9:00 am Review of Conference Agenda – Okanagan Ballroom

Can't decide what to do during the conference? Hear first hand about all the conference activities that will help you make a choice.

9:00 am – 10:00 am Opening Address – Okanagan Ballroom
Herb Dixon

10:00 am – 10:15 am Networking Refreshment Break – Grand Foyer

10:30 am – 12:00 pm Presentation – Okanagan Ballroom
Bill Mchugh

10:15 am – 3:00 pm Orchard Tour and Sunday Brunch at the Kelowna Land and Orchard Co.

Tour a working orchard with beautiful views of the valley, as well as the cidery and the gift shop, and enjoy Sunday brunch

Le vendredi 17 septembre, 2010

De 10 h 00 à 17 h 00 Service d'inscription ouvert – Foyer de Centre des Congrès

Le samedi 18 septembre, 2010

De 9 h 00 à 17 h 00 Service d'inscription ouvert – Foyer du centre des Congrès

De 18 h 00 à 19 h 15 Réception d'accueil – Grand foyer

De 19 h 15 à 19 h 30 Discours d'ouverture

Andre Pachon, président du Congrès de l'ACIT

Michael MacDonald, président de l'ACIT

De 19 h 30 à 1 h 00 Dîner et spectacle – Salle de bal Okanagan

Le dimanche 19 septembre, 2010

De 8 h 00 à 9 h 45 Buffet de petit-déjeuner – Grand foyer

De 10 h 00 à 15 h 00 Service d'inscription ouvert – Foyer de Centre des Congrès

De 8 h 45 à 9 h 00 Examen du programme du Congrès – Salle de bal Okanagan

Vous ne savez pas quelles activités choisir pendant le Congrès? Informez-vous directement sur toutes les activités du Congrès afin de faire votre choix.

De 9 h 00 à 10 h 00 Discours d'ouverture – Salle de bal Okanagan
Herb Dixon

De 10 h 00 à 10 h 30 Pause-rafraîchissements avec réseautage

De 10 h 30 à 12 h 00 Présentation – Salle de bal Okanagan
Bill Mchugh

De 10 h 30 à 10 h 45 Pause-rafraîchissements avec réseautage

De 10 h 15 à 15 h 00 Visite guidée de verger et brunch du dimanche à Kelowna Land and Orchard Co.

	at the Ridge Restaurant. Visit < www.k-l-o.com > for more details.	
12:00 pm – 1:15 pm	Lunch – Delegates on their own	
1:30 pm – 3:30 pm	Sectional Meetings Contractors – Cassiar Room Distributors – Chilcotin Room Manufacturers – Skaha Room	
4:00 pm – 5:00 pm	Presidents' and Managers' Meeting – Monashee Room	
5:30 pm – 11:00 pm	Dinner at Summerhill Winery Our offsite dinner at Summerhill Winery will be a memorable evening for all. The superb service, gourmet cuisine, award-winning wines, and a fabulous location, all make for a unique, fun-filled evening. You will be strolling the winery for this evening, so dress will be business casual and comfy shoes for all. Bring your camera!	

Monday, September 20, 2010

8:00 am – 9:00 am	Full Breakfast – Grand Foyer	
9:00 am – 10:00 am	Featured Speaker – Okanagan Ballroom <i>Working Together: Hiring, Placing and Building Successful Teams</i> by Dr. Jerry Teplitz The key to success within any organization is hiring the right person for the right position and then integrating that person into, and developing, an effective team. In this fast-moving program you will first learn new tools that can be used to determine a potential employee's strengths and weaknesses. Next, you'll be able to determine the most appropriate placement of that person within your organization. The program will also guide you in deciding what steps to take to keep that new employee satisfied and motivated. Finally, you will understand how to increase productivity and promote teambuilding by learning how to mesh the work styles of the members of your team.	
10:00 am – 10:15 am	Networking Refreshment Break – Grand Foyer	
10:15 am – 11:00 am	Can Am Meeting – Shuswap	
10:15 am – 11:30 am	Session for Spouses <i>Staying Younger Longer</i> by Dr. Jerry Teplitz What would it be like to live a longer life and stay healthy so you can continue to enjoy it? This program will explore the Eight Pillars	

Visitez un verger en activité avec de magnifiques vues de la vallée, la cidrerie et une boutique de cadeaux et profitez du brunch du dimanche au Ridge Restaurant. Voir le site Web : www.k-l-o.com

De 12 h 00 à 13 h 15 **Déjeuner – Les délégués sont libres**

De 13 h 15 à 15 h 30 **Réunions par sections**

Entrepreneurs – Salle Cassier
Distributeurs – Salle Chilcotin
Fabricants – Salle Skaha

De 16 h 00 à 17 h 00 **Réunion du président et des directeurs – Salle Monashee**

De 15 h 30 à 23 h 00 **Souper au vignoble Summerhill**

Notre dîner à l'extérieur à l'établissement vinicole Summerhill Pyramid Winery sera un événement mémorable pour tout le monde. Son service exceptionnel, sa cuisine gastronomique, ses vins primés et son emplacement fabuleux contribueront tous à faire de cette soirée une sortie unique et remplie de plaisir. Comme vous aurez l'occasion de vous promener dans la vinerie durant la soirée, la tenue vestimentaire recommandée est une tenue de ville décontractée et des souliers confortables pour tous. N'oubliez pas votre appareil-photo!

Le lundi 20 septembre, 2010

De 8 h 00 à 9 h 00	Buffet de petit-déjeuner – Grand foyer	
De 9 h 00 à 10 h 00	Présentation – Salle de bal Okanagan <i>Travailler ensemble : Embaucher, placer et établir des équipes qui obtiennent du succès</i> par Dr Jerry Teplitz La clé du succès au sein d'une organisation quelconque consiste à embaucher la bonne personne pour occuper le bon poste et à intégrer par la suite cette personne dans l'équipe et à perfectionner cette équipe pour qu'elle soit efficace. Dans ce programme accéléré, vous apprendrez d'abord comment de nouveaux outils peuvent être utilisés pour déterminer les forces et faiblesses d'un employé éventuel. Ensuite, vous serez en mesure de déterminer le placement de cette personne qui convient le mieux au sein de votre organisation. Le programme vous guidera également dans votre décision à savoir quelles mesures prendre pour que le nouvel employé reste satisfait et motivé. Enfin,	

of Longevity and how you can tap into your personal fountain of youth. Living to 120 or more in a healthy, robust way is possible right now!

11:00 am – 12:00 am Annual General Meeting – Shuswap

12:00 am Lunch – Delegates on their own

Optional Tours

12:45 am – 5:30 pm Okanagan ATV Tour

Have fun and experience the outdoors of the beautiful Okanagan valley. Visit <www.okanaganatvtours.com> for complete details.

12:30 pm – 4:30 pm Wine Tour & Goat Cheese Farm

Tour two of Kelowna's wonderful wineries and visit Carmelis Artisan Goat Cheese Farm. Have fun and sample a variety of goat cheese and Gelato. (Lunch not included so eat before you leave.) For more details, contact <winetours@silk.net> or visit <www.carmelisgoatcheese.com>.

11:30 am – 6:30 pm Golf Tournament at Gallagher's Canyon

Golfing at this spectacular course will be fun for all attending. Box lunch, cart, and range balls included. Visit

vous comprendrez comment accroître la productivité et promouvoir le renforcement de l'esprit d'équipe en apprenant comment cadrer les façons de travailler des membres de votre équipe.

De 10 h 00 à 10 h 15 Pause-rafrâchissements avec réseautage

De 10 h 15 à 11 h 00 Réunion Can Am – Salle Shuswap

De 10 h 15 à 11 h 30 Présentation spéciale pour les conjointes et les conjoints

Restez jeune plus longtemps

par Dr Jerry Teplitz

Comment serait la vie si vous pouviez vivre plus longtemps et rester en santé de façon à continuer à en profiter? Ce programme examinera les Huit piliers de la longévité et la façon dont vous pouvez tirer parti de votre fontaine de jouvence personnelle. Vivre jusqu'à 120 ans ou plus dans un corps sain et robuste est possible à l'heure actuelle!

De 11 h 00 à 12 h 00 Assemblée générale annuelle – Salle Shuswap

12 h 00 Déjeuner – Les délégués sont libres

Tours Optionnelles

12 h 45 – 17 h 30 Tours de VTT à Okanagan

Amusez-vous bien et profitez du plein air dans notre belle vallée. Voir le site Web : [www.okagananatvtours.com](http://www.okanaganatvtours.com)

12 h 30 – 16 h 30 Visite guidée de vignoble et d'une ferme de fromage de chèvre

Visitez deux merveilleux vignobles de Kelowna et la ferme artisanale de fromage de chèvre Carmelis. Appréciez et Goûtez une variété de fromage de chèvre et de gelato. (Le dîner n'est pas compris, mangez donc avant de partir) winetours@silk.net et www.carmelisgoatcheese.com

Welcome to Kelowna!

Crossroads C&I welcome all our customers, vendors, industry friends and wish to thank all event organizers of the TIAC Convention. We trust all will enjoy the many festivities planned, and for those who take part in a greater way, may all your Ogopogo spotting be witnessed.

Cheers!

**Crossroads C&I
Distributors**

Edmonton, Alberta
Ph.: (780) 452-7410
Fax: (780) 453-5715
I-800-252-7986

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

crossroadsci.com

MULTIGLASS
insulation ltd.

3925 Steeles Avenue East
Units 1 & 2
Brampton, Ontario L6T 5W5
www.multiglass.com

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

<www.gallagherscanyon.com/golf.html>
for details.

Free Evening

Tuesday, September 21, 2010

- 10:30 am – 12:00 pm Brunch with Steve Clayman – Okanagan Ballroom
Open Afternoon for Delegates
- 5:30 pm – 6:30 pm Manufacturers' & Distributors' Reception – Grand Foyer
- 6:30 pm – 1:00 am President's Dinner and Entertainment – Okanagan Ballroom

11 h 30 – 18 h 30

Tournoi de golf à Gallagher's Canyon

Tous ceux qui joueront sur ce spectaculaire parcours de golf passeront de bons moments. Une boîte-repas, une voiturette de golf et des balles d'entraînement seront fournies.

Voir le site Web : www.gallagherscanyon.com/golf.html

Soirée libre

Le mardi 21 septembre, 2010

- De 10 h 30 à 12 h 00 Le Brunch avec Steve Clayman – Salle de bal Okanagan
Après-midi libre pour les délégués
- De 17 h 00 à 18 h 30 Réception pour des fabricants et des distributeurs – Grand foyer
- De 18 h 30 à 1 h 00 Dîner du président et spectacle – Salle de bal Okanagan



Urethane,
Styrofoam and
Phenolic
Pipe Insulation

www.belform.com

Ms. Carol Belisle
4231 Blakie Road
London, Ontario
N6L 1B8
Tel: (519) 652-5190
Fax: (519) 652-2978
Email: cbelisle@belform.com

Where Approved Safety Matters...



Thermal Ceramics
Insulating Our World



Introducing **FastWrap® XL** Duct Wrap.

- Thin, 1-1/2 inch thick
- Lightweight, 6 PCF
- Flexible duct wrap fire tested and ULC listed 1 hour and 2 hour fire protection for Grease duct and HVAC duct enclosure applications

FIREMASTER®

The Original, The Leader,
and still The Best!

For More Information
Email: canada@thermalceramics.com
Online: www.thermalceramics.com

FastWrap XL is approved for

- Single layer for 2 hour protection of HVAC Ducts
- Two layers for Grease Ducts per NFPA 96-2008, referenced in 2010 NBCC
- Provides Zero Clearance and 2 hour fire resistive enclosure rating

TIAC AND THE NATIONAL BUILDING CODE OF CANADA

A simple reference to TIAC's Best Practices Guide for mechanical insulation in the National Building Code of Canada could go a long way to boost the reputation of the Association and the business of its members.

With any luck, the reference (a one-line addition) could be incorporated into Part Six of the 2010 National Building Code (NBC) before the end of this year. To get final approval from the NBC Committee, the proposed addition must first go before a public review this fall.

The reference would require builders on federal projects to adhere to TIAC's Best Practices Guide, says Steve Clayman of Nor-Rep Agencies, a consultant retained by TIAC to help persuade code officials to approve the reference. That would be an important step forward for the Association. "We hope to use it to help bridge the credibility gap we (the insulation industry) have with the construction industry."

The mechanical insulation industry may have an image problem but it isn't by TIAC's hand. In part, the problem is a result of non-member firms with poor installation standards, he points out. "One of the biggest problems is the lack of oversight that some of these contractors have to what is required for the project."

