



TIAC Conference Recap: Remembering Beautiful Victoria, BC
Retour sur la conférence de l'ACIT – Souvenirs de Victoria la magnifique !

Variable Refrigerant Flow and Variable Refrigerant Volume Systems Challenge the Industry

Les systèmes à débit de réfrigérant variable et à volume de réfrigérant variable – un défi pour le secteur de l'isolation

Green Building Database Simplifies Material Selection

EcoSpex – pour simplifier la sélection des matériaux de construction écologiques

INSULATING IS HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS OURS

WHEN YOU TALK
WE LISTEN



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

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

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



INNOVATIONS FOR LIVING®

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

THE PINK PANTHER™ & © 1964–2014 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The colour PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2014 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Darrell Peil
John Trainor

ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762
artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

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

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

Contents ©2014 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

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

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

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

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

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

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



20

Fall / Automne 2014

20 TIAC Conference Recap: Remembering Beautiful Victoria, BC

A stunning view and engaging hospitality backdropped a warm welcome for over 100 delegates to the 52nd annual TIAC conference, September 13-16 in Victoria, BC.

Retour sur la conférence de l'ACIT – Souvenirs de Victoria la magnifique !

CC'est dans un cadre chaleureux aux vues magnifiques que plus de 100 délégués au 52e Congrès annuel de l'ACIT, qui s'est déroulé du 13 au 16 septembre à Victoria (C.-B.), ont été cordialement accueillis.

28 Variable Refrigerant Flow and Variable Refrigerant Volume Systems Challenge the Insulation Industry

A newer kind of HVAC system is taking much of the commercial building space conditioning market in a major wave.

Les systèmes à débit de réfrigérant variable (VRF1) et à volume de réfrigérant variable (VRV2) – un défi pour le secteur de l'isolation

De nouveaux types de système CVCA prennent d'assaut le créneau du conditionnement de l'air dans les immeubles commerciaux et y occupent de plus en plus de place.

40 Green Building Database Simplifies Material Selection

EcoSpex – pour simplifier la sélection des matériaux de construction écologiques

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 18 In Memoriam / In memoriam
- 42 Regional Market Reports / Rapports sur les marchés régionaux
- 46 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 48 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 51 It's the Law / C'est la loi
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs

Cover photo courtesy of iStock.



PRESIDENT'S MESSAGE

My name is John Trainor and I am honoured to be the incoming president of TIAC. I'd like to thank TIAC's board of directors for the confidence they placed in me when they elected me to this position. I must admit I was initially reluctant to accept the position because I wasn't sure I was ready to do the job properly, but I am reassured by the strength, experience, and dedication of our board and the commitment and energy they provide to this association. It really is a team effort and I am proud to be part of the team.

By now we have all settled back into our regular roles and markets after a hugely successful 2014 conference in Victoria. On behalf of the board of directors and all of the delegates, I'd like to thank Chris Ishkanian and Dawn Wilson for their work leading up to and during the conference. Countless hours of preparation went into planning the conference, not to mention late nights and early mornings spent taking care of the last minute details to ensure we all got the most out of our time in Victoria. I hope you enjoy the conference recap and photos in this magazine. May they bring a warm smile of remembrance to those who attended, and hopefully they will tempt others to attend next year's conference in beautiful Charlottetown, PEI.

While I'm giving thanks, I would also like to thank Walter Keating for his two years of service as president of TIAC. Walter's passion for our industry and this association is as large as his huge heart, and I'd like to thank him for his guidance as I prepared to assume the role he held before me. You left big shoes to fill, Walter, but I know I can count on you to continue to support me and the board of directors as we move forward.

I would also like to acknowledge several changes to the board of directors. First, I would like to thank Michel Robert of CertainTeed for his last four years of service and contributions as both Manufacturers Alternate and Chairman. I would like to welcome Scott Bussiere of Johns Manville Corporation as the new Manufacturers Chairman, Mike Goyette of Roxul Inc. as Manufacturers Alternate, and Luc Barriault of Dispro Inc. as Distributors Alternate. It is great to see new faces and hear fresh ideas, and I look forward to working with the new board of directors.

For those of you who don't know me, I started my career in 1985 as a sales representative in the Toronto branch of Fiberglas Canada. Over the last thirty years I've held various sales and marketing positions with Fiberglas Canada and Owens Corning, and have had the opportunity to travel across all of Canada as part of my job. I've been attending TIAC conferences for years, but it wasn't until four years ago I decided it was finally time to give back and offer to become more involved. I was selected to represent the Manufacturers section at the conference in Maui and I joined



by / par John Trainor, TIAC President

Permettez-moi de me présenter : je m'appelle John Trainor et j'ai l'honneur d'être le nouveau président de l'ACIT. Je voudrais d'abord remercier le Conseil d'administration de l'ACIT pour sa confiance en m'élisant à ce poste. J'avouerai que j'ai hésité au départ parce que je n'étais pas certain d'être à la hauteur de la situation, mais je me trouve épaulé par notre Conseil, dont la solidité, l'expérience et le dévouement ne font pas de doute et qui n'hésite pas à mettre tout ses efforts et son énergie au service de notre Association. Oui, c'est véritablement un travail d'équipe, et je suis fier de faire partie de cette équipe.

À ce point-ci, tous seront déjà rentrés chez eux, de retour à la maison et au travail après le congrès de 2014 à Victoria, congrès qui a été pleinement couronné de succès. Au nom du Conseil d'administration et de tous les délégués, je tiens à remercier Chris Ishkanian et Dawn Wilson pour leur travail avant et pendant notre congrès. La planification a exigé des heures innombrables de travail, sans mentionner les soirées qui n'en finissaient plus et les levers aux premières lueurs du jour pendant le congrès même pour régler les détails de dernière minute et s'assurer que tous puissent tirer le maximum de profit du séjour à Victoria. J'espère que vous apprécierez l'article sur le congrès ainsi que les photographies que nous avons incluses dans le présent numéro. Ce sera l'occasion de vous remémorer de beaux souvenirs si vous y étiez et d'inciter ceux qui n'y étaient pas à assister au congrès de l'an prochain prévu à Charlottetown, dans la magnifique Île-du-Prince-Édouard.

Dans la même veine, je voudrais remercier Walter Keating pour ses deux années de service à titre de président de l'ACIT. La passion de Walter pour notre secteur et pour notre Association est aussi intense que son cœur est grand. Je tiens donc à lui dire toute ma reconnaissance pour les conseils qu'il m'a prodigués alors que je me préparais à assumer la relève. Ce sera un défi de taille pour moi que de reprendre les rennes après le passage de quelqu'un comme Walter. Mais je sais que je peux compter sur Walter pour nous appuyer, le Conseil et moi.

D'ailleurs, j'aimerais signaler plusieurs changements au Conseil d'administration. Tout d'abord, j'aimerais remercier Michel Robert de CertainTeed pour le travail qu'il a effectué au cours des quatre dernières années et pour sa participation à titre de substitut et de président de la section des fabricants. Je souhaite donc la bienvenue à Scott Bussiere de Johns Manville



ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER

ALUMAGUARD
ALL-WEATHER
REALLY IS STICKY!

no more pinning
the bottom!

NO MORE
WINTER
ACTIVATOR!

NICE
BOOTS!

Innovation based. Employee owned. Expect more.®

Polyguard

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com

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



the board of directors. The past four years have flown by and it's been a wonderful experience. It's been both personally and professionally rewarding, as I've made many new friends and gained a deeper understanding and appreciation for our industry. I only wish I had stepped up earlier, and I encourage anyone with an interest to get involved. Believe me, you won't regret it.

This is an exciting time for TIAC. We are doing so many great things to promote and defend our industry in this very challenging business climate. We continue to work with our friends at the National Insulation Association to present a unified message on both sides of the border and to share best practices. Steve Clayman works tirelessly with our INT Committee to promote the benefits of our members' products and services at the federal and provincial levels, as well as with adjacent trade associations that influence, specify, or purchase mechanical insulation. Our Technical Committee is constantly working to ensure our Best Practices Guide is kept current as new products are introduced, and to ensure it maintains its position as the industry standard for mechanical insulation in Canada.

While there have been many successes, there is still much more work to do. Our two main areas of focus as we move forward are to continue the work of the INT Committee as it promotes mechanical insulation to the construction and

Corporation, nouveau président de la section des fabricants, à Mike Goyette de Roxul Inc., substitut de la section des fabricants et à Luc Barriault de Dispro Inc., substitut de la section des distributeurs. De voir de nouveaux visages, de recevoir de nouvelles idées, tout cela est formidable, et je me réjouis à l'avance de ma collaboration avec le nouveau Conseil d'administration.