An example is when a mechanical insulation contractor doesn't point out insulation deficiencies written up in specifications provided by the consulting engineer, adds Clayman, who has been actively involved in the mechanical insulation industry for 30 years. Legal precedence was set in Calgary when a court

L'ACIT ET LE CODE NATIONAL DU BÂTIMENT DU CANADA

Il suffirait d'un simple renvoi au Guide des meilleures pratiques de l'ACIT en matière d'isolation thermique dans le Code national du bâtiment du Canada pour mettre en valeur l'Association et l'activité de ses membres.

Avec un peu de chance, le renvoi (ajout d'une ligne de texte) pourrait être inclus dans la Section six de la version 2010 du CNB avant la fin de l'année en cours. Pour que le comité chargé du CNB approuve cet ajout, celui-ci doit par ailleurs avoir fait l'objet d'une consultation publique, prévue cet automne.

Ce renvoi signifie que tout constructeur participant à des projets de compétence fédérale serait tenu de se conformer aux meilleures pratiques de l'ACIT, selon Steve Clayman, de Nor-Rep Agencies, cabinet d'experts-conseils que l'ACIT a retenu pour l'aider à convaincre les instances officielles d'approuver ce renvoi. Il s'agirait là d'un progrès important pour l'Association. « Nous espérons nous en servir pour combler ce déficit de crédibilité dont nous, de l'industrie de l'isolation, souffrons au sein du secteur de la construction. »

L'industrie de l'isolation mécanique souffre sans doute d'un problème d'image, mais ce n'est certainement pas par la faute de l'ACIT. Le problème est, en partie, le fait d'entreprises non membres qui appliquent des normes d'installation médiocres, selon lui. « L'une des grandes difficultés, c'est la négligence de ces entrepreneurs par rapport aux exigences mêmes du projet. »

Il arrive, par exemple, qu'un entrepreneur en isolation mécanique ne signale pas les déficiences du système d'isolation qui se trouvent dans le devis fourni par l'ingénieur-conseil, précise M. Clayman, expert-conseil en isolation mécanique. D'ailleurs, un tribunal de Calgary a établi un précédent en la matière quand il a tranché contre un entrepreneur qui avait installé l'isolation selon le devis de l'ingénieur, devis qui n'était pas conforme aux exigences du projet. Par cette décision, il est clair que, même si un ingénieur en mécanique a approuvé des plans de système mécanique, on ne peut s'attendre à ce qu'il connaisse à fond tous les éléments du

ruled against a contractor that installed insulation according to the engineer's specs, which as it turned out, didn't meet the project's requirements. The ruling indicated that even though the mechanical engineer approved the mechanical design, that engineer couldn't be expected to be an expert on every element of the project. It is incumbent upon contractors to at least advise the engineer in writing when the specs for insulation are incorrect.

It's been almost two years since TIAC first pushed for the Best Practices reference in the Code. It's not unusual, however, for the code committee approvals process to take a long time, he says.

The reference to the Best Practices Guide will ensure a standard is met for application methods across Canada, whether the insulation contractor is a TIAC member or not.

"At the end of the day, there is a chance that tenders will be more balanced," says Denis Beaudin, TIAC's Technical Committee Chairman. Furthermore, quality of installation should improve throughout the industry and profits for contractors should rise.

Beaudin, who also co-chaired the committee that originally produced the Best Practices Guide when it was called the National Insulation Standards, says one of the first hurdles Clayman faced when the reference was promoted was that it was an industry-driven initiative, not produced by the Standards Council of Canada – the accredited standards writing organization. That is why TIAC changed the name of the proposed reference from the National Insulation Standards to the Best Practices Guide.

Prior to the development of the Best Practices Guides, insulation specs were based on various manufacturers' technical data. The problem was that each manufacturer had its own terminology and installation practices. "Our goal was to standardize the way insulation specs are written and use a common language that would be understood by the engineering and trade communities," says Beaudin.

The next step, he says, was to develop a specification template for inclusion in the National Master Specifications, which was developed by Public Works and Government Services Canada.

projet. C'est donc à l'entrepreneur en isolation mécanique qu'il revient de communiquer à l'ingénieur, et ce par écrit, tous les cas où le devis pour l'isolation n'est pas conforme.

Voilà deux ans déjà que l'ACIT demande l'inclusion dans le CNB du renvoi aux meilleures pratiques de l'Association. Mais il n'est pas rare que le processus d'approbation prenne du temps, d'après M. Clayman.

Avec l'inclusion du renvoi au Guide des meilleures pratiques de l'ACIT, on normalisera les méthodes d'application d'un bout à l'autre du pays, que l'entrepreneur en isolation soit membre de l'ACIT ou non.

« En bout de ligne, les soumissions devraient être plus équilibrées », précise Denis Beaudin, président du comité technique de l'ACIT. De plus, la qualité de l'installation devrait s'améliorer pour l'ensemble du secteur et la rentabilité des entreprises en isolation augmenter.

M. Beaudin, qui assure aussi la co-présidence du comité qui a rédigé le Guide des meilleures pratiques à l'époque où il s'appelait les standards nationaux, indique que l'un des premiers obstacles auquel M. Clayman a eu à faire face quand l'idée du renvoi a commencé d'être promue, c'est le fait que l'initiative émanait de l'industrie elle-même, et non du Conseil canadien des normes, organisme autorisé à rédiger

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.



Call today to
place your order.



For technical binders, samples and to order:

1-800-318-4572

sales@einsulation.com • www.einsulation.com

FIBREX.

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
Teletex: 1-800-353-4440
www.fibrexinsulations.com

The value of the reference in the NBC can't be underestimated.

"TIAC has to reach out to broader audiences to make them aware of the level of expertise that is available so projects can move ahead without issues," says Clayman, stressing that a Code reference to insulation will go a long way to meeting that objective.

Clayman adds that more project leaders would be wise to retain insulation contractors at the design stage to avoid costly insulation problems later on.

Problems with insulation are most often associated with improper application, not poor quality material. Frequently, problems are the result of poorly trained installers – often taught bad habits by installers who don't follow TIAC's Best Practices Guide.

Clayman cites an example in which a mechanical contractor got himself into trouble installing flexible insulation around sheet metal ducts. The installer, a second-generation owner of an insulation business, "over-tensioned" the insulation to the ductwork, causing the insulation to compress at the edges to about one-quarter of an inch. TIAC's Best Practices Guide and the manufacturers' specifications recommend that the insulation be compressed no more than 25 percent of its design thickness.

les normes. C'est pourquoi l'ACIT a changé le titre du renvoi; « standards nationaux » est donc devenu « Guide des meilleures pratiques ».

Avant l'élaboration du Guide, les devis en isolation étaient rédigés à partir des données techniques des fabricants. Or, chaque fabricant a sa propre terminologie et ses propres méthodes d'installation. « Notre but, c'était de normaliser la rédaction des devis en isolation et d'employer une langue commune qui serait comprise par les ingénieurs et les corps de métier », fait remarquer M. Beaudin.

L'étape suivante consistait à élaborer un modèle de devis qui serait inclus dans le Devis directeur national, mis au point par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

La valeur du renvoi dans le CNB ne saurait être sous-estimée. « L'ACIT doit rejoindre un public plus vaste et faire valoir le niveau de savoir-faire disponible, de sorte que les projets puissent progresser sans problème », rajoute M. Clayman, qui insiste sur le fait que le renvoi aux pratiques d'isolation dans le Code contribuera considérablement à la réalisation de cet objectif.

M. Clayman ajoute par ailleurs qu'il serait judicieux pour tout chef de projet de retenir les services d'entrepreneurs en

IT'S TIME TO THRIVE

Choose K-Flex® LS high-performance, elastomeric insulation products and reduce your HVAC system energy costs. **Now available in 2" thick 25/50 rated tubes and sheets.**

C'EST LE MOMENT DE PROSPÉRER

Choisissez les produits d'isolation élastomériques haute performance K-Flex® LS et réduisez les coûts énergétiques de vos systèmes HVAC. **Maintenant disponibles en tubes et en feuilles de classe 25/50 de 5 cm (2 po) d'épaisseur.**

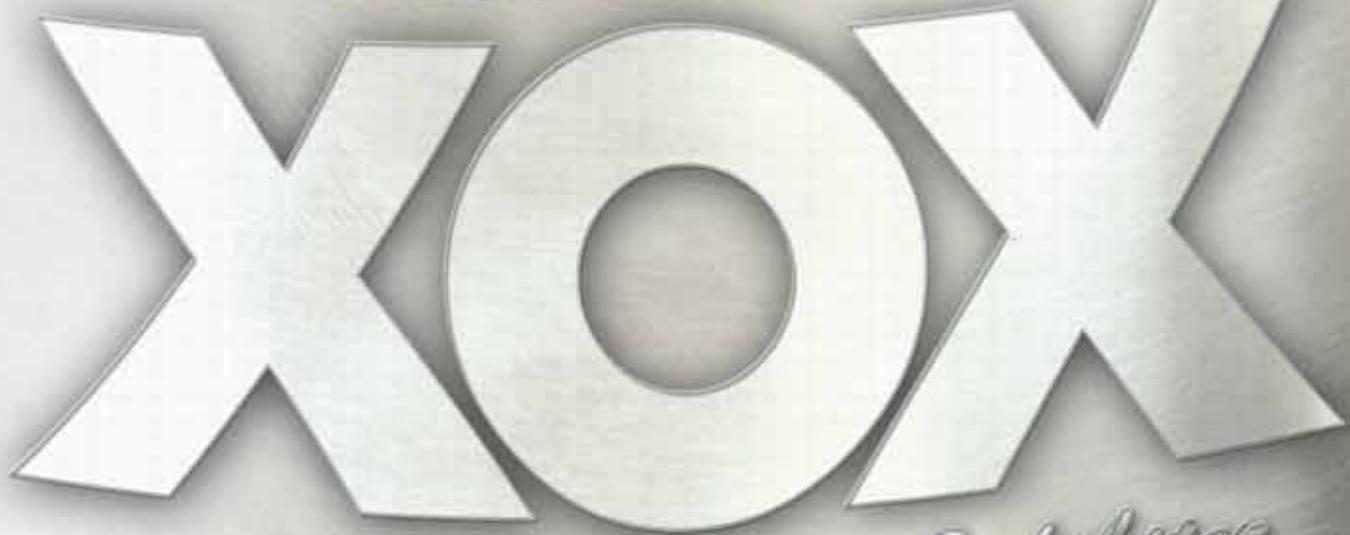
K-FLEX USA
INNOVATION IN INSULATION

PLUMBING HVAC/R COMMERCIAL/INDUSTRIAL MARINE OIL&GAS SOLAR
KFAD-0081-0710

GREENGUARD
Children & Schools
Indoor Air Quality Certified

www.kflexusa.com • 800-765-6475

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

Technical & General Information
800-866-3234

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A Celotex-Johns Manville Joint Venture

XOX
Corrosion Inhibitor

IIG SAFETY™
Personnel • Process • Plant

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

MACTac[®]
for over 30 years,
has sealed it up with insulation
tapes and jacketing products.

Closure system and vapour seal for joints;
Foil, FSK, ASJ and PVC Tapes



- Permanent all weather adhesive
- Robust 2-mil foil facing for extended durability
- Maximum moisture-vapour impermeability
- Quick and efficient application

Industry Approved

- ULC listed
- UL Classified for flame and smoke
- WHMIS classified as non-hazardous

MACTac's new and improved manufacturing technology helps you take a competitive market position.

Call today for more details!



Technical Products

800.328.2619

MACTac.americas@bemis.com
4560 Darrow Road | Stow, OH 44224

"What he (the contractor) told me was, 'This is the way my father taught me to install it,'" says Clayman, who was retained to come up with a solution. The mechanical engineer wanted all the insulation removed but the suspended ceilings were already being hung. The cost to the insulation contractor would have been prohibitive. Clayman came up with a solution that was amenable to all parties – secure strips of insulation overtop of the existing compressed insulation.

Clayman says that along with increasing the understanding of best installation practices among a wide swath of building professionals, the code reference to insulation would heighten the awareness of the impact of mechanical insulation on energy conservation and greenhouse gas emissions. Poorly installed insulation isn't as likely to escape notice these days, particularly on LEED projects where field inspections/audits are done to ensure work complies with the certification process.

Once the reference is in the NBC, it may be incorporated into provincial codes but that could be years away. The time lag is dependent upon each province's resources and willingness to emphasize the importance of the initiative. Alberta might be the first to include the TIAC reference as it is working on its newest code in conjunction with the NBC, says Clayman. ■

Fattal's INSULTAPE

ULC LABELED 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

isolation dès l'étape de la conception d'un chantier pour éviter plus tard de coûteux problèmes d'isolation.

La plupart du temps, quand il y a problème, c'est l'installation qui fait défaut; la qualité du matériel est rarement mise en cause. Les installateurs sont souvent mal formés – fréquemment, ils reprennent les mauvaises habitudes d'installateurs plus expérimentés qui ne suivent pas le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT.

M. Clayman cite l'exemple d'un entrepreneur en mécanique qui a mal installé des produits isolants souples sur des conduites de tôle. L'installateur, propriétaire d'une entreprise en isolation fondée par son père, a trop tendu le produit isolant, si bien que l'épaisseur des rebords ne correspondait plus qu'à un peu plus de 25 pour cent de l'épaisseur de l'ensemble de l'enveloppe isolante. Dans le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT et dans les fiches techniques des fabricants, on recommande que l'épaisseur de l'isolant tendu ne soit pas inférieure à 75 pour cent de l'épaisseur du produit dans sa forme originale.

« Ce qu'il (l'entrepreneur) m'a dit, c'est que c'était la méthode que son père lui avait enseignée », précise M. Clayman, dont les services ont été retenus pour régler le problème. L'ingénieur en mécanique voulait faire enlever toute l'isolation, mais les plafonds suspendus étaient déjà en cours d'installation. Les frais pour l'entrepreneur en isolation auraient été exorbitants. M. Clayman a proposé une solution qui convenait aux deux parties – installer des bandes d'isolant sur les parties comprimées de l'isolation.

Selon M. Clayman, l'inclusion dans le Code du renvoi au Guide est l'occasion non seulement de mieux faire comprendre aux professionnels de la construction les pratiques d'excellence en matière d'installation de produits isolants, mais aussi de les sensibiliser aux avantages de l'isolation mécanique en faveur de la conservation de l'énergie et de la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Les cas d'isolation mal installée n'échappent plus désormais à l'œil des inspecteurs qui, comme dans le cas des projets LEED, doivent faire des examens et des vérifications pour s'assurer que les travaux sont conformes aux exigences du processus d'accréditation.

Une fois que le renvoi aura été inclus dans le CNB, il pourra ensuite être répercuté dans les codes provinciaux du bâtiment, mais il se peut qu'il faille pour cela compter des années. Le délai dépendra des ressources et de la volonté de chaque province de souligner l'importance de l'initiative. Il se peut bien que l'Alberta soit la première des provinces à ajouter le renvoi au Guide de l'ACIT, car elle travaille présentement à la nouvelle version de son code en collaboration avec le Comité du CNB, indique M. Clayman. ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



LWCO Specialty Products, Inc.

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

Quality Has Good Company

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

As a proud supporting member of both TIAC and Manitoba Insulation Contractors Association, Alsip's is aligned with quality manufacturers including:

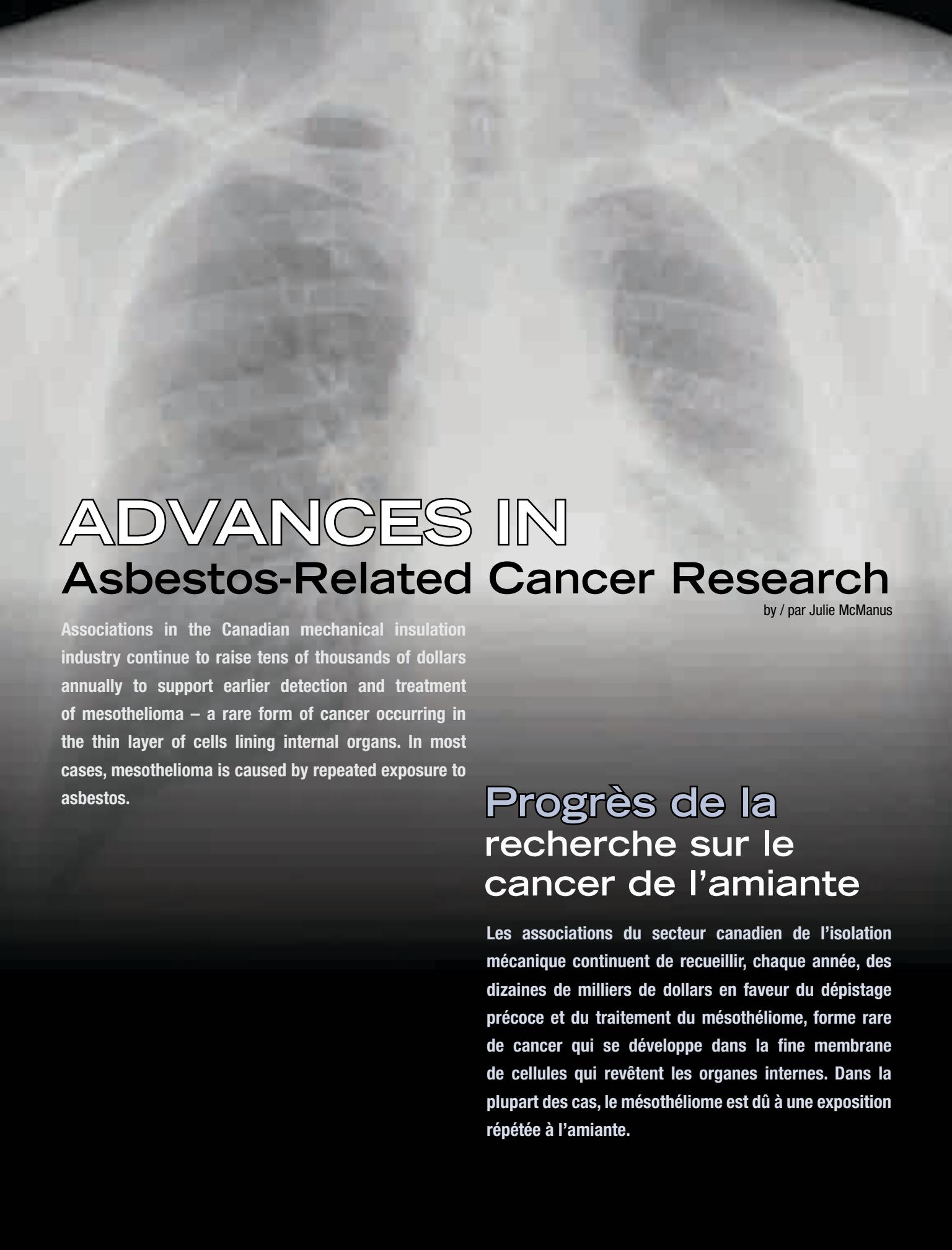
- Childers
- Dritherm International
- ITW Insulation Systems
- IMCOA/NOMACO
- KNAUF Insulation
- K-Flex USA
- PROTO PVC Corp.
- Quickwrap
- Specified Technologies Inc.
- ROXUL
- Venture Tape

Visit alsips.com to learn more about Alsip's and any of the manufacturers listed above.

www.alsips.com • 204.667.3330

Where you're treated like family





ADVANCES IN **Asbestos-Related Cancer Research**

Associations in the Canadian mechanical insulation industry continue to raise tens of thousands of dollars annually to support earlier detection and treatment of mesothelioma – a rare form of cancer occurring in the thin layer of cells lining internal organs. In most cases, mesothelioma is caused by repeated exposure to asbestos.

by / par Julie McManus

Progrès de la recherche sur le cancer de l'amiante

Les associations du secteur canadien de l'isolation mécanique continuent de recueillir, chaque année, des dizaines de milliers de dollars en faveur du dépistage précoce et du traitement du mésothéliome, forme rare de cancer qui se développe dans la fine membrane de cellules qui revêtent les organes internes. Dans la plupart des cas, le mésothéliome est dû à une exposition répétée à l'amiante.

“This material was used extensively in our trade because of its good insulating properties at high temperatures with a high level of fire resistance, but sadly it was later discovered that it led to this dreadful disease,” says Ross Wilson, Chairman of the Distributors Section of TIAC.

The BC Cancer Agency says the time between exposure to asbestos and development of illness can take up to 50 years, which is why mesothelioma is only now showing up in people in their 50s, 60s, and 70s. Signs and symptoms typically begin with shortness of breath and chest pain, but depend on the location of the tumors, their size, and whether they are benign or malignant. Not everyone exposed to asbestos will develop the cancer, so a large component of current research is dedicated to examining who is most susceptible.

“Unfortunately, this disease affects everyone in our industry. It knows no bounds,” says Malcolm Haylock, manager of the Master Insulators’ Association of Ontario (MIA). “Once the detected spots are noted as cancer, there is only a matter of months left of life for an individual, and that is why a big part of what we’re supporting is early detection.”

The MIA began raising funds for mesothelioma research 12 years ago and has raised over \$800,000 so far. Since 2005, the MIA has been contributing funds to the Princess Margaret Hospital that examines who is most prone to the disease and why, how it can be detected earlier on, and what can be done to prolong the lives of those affected.

“This is very unique and the only program in North America,” says Dr. Marc de Perrot, head of the Toronto Mesothelioma Research Program, adding that receiving donations for this type of research is extremely critical. “Without private funding and donations, such a program would never have started.”

Haylock says research is making progress every year and that workers and their families are already benefiting from the early detection program now in place. “They are getting closer. The money we are raising is helping but we are still a long way off of finding a solution,” he says. Dr. Perrot adds: “It is too early to tell what the impact of screening with low dose chest CT will have on the diagnosis of mesothelioma. We hope to be able to provide earlier diagnosis and better understanding of the disease.”

The British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA) also supports mesothelioma research and created the Western Canadian Mesothelioma Foundation three years ago. The foundation’s primary goal is to provide free mesothelioma testing for individuals in western Canada who may be at risk.

In its first two years, the BCICA raised nearly \$33,000 through golf tournaments. However, much more was needed in order to begin providing free screening. Fortunately, this year’s

« Ce matériau a été largement employé dans notre métier en raison de ses excellentes propriétés isolantes à des températures élevées et pour sa résistance remarquable aux incendies; ce n’est que plus tard malheureusement qu’on a découvert que cette terrible maladie était attribuable à l’amiante », déclare Ross Wilson, président du Conseil d’administration de l’ACIT.

Selon la BC Cancer Agency, il peut s’écouler jusqu’à cinquante ans entre l’exposition à l’amiante et le développement de cette maladie. C’est pourquoi le mésothéliome n’affecte que des personnes plus âgées (à partir de 50 ans). Les premiers signes et symptômes sont habituellement l’essoufflement et des douleurs à la poitrine, mais tout dépend de l’emplacement des tumeurs, de leur taille et de leur malignité ou non. Ce ne sont pas toutes les personnes exposées à l’amiante qui développent ce cancer; la recherche actuelle s’attache donc aux personnes les plus susceptibles.

« Malheureusement, la maladie affecte tout le monde dans l’industrie. Elle ne connaît pas de frontière, selon Malcolm Haylock, directeur de la Master Insulators’ Association of Ontario (MIA). Une fois qu’on a établi que des taches sont bien cancéreuses, le patient n’a en plus que pour quelques mois à vivre, et c’est pourquoi nous faisons tant d’efforts en faveur du dépistage précoce de la maladie. »

La MIA a commencé à lever des fonds en faveur de la recherche sur le mésothéliome voilà douze ans; jusqu’à maintenant, elle a pu réunir plus de 800 000 \$ à cette fin. Depuis 2005, la MIA verse des fonds à l’hôpital Princess-Margaret de Toronto; les chercheurs de cet hôpital examinent qui est plus susceptible de développer la maladie et pourquoi, comment la détecter plus tôt et ce qui peut être fait pour prolonger la vie des victimes de cette forme de cancer.

« Il s’agit du seul et unique programme du genre en Amérique du Nord, précise le docteur Marc de Perrot, chef du Programme de recherche sur le mésothéliome, qui ajoute que les dons pour ce type de recherche sont critiques. En effet, sans les fonds et les dons privés, le programme n’aurait jamais pu démarrer. »

M. Haylock estime que la recherche progresse chaque année et que les travailleurs et leur famille profitent déjà du programme de dépistage précoce maintenant en place. « On progresse. L’argent que nous recueillons aide à la cause, mais nous sommes encore loin du but », selon lui. Le docteur de Perrot ajoute : « Il est trop tôt pour nous prononcer sur l’impact que le dépistage par tomographie à faible dose aura sur le diagnostic du mésothéliome. Nous espérons pouvoir faire des diagnostics plus tôt et mieux comprendre la maladie. »

La British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA) appuie aussi la recherche sur le mésothéliome et a mis sur pied voilà trois ans la Fondation du mésothéliome de l’Ouest canadien. Le but premier de la Fondation est de



From left to right, Andre Pachon, Dan Gagne, and Ron Richards. Photo submitted.

tournament alone tripled their existing amount. The foundation now has nearly \$100,000 just from donations.

The Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) presented a donation of \$50,000 at the third annual BCICA golf tournament in Delta, BC, and now has members sitting on the foundation's board.

“We were thrilled to be able to participate. Now we can look after our industry here,” says Ron Richards, provincial president of TIAA who made the presentation alongside TIAA board member, Dan Gagne.