Pour ceux qui ne me connaîtraient pas, mon parcours professionnel a commencé en 1985, époque où j'étais représentant des ventes à la filiale de Toronto de Fiberglas Canada. Au cours des trente années qui ont suivi, j'ai occupé divers postes aux ventes et au marketing chez Fiberglas Canada et Owens Corning et, dans le cadre de mon travail, j'ai pu sillonner le pays d'un bout à l'autre. J'assiste aux congrès de l'ACIT depuis des années, mais c'est seulement il y a quatre ans que j'ai décidé qu'il était grand temps que je rende au secteur ce qu'il m'avait donné; alors, je me suis impliqué. J'ai été choisi pour représenter la section des fabricants au congrès de Maui et c'est à ce moment-là que je suis donc devenu administrateur au Conseil. Les quatre dernières années ont passé à la vitesse de l'éclair et mon expérience a été extraordinaire et gratifiante, tant sur le plan personnel que professionnel. Je me suis fait de nombreux amis et j'ai appris à mieux comprendre et à mieux apprécier notre secteur. Mon seul regret, c'est de ne m'être pas impliqué plus tôt. Je vous encourage donc tous à mettre l'épaule à la roue. Croyez-moi, ça vaut le coup.

Notre époque est passionnante pour l'ACIT. Nous faisons tellement pour promouvoir et défendre notre secteur en cette période difficile sur le plan économique. Nous poursuivons nos efforts de concert avec nos amis de la *National Insulation Association* afin de diffuser un message unique des deux côtés de la frontière et de faire connaître nos meilleures pratiques. Steve Clayman travaille sans relâche avec notre Comité INT1 afin de promouvoir les avantages des produits et services de nos membres auprès des paliers fédéral et provinciaux du gouvernement ainsi que des corps de métier et professions connexes qui exercent une influence sur le monde de l'isolation des systèmes mécaniques, qui rédigent des devis ou qui achètent nos produits. Notre Comité technique travaille à maintenir à jour notre Guide des meilleures pratiques pour tenir compte des nouveaux produits et pour s'assurer que le Guide demeure la source qui fait autorité dans le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques au Canada.

Si nous avons connu de nombreux succès, il reste encore beaucoup de pain sur la planche. Nous nous attachons pour la suite à deux priorités : promotion du Comité INT auprès des constructeurs et des rédacteurs de devis et intensification de la promotion de nos avantages et de notre marque auprès de nos membres. À titre de membres, nous connaissons tous l'importance et la valeur de l'isolation des systèmes mécaniques. Mais les codes continuent d'évoluer et de

URECON



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

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

Calmar, Alberta
(780) 985-3636

www.urecon.com

Coteau-du-Lac, Quebec
(450) 455-0961



PERFORMANCE MATTERS.

Our commitment to quality PVC products begins with the details that matter to you.

At Johns Manville, everyone in our company is committed to a core principle: materials matter. Like you, we believe that focusing on quality in every detail will help every project meet your clients' performance standards during installation and beyond.

Our improved PVC offering now includes abuse-resistant elbows, pre-cut easy-to-use inserts with improved thermal performance, new, pre-formed pipe insulation elbow covers and general service improvements, including dedicated resources and faster turnaround times. Now more than ever, you can be confident that JM PVC coverings will help enhance your reputation for a quality installation every time.

Learn more about our PVC improvements at www.JM.com.

JM Johns Manville

MATERIALS MATTER.™

specification communities, and to better communicate our benefits and brand to our members. As members, we are all aware of the importance and value of mechanical insulation. But codes continue to evolve, and competitive systems appear that challenge the position of mechanical insulation in the construction industry. I urge all of you to use TIAC's resources to continually advocate for mechanical insulation in your market. Promote the use of and adhere to the principles of the Best Practices Guide. We need to "walk the talk" to ensure we maintain our reputation as The Voice of Mechanical Insulation in Canada. Let us know if there's something you need or are concerned about. We need everyone in the game—contractors, distributors, and manufacturers. We need to be aware of the issues so we can bring TIAC's considerable resources to the table and resolve those issues.

I encourage you to get involved at the provincial level, with local associations and trade shows. There is an excellent article in this issue on page 12 by Steve Clayman that outlines the benefits of these activities for all TIAC members. This is our Association and it will only get better through the support and engagement of all of our members.

On behalf of the entire board of directors, thank you for your continued participation and support of TIAC. And as we approach the holiday, let me wish you a safe and happy season, and a prosperous new year. ■

nouveaux systèmes semblent venir nous faire concurrence et remettre en cause la position de l'isolation mécanique dans le monde de la construction. Je vous invite tous à vous servir des ressources de l'ACIT pour promouvoir l'isolation mécanique en tout temps dans votre milieu. N'hésitez pas à employer et à faire connaître le *Guide des meilleures pratiques*. Nous devons pratiquer ce que nous prêchons pour nous assurer de conserver cette réputation que nous avons d'être la voix de l'isolation des systèmes mécaniques au Canada. N'hésitez pas à vous adresser à nous. Nous avons besoin de tous — entrepreneurs, distributeurs et fabricants. Nous devons être mis au courant des enjeux et des problèmes qui surgissent pour pouvoir mettre les ressources considérables de l'ACIT à la disposition de notre secteur et résoudre ces difficultés.

Je vous invite à participer aux activités des associations provinciales et locales, ainsi qu'aux foires commerciales. Dans le présent numéro, Steve Clayman (p. 12) décrit les avantages de toutes ces activités pour les membres de l'ACIT. Il s'agit de notre Association. C'est en la soutenant et en participant à ses activités que nous pourrions l'améliorer.

Au nom du Conseil d'administration de l'ACIT, je vous remercie de votre participation et de votre soutien. Les vacances de fin d'année approchent. J'en profite donc pour vous souhaiter un très joyeux temps des Fêtes, en toute sécurité, et une nouvelle année prospère. ■








We have the Experience & Knowledge to Service your Mechanical Insulation Needs

insulate today, preserve tomorrow



2012 Theodore H. Brodie
Distinguished Safety Award





www.dyplast.com / 800.433.5551 / info@dyplast.com



ENERGY CONSERVATION SPECIALISTS. THE EXPERTS.



We know mechanical
insulation inside out.

We have the information
you need and want.

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



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



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



Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'isolation thermique

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'isolation thermique

2014 – 2015

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
Don Bell

Committees

TIAC Times – John Trainor
Technical – Denis Beaudin
Conference Chairman – David Reburn
INT Chairman – Bob Fellows
Conference 2015 Chair – Michael MacDonald

Provincial Directors

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

2014 – 2015

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

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
Don Bell

Comités

TIAC Times – John Trainor
Technique – Denis Beaudin
Président des Congrès – David Reburn
Président de l'INT – Bob Fellows
Président du Congrès 2015 – Michael MacDonald

Directeur provincial

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

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

The Last Slide

The presentation I gave at the recent TIAC conference in Victoria focused on updating everyone on TIAC's involvement with key national associations, energy code development, and the impact LEED v4 will have on members. Tying these elements together, the last slide was:

Monetize this...

From schmoozing to your bottom line...

How do we get there?

Raising the Awareness of Mechanical Insulation was mandated several years ago by the then board of directors as one of TIAC's key objectives. As this program has steadily grown, we are seeing relationships built in areas where TIAC never before ventured. We are seeing advancement with greater minimum pipe insulation thicknesses in federal and several provincial energy codes and we are witnessing a sea of change in the general attitude of people that is serving to drive energy conservation. What is to be done with all of this in terms of benefiting TIAC members in the Contractor, Distribution, and Manufacturing sectors? The last slide sums it all up. What we will see throughout this article is how interrelated TIAC's three sectors are, or should be.

I suggest two distinct streams that would include commercial and industrial applications to get us there:

New Construction

Energy codes relating to non-industrial projects stipulate minimum pipe and duct insulation thicknesses governing what should be specified, but too often a mechanical engineer will pull out a specification that hasn't been updated in a long while. Most often it is the contractor, during the bidding process, who gets first exposure to this omission. At this point the contractor has a few choices: go with the spec, perhaps because of time constraints and/or to substantiate the assumption that the mechanical engineer must know what he or she is doing, or point out the issue.

The contractor needs to be aware of outdoor and high humidity applications and recommend solutions to accommodate those situations. Often, the specification does not address these anomalies.



by / Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

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

La dernière diapositive

L'exposé que j'ai présenté au congrès de l'ACIT à Victoria visait à faire le point sur la collaboration de notre organisme avec des associations nationales clés, l'évolution du code de l'énergie et l'impact que la quatrième version de LEED aura sur les membres. Ma dernière diapositive reliait tous ces éléments :

Savoir monétiser.....

Du réseautage au bénéfice net

Comment y parvenir ?

L'un des objectifs clés de l'ACIT, établi il y a plusieurs années par son Conseil d'administration d'alors, consistait à mieux faire connaître l'isolation mécanique. Ce programme prenant régulièrement de l'ampleur, nous avons assisté et assistons à l'établissement de relations dans des domaines où l'ACIT ne s'était jamais aventurée auparavant. Avec l'accroissement des épaisseurs minimales d'isolation pour la tuyauterie, nous constatons l'amélioration du code fédéral et de plusieurs codes provinciaux de l'énergie. En outre, nous observons généralement un changement d'attitude considérable en faveur de la conservation de l'énergie. Que faut-il faire pour que tout cela profite aux entrepreneurs, aux distributeurs et aux fabricants membres de l'ACIT ? La dernière diapositive résume bien mon propos. Nous allons voir ici comment les trois sections de l'ACIT peuvent, ou devraient, interagir.