“We want to continue to get the message get out there that this disease isn't specific to our industry. Asbestos-related illnesses affect all industries. We need to raise the awareness and try

procurer des tests de dépistage gratuits pour les personnes à risque dans l'Ouest du Canada.

Au cours des deux premières années, la BCICA a réuni près de 33 000 \$ par des tournois de golf. Cependant, il fallait davantage d'argent pour commencer à offrir des tests de dépistage gratuits. Heureusement, au tournoi de golf de cette année seulement, on a pu tripler les fonds en caisse. La Fondation dispose maintenant de 95 000 \$ en dons.

La Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) a présenté 50 000 \$ au troisième tournoi de golf annuel de la BCICA à Delta (Colombie-Britannique), et quelques-uns de ses administrateurs siègent aussi au Conseil d'administration de la Fondation.

« Nous sommes ravis de pouvoir participer. Nous pouvons maintenant nous occuper de notre industrie ici », a déclaré Ron Richards, président de la TIAA, qui a présenté le don avec un autre administrateur de la TIAA, Dan Gagne.

« Nous voulons continuer de faire passer le message, à savoir que cette maladie ne se limite pas à notre secteur. Les maladies liées à l'amiante affectent tous les secteurs. Nous devons sensibiliser et tenter de recueillir davantage de fonds. Cette maladie fait encore des victimes. Mais nous avons trouvé un moyen d'aider. »



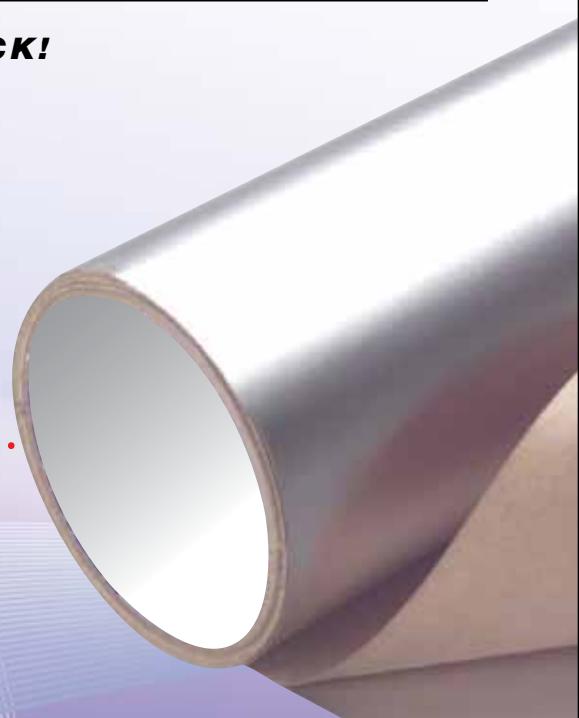
Where innovative ideas take hold.

ULTRA-GUARD™ JACKETING IS BACK!

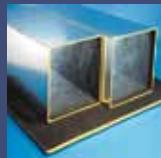
- **Zero Permeability**
- **Cold Weather Installations**
- **UV Resistant**
- **Fabricates & Cuts Easily - Labor Savings**
- **Available in Silver Smooth and Silver Embossed**

SPEED. FLEXIBILITY. INNOVATION. • • • • •

800-343-1076
www.compaccorp.com



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.

CertainTeed 
Quality made certain. Satisfaction guaranteed.™

800-233-8990 • certainteed.com

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

and build even more money up. There are people still getting sick. This is one way we can help that."

Up until TIAA got involved, the newly created mesothelioma foundation in western Canada didn't have the necessary funds to begin testing. There was a concern that if they didn't receive substantially more money, they wouldn't have enough to begin screening in the region, explains Richards.

Before support for screening in the region, the cost to be screened for mesothelioma ran up to \$500 per person. "Typically, a lot of people won't make that expense until they get sick. Once they are sick it is usually too late," adds Richards.

If enough money wasn't raised to support screening in western Canada, donations would be given to research at Princess Margaret Hospital, which is making progress each year.

The report, *Mesothelioma Research Program 2009*, states that their early detection study has screened over 900 participants so far by means of low-dose computed tomography.

"To date, five cases of malignant pleural (lung cavity) mesothelioma, four cases of malignant peritoneal (abdominal) mesothelioma and eight cases of lung cancers have been discovered," the report says. "One case of the malignant pleural mesothelioma was detected at an early stage and has been included in [the] new clinical trial treatment for early

Jusqu'à l'arrivée en scène de la TIAA, la nouvelle Fondation du mésothéliome de l'Ouest canadien n'avait pas les fonds nécessaires pour commencer les tests de dépistage. La Fondation avait bien compris que si elle ne recevait pas davantage d'argent, elle ne pourrait pas commencer le dépistage dans la région, précise M. Richards.

Sans l'aide financière pour le dépistage dans la région, il fallait débourser 500 \$ par personne. « Ce qui signifie que beaucoup attendaient d'être malades avant de faire la dépense. Mais, une fois qu'on est malade, il est déjà trop tard », précise M. Richards.

Si la Fondation de l'Ouest canadien ne réussissait pas à financer le dépistage dans la région, elle entendait verser la somme des dons reçus au Programme de recherche de l'hôpital Princess-Margaret. Le rapport de 2009 du Programme de recherche sur le mésothéliome précise que l'étude sur le dépistage précoce visait plus de 900 participants qui ont subi des tests par tomographie à faible dose.

Jusqu'à maintenant, cinq cas de mésothéliome pleural malin (cavité pulmonaire), quatre cas de mésothéliome péritonéal malin (cavité abdominale) et huit cas de cancer du poumon ont été confirmés, d'après le rapport. « Un des cas de mésothéliome pleural malin a été diagnostiqué à un stade précoce et a été inclus dans le nouveau traitement en

JACKETING INNOVATION

The Competitor

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

ALUMAGUARD™ LITE

6 mils
Our lightduty entry...with 20% tougher film*

TOUGH FILM

LOW TEMP ADHESIVE

TOUGH FILM

LOW TEMP ADHESIVE

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

Polyguard

Phone: (1) 214.515.5000
www.polyguardproducts.com

stage mesothelioma, which involves using short course of radiation followed by surgery.”

Dr. Geoffrey Liu and Dr. Ming Tsao are also studying the interaction between asbestos exposure and genetic factors that determine how the body responds to asbestos.

“Studies continue to determine the genetic factors associated with a patient’s response to drug therapy, while other studies are focused on developing animal models of human mesothelioma to better understand the basic mechanisms of this cancer,” says the report.

“This year (2009) we have collected over 350 blood samples for analysis, and have begun looking at bio-markers (proteins in the blood) that can predict for either the presence of mesothelioma, or for predicting how well someone does after diagnosis,” the report continues. “These samples represent the largest set of samples in Canada and one of the largest set of samples around the world related to mesothelioma.”

Dr. Perrot says the most important thing to keep in mind for someone who has been in contact with asbestos is not to smoke and to seek medical attention if shortness of breath occurs.

The Mesothelioma Research Program currently offers free screening involving a CT scan that detects abnormalities.

“We want to continue to get the message out there that this disease isn’t specific to our industry.”

essai clinique prévu pour ces cas, soit une courte période de radiothérapie suivie d’une chirurgie. »

À l’hôpital, les docteurs Geoffrey Liu et Ming Tsao étudient l’interaction entre l’exposition à l’amiante et les facteurs génétiques qui déterminent la réaction du corps. « Dans certaines études, on continue d’essayer de circonscrire les facteurs génétiques associés à la réaction du client à la pharmacothérapie, et dans d’autres études, on s’attache à mettre au point des modèles chez les animaux du mésothéliome humain pour mieux comprendre le mécanisme fondamental de ce cancer », pour citer le rapport.

« Cette année (2009), nous avons recueilli plus de 350 prélèvements sanguins que nous analyserons, et avons commencé à examiner les marqueurs biologiques (protéines

ALUMAGUARD™ LT

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

TOUGH FILM
SELF HEALING POLYMER BITUMEN
LOW TEMP ADHESIVE

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

TOUGH FILM
SELF HEALING POLYMER BITUMEN

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

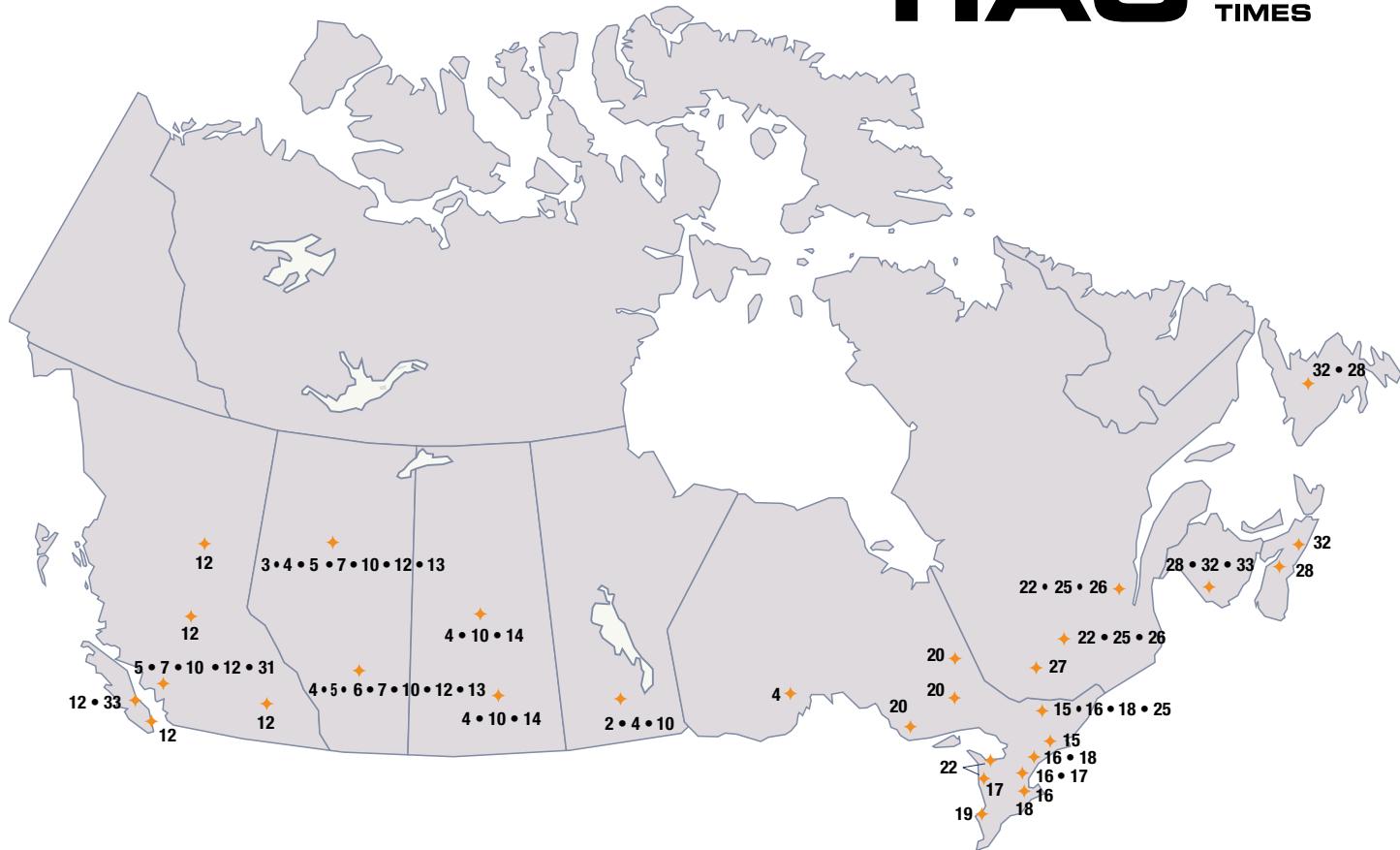
Timmins (705) 267-0219

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
--------------------	----------------

Individuals with previous asbestos exposure at least 20 years ago, or who have had a presence of pleural plaques on chest x-rays, may qualify for a screening. Qualifiers must be 30 years or older and be in general good health having had no prior cancers (except non-melanotic skin cancer).

For more information, contact the Mesothelioma Research Program coordinator, Brenda Sullivan in Toronto at 416.340.5686.

Plans are in the works to provide a similar screening process in western Canada.

To make a donation, call the MIA at 905.279.6426 or the BCICA at 604.438.6616. ■

dans le sang) qui peuvent soit établir la présence du mésothéliome, soit prédire le pronostic », d'après le rapport. « Ces prélèvements constituent l'échantillon le plus important du genre au Canada et l'un des plus importants dans le monde. »

Selon le docteur de Perrot, ce que toute personne exposée à l'amiante doit se rappeler impérativement, c'est d'éviter de fumer et de consulter un médecin dès les premiers signes d'essoufflement. Le Programme de recherche sur le mésothéliome offre présentement des tests de dépistage gratuits par tomographie informatisée. Toute personne ayant été exposée à l'amiante voilà au moins vingt ans ou dont la présence de taches pleurales a été confirmée par rayons X serait éventuellement admissible. Le candidat doit être âgé d'au moins trente ans et être généralement en bonne santé sans cancer antérieur.

On prévoit offrir le même genre de tests de dépistage dans l'Ouest du Canada.

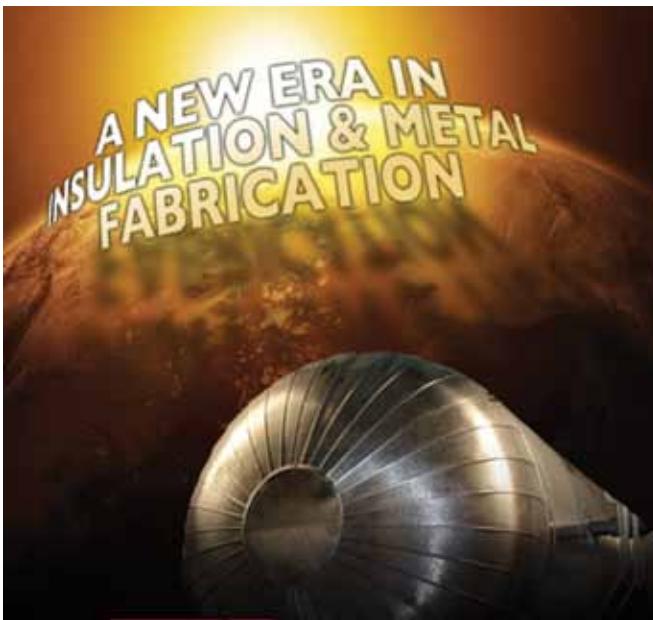
Pour plus d'information, veuillez communiquer avec la coordonnatrice du Programme de recherche sur le mésothéliome, Brenda Sullivan, au numéro 416.340.5686.

Pour des dons, veuillez communiquer avec la MIA au 905.279.6426 ou avec la BCICA au 604.438.6616. ■



*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



**Crossroads C&I
Distributors**

Edmonton, Alberta
Ph.: (780) 452-7410
Fax: (780) 453-5715
I-800-252-7986

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

crossroadsci.com



DISPRO INC.
Votre distributeur / fabricant
depuis 1982
Distributor / Fabricator since 1982

Gamme complète

- Isolants thermiques et acoustiques
- Isolants pour bâtiments métalliques
- Revêtements en aluminium, acier inoxydable et PVC
- Produits ignifuges et accessoires

Complete line

- Thermal and acoustical insulation
- Metal building insulation
- Aluminum, stainless steel, and PVC jacketing
- Fire protection products and accessories

**Assemblage
Découpage à l'emporte-pièce
Transformation
Custom assembly of products
Die-cutting**

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

AEROCEL-SSPT™ *Cel-Link®*

The "Stay-Seal™" Dual-Bond Linking and Sealing System
SAVE UP TO 5X LABOR OVER SPLIT & GLUE !!

STAY-SEAL™

Closure System

- High Quality
- Low Cost
- VOC* Free



Patent Pending



SIZE AVAILABLE

Aerocel-SSPT with **Cel-Link®** is available in the following sizes:

- Wall Thicknesses : From 1/2" to 2"
 - Insulation Inside Diameters : From 5/8" to 6 1/2"
- (Other sizes available upon request)

LOWEST VOC – Meet or Exceed LEED® and California Standards.

NO NEED FOR WET ADHESIVES -- No H.A.P's**
Eliminate waste, odor, and installation trouble

STAY-SEAL™ CLOSURE Ensures Job Quality,
Saves Cost

VOC/HAP Emission Compliant


AEROFLEX
USA, INC.
www.aeroflexusa.com



BCICA Golf Tournament Fundraiser a Great Success

Vif succès du tournoi de golf



This year, for the second time, we held our third annual golf tournament at King's Links by the Sea. With great weather and a good turnout of 90 golfers, it ensured fun for all. As King's Links is a challenging course, loss of balls became another thing to count, creating lots of laughs and some frustrations for those more serious golfers. We had fabulous support for our fundraising activities such as 50/50 draws, long drive, and closest to the pin to name a few, and would especially like to thank Jim Blair and Joe Ceraldi who donated back their winnings to the cause.

I would personally like to thank the people that make this tournament happen: Steve Quinn, Dave Novak, Barbara Stafford, Christine Novak, and Judy Pachon, and a special thanks to Chris Ishkanian for all his help in setting up the fund society. We had many personal, business, and union donations, with the largest coming from the Thermal Insulation Association of Alberta, with their donation of a staggering \$50,000 presented by TIAA board members Dan Gagne and Ron Richards, bringing our total raised to date to \$99,130.

We will now be able to move forward and start working with these funds. Mark Trevors, Murray Wedhorn, and myself have joined forces to start working towards our goals. The money collected will be spent on either pre-screening with CAT scans, or developing a new blood test for mesothelioma research. We will keep you posted.

Thank you again for your continued support of this worthwhile cause, and we look forward to bigger and better things next year to keep our tradespeople safe.

Thanks to all,
Andre Pachon
Past President, BCICA

Pour une deuxième année consécutive, nous avons tenu notre tournoi de golf à King's Links by the Sea. La météo ayant été propice et la participation nombreuse avec 90 golfeurs, nous nous sommes beaucoup amusés. Comme le parcours de King's Links est assez difficile, il a fallu comptabiliser les balles perdues, ce qui en a fait rire beaucoup et frustré quelques-uns parmi les golfeurs plus sérieux. L'engouement pour nos activités de collecte de fonds – tirages 50-50, le coup le plus long et le coup le plus précis, pour ne nommer que celles-là – a été formidable. Un grand merci à Jim Blair et à Joe Ceraldi, qui ont fait don de tous leurs gains en faveur de la cause.

Enfin, je tiens à remercier personnellement tous ceux et celles qui se sont chargés d'organiser le tournoi : Steve Quinn, Dave Novak, Barbara Stafford, Christine Novak, Judy Pachon et Chris Ishkanian. Nous avons reçu de nombreux dons de particuliers, d'entreprises et de syndicats. Le plus important provient de la Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA), qui a versé la somme considérable de 50 000 \$. Le don de la TIAA a été présenté par Don Gagne et Ron Richards, administrateurs du Conseil de la TIAA, et porte le total des dons reçus à 99 130 \$.

Nous pouvons maintenant avancer et commencer à utiliser ces fonds. Mark Trevors, Murray Wedhorn et moi-même nous attaquons maintenant à réaliser nos objectifs. L'argent recueilli servira donc soit pour le dépistage par tomographie, soit pour un nouveau test sanguin. Nous vous tiendrons au courant de l'évolution de la situation à cet égard.

Nous vous remercions de nouveau de votre soutien indéfectible en faveur de cette cause louable, et nous espérons pouvoir vous annoncer dès l'an prochain les progrès réalisés pour la sécurité de notre corps de métier.

Encore merci.
Andre Pachon
Président sortant
BCICA



Ideal Products

Metal Jacketing Specialists

PrecisionFit Pressed End Caps

Ideal Products announces its new *PrecisionFit** Pressed End Caps, using 0.024 painted aluminum and available in Sizes #1 through to #24 fitting the same sizes as cut & roll. Multiple fit sizing covers any combined pipe and insulation from 1/2" x 1" to 20" x 2".

- **1 piece**, sliced for easy cutting and installation
- **Simple install**, saves time and money
- **Multi-fit sizing** with premarked cut out lines and sizing
- Flat extended collar expedites installation
- **Marked centre points** for ease of offset cutting
- Produces **superior clean finish**.

Ideal Products' *PrecisionFit* End Caps will be shipped to the customer cut completely through except for one edge keeping the piece joined. This allows a simple overlap of one edge of the cap

until the scribe lines come together and line up. There is the alternate choice to cut the End Cap into two pieces and overlap both sides.



Stocked and available from Ideal's Warehouses in Edmonton, Alberta; Stoney Creek, Ontario and Indianapolis, Indiana.

* Patent Pending

**For further information, samples or to place an order
contact our Customer Service Department
toll free 1-800-299-0819**

LOCAL AGENTS AVAILABLE THROUGHOUT THE USA

Western States

HG Marketing, LLC
sales@hgmarketing.us 971-322-2300

Central States

Jeff Rebholz, Jeff-Co Sales
jreholz12@msn.com 1-800-969-3113

Northeast Region

Mike Elsey, Elco Sales
LCREP96@aol.com 732-370-5237

Southwestern Region

Chip Johnston, Talon Products Inc.
chip.j@tx.rr.com 972-403-9799

Southeast Region

Rob Elsey, Cornerstone Sales
elseyrob@aol.com 770-346-9936

715 - 76 Avenue
Edmonton AB Canada T6P 1P2
Phone: 1-800-299-0819
Fax: 1-866-260-8808

www.idealproducts.ca

870 Arvin Avenue, Unit #1
Stoney Creek ON Canada L8E 5P2

US Warehouse Location
9635 Park Davis Drive
Indianapolis IN 46235

New CSA Standard Helps Protect Workers in Confined Spaces

Everyday on the job in Canada, the failure to recognize a workspace as a confined space, or understand its related hazards, has the potential to lead to significant injury or death for workers and first responders. Last spring, the Canada Standards Association (CSA), announced CSA Z1006 *Management of Work in Confined Spaces*, a new standard that specifies requirements and guidelines for managing work in confined spaces and coordinating rescues.

Workers in confined spaces can be at risk of serious injury or death resulting from asphyxiation, engulfment, electric shock, falls, and heat, fire, explosion, or long-term illness. In addition, more than 60 percent of confined space fatalities are would-be rescuers.¹ Confined spaces can be found in almost all industries in Canada and in places such as hydro vaults, underground tunnels, shipping compartments, pump stations, boilers, and chemical tanks.

“Even the most skilled workers can become trapped, injured, or overcome by toxins in a confined space,” says Suzanne Kiraly, president, CSA Standards. “This new CSA standard, the first of its kind in Canada, defines what a confined space is and provides guidelines to managers, workers and rescuers for identifying and avoiding potential risks while not becoming victims themselves.”

Injuries and fatalities that occur as a result of confined space



Produits POLYBRAND Products

distributeur/fabricant — distributor/fabricator



CORAFOAM® • DUNA-Group

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

Une nouvelle norme de la csa vise à protéger contre des dangers des espaces clos

Tous les jours au Canada, l’incapacité de reconnaître les espaces clos dans un milieu de travail ou la méconnaissance des dangers qui s’y rattachent contribuent à exposer des travailleurs ou des premiers répondants à de graves blessures, voire à la mort. Aujourd’hui, Normes CSA annonce le lancement officiel de la nouvelle norme CSA Z1006 Gestión du travail dans les espaces clos, laquelle définit les exigences et les lignes directrices liées à la gestion du travail et à la coordination des sauvetages dans des espaces clos.

Les personnes qui travaillent dans des espaces clos peuvent s’exposer à des risques de blessures graves ou de décès résultant de l’asphyxie, de la submersion, d’un choc électrique, d’une chute, de la chaleur, du feu, d’une explosion ou d’une maladie chronique. En outre, dans plus de 60 % des cas, les personnes qui perdent la vie dans un espace clos sont des secouristes¹. On retrouve des espaces clos dans pratiquement tous les secteurs d’activité au Canada et dans des endroits comme des silos à grains ou à maïs, des chambres de transformateurs, des tunnels, des compartiments d’expédition, des stations de pompage, des chaudières et des réservoirs de produits chimiques.

« Tous les travailleurs, même les plus qualifiés, peuvent rester coincés dans un espace clos, être blessés ou être victimes d’une intoxication dans ces endroits », a déclaré Suzanne Kiraly, présidente, Normes CSA. « Cette nouvelle norme de la CSA, la première du genre au Canada, vise à définir les espaces clos et à fournir des lignes directrices aux gestionnaires, aux travailleurs et aux secouristes pour les aider à reconnaître et à éviter les risques ainsi qu’à faire en sorte qu’ils ne deviennent pas eux-mêmes des victimes. »

Les blessures et les décès qui se produisent dans le cadre du travail dans des espaces clos au Canada sont généralement répertoriés par cause (asphyxie par le gaz, brûlures fatales, amputation ou écrasement, par exemple) et peuvent être difficiles à recenser d’une province à l’autre. À elle seule, la



Ed Sore
National Sales Manager
Insulation Products

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

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

esore@venturetape.com
www.venturetape.com



On the web there is no finish line, but that doesn't mean your customers aren't watching the race.

In the never-ending race to stay in front of customers and ahead of competition on the Internet, you need more than just a website. You need to be connected to your marketplace, participate in emerging technology, and constantly remind customers your business is ready, willing, and able to serve their needs.