Afin de parvenir à nos fins, j'examinerai deux volets distincts pour les applications commerciales et industrielles :

Nouvelles constructions

Pour les projets non industriels, les codes de l'énergie prescrivent des épaisseurs minimales d'isolation pour tuyaux



ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

All Therm Services Inc. is Pleased to Announce the Opening of Two New Distribution Centres

Two New
Distribution
Centres to Serve
Western Canada

Head Office and BC Distribution Centre

#141 - 8528 Glenlyon Parkway, Burnaby, BC V5J 0B6

Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

Alberta Distribution Centre

Unit 42 - 11546 - 186th Street, Edmonton, AB T5S 0J1

Phone: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716

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

Mineral Wool Insulation

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

Fibreglass Insulation

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

Elastomeric Insulation

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

Polyethylene Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Refractory Insulation

- Unifrax

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants

- Design Polymeric Duct Sealers
- Design Polymeric Insulation Adhesives, Coatings & Sealers
- Design Polymeric Insulation Vapour Barriers

Miscellaneous Insulation Accessories

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

All Therm Services Inc. is an independent, wholly owned Canadian company dedicated to providing energy conservation and greenhouse gas reducing solutions for industrial facilities and commercial, institutional, and residential buildings.

alltherm.ca



Ideal Products



WEATHERJACS



INNOVATIONS FOR LIVING

Another approach beneficial to all three TIAC sectors is to note and document any discrepancies and then engage the distributor. Although it may be too late to make changes for a particular project, there remains an opportunity to approach the mechanical engineer to update the specifications. The distributor and/or manufacturer usually undertakes the approach. In my experience, mechanical engineers are open to having their specs updated as long as preference isn't given to any one product.

An initiative that works is for the distributor and/or manufacturer's representative to periodically visit a local bid depository and review the mechanical specifications on hand. Are these specs up-to-date? Can they be improved? Is there potential to address other product categories such as firestop, accessories, coatings, etc.? The mechanical engineer of record is named on the documents, and he or she is only a telephone call or email away.

If the effort is made to address outdated specifications, TIAC members benefit and a future project gets built with higher energy efficiency, resulting in compliance with the latest energy code.

If the specification calls for uninsulated plastic piping, we should follow the process outlined above and at the very least have an opportunity to point out to the mechanical engineer the implications of proceeding this way.

Maintenance & Retrofit Work

Once again, contractors are the first point of entry. Many have long-established relationships with their respective clients, to the point where the contractor is the sole-source supplier to the client. Quality workmanship and the ability to respond to a call on short notice is the key.

Successfully completing the work is a given, but is there more that can be accomplished? Rather than replace what existed, the contractor could assess whether or not the installation should be upgraded. In addition to this approach, the rest of the site could be evaluated for whatever energy code compliance requirements are in place, and then present the business case

et gaires qui devraient être indiquées dans les devis. Or, il arrive trop souvent qu'un ingénieur en mécanique sorte une spécification qui n'a pas été mise à jour depuis longtemps. Fréquemment, c'est l'entrepreneur qui est le premier à s'en rendre compte durant le processus d'appel d'offres. À ce stade-là, l'entrepreneur a le choix : se conformer à cette spécification, peut-être en raison de contraintes de temps ou parce qu'il suppose que l'ingénieur en mécanique sait ce qu'il fait, ou signaler le problème.

L'entrepreneur doit connaître les applications à l'extérieur ou en milieu très humide et recommander des solutions adaptées à ces situations. Dans bien des cas, il n'est pas tenu compte de ces particularités dans les spécifications.

Une autre démarche profitable aux trois sections de l'ACIT consiste à noter tout écart, puis à en discuter avec le distributeur. Bien qu'il puisse être trop tard pour faire des changements dans le cas d'un projet donné, il reste possible de pressentir l'ingénieur en mécanique afin qu'il mette les spécifications à jour. Ordinairement, c'est le distributeur ou le fabricant qui s'en charge. D'après mon expérience, les ingénieurs en mécanique sont ouverts à la mise à jour de leurs spécifications pourvu qu'aucun produit particulier ne soit privilégié.

Le fait pour un distributeur ou le représentant d'un fabricant de visiter périodiquement un dépôt de soumissions local et d'examiner les spécifications mécaniques qui y sont fournies est une initiative qui marche. Ces spécifications sont-elles à jour ? Peuvent-elles être améliorées ? Est-il possible d'inclure d'autres catégories de produits telles que des coupe-feu, des accessoires, des revêtements, etc. ? Le nom de l'ingénieur en mécanique responsable figure sur les documents; il suffit simplement de lui téléphoner ou de lui envoyer un courriel.

Si l'on s'attaque aux spécifications désuètes, les membres de l'ACIT en profiteront et un futur immeuble bénéficiera d'une efficacité énergétique accrue, conformément au code de l'énergie le plus récent.

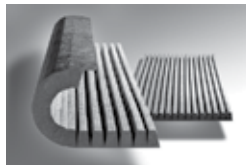
Si un devis prévoit des tuyaux en plastique non isolés, nous devrions entreprendre la démarche susmentionnée et, à tout le moins, saisir l'occasion de signaler à l'ingénieur en mécanique les répercussions d'une telle façon de faire.



1200°F / 649°C

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

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



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

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

When Performance and Quality Matter Most.



"Proto products are engineered and designed to the highest performance and quality standards in the industry."

*- Billy G.
Product Engineer, 24 Years*

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

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

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

Contact us today to experience the Proto difference.



to the client. This is where the distributor and/or manufacturer can assist the contractor, if the contractor isn't comfortable with using 3E Plus.

Should uninsulated plastic piping be present, the same evaluation process can be brought into play.

Primary Industry

By "Primary Industry" we mean companies involved in extraction (oil sands, mining, etc.) and processing (pulp and paper, smelters, etc.). More than likely each company has insulation standards that apply and vary from location to location. Regardless, it is the contractor specializing in site maintenance that is the entry point. The steps to determine the optimum level of mechanical insulation remain similar to those for commercial, institutional, and light industrial applications.

Conclusion

I recently attended an energy code meeting in Ottawa having to do with Service Hot Water. One of the NRCAN technical advisors showed us that by using the U.S. Department of Energy energy modeling software, DOE2, he was able to determine: "Decreasing hot water piping insulation from R5 to R1 has the same impact as dropping the boiler efficiency from 83.3% to 62.0%."

The claimed R-value for plastic pipe is R1. Uninsulated plastic piping for hot water systems results in a 56% drop in boiler efficiency. Is this a number we should be taking to whomever agrees that plastic piping doesn't require insulation?

TIAC's resources are considerable. There is help available to assist contractors in developing the financial rationale for an owner to proceed with improvements to energy consumption. Get in touch. Give it a try. At the end of the day, it only makes sense to connect networking to net profits. ■

steve.clayman@tiac.ca • 416-606-1512

Are you starting to create your marketing plan for 2015?

TIAC Times is a fantastic way to reach the thermal insulation market. Book your space today.

Call Christina at 877.755.2762



TA THERMOAPPLICATORS

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

**THERMAL INSULATION SYSTEMS
FOR PIPES, DUCTS,
AND VESSELS.**

Asbestos Removal
Polyurethane Foam
Firestopping

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

Travail d'entretien et de modernisation

Là encore, l'entrepreneur constitue le premier point de contact. Dans beaucoup de cas, celui-ci a des relations de si longue date avec le client qu'il en est le seul fournisseur. La qualité d'exécution du travail et la capacité de répondre rapidement à un appel sont les éléments déterminants en pareils cas.

Il va de soi qu'il faut bien s'acquitter de son travail, mais peut-on faire plus ? Au lieu de simplement remplacer ce qui existait, l'entrepreneur peut vérifier si l'installation devrait être améliorée. De plus, il peut évaluer le reste des lieux en fonction des exigences existantes en matière de conformité aux codes de l'énergie, puis présenter une analyse de rentabilité au client. C'est à cette étape que le distributeur ou le fabricant peut aider l'entrepreneur si ce dernier n'est pas à l'aise avec le logiciel 3E Plus.

En présence de tuyaux en plastique non isolés, on peut suivre la même procédure d'évaluation.

Industrie primaire

Par « industrie primaire », nous entendons les entreprises spécialisées dans les domaines de l'extraction (sables bitumineux, mines, etc.) et de la transformation (pâtes et papiers, fonderies, etc.). Il est plus que probable que chaque entreprise a ses propres normes d'isolation qui varient d'un endroit à l'autre. C'est quand même l'entrepreneur spécialisé dans l'entretien des lieux qui est le point de contact. Les étapes à franchir pour déterminer le niveau optimal d'isolation mécanique sont les mêmes que pour les applications commerciales, institutionnelles et industrielles légères.