At Point One Media, our goal is to help your company stay focused on running your business while we focus on keeping you in the race. Not only will we set you up for success, we'll keep your online presence alive and vibrant in your industry and in the eyes of your customers.

Let us show you how.



www.pointonemedia.com

Call us toll-free at 877.755.2762

work in Canada are typically identified based on the actual cause (such as asphyxia from gas, fatal burns, amputation, and crushing) and can be difficult to track across provinces. BC alone recorded 18 deaths related to confined spaces entry between 1989 and 2004 – five of whom died trying to rescue the original victims.²

A confined space is defined as a workspace that is fully or partially enclosed, is not designed or intended for continuous human occupancy, and has limited or restricted access, exiting, or internal configuration that can complicate provisions of first aid, evacuation, rescue or other emergency response services. Every confined space is considered to be hazardous

continued on page 42

Colombie-Britannique a enregistré 18 décès liés à l'entrée dans un espace clos entre 1989 et 2004. Parmi ces 18 personnes, cinq se trouvaient sur place pour tenter de secourir d'autres victimes².

On définit un espace clos comme un lieu de travail entièrement ou partiellement clos, qui n'a pas été conçu ou qui n'est pas destiné à une occupation permanente et dont l'accès est restreint et limité, l'issue ou la configuration interne des lieux étant susceptible de compliquer l'administration des premiers soins, le processus d'évacuation ou de secours ou tout autre intervention d'urgence. Tous les espaces clos sont considérés dangereux, à moins d'avis contraire de la part d'une personne compétence ayant déterminé les dangers et évalué les risques.

La norme CSA Z1006 Gestion du travail dans les espaces clos est en cours d'approbation au titre de Norme nationale du Canada. La norme a été conçue expressément pour ne pas entrer en conflit avec les règlements en vigueur, mais plutôt pour être appliquée conjointement à ces règlements afin d'assurer une sécurité optimale.

La définition d'un espace clos dans la norme CSA Z1006 Gestion du travail dans les espaces clos est axée sur les caractéristiques de l'espace et sur la capacité d'un travailleur ou d'un secouriste d'y entrer et d'en sortir sans subir de blessure ni de maladie et sans danger pour sa vie.

Il est possible de précommander la version français de la norme CSA Z1006 Gestion du travail dans les espaces clos en communiquant avec le service des ventes de Normes CSA, au 800.463.6727 ou par courriel à <sales@csa.ca>. ■



UV Stable

Weather Resistant

Waterproofed

Beautiful

FlexClad is the multi-layered, flexible jacketing system that protects critical duct and piping against the toughest environmental conditions. Fight back

with this self-sealing and easy to install product that not only protects, but outperforms all other competitive systems on the market today.

Backed by a 10-year warranty, FlexClad is the ideal solution at any extreme. For a *FREE Sample*, log onto www.flexclad.com or call 800-882-7663.



BUILDING PRODUCTS CORP.

P.O. Box 340
Coshocton, OH 43812

Do you have industry news you'd like to share with the industry?

Submit your news piece and imagery to our editor,
Julie McManus, at:

jmcmanus@pointonmedia.com

Questions?

Call Julie at 1.877.755.2762

Devil in the Details – The Law of Procurement

Tercon Contractors Ltd. v. British Columbia (Transportation and Highways), 2010 SCC 4 (“Tercon”) was released by the Supreme Court of Canada this year and is the Court’s most recent pronouncement on the law of tendering. A few points are worth noting.

Facts

- The BC Government (the “Province”) issued a Request for Expressions of Interest (“RFEI”) with respect to a project to design and build a highway in Northern BC. But, after receiving responses, decided it would undertake the design itself and sought proposals for only the construction of the highway.
- The proposals were sought via a Request for Proposals (the “RFP”) and only those that had responded to the RFEI were entitled to submit responses to the RFP and the RFP, expressly stated that, “Only the six Proponents, qualified through the RFEI process, are eligible to submit responses to this RFP. Proposals received from any other party shall not be considered.”
- The RFP contained a exclusion of liability clause that stated, “Except as expressly and specifically permitted in these Instructions to Proponents, no Proponent shall have any claim for any compensation of any kind whatsoever, as a result of participating in this RFP, and by submitting a proposal each proponent shall be deemed to have agreed that it has no claim” (the “Privilege Clause”).
- Tercon Constructors Ltd. (“TCL”) responded to the RFEI and subsequently submitted a proposal in response to the RFP. Brentwood Enterprises Ltd. (“Brentwood”) also responded. However, by the time the RFP was issued, Brentwood had determined that it lacked certain abilities to bid competitively and submitted a proposal in response to the RFP that was found at trial to be a proposal of a joint enterprise between Brentwood and Emil Anderson Construction Co. (“EAC”). EAC was not included in Brentwood’s “team” for its original response. By



by / par Adam I. Zasada
Gowling Lafleur Henderson LLP

Les marchés publics – Attention au détail

La Cour suprême du Canada a rendu cette année son jugement concernant l'affaire Tercon Contractors Ltd. contre la Colombie-Britannique (ministère des Transports et de la Voirie), 2010 SCC 4. Il s'agit là de la décision la plus récente de la Cour sur le droit relatif aux appels d'offres. Quelques éléments sont dignes de mention.

Sur les faits

- Le gouvernement de Colombie-Britannique (la « Province ») a publié une demande d'expression d'intérêt (DEI) relativement à un projet de conception et de construction de route dans le nord de la Colombie-Britannique. Or, après avoir reçu des réponses, la Province a décidé de se charger elle-même de la conception et a lancé un appel de propositions pour les seuls travaux de construction de la route.
- L'appel d'offres a été publié dans le cadre d'une demande de propositions (DP); mais seuls les répondants à la DEI avaient le droit de présenter leur proposition dans le cadre de la DP. D'ailleurs, la DP indiquait expressément que « seuls les six promoteurs qui répondraient aux critères établis dans le cadre de la DEI pouvaient présenter une proposition dans le cadre de la DP » et que les « propositions d'autres parties seraient rejetées ».
- La DP contenait par ailleurs une clause d'exonération selon laquelle « sauf si les instructions aux soumissionnaires le permettent expressément et précisément, aucun soumissionnaire ne peut réclamer de compensation de



BON VOYAGE !

L'équipe d'Isolation Manson aimerait souhaiter une bonne 48e convention à tous les membres de l'ACIT.

En espérant vous rencontrer à Kelowna en septembre !

1-800-626-7661 | info@imanson.com

4805 Boulevard Lapinière, suite 3000 - Brossard, QC J4Z 0G2
www.imanson.com



SEE YOU IN KELOWNA !

To all the TIAC members,
The Manson Insulation team would like to wish you all a great 48th convention.

Looking forward to seeing in Kelowna in September !

partnering with EAC, Brentwood gained a competitive advantage. The Province ultimately accepted the proposal of Brentwood. Tercon sued.

The trial judge found that the Province had breached its "Contract A" with TCL by accepting a bid from an ineligible bidder. The trial judge also found that the Privilege Clause relied upon by the Province did not exclude TCL's claim for damages because it was not in the contemplation of the parties that the Privilege Clause would extend to protect the

quelque nature que ce soit par suite de sa participation à la présente DP; en présentant sa proposition, le soumissionnaire est réputé avoir accepté cette clause » (clause concernant le privilège).

- Tercon Constructors Ltd. (TCL) a répondu à la DEI et, par la suite, a présenté une proposition dans le cadre de la DP. Brentwood Enterprises Ltd. (Brentwood) y a aussi répondu. Cependant, au moment où la DP était publiée, Brentwood s'est rendu compte qu'il lui manquait

certaines compétences pour présenter une soumission concurrentielle; dans le jugement de première instance, il a été établi qu'il s'agissait d'une proposition d'une entreprise conjointe de Brentwood et Emil Anderson Construction Co. (EAC). Pourtant, EAC n'avait pas été inclus dans l'« équipe » de Brentwood de la réponse originale. En s'associant à EAC, Brentwood avait acquis un avantage concurrentiel. La Province a retenu finalement la proposition de Brentwood. Tercon a intenté une poursuite contre le gouvernement.

Le juge de première instance a établi que la Province avait contrevenu à son « Contract A » avec TCL en acceptant la proposition d'un soumissionnaire non admissible. Le juge de première instance a aussi constaté que la clause sur le privilège invoquée par la Province n'empêchait pas TCL de réclamer des dommages. En effet, il n'était pas question, pour l'une quelconque des parties, que la clause sur le privilège protège la Province contre une poursuite découlant de négociations injustes avec un soumissionnaire non admissible. Le juge de première instance a accordé à TCL des dommages de 3 293 998 \$, plus les frais.

La Cour d'appel de Colombie-Britannique a accepté l'appel de la Province et a jugé à l'unanimité que les actions de la Province étaient protégées par la clause sur le privilège, clause qui interdisait donc toute réclamation de la part de TCL. La Cour suprême du Canada, dans une décision majoritaire de cinq contre quatre, abondait en substance dans le même sens que le juge de première instance et a renversé le jugement de la Cour d'appel de Colombie-Britannique.

GCI
GLASSCELL ISOFAB INC.
Exclusive provider of TEMA
Thermographic Energy Maintenance Analysis

REDUCE YOUR ENERGY CONSUMPTION
AND YOUR GHG EMISSIONS...

GO GREEN,
INSULATE

MEMBRE
CANADA GREEN BUILDING COUNCIL
CONSEIL DU BATIMENT DURABLE DU CANADA

Province from a claim arising from what the trial judge found to be unfair dealings with an ineligible bidder. The trial judge awarded TCL \$3,293,998 in damages, plus costs.

The BC Court of Appeal allowed the Province's appeal, ruling unanimously that the Province's conduct was protected by the Privilege Clause and that it was a bar to TCL's claim. The Supreme Court of Canada majority, in a five-to-four split decision, substantially agreed with the trial judge and reversed the decision of the BC Court of Appeal.

There are a lot of interesting little things about Tercon but this column is really just about the general impact on the law of procurement. So – leaving academic musings for another day – from a practical perspective, what should those that participate in competitive procurement take from Tercon? If nothing else, I'd suggest the following:

Lessons Learned

- While the party issuing the invitation to tender and reviewing bids is not required to go behind the bid to investigate the basis of the bid, the duty to treat all compliant bidders fairly and to only accept bids that are materially compliant with the invitation to tender, remains the law.
- As long as those seeking bids through competitive procurement processes abide by the terms of their own tender documents, treat compliant bidders fairly, and don't accept materially non-compliant bids, the courts seem inclined to enforce well-drafted privilege and exclusion of liability clauses and to allow the use of reasonable business judgement. Privilege clauses are a valid and important tool to shape and guide the tendering process.
- As with most things in life and in law – the devil is in the details. In order to maximize the chances that privilege and exclusion of liability clauses will be enforceable, it is imperative that the party seeking bids (and its counsel) give careful thought to the rights and protections that the clause(s) is to

Nous pourrions examiner une foule de petits détails intéressants concernant Tercon, mais nous nous limiterons ici aux répercussions générales de la décision sur le droit relatif aux marchés publics. Nous laisserons de côté les aspects théoriques du jugement pour nous attacher à ses conséquences pratiques. Voici ce que tout éventuel soumissionnaire dans un marché public doit retenir du jugement dans l'affaire Tercon :

Leçons à tirer

- Si la partie qui lance l'appel d'offres et examine les

GCI

GLASSCELL ISOFAB INC.

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

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

PASSEZ AU VERT, ISOLEZ

MEMBRE

CANADA GREEN BUILDING COUNCIL
COMITÉ DU BÂTIMENT DURABLE DU CANADA

address and ensure that a well-crafted clause (or series of clauses) is used.

Judges, for the most part, want to do what is "right." If judges think that one of the parties has behaved badly (or "egregiously" in this case), the judge may try to "find the facts" necessary to rule against the perceived wrongdoer. Rightly or wrongly – the Court is going to find the facts and interpret the contractual provisions in accordance with his or her perceptions of the parties' conduct. Parties should conduct themselves as though a stern grey-haired judge will one day be dissecting their every move and scrap of paper. ■

Adam Zasada is a senior associate at the Waterloo Region office of Gowling Lafleur Henderson LLP (gowlings) and practices civil litigation with an emphasis on the resolution of construction disputes. To discuss this article, or other construction law issues, please contact Adam at either 519.575.7502 or <adam.zasada@gowlings.com>.



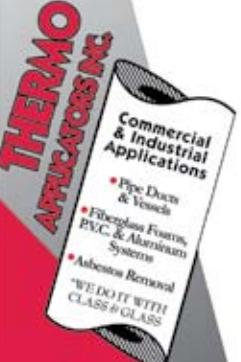
NU-WEST
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

Experience the True Difference!

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

www.nu-west.ca

*A Network of Solutions
For Western Canada*



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

Insulation Applicators Ltd
Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

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

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

soumissions n'est pas tenue de faire enquête sur les tenants et les aboutissants d'une soumission, elle est par contre tenue en droit de traiter tous les soumissionnaires admissibles d'une façon équitable et de n'accepter que les soumissions qui sont matériellement conformes à l'appel d'offres.

- Dans la mesure où la partie qui lance l'appel d'offres respecte les modalités de ses propres documents d'appel d'offres, traite les soumissionnaires de façon équitable et n'accepte que les soumissions matériellement conformes, les tribunaux semblent disposés à faire appliquer les clauses de privilège et d'exonération bien rédigées et à permettre un simple appel au bon sens. Les clauses sur le privilège sont un outil valable et important pour façonne et orienter le processus d'appel d'offres.
- Comme toute chose dans la vie et en droit, c'est le détail qui compte le plus souvent. Pour optimiser ses chances de pouvoir faire appliquer des clauses de privilège et d'exonération, il importe que la partie qui lance l'appel d'offres et ses conseillers juridiques examinent de près les droits et les protections visées par ces clauses et qu'ils s'assurent d'utiliser à cette fin des clauses bien rédigées.
- Les juges, pour la plupart du moins, veulent faire ce qui est « juste ». Si le juge croit qu'une des parties a agi de mauvaise foi (ou, comme dans ce cas-ci, « a commis une énormité »), le juge choisira de « découvrir les faits » nécessaires pour trancher contre le mauvais joueur supposé. À tort ou à raison, le tribunal constatera ces faits et interprétera les dispositions du contrat conformément à la perception qu'il a du comportement des parties. Les parties doivent se comporter comme si un juge grisonnant allait un jour disséquer leurs moindres faits et gestes, et bouts de papier. ■

Adam Zasada est associé principal de Gowling Lafleur Henderson LLP à son bureau régional de Waterloo. Il se spécialise dans le contentieux des affaires civiles et plus particulièrement en droit de la construction. Pour discuter du présent article, ou de toute autre question relevant du droit de la construction, veuillez communiquer avec Me Zasada au numéro de téléphone 519.575.7502 ou à l'adresse <adam.zasada@gowlings.com>.

FATTAL'S THERMOCANVAS
25/50 RATED
Family Tradition Since 1830
167 Years Strong

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

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

Core Principles of Our Investment Approach

If you look for investing advice in the newspaper or on television, the discussion tends to revolve around what stocks will do well in the immediate future, being this week, this month, or this quarter.

We refuse to participate in this speculation. When it comes to short-term predictions, whether about the economy or the stock market, there's one thing we can say with virtual certainty: most of them will be wrong. Quite simply, no one has a consistent track record of successfully forecasting short-term movements in the economy and markets.

In uncertain times such as these, we look to Warren Buffett for guidance.

In an investment industry poll a couple of years ago, Buffett was voted the greatest investor of all time. Among the runners up were Peter Lynch, John Templeton, and George Soros.

Buffett's returns are a testimony to the power of compounding. From 1965 to the end of 2009, the growth in book value of his investments averaged 20 percent annually. As a result, \$10,000 invested in 1965 would currently be worth a remarkable \$40 million.

In one of his annual letters to shareholders, Buffett wrote that it only takes two things to invest successfully – having a sound plan and sticking to it. He went on to say that of these two, it's the "sticking to it" part that investors struggle with the most. The quote on page one, made at the height of the financial crisis, speaks to Buffett's discipline on this issue.

The argument in favour of long-term investing isn't new but it's a story that bears repeating. When we work with our clients to put a plan in place, we focus on their long-term goals, modifying it as circumstances warrant, without walking away from the original goals.

When the markets soar it's easy to forget that there will be times such as these when the markets and economy are plagued with volatility. However, these conditions can also represent an opportunity. In Buffett's most recent letter to shareholders, he wrote that "a climate of fear is an investor's best friend."

We share Buffett's mid-term positive outlook. Many of the positive market indicators that drove market optimism two years ago remain in place. Among these is the continued emergence of a global middle class in developing countries like Brazil, China, India, and Turkey.

This educated middle class will fuel global growth that will make us all better off.



by / par Glenn Ayrton
Investment Advisor, Sora Group

Placements - principes fondamentaux

Dans les médias grand public, comme les journaux et la télévision, les conseils en placement portent habituellement sur les titres dont le rendement est élevé dans l'immédiat, que ce soit au cours de la semaine, du mois ou du trimestre à venir.

Nous nous refusons à ce genre de spéculation. Les prévisions à court terme, que ce soit au sujet de l'économie ou de la bourse, sont le plus souvent erronées. En effet, personne n'a jamais réussi à prévoir avec exactitude les mouvements à court terme de l'économie et des marchés.

En ces temps d'incertitude, c'est donc vers Warren Buffett que nous nous tournons. Dans un sondage effectué pour le secteur du placement voilà quelques années, Warren Buffett remportait le titre du meilleur investisseur de tous les temps; il était suivi par Peter Lynch, John Templeton et George Soros.

Les rendements que M. Buffett obtient sont la preuve du pouvoir de la capitalisation. Entre 1965 et la fin de 2009, la croissance de la valeur au livre de ses placements était en moyenne de 20 pour cent par année. Par conséquent, un investissement de 10 000 \$ en 1965 vaudrait aujourd'hui la somme phénoménale de 40 millions de dollars.

Dans l'une de ses lettres annuelles aux actionnaires, Warren Buffett indiquait que deux conditions seulement sont nécessaires pour obtenir de bons rendements : avoir un plan rationnel et s'en tenir à ce plan. Il précisait aussi que, de ces deux conditions, c'est la deuxième qui est la plus difficile à respecter. La citation de la page un, faite en pleine tourmente financière, révèle la discipline de M. Buffett en la matière.

L'argument en faveur du long terme n'a rien de nouveau, mais il vaut bien la peine d'être répété. Lorsque nous travaillons avec nos clients pour établir un plan financier, nous nous concentrerons sur les objectifs à long terme. Nous les modifions selon les circonstances, sans jamais perdre de vue le plan établi au départ.

Lorsque les marchés sont vigoureux, il est facile d'oublier les périodes de grande instabilité financière et économique. Cependant, même dans ces conditions, il est possible de tirer son épingle du jeu. Dans sa lettre la plus récente aux actionnaires, M. Buffet rappelait que même « un climat de crainte peut favoriser l'investisseur ».

In the meantime, here are four fundamental principles that we demand when selecting money managers. These principles drive the portfolios that we believe will serve clients well in the period ahead.

Only own great businesses

The record recovery of stock prices over the past year was led by companies with the weakest credit ratings. Some have referred to last year as a “junk rally,” with the lowest quality companies posting the highest returns. This anomaly is unlikely to continue. We are comfortable with focusing on portfolios that include the highest quality companies and those best able to withstand the inevitable ups and downs in the economy.

Demand steady cash flow

Historically, dividends made up 40 percent of the total returns of investing in stocks and have also helped provide stability through market turbulence. Two years ago, quality companies paying good dividends were hard to find. Today, it's possible to build a portfolio of good quality companies paying dividends of three percent or more.

Don't pay too much

Maintaining strong price discipline when buying and selling stocks is paramount to success. History shows that the key to a successful investment is ensuring that the purchase price is a fair one. Investors who bought market leaders, Cisco Systems and Intel, ten years ago are still down 40 to 70 percent, not because these aren't great companies but because the price paid was too high.

Stick to your plan

In the face of economic and market uncertainty, another key to success is having a diversified plan appropriate to your risk tolerance – and then sticking to it. It can be hard to ignore the short-term distractions, but ultimately that's the only way to achieve your long-term goals with a manageable amount of stress along the way. Should you ever have any questions or if there's anything you'd like to talk to us about, we are always pleased to take your call at 888.811.6808.

Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor with Sora Group Wealth Advisors Inc. (SGWA), a member of the Canadian Investment Protection Fund. This information is general in nature and is intended for educational purposes only. This should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell securities. For specific situations you should always consult a financial professional. The views expressed are those of the author and not necessarily those of SGWA.

Nous partageons les perspectives optimistes de Warren Buffett à moyen terme. Beaucoup des indicateurs positifs à l'origine de l'optimisme des marchés voilà deux ans se maintiennent. Parmi ces indicateurs, citons l'émergence soutenue d'une classe moyenne dans des pays en voie de développement comme le Brésil, la Chine, l'Inde et la Turquie. C'est cette classe moyenne éduquée qui alimentera la croissance mondiale, ce qui nous profitera aussi.

Pour l'heure, examinons quatre principes fondamentaux pour guider le choix d'un gestionnaire de portefeuille et assurer un bon rendement des placements de nos clients pour les mois à venir :

Ne conserver que les actions d'entreprises saines

Nous devons la reprise record des marchés boursiers au cours de l'année écoulée à des compagnies dont la cote de crédit était la plus faible. Beaucoup ont baptisé ce phénomène « la reprise des pourris » alors que les compagnies dont la qualité laisse grandement à désirer ont produit les rendements les plus élevés. Cette tendance anormale ne se maintiendra probablement pas. Nous préférons inclure dans le portefeuille du client des compagnies dont la qualité est indéniable et qui peuvent résister le mieux aux aléas de l'économie.

Exiger des dividendes soutenus

Il fut un temps où les dividendes comptaient pour 40 pour cent du rendement total des placements boursiers, procurant ainsi une certaine stabilité en période de turbulence. Il y a deux ans, les compagnies de qualité qui versaient de bons dividendes étaient rares. De nos jours, il est possible de se bâtir un portefeuille constitué de compagnies de bonne qualité qui versent des dividendes de trois pour cent ou plus.

Ne pas trop payer

Pour réussir ses placements, il faut s'en tenir à une discipline rigoureuse quant aux prix d'achat et de vente des actions. L'expérience nous prouve que pour réussir, il faut s'assurer que le prix d'achat est juste. Les investisseurs qui ont acheté des actions de compagnies réputées comme Cisco Systems et Intel voilà dix ans connaissent encore des manques à gagner de 40 à 70 pour cent, non parce que ces compagnies sont mauvaises, mais parce que les prix payés à l'achat étaient trop élevés.

S'en tenir à son plan

En période d'incertitude économique et financière, il importe aussi de disposer d'un plan diversifié qui tienne compte de la tolérance au risque du client – et de s'en tenir à ce plan. Certes, il est parfois difficile de ne pas se laisser distraire par les fluctuations à court terme, mais, au bout du compte, c'est le seul moyen de réaliser ses objectifs à long terme sans trop de stress.

continued on page 42

Polyguard Products Inc. Receives Highest Presidential Award for Exports

Polyguard Products Inc. received the President "E" Award last May, given by the United States Secretary of Commerce in Washington, DC. Nate Muncaster, Global Business Development director, and Shawn Eastham, vice-president of Corrosion Products Group, accepted the award.

"I always felt Polyguard had a very good shot at winning," says Muncaster, "but it was never certain, as the competitiveness every year is so intense."

Eastham says the award is a great accomplishment for the company, and that it would have not been possible without dedication. "I'm excited about our international growth opportunities for the next 10 years and beyond," Eastham says. "Our international division is a big part of our company's future plans."

"The award represents a successful accolade for five and a half years of single minded focus and dedication, jet lag, disturbed sleep patterns, and heightened coffee consumption," says Muncaster, "but it was a labour of love."

The Presidential Award for Exports was created by President John F. Kennedy in 1961 to recognize persons, firms, or organizations that contribute significantly to the effort to increase US exports. Secretary of Commerce, Gary Locke, stated that Polyguard's achievement in enhancing export growth helps strengthen the economy and creates American jobs.

"I want to congratulate you on your achievement, and for supporting critical export-related jobs for American workers," Locke says. In keeping up with President Kennedy's initiative, "President Obama's [current] initiative was designed with one overriding goal: to get people back to work in jobs that provide security, dignity, and a sense of hope for the future. It's businesses like [Polyguard's] with a proven record of success that are going to help us meet or exceed that goal." ■

Polyguard Products Inc. reçoit le prestigieux prix du président pour les exportations

En mai dernier, Polyguard Products Inc. a reçu le prix du président pour les exportations. C'est le secrétaire au Commerce américain qui a remis la récompense à Nate Muncaster, directeur du développement international de l'entreprise, et à Shawn Eastham, vice-président du groupe des produits anti-corrosion.

« J'ai toujours cru que Polyguard avait de bonnes chances de gagner, a déclaré M. Muncaster, mais c'était loin d'être certain. La concurrence est très intense chaque année. »

M. Eastham affirme que ce prix est un honneur formidable pour la compagnie, et que rien n'aurait été possible sans le dévouement de chacun.