Conclusion

J'ai assisté récemment à une réunion à Ottawa concernant le code de l'énergie et l'eau chaude sanitaire. Un des conseillers techniques de Ressources naturelles Canada nous a montré qu'avec le modèleur DOE2 du Department of Energy des États-Unis, il pouvait déterminer que réduire de R5 à R1 le facteur d'isolation des conduites d'eau chaude avait le même impact que faire passer l'efficacité du chauffe-eau de 83,3 à 62 p. 100.

La valeur « R » déclarée pour la tuyauterie en plastique est de R1. L'utilisation de tuyaux en plastique non isolés pour la distribution d'eau chaude entraîne une réduction de l'efficacité du chauffe-eau de 56 p. 100. Ne devrions-nous pas communiquer ce chiffre à quiconque est d'avis que la tuyauterie en plastique n'a pas besoin d'isolation ?

Les ressources de l'ACIT sont considérables. Nous pouvons aider les entrepreneurs à élaborer la justification financière qui incitera un propriétaire à apporter des améliorations pour réduire sa consommation d'énergie. Communiquez avec nous. Tentez l'expérience. En fin de compte, il est tout à fait logique que notre réseautage se traduise par des profits nets. ■

steve.clayman@tiac.ca • 416-606-1512



It's Cold Tough.™

Best In Class Performance Advantages With Fasson® Mechanical Insulation Tapes

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

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

Same-Day/ Next-Day Service.

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

Phone: **800.321.1534**

Email: hvacinfo@averydennison.com

www.tapes.averydennison.com



Proud Members Of:



Made in U.S.A.



In Memoriam: VICTOR GEORGE YEO

March 4, 1944 - August 22, 2014

With heavy hearts the family of Victor George Yeo announces his passing on Friday, August 22, 2014 after a brief but intense battle with cancer at the age of 70 years.

Victor will be deeply missed by his loving wife Donna (nee Bowman) of 48 years; and, three children: Tracey (David) Unrau of Stonewall, MB; Tammy (Jordon) Slugoski of Creighton, Saskatchewan; and, Travis (Jody) of Marquette, MB. He will be missed by his five precious grandsons: Curtis and Bryce Unrau and Owen, Connor, and Reid Slugoski. Victor was predeceased by his parents Percy and Jessie Yeo.

Victor was born March 4, 1944 in Wynyard, Saskatchewan. Shortly thereafter Victor and his parents moved to Stonewall, MB. Victor spent his school years in Stonewall and then as a young man began working for Manitoba Hydro. In 1963, he followed his friends to a career in insulating.

Victor worked for ACNS insulating, Western Industrial Services, and then in 1990 he started his own company Vida Insulation with his co-partner Dave Willoughby. His passion was insulating



but if he ever had free time he loved fishing, going to the cabin, doing odd jobs in his workshop, and taking the grandsons for tractor/quad rides. In 2007, at the age of 63, Victor retired and travelled to Tucson Arizona, New Mexico, Las Vegas, Grand Canyon, BC, and all over Manitoba with his wife.

Pallbearers were grandsons Curtis and Bryce Unrau, cousins Bob and Barry Hudyma, Mark Yeo, and godchild Cameron Dickens. Funeral service was held on Wednesday, August 27, 2014 at 11:00 a.m. at MacKenzie Funeral Home in Stonewall, MB. In lieu of flowers, it was suggested friends make memorial donations to Southwest District Palliative Care in Stonewall, MB.

Original text was published in the Winnipeg Free Press, August 25, 2014. ■

WINROC SPI Expanding Across Canada



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

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

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

**Burlington, ON
Cambridge, ON
Etobicoke, ON***

**London, ON
Windsor, ON
Kamloops, BC***

**Kelowna, BC
Nanaimo, BC
Surrey, BC**

**Vancouver, BC
Victoria, BC*
Calgary, AB**

**Edmonton, AB
Grand Prairie, AB
Lethbridge, AB**

**Saskatoon, SK*
Regina, SK*
Winnipeg, MB***

*new location

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



Your Insulation Solutions Provider



A Johns Manville Company

Thermo-12® Gold

*is your insulation solution when
your application calls for:*

- Insulation proven to minimize or prevent CUI
- High Compressive Strength
- Non-Combustibility

Industrial Insulation Group, LLC, a Johns Manville company, realizes that one product does not fit all applications. We offer a wide variety of solutions to meet your insulation needs.



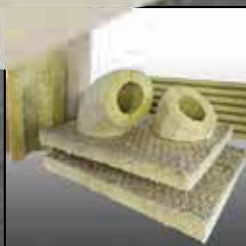
XOX™
Corrosion Inhibitor



Sproule WR-1200®



MinWool-1200®



MPT®



InsulThin™ HT



InsulThin™ HT - Hybrid

To learn more, visit www.iig-llc.com or call Technical Support at 1-800-866-3234

TIAC 2014 Conference Recap:

Remembering Beautiful Victoria, BC

Retour sur la conférence de l'ACIT – *Souvenirs de Victoria la magnifique !*



Words and Photos by Jessica Kirby

A stunning view and engaging hospitality backdroped a warm welcome for over 100 delegates to the 52nd annual TIAC conference, which was held September 13-16 in Victoria, BC.

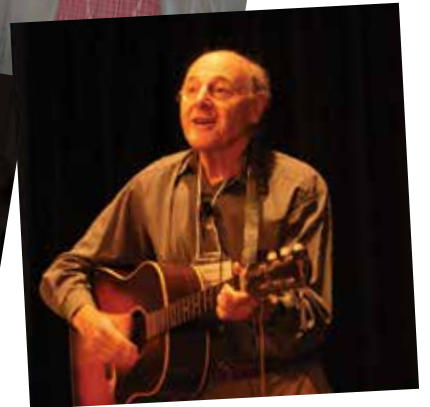
The Delta Ocean Pointe Hotel is an ideal conference location—while tucked away in Victoria's outskirts community of Esquimalt, its main lobby boasts a spectacular view of the city's iconic landmarks—the Empress Hotel, the Royal BC Museum, and the parliament buildings, which sit just a hop across the harbour and within walking distance.

The opening reception brought people together for cocktails and mingling, which led to the opening address by conference chairman Chris Ishkanian. Casino night followed, with more than \$900 in proceeds going to the mesothelioma foundation.

C'est dans un cadre chaleureux aux vues magnifiques que plus de 100 délégués au 52e Congrès annuel de l'ACIT, qui s'est déroulé du 13 au 16 septembre à Victoria (C.-B.), ont été cordialement accueillis.

L'hôtel Delta Victoria Ocean Pointe est un lieu idéal pour un congrès — bien qu'il soit situé à l'écart, dans la collectivité d'Esquimalt en périphérie de Victoria, son hall principal donne sur une vue spectaculaire des points de repère représentatifs de cette ville — l'hôtel Empress, le Royal British Columbia Museum et les édifices du Parlement, qui se trouvent en face du port, à distance de marche.

La réception inaugurale, qui a permis aux participants de se rencontrer tout en prenant un verre, comprenait le discours d'ouverture du président de la BCICA, Chris Ishkanian, et s'est



For Sunday's busy professional program, Dr. Martin Collis, author and workplace wellness coach, presented an entertaining talk and song combination about the keys to successful, healthy living—the recipe is simple: move, eat well, love, laugh, be kind, relax, wholeness, and connectedness.

If we understand that everything is connected and everything changes, we are capable of great things, he said, but we have to pay attention.

Dr. Collis recommends visualizing our wellness and remembering, “to thine own self be true.” Exercise is the preventative cause of many degenerative and chronic illnesses and is an essential component of who we were meant to be as humans.

“If there were a pill that could erase or prevent most human illnesses, reduce stress, and make us live longer, we would all take it,” said Dr. Collis. “Well we actually have that with regular exercise.”

Optimal nutrition and eating well are as important and, combined with regular exercise, contribute to the type of overall health and fitness that has a direct positive correlation with increased academic and intellectual functioning. All of this, yet we don't take advantage of it, said Collis.

“If there were a pill that could erase or prevent most human illnesses, reduce stress, and make us live longer, we would all take it ... we actually have that with regular exercise.”

terminée par une soirée casino au profit de la Mesothelioma Foundation.

Dans le cadre du programme professionnel chargé du dimanche, M. Martin Collis (Ph. D.), auteur et conseiller en bien-être en milieu de travail, a fait un exposé parlé et chanté divertissant sur les clés d'une vie saine et heureuse — la recette est simple : bouger, bien manger, aimer, rire, être bienveillant, se détendre et vivre en état de plénitude et dans un souci de rapprochement avec autrui.

Selon lui, si l'on comprend que tout est inter-relié et en évolution, on est capable de grandes choses, mais il faut être attentif.

M. Collis nous recommande de nous imaginer dans un état de bien-être et de nous souvenir d'être fidèles à nous-mêmes.



“Life becomes a struggle to become that which we are by design,” he said.

George Hedley, contractor and motivational speaker, also spoke to the general audience, asking contractors to reconsider their motives for making business decisions and to be brave enough to bid work on competitive advantage rather than on price.

He said written plans can prove motivating and help keep business owners organized and focused on their goals, whatever those may be.

“Do you want to make more money? Have more fun? Work less? Write it down and make it happen,” he said.

He recommended several action items that can help contractors move towards a solid action plan: Know what you want, Have a written plan, and Always track and make progress toward what you want.

After his general address, Mr. Hedley held contractor breakout sessions focused on further developing these components and making individualized plans for business owners.

Sunday evening’s off-site dinner at the Royal BC Museum was a creative and engaging display of BC history—with culinary treats to warm the palette. Delegates were welcomed to browse two displays at the museum: Human History, and temporary exhibit, Our Living Languages, which explores First Peoples’ Voices in BC.



L’exercice est un moyen de prévenir beaucoup de maladies dégénératives et chroniques, et une composante essentielle de notre vie.

« S’il existait une pilule capable d’éliminer ou de prévenir la plupart des maladies, de réduire le stress et d’accroître notre longévité, nous la prendrions tous », a déclaré M. Collis. « Eh bien, ce sont en fait les résultats qu’une activité physique régulière permet d’obtenir. »

Il est tout aussi important d’avoir une saine alimentation. Un régime d’exercice régulier aide à atteindre un niveau global de santé et de forme physique dont découle une amélioration du rendement scolaire et du fonctionnement intellectuel. Rien de moins. Pourtant, nous n’en profitons pas, d’après M. Collis.

« La vie se transforme en une lutte pour devenir qui nous sommes destinés à être », a-t-il ajouté.

George Hedley, entrepreneur et conférencier motivateur, s’est adressé, lui aussi, à l’auditoire général; il a demandé aux entrepreneurs de réexaminer les motifs de leurs décisions opérationnelles et d’avoir suffisamment de courage pour présenter des soumissions qui mettent l’accent sur leurs avantages concurrentiels plutôt que sur les prix.

Selon lui, mettre par écrit des objectifs et des projets peut s’avérer motivant et aider les propriétaires d’entreprises à rester organisés et centrés sur leurs objectifs, quels qu’ils soient.

« Voulez-vous faire plus d’argent ? Voulez-vous vous amuser



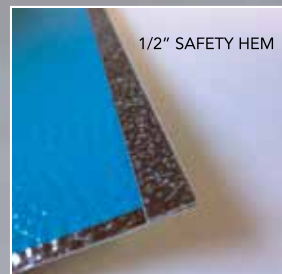
SAFETYJACS™

WHAT IF YOU COULD PROVIDE BETTER

SAFETY

AT NO EXTRA COST?

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



1/2" SAFETY HEM



FACTORY
DEBURRED
EDGES

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

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

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



IDEAL PRODUCTS



The unique, ground-breaking exhibit celebrated the Pacific Northwest's diverse language stock, as well as the resilience and diversity of First Nations languages in BC.

Throughout the displays were food stations with samples for any taste from Asian inspired and seafood lovers, each showcasing a fresh selection of seasonal West Coast fare.

Director of energy initiatives Steve Clayman presented Monday morning with updates about TIAC's initiatives and progress, and BC Building Trades president Lee Loftus discussed the labour and economic situation in BC.

Clayman's speech indicated the far reach TIAC achieved over the past year, and introduced some areas for exploration

d'avantage ? Moins travailler ? Écrivez-le et faites-en une réalité », a-t-il dit.

Il a recommandé plusieurs mesures qui peuvent aider les entrepreneurs à élaborer un plan d'action robuste : savoir ce qu'on veut, avoir un plan par écrit, toujours suivre les progrès réalisés vers le but visé et ne jamais baisser les bras.

Une fois son discours général terminé, M. Hedley a tenu des réunions en petits groupes d'entrepreneurs axées sur le développement de ces éléments et l'élaboration de plans personnalisés pour les propriétaires d'entreprises.

Le dîner du dimanche soir au Royal British Columbia Museum a pris la forme d'un exposé créatif et intéressant sur l'histoire de la C.-B. — accompagné de gâteries culinaires pour réconforter les papilles gustatives. Les délégués étaient invités à visiter deux expositions du musée : Human History et une exposition temporaire, Our Living Languages, qui porte sur les langues des peuples autochtones de la C.-B.

Cette exposition unique et inédite met en valeur la pluralité linguistique du Nord-Ouest du Pacifique, ainsi que la robustesse et la diversité des langues des peuples autochtones de la C.-B.

Un peu partout dans les salles d'exposition, on avait installé des coins dégustation offrant des échantillons de nourriture pour tous les goûts, qu'on soit adepte de mets d'inspiration asiatique ou amateur de fruits de mer, et présentant un choix d'aliments saisonniers frais de la côte ouest.

Providing custom-designed removable insulation covers to the Western Canada oil and gas market



- Protects employees from hot piping with reduced outer cover temperatures
- Protects upstream equipment from external environmental conditions
- Provides years of service with durable materials and easy installation and removal
- Available with fastening systems to suit particular applications
- Reduces insulation waste and eliminates the higher cost of hard insulation removal and re-application



#100 - 18221 105 Avenue NW Edmonton, AB T5S 2L5

877.784.9784 / 780.486.2124

www.firwinalberta.com

Celebrating
50 Years
in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303
Fax: (250) 769-7644
Email: candginsulation@shawbiz.ca

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

FyreWrap® DPS Insulation just opened the door to improved dryer duct fire protection.



Recent NFPA statistics indicate significant injuries, loss of life and property damage due to clothes dryer fires in residential buildings. At the same time, code requirements for dryer exhaust ductwork in multi-family residences have been difficult to achieve in real-world conditions – until now.

Introducing new FyreWrap® DPS Insulation for dryer ducts and plenums.

FyreWrap® DPS Insulation is an innovative duct wrap that provides a safe and cost-effective means to achieve a 1-hour fire resistance-rated enclosure for routing dryer ductwork through rated wood construction. It utilizes a lightweight, high temperature, low bio persistence fiber blanket specifically designed, UL tested and classified for this

critical application. It also provides code compliant fire protection for combustible items such as plastic pipes in the plenum area. FyreWrap DPS Insulation features a ½", single layer design that is flexible and easy to cut, fabricate and wrap to fit tight spaces, providing time- and cost-savings on many projects.



More information on FyreWrap DPS and our complete line of FyreWrap products is available at www.arcata.com and www.unifrax.com or by calling 1-800-635-4464.



The opportunity to network and engage with colleagues the country over is without question the most important and rewarding component of the TIAC conference.



moving forward, including contractor engagement in the process of promoting mechanical insulation.

Monday's golf tournament at Olympic View was an all around success between gorgeous views, warm weather, and great camaraderie.

Tuesday's feature speaker Amos Avitan covered attitude and decision making in the workplace. He brought forward ideas contractors can excel in the market place, using techniques developed by his business group, Avitan Business Resources.

The conference's grand finale was the President's Dinner and Dance Tuesday evening—a black tie, formal event at the hotel at which delegates enjoyed a fantastic meal before dancing the night away to musical greats, **The Time Benders**. Attendees gratefully commended outgoing president Walter Keating on two years of exemplary service to the Association, but not without a few gently teasing words about his golf cart driving abilities.

The delegation welcomed in-coming president John Trainor, who has demonstrated commitment to TIAC over the past several years as *TIAC Times* Liaison on the board of directors, and who brings a sense of democracy and unification to the position as he seeks to bring contractor members, manufacturers, and distributors together for a common cause.

Throughout the conference, off-site field trips gave delegates and their spouses the opportunity to sample some of Victoria's natural beauty. Butchart Gardens, Whale Watching, and a decadent spa experience treated visitors, while golf at some of Victoria's finest courses was a highlight for many.

By far, the opportunity to network and engage with colleagues the country over, and to put names to faces and ideas to words, is without question the most important and rewarding component of the TIAC conference.

Be sure to visit TIAC's website for information about the 53rd annual TIAC conference to be held August 14-15, 2015, in Charlottetown, PEI. ■

Le lundi matin, le directeur des initiatives d'économie d'énergie, Steve Clayman, a fait le point sur les initiatives et les progrès de l'ACIT, et le président de la British Columbia Insulation Contractors Union, Lee Loftus, a parlé du marché du travail et de la situation économique en C.-B.

Dans son exposé, M. Clayman a signalé les pas de géants réalisés par l'ACIT depuis un an et a proposé des pistes nouvelles pour l'avenir, notamment la participation des entrepreneurs-calorifugeurs aux efforts de promotion de l'isolation des systèmes mécaniques.

Le tournoi de golf de la journée de lundi à Olympic View a remporté un franc succès : des points de vue spectaculaires, du doux temps et un esprit de camaraderie sans pareil – la formule était gagnante !

Le conférencier invité du mardi, Amos Avitan, a traité des comportements et de la prise de décisions en milieu de travail. Il a présenté des idées et des techniques que les entrepreneurs-calorifugeurs peuvent appliquer pour exceller sur le marché et que son groupe, Avitan Business Resources, a mises au point.

Le congrès s'est terminé par le banquet du président et une soirée dansante. Les délégués, en grande tenue de soirée, se sont fait servir un dîner gourmand et ont pu ensuite s'exécuter sur la piste au son de la musique des Time Benders. Les participants en ont profité pour remercier le président sortant Walter Keating pour ses deux années de service exemplaire à l'Association, tout en le taquinant sur ses aptitudes à la conduite des voitures de golf !

Les délégués ont ensuite souhaité la bienvenue au nouveau président de l'ACIT, John Trainor, qui démontre son dévouement pour l'Association depuis plusieurs années à titre

d'agent de liaison du Conseil d'administration pour *TIAC Times*. Il entend, à titre de président, mettre son sens de la démocratie et de l'esprit de corps au service de l'association qui a besoin de toutes les bonnes volontés dans cette cause commune : entrepreneurs-calorifugeurs, distributeurs et fabricants.

Pendant tout le congrès, des excursions ont permis à tous d'admirer quelques-unes des beautés naturelles de Victoria. Une visite des Butchart Gardens, une croisière d'observation des baleines et un luxueux forfait spa ont enchanté les visiteurs, tandis que pour beaucoup, pouvoir jouer au golf sur quelques-uns des plus beaux terrains de Victoria a été un des clous de leur séjour.

L'occasion de faire du réseautage et de discuter avec des collègues du pays tout entier, de mettre des visages sur des noms et de formuler des idées est, sans contredit et de loin, l'élément le plus important et le plus satisfaisant du congrès de l'ACIT.

Veuillez consulter le site Web de l'ACIT pour vous renseigner sur le 53e Congrès annuel de l'ACIT qui se tiendra à Charlottetown (Î.-P.-É.) les 14 et 15 août 2015. ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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



Removable/Reusable Insulation Covers

ATC is one of the largest, most experienced designers/fabricators of removable-reusable insulation covers in North America.

- Extensive Major project expertise
- Turnkey Steam & Gas turbine removable insulation systems
- Insulation energy audits
- Experienced, accurate field design expertise
- Competitive pricing and product turnaround

Visit our website at advancethermal.com or call 1-800-268-3728 for more information



VRF (Variable Refrigerant Flow) and VRV (Variable Refrigerant Volume) Systems Challenge the Insulation Industry

Les systèmes à débit de réfrigérant variable (VRF1) et à volume de réfrigérant variable (VRV2) – un défi pour le secteur de l'isolation

By / par Darrell Peil, Aeroflex, Inc.

A newer kind of HVAC system is taking much of the commercial building space conditioning market in a major wave. These systems use an evolved heat pump technology with heat recovery systems and sub-cooling built in, making them excellent choices for commercial projects that require high levels of flexibility in occupant comfort. These new systems require slightly different insulation considerations and include challenges for mechanical insulation contractors.

Multi-type ductless split systems and variable refrigerant flow (VRF) or variable refrigerant volume (VRV) systems have been around for almost three decades, but they're new to the North American HVAC market. Engineers are becoming familiar with the technology and learning of its energy efficiency advantages, and market forecasts predict growth of these systems to reach 230% from 2013 through 2020.

VRF / VRV Systems

Basic air-conditioning principles dictate that hot air is removed from the space and cooled by pushing refrigerant through a cycle. The cycle comprises four elements common to all HVAC systems: a compressor, a condensing unit, a metering device (or expansion valve), and an evaporator or heat sink.

A multi-type air conditioning system operates on the same principles as a split type air-conditioning system; however, in this case there are multiple evaporator or fan-coil units connected to one condensing unit. These systems were designed mainly for small to medium commercial applications

De nouveaux types de système CVCA prennent d'assaut le créneau du conditionnement de l'air dans les immeubles commerciaux et y occupent de plus en plus de place. Ces systèmes font appel à une technologie évoluée de la thermopompe qui y intègre dispositifs de récupération de la chaleur et sous-refroidissement ; ces systèmes deviennent un choix excellent pour les projets commerciaux où les besoins liés au confort de l'occupant sont très variés. Les exigences en matière d'isolation sont légèrement différentes pour ces systèmes et supposent aussi des défis pour les entrepreneurs-calorifugeurs.

Les systèmes multi-zones sans gaines et les systèmes à débit de réfrigérant variable (VRF) et à volume de réfrigérant variable (VRV) existent depuis près de trente ans, mais ils viennent de faire leur entrée sur le marché CVCA nord-américain. Les ingénieurs se familiarisent avec cette technologie et ses avantages sur le plan de l'efficacité énergétique. D'ailleurs, on prévoit une croissance de 230 % de la demande de ces appareils entre 2013 et 2020.

Systèmes VRF et VRV

Selon les principes de base du conditionnement de l'air, l'air chaud est extrait d'un espace donné et refroidi au moyen d'un liquide frigorigène comprimé dans un réseau. Le réseau comprend les quatre éléments communs à tous les systèmes CVCA : un compresseur, un condenseur, un compteur automatique (ou détendeur) et un évaporateur ou source froide.

where the installation of ductwork was either too expensive, or aesthetically unacceptable. The two-pipe small-bore refrigerant piping system, which connects each indoor fan-coil and the outdoor unit(s), requires much less space and is easier to install than ducting. Both pipelines need to be insulated to accommodate the reversal of the refrigerant flow and the pipe service temperature, as the system changes from heating to cooling or cooling to heating.

The term VRF or VRV refers to the ability of the system to control the amount of refrigerant flowing to each of the evaporators, enabling the use of many evaporators of differing capacities and configurations, individualized comfort control, simultaneous heating and cooling in different zones, and heat recovery from one zone to another. Similar to ductless multi-split systems, which can also connect one outdoor section to several evaporators, VRF/VRV systems are different in one important respect—although multi-split systems turn on and off depending on whether the room is too warm or not warm enough, VRF/VRV systems constantly modulate the amount of refrigerant being sent to each evaporator. Variable refrigerant flow systems with heat recovery (VRF/VRV-HR) capability can operate simultaneously in heating and/or cooling mode. Most VRF/VRV systems are three-pipe systems, with all three lines requiring insulation.

Typically the refrigerant pipe-work (liquid and suction lines) is very long, running in several hundreds of feet in length for large multi-storey buildings. This is different from typical split-system or package-unit HVAC systems used traditionally, which have short piping runs to an evaporator coil, and extensive duct runs to convey the cooled or warmed air throughout the occupied spaces. This change in thermal conveyance systems has the effect of turning an HVAC project into a major pipe insulation job with a small amount of duct, instead of a medium to large duct insulation project, with a small amount of equipment-related piping to be insulated.

Advantages

VRF/VRV system manufacturers highlight energy efficiency, design flexibility for architects and engineers, quiet operation, and individual users' control over temperature. Another appealing feature is a centralized monitoring application that gives users control over the entire system from a single location or via the Web.

The main advantage of a variable refrigerant flow system is its ability to respond individually to fluctuations in space load conditions.

Design Flexibility - A single condensing unit can be connected to wide range of indoor units of varying capacity.

Installation Advantages - Chillers often require cranes for installation, but VRF/VRV systems are lightweight and

Les systèmes multi-zones fonctionnent selon les mêmes principes que les systèmes biblocs, sauf que, dans les multi-zones, plusieurs évaporateurs ou ventilo-convecteurs sont reliés à un compresseur-condenseur. Ces systèmes ont été conçus surtout pour les bâtiments commerciaux de petite et de moyenne envergure où l'installation de gaines est trop coûteuse ou manque d'esthétique. Le réseau à deux tuyaux de petit calibre, qui relie chaque ventilo-convecteur intérieur à l'unité ou aux unités extérieures, exige beaucoup moins d'espace et est plus facile à installer que des gaines et des conduites. Les deux tuyaux doivent être isolés pour tenir compte de l'inversion du flux du liquide frigorigène et de leur température de fonctionnement. En effet, le système peut passer du mode chauffage au mode refroidissement, et inversement du mode refroidissement au mode chauffage.

Les expressions VRF (à débit de réfrigérant variable) et VRV (à volume de réfrigérant variable) décrivent la propriété de ce type d'appareil de réguler la quantité de liquide frigorigène qui circule en direction de chacun des évaporateurs, ce qui permet l'emploi de plusieurs évaporateurs de capacité et de configuration différentes, pour un contrôle individualisé du confort, le chauffage et le refroidissement simultanés de zones différentes et la récupération de la chaleur entre deux zones données. Comme c'est le cas pour les systèmes multiblocs sans gaine, où il est aussi possible de relier une unité extérieure à plusieurs évaporateurs, les systèmes VRF / VRV diffèrent des premiers sur un point important — bien que les systèmes multiblocs se mettent en marche et s'arrêtent automatiquement selon que la pièce est trop chaude ou trop froide, les systèmes VRF / VRV régulent constamment la quantité de liquide frigorigène qui est poussée vers chacun des évaporateurs. Les systèmes à débit de réfrigérant variable muni d'un dispositif de récupération de la chaleur (VRF/VRV-HR) peuvent fonctionner simultanément en mode chauffage et en mode refroidissement. La plupart des systèmes VRF / VRV comportent trois tuyaux qui doivent être isolés.

Habituellement, la tuyauterie frigorigène et à succion est très longue, parfois jusqu'à plusieurs centaines de pieds de longueur dans les immeubles à plusieurs étages. Donc, ceci diffère passablement des systèmes biblocs ou monoblocs classiques, auxquels sont associés de courts tuyaux reliés à l'évaporateur et tout un réseau de gaines pour le transport de l'air refroidi ou réchauffé. Cette nouveauté dans les systèmes de transport de la chaleur a une incidence sur les projets CVCA. Maintenant, on a affaire à de gros travaux d'isolation de tuyaux, et un peu de gaines, alors qu'auparavant, on avait affaire à des travaux moyens ou gros d'isolation de gaines, et un peu d'isolation de tuyaux pour les équipements.

Avantages

Les fabricants de systèmes VRF / VRV font valoir leur efficacité énergétique, la souplesse de la conception des ensembles, ce qui facilite le travail des architectes et des ingénieurs, le silence

modular. A VRF/VRV system can start functioning even while the building is still being constructed.

Because ductwork is required only for the ventilation system, it can be smaller than the ducting in standard systems, reducing building height and costs. A VRF/VRV system minimizes or eliminates ductwork completely, doing the same for the insulation work for duct systems.

Where operable windows are present and meet code requirements for ventilation, VRF/VRV systems are suitable for retrofitting historical buildings without disturbing the structure or for older buildings with no air conditioning.

When compared to the single split system, a VRF/VRV system reduces installation cost by about 30% and provides reduction in copper tubing and wiring costs. Energy sub-metering with VRF/VRV systems is relatively simple and inexpensive.

VRF/VRV provides an alternative realistic choice to traditional central systems. It captures many of the features of chilled water systems, while incorporating the simplicity of DX (direct exchange) systems.

Applications

VRF/VRV systems are best suited to buildings with diverse, multiple zones requiring individual control, such as office

du fonctionnement des appareils et le contrôle individualisé des températures. Autre propriété attrayante : l'application de surveillance centralisée qui donne à l'utilisateur la possibilité de régler tout le système à partir d'un seul point ou par Internet.

Le grand avantage des systèmes à débit de réfrigérant variable, c'est la possibilité de réagir individuellement aux fluctuations de la charge de chauffage et de refroidissement des locaux.

Souplesse de conception – Un grand nombre d'unités intérieures de capacité variable peuvent être reliées à un seul compresseur-condenseur.

Avantages pour l'installation – Il faut souvent faire appel à des grues pour installer les unités de refroidissement. Or, les systèmes VRF / VRV sont légers et modulaires. Un système VRF / VRV peut commencer à fonctionner même si la construction de l'immeuble n'est pas terminée.

Comme les gaines ne sont nécessaires que pour la ventilation, celles-ci peuvent être plus petites que pour les systèmes standard, ce qui réduit la hauteur du bâtiment et les coûts. Les systèmes VRF / VRV réduisent ou éliminent complètement la présence de gaines et, par conséquent, de produits isolants sur les gaines.

Les systèmes VRF / VRV conviennent aux bâtiments où l'on peut ouvrir les fenêtres et où les exigences du code sont

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



Cel-Link II ^{TM*} with **SSPT**
*PATENT PENDING



\$ Eliminate job failure and repair to cut and keep project costs competitive

⚡ No fumes – no operational interruptions in odor-sensitive environments

🍷 Food processing areas **🔥 Flammable areas**

🏠 Perfect for low VOC installations – lower costs, fast and easy

☀️ Install faster in any environment – even in cold weather

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

**Get your
FREE SAMPLE
of Cel-Link II™**

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



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



Done once. Done fast. Done right.

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

buildings, hospitals, schools, or hotels. A VRF/VRV system does not compete well with rooftop systems in large, low-rise buildings. Currently available VRF/VRV systems have no integrated gas heating option, which hampers their acceptance in cold climates for buildings with substantial heating loads. New technologies to overcome this common objection are being studied and tested.

VRF/VRV systems have no integrated gas heating option, which hampers their acceptance in cold climates for buildings with substantial heating loads. New technologies are being studied and tested.

Insulation Contractor Opportunities or Threats

The insulation industry is looking at a change in building space conditioning technology that can be a significant opportunity or a significant loss to the industry, depending on how it is approached.

VRF systems require limited duct systems or no duct system at all, limiting or eliminating the need for this kind of insulation work. This part of a typical project is gone to a great extent, and this income opportunity is gone with it.

This means the insulation contractor needs to avail themselves of the significant business opportunity that presents with this kind of system. There are three separate piping systems typical to a building served by this type of system, each with the need for above-average insulation skills. Again, these systems operate at temperatures more like true refrigeration systems, requiring the skill and detail associated with a proper refrigeration insulation installation. It is prudent that the

respectées en matière de ventilation, par exemple, dans les bâtiments historiques à moderniser car ils n'en modifient pas la structure ; ils conviennent aussi aux immeubles anciens qui ne sont pas déjà munis de systèmes de conditionnement d'air.

Les systèmes VRF / VRV coûtent 30 % moins cher à installer que les systèmes monoblocs et rendent possible la réduction des frais liés aux tuyaux de cuivre et au filage. Les compteurs d'énergie divisionnaires des systèmes VRF / VRV sont relativement simples et peu chers.

Les systèmes VRF / VRV constituent une solution de rechange réaliste aux systèmes centraux classiques. Ils font appel à beaucoup des caractéristiques des systèmes à refroidissement d'eau tout en intégrant la simplicité des systèmes DX (à expansion directe).

IN STOCK-IMMEDIATE DELIVERY

WITH AEROFLEX® SELECT DISTRIBUTION: 1-866-237-6235

AEROCEL® STAY-SEAL® WITH PROTAPE (SSPT)

Insist on Stay-Seal® with Protape® (SSPT). The one and only Stay-Seal® closure that's time tested and proven! It's the best closure system in the world because of self-sealing dual-direction adhesive. Avoid call-backs or failures.

SSPT MAINTAINS ITS SEAL IN HARSH CONDITIONS.



EPDM-based self-adhesive closure.



Specially made for adhering the seams of AEROCEL® tubes.



Provides extra holding strength to the seams.



Prevents atmospheric moisture from penetrating the seams.



IT WORKS!

- 300-400% Faster Installation
- Quick Turn-around
- Now Serving the United States from Multiple Warehouse Locations
- Best Range of Sizes
ID's 1/4" to 16" IPS
Wall Thickness 3/8" to 4"



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

insulation contractor recognize this characteristic, so projects are not underpriced at bid time.

A new and prevailing dynamic sees some mechanical contractors believing the insulation portion is as easy as in residential air conditioning systems, and attempting to self-perform this work.

As a result, valves, fittings, and pipe support locations are being left uninsulated; insulation termination points are improperly sealed; seams of butt-ends and longitudinal seams of insulation materials are being left unsealed; electrical "zip-ties" are being used as anchoring and closure devices causing compressed insulation materials that will fail; and, rooftop piping is improperly insulated for outdoor service.

If the HVAC contractor perceives these systems as larger residential HVAC systems, and owners or designers do not challenge that assumption, the insulation contractor can lose significant income opportunities as has happened with traditional DX air-conditioning systems.

The mechanical insulation contractor needs to continue to represent an effective insulation system's professional capabilities. Designers and owners will look for corrective action through changes in material selections instead of realizing a failure in the quality of the installation.

Applications

Les systèmes VRF / VRV conviennent aux bâtiments comportant plusieurs zones différentes qui requièrent un contrôle individuel des températures pour chacune, notamment les immeubles à bureaux, les hôpitaux, les écoles ou les hôtels. Les systèmes VRF / VRV conviennent moins bien que les systèmes de toit aux bâtiments vastes ne comptant que quelques étages. À l'heure actuelle, les systèmes VRF / VRV ne peuvent pas assurer le chauffage au gaz, ce qui décourage les utilisateurs dans les pays froids où la charge de chauffage des immeubles est considérable. De nouvelles technologies pour régler ce problème font présentement l'objet d'études et d'essais.

Possibilités et menaces pour l'entrepreneur-calorifugeur

Le secteur de l'isolation se trouve en face d'un changement technologique du conditionnement d'air qui peut être perçu tantôt comme une possibilité considérable, tantôt comme une perte considérable, selon la façon dont on l'aborde.

Les systèmes VRF exigent un réseau de gaines limité, ou pas de gaines du tout, ce qui signifie que l'isolation est au mieux réduite, au pire complètement éliminée. Cette partie du projet type disparaît dans une grande mesure, et le revenu qui vient avec aussi !



CROSSROADS C&I

DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™




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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008

crossroadsci.com

Tundra®

30+ Years of Excellence • ISO 9001:2008 Certified



Industrial Thermo Polymers Limited

**Use Tundra brand for all
your polyethylene and EPDM
rubber pipe insulation needs.**



Key Features:

- Low density
- Easy to apply
- Chemically inert
- Flexible
- Versatile

Tel: (905) 846-3666
Fax: (905) 846-0363
Toll-Free: (800) 387-3847

www.tundrafoam.com



EXTOL OF OHIO INC.

PREFORMED HEADS

Precision Engineered Contoured Heads Reduce Installation Time!

SHAPES:

- 2:1 Elliptical
- ASME Flanged & Dished
- Conical
- Spherical

MATERIALS:

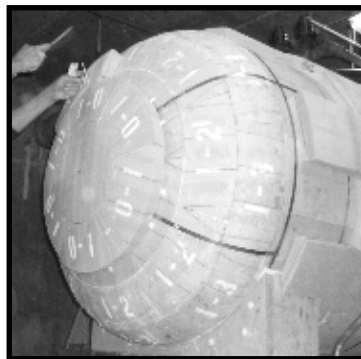
- Cellular Glass - ASTM C552
- Polyisocyanurate - ASTM C591
- HT450 Polyisocyanurate - ASTM C591
- Phenolic - ASTM C1126-96
- Extruded Polystyrene (XPS) - ASTM C578

ADVANTAGES:

- Precision Fit-Exact Head Contour
- Costly Field Fabrication from Flat or Curved Block is Eliminated
- Pieces supplied in Numbered Courses
- Courses Fit Around Center Pieces
- Large Double-Radius Curved Pieces
 - Thermally Efficient
 - Less Joints to Seal
- Wide Range of Sizes Available
 - Fabricate 12" IPS and UP to Fit Your Largest Vessel O.D.
- Complete Vessel System
 - Curved Segment Sidewalls
 - Beveled Lags
 - Fabricated Jackets - Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad™
 - Coatings, Adhesives, Sealants

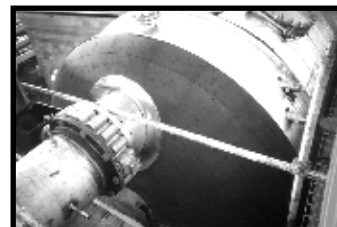
Extol Proven Products

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



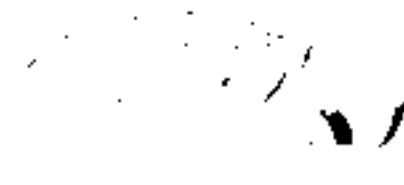
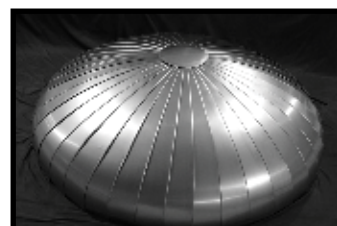
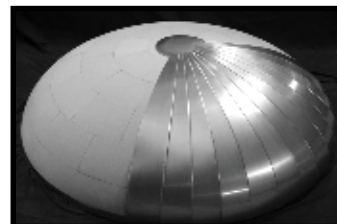
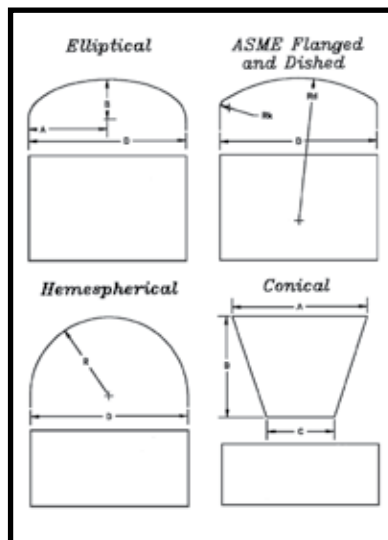
Fabrication

Each product conforms to exacting tolerances of ASTM C450 & C585



Matching Jacket Systems

Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad™



INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!



f t in

EXTOL OF OHIO, INC.

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

It is imperative that insulation contractors understand the complexities of these systems and make the design and ownership communities aware of why the insulation installation needs to be completed by a competent and well-trained insulation professional—active promotion is critical to survival.

Insulation Requirements and Challenges

Insulating the piping of these systems delivers the same challenges as a dual-temperature piping system that circulates chilled water and high temperature heating water. The extremes are more severe. In the typical dual-temp piping system, the chilled water might run at 38-40 degrees F and the

Par contre, l'entrepreneur-calorifugeur doit apprendre à profiter des occasions d'affaires que représente ce genre d'appareil. Trois réseaux de tuyaux distincts font partie de ce type de système, chacun exigeant un niveau de compétence en calorifugeage supérieur à la moyenne. Rappelons ici que ces systèmes fonctionnent à des températures qui s'assimilent davantage aux systèmes de réfrigération. Autrement dit, ils exigent le degré de compétence et de minutie qu'on associe généralement à l'isolation de véritables appareils de réfrigération. Il est important que l'entrepreneur-calorifugeur soit conscient de cette réalité pour éviter de sous-estimer ses coûts au moment des soumissions.

Certains entrepreneurs en systèmes mécaniques croient que l'isolation de ces systèmes est aussi facile que celle des appareils de conditionnement de l'air dans les maisons et tentent d'effectuer les travaux eux-mêmes.

C'est ainsi que des robinets, des raccords et des supports de tuyauterie se retrouvent sans isolant, que les points de terminaison de l'isolant sont mal scellés, que les joints d'about et les joints longitudinaux ne sont pas scellés, que des attaches rapides pour matériel électrique sont employées comme dispositifs de fixation et de fermeture, ce qui comprime et abîme les matériaux isolants, et que les conduites et tuyaux de toit ne sont pas isolés pour les applications extérieures.

Si l'entrepreneur en CVCA voit dans ces systèmes un simple réseau CVCA résidentiel, quoique plus vaste, et que les propriétaires et concepteurs ne remettent pas les pendules à l'heure, l'entrepreneur-calorifugeur risque d'y perdre gros en revenu, comme cela a été le cas avec les systèmes classiques de conditionnement d'air à expansion directe.

L'entrepreneur en calorifugeage des systèmes mécaniques doit continuer de faire valoir les compétences professionnelles qui garantissent l'efficacité de l'isolation de ces systèmes. Les concepteurs et les propriétaires vont chercher à remédier aux problèmes d'isolation en remplaçant les produits isolants, alors que c'est la qualité de l'installation des produits isolants qui est en cause.

Il est impératif que les entrepreneurs-calorifugeurs comprennent la complexité



The Ultimate Protection

Duct & Pipe Sealing System

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

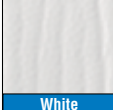
UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.



FLEX CLAD™

SNAP IT!



			
Aluminum	White	Almond	Gray

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.solutions.flexclad.com 800-882-7663

high temperature heating water might be 190 degrees F. VRF/VRV systems are designed to operate from below freezing to +248 degrees F. This equates to a retail food case refrigeration system and a low-pressure steam system using the same piping system.

Most producers of multi-type and VRV/VRF systems are requiring insulation materials with upper service temperatures of +248 degrees F. One producer's installation instructions require insulation that is rated for a continuous service temperature of 212 degrees F or greater. The HVAC contractor may or may not make the insulation contractor aware of this requirement until reinstallation is required.

Unique in HVAC, and more like refrigeration, the piping can be hot or cold depending on system operations and whether or not the fan-coil unit is running as an evaporator coil (cold) or as a condenser coil (hot). Because sub-cooling is used in some VRF/VRV systems, the cold piping is below 40 degrees F and sometimes below freezing, requiring installations as detailed as chilled water or even refrigeration installations—completely insulated, including solenoid valves, unit connections, fittings, and pipe supports. The insulation system needs to be thoroughly sealed so condensation and ice formation is not a problem when operating in the cooling mode.

A selection of products exists, some standard and some specialized, that cost more. Some specialized materials, which can serve at the required temperatures, may not meet other performance requirements, like flammability properties. The material is going to have to be able to survive the warm operating temperatures as well as the conditions that come with refrigeration operating temperatures. Historically, that has been one of the biggest challenges with dual-temp piping systems. The insulation contractor needs to do some comparison before selecting a product that can help them continue to be successful in performing this work profitably and cost effectively.

Typical to these systems is wall thicknesses of 3/4", and some 1" or 1-1/2" by code or ASHRAE 90.1 standards, even as thick as 2" for condensation control in certain environments. Refrigerant liquid lines tend to be 3/8" in diameter, and gas lines 5/8" to 3/4" in diameter.

de ces systèmes et qu'