« Les perspectives de croissance à l'étranger sont extraordinaires pour les dix prochaines années et même au-delà, a indiqué M. Eastham. Notre division internationale compte pour une part importante des plans d'avenir de notre compagnie. »

« Le prix confirme le succès remporté au bout de cinq ans et demi de dévouement et de travail acharné, de périodes de décalage horaire, de problèmes de sommeil et de grande consommation de caféine, selon M. Muncaster, mais c'est un travail qui en valait bien la peine. »

Le prix du président pour les exportations a été institué en 1961 par le président John F. Kennedy pour souligner le travail exceptionnel de particuliers, de compagnies ou d'organismes qui contribuent de façon remarquable à l'expansion des exportations américaines. Le secrétaire au Commerce Gary Locke a déclaré que les réalisations de Polyguard à ce chapitre renforcent l'économie et créent des emplois aux États-Unis.

« Je tiens à vous féliciter pour ce que vous faites, pour ce que vous faites en faveur des travailleurs américains dans les secteurs liés à l'exportation », a déclaré M. Locke. Soucieux de poursuivre l'initiative du président Kennedy, « le président Obama, dans le cadre de l'initiative [actuelle], compte atteindre un objectif essentiel : procurer aux Américains des emplois qui leur assurent sécurité, dignité et espoir pour l'avenir. Ce sont des entreprises comme [Polyguard], dont le succès est manifeste, qui vont nous aider à concrétiser cet objectif. » ■



Jeff Webb

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

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

Canadian Organizations Seeing More Absenteeism Among Employees

Canadian organizations generally do not track employee absenteeism well, even though rates, already high by international standards, are on the rise, according to findings from the Conference Board of Canada's survey of employer-sponsored benefits, released in June 2010.

"Absenteeism rates reached their highest point in several years in 2008-09. The implications of absenteeism for organizations are significant – both in terms of lost wages and productivity, and in the potential to substantially reduce costs through better management of their programs," says Karla Thorpe, associate director, Compensation and Industrial Relations.

"Canadian organizations offer fairly standard programs – notably sick leave, short-term disability, and long-term disability – to deal with employee absences. But less than half of surveyed organizations track absenteeism rates and only a fraction of respondents track costs."

The first step to controlling absenteeism is to measure rates and direct costs. Organizations have traditionally focused on watching their long-term disability programs more closely than sick leave or short-term disability programs. Yet, the survey found that an average of nine percent of full-time employees were on short-term disability in 2008.

Only 40 percent of the 255 survey respondents indicated that they track absenteeism rates. These organizations reported that they lost 6.6 days per full-time equivalent position, an increase from previous Conference Board Compensation Planning Outlook surveys. The direct cost of absenteeism averaged 2.6 percent of payroll in these organizations in 2008.

The report, *Beyond Benefits II: Disability Plans and Absence Management in Canadian Workplaces*, outlines steps that organizations can take to better manage their programs, which include:

- Identifying the root causes of absenteeism
- Taking proactive steps to improve well-being of employees
- Having a return-to-work program in place
- Focusing on communication and education
- Getting involved early when employees are absent
- Keeping in constant contact with employees on leave

Visit <www.conferenceboard.com> for more details. ■

La croissance du taux d'absentéisme au Canada

En règle générale, les sociétés et organismes canadiens n'assurent pas un suivi étroit de l'absentéisme de leurs employés, bien que les taux, déjà élevés selon les normes internationales, soient en hausse d'après les conclusions du sondage du Conference Board du Canada, publié en juin, sur les régimes d'avantages sociaux parrainés par les employeurs.

Aux dires de Karla Thorpe, directrice associée, Rémunération et relations industrielles, « en 2008-2009, les taux d'absentéisme ont atteint leur plus haut niveau depuis plusieurs années. Pour les sociétés et organismes, l'absentéisme est lourd de conséquences – tant du point de vue des pertes de salaire et de productivité subies que du point de vue des réductions de coûts qu'on pourrait réaliser grâce à une meilleure gestion des programmes ».

« Les employeurs canadiens ont des programmes assez standard d'avantages sociaux – notamment des congés de maladie et d'invalidité de courte ou de longue durée – pour gérer les absences de leurs employés. Cependant, moins de la moitié des sociétés et organismes sondés surveillent le taux d'absentéisme et seulement un petit nombre d'enquêtés assurent le suivi des coûts. »

Pour combattre l'absentéisme, la première chose à faire est d'en mesurer les taux et les coûts directs. Ordinairement, les employeurs surveillent leurs programmes d'invalidité de longue durée plus étroitement que leurs programmes de congés de maladie ou d'invalidité de courte durée. Or, le sondage a permis de découvrir que 9 p. 100 en moyenne des employés à temps plein étaient en congé d'invalidité de courte durée en 2008.

Seulement 40 p. 100 des 255 enquêtés ont indiqué qu'ils assuraient un suivi du taux d'absentéisme de leur personnel. Ces organismes ont signalé avoir perdu 6,6 jours par poste équivalent temps plein, soit une hausse par rapport aux résultats des précédents sondages du Conference Board relatés dans son document Nouvelles perspectives en matière de rémunération. Le rapport *Beyond Benefits II: Disability Plans and Absence Management in Canadian Workplaces* fait état des mesures suivantes que les employeurs peuvent prendre pour mieux gérer leurs programmes :

- déterminer les causes profondes de l'absentéisme;
- prendre des mesures proactives pour améliorer la santé et le bien-être des employés,
- avoir un programme de retour au travail,
- mettre l'accent sur la communication et l'éducation,
- intervenir tôt durant les périodes d'absence des employés,
- demeurer en contact avec les employés en congé.

Pour en savoir plus long sur ce rapport, veuillez visiter www.conferenceboard.ca. ■

Assets of Burnaby Insulation Change Hands

Superior Plus Construction Producers Distribution (CPD), a division of Superior Plus LP, is pleased to announce the acquisition of the assets of Burnaby Insulation Supplies Ltd. (Burnaby Insulation) effective June 28, 2010. Burnaby Insulation has locations in Edmonton and Calgary, Alberta, as well as Burnaby, BC.

Superior Plus Corp. is a Canadian, publicly traded group of diversified businesses with three operating divisions and operations located primarily in North America. CPD, headquartered in Calgary, is one of those divisions comprised of Winroc, Specialty Products & Insulation (SPI), and now Burnaby Insulation.

The newly acquired business will operate under the name Burnaby Insulation / SPI. Richard Cole and his team have agreed to remain as staff, and Cole will continue to direct the Burnaby locations as the general manager, working with Richard (Dick) Mitchell, western regional operations manager, SPI. All Burnaby employees are expected to carry on in their current roles.

In 2009, Superior added SPI to its CPD operations, creating a commercial and industrial insulation-focused operation in 28 states with 70 distribution centres including 11 fabrication facilities. Burnaby Insulation adds three commercial and industrial locations to the existing western Canada operations and adds to the US commercial and industrial service network.

To assist in the transition, it is requested that all future payments be made payable to Burnaby Insulation / SPI, a division of Superior Plus LP.

Call Chris Ishkanian at 604.430.3044 for more details. ■

L'actif de Burnaby Insulation change de mains

Superior Plus Construction Producers Distribution (CPD), division de Superior Plus LP, a le plaisir d'annoncer l'acquisition de l'actif de Burnaby Insulation Supplies Ltd. (Burnaby Insulation) le 28 juin 2010. Burnaby Insulation possède des installations à Edmonton et à Calgary (Alberta), ainsi qu'à Burnaby (C.-B.).

Superior Plus Corp. est un groupe canadien coté en bourse qui réunit diverses entreprises et qui compte trois divisions et installations situées surtout en Amérique du Nord. CPD, dont le siège social est situé à Calgary, est une des divisions qui comprend maintenant Winroc, Specialty Products & Insulation (SPI) et Burnaby Insulation.

La nouvelle entreprise sera désormais connue sous le nom de Burnaby Insulation/SPI. Richard Cole et son équipe ont accepté de rester comme employés. M. Cole continuera de diriger les installations de Burnaby à titre de directeur général; il travaillera avec Richard (Dick) Mitchell, directeur de l'exploitation pour la région de l'Ouest, SPI. Tous les employés de Burnaby sont censés continuer d'exercer les mêmes fonctions.

En 2009, Superior a ajouté SPI aux opérations de CPD, consolidant ainsi une activité liée à l'isolation commerciale et industrielle dans 28 états, avec 70 centres de distribution et 11 usines de fabrication. Burnaby Insulation ajoute trois installations commerciales et industrielles à ses opérations dans l'Ouest canadien et enrichit aussi son réseau de service aux États-Unis.

Pour faciliter la transition, vous êtes prié d'effectuer tout paiement futur au nom de Burnaby Insulation / SPI, division de Superior Plus LP. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Chris Ishkanian au 604.430.3044. ■



Crossroads C&I

Distributors of
Mechanical Insulation

Edmonton, Alberta

Ph.: (780) 452-7410

Fax: (780) 453-5715

I-800-252-7986

www.crossroadsci.com

Calgary, Alberta

Ph.: (403) 236-9760

Fax: (403) 236-8661

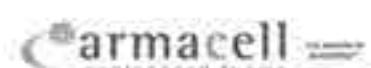
I-800-399-3116

Burnaby, B.C.

Ph.: (604) 421-1221

Fax: (604) 421-1203

I-800-663-6595



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Doug Roche
Bob DiTomaso
Mike Duffey
Phil Swindell

Arcaster, ON
Chomedey, Laval, QC
Caledon East, ON
South Kelowna, B.C.

(905) 648-0445
(450) 686-9852
(905) 584-5552
(250) 860-4998



TIAC **TIMES**

ARE YOU READING A BORROWED COPY OF *TIAC TIMES*? GET YOUR OWN!
Subscribe online at <www.tiactimes.com>

CONSTRUCTION SAFETY

continued from page 32

unless deemed not so by a competent person through a hazard identification and risk assessment.

The CSA Z1006 *Management of Work in Confined Spaces standard* is pending approval as a national Standard of Canada. The standard was developed specifically to ensure that it does not conflict with existing regulations but rather works in combination with them to help ensure a high level of safety.

The definition of a confined space within the CSA Z1006 Management of Work in Confined Spaces standard focuses on the characteristics of the space and the ability of a worker or rescuer to enter and exit the space without injury, illness, or death. Hazard identification and risk assessment by a trained worker are required to determine the appropriate controls to address the specific hazards of the space, including those that can cause acute or chronic harm to a worker. The standard provides detailed guidance on roles required for safe entry, training requirements for the entry team and the rescue team,

and qualification requirements for training providers. It also addresses the competency for individuals to work in a confined space related to their ability to perform specific roles.

CSA Standards Z1006 Management of Work in Confined Spaces standard is available for pre-order in English by contacting CSA Standards Sales at 800.463.6727, or by e-mail at <sales@csa.ca>. ■

1 National Institute for Occupational Health and Safety (NIOSH)

2 Worksafe BC report: Hazards of Confined Spaces

CONSEILS FINANCIERS

à partir de la page 38

Pour toute question ou demande de renseignement, n'hésitez surtout pas à nous appeler. ■

Glenn Ayrton est conseiller agréé en placements auprès de Sora Group Wealth Advisors Inc. (SGWA), société membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). L'information fournie ici est de nature générale, et est communiquée à titre informatif seulement. Le présent article ne saurait être considéré comme un avis de placement personnel ni comme de la sollicitation pour acheter ou vendre des titres. Vous êtes invité à consulter un professionnel en finances. Le point de vue exprimé est celui de l'auteur et ne reflète pas forcément celui de Sora Group Wealth Advisors Inc.

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	27	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alsip's Industrial Products Ltd.	17	204.667.3330	www.alsips.com
Amity Insulation Group Inc.	17	780.454.8558	www.amityinsulation.com
Belform Insulation Ltd.	11	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	26	250.769.3303	n/a
CertainTeed	21	800.233.8990	certainteed.com
Crossroads C&I Distributors	10, 26, 41	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	41	905.648.0445	n/a
Dispro	26	800.361.4251	www.dispro.com
Einsulation	13	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	13	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	34, 35	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Ideal Products of Canada Ltd.	29	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Industrial Insulation Group, LLC	15	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	36	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA, LLC	14	800.765.6475	www.kflexusa.com
Mactac	16	800.328.2619	www.mactac.com
Manson Insulation Products	7, 33	800.626.7661	www.isolationmanson.com
MFM Building Products Corp.	32	800.882.7663	www.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	10	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	6	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	36	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	22-23	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	16, 36	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	39	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	6	877.846.7506	www.steels.com
Thermal Ceramics	11	905.335.3415	www.thermalceramics.com
Thermo Applicators Inc.	36	204.222.0920	info@thermoapplicators.com
Urecon	30	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 20, 30	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	24 - 25 / OBC		



-  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



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



TIAC • ACIT MANUFACTURERS

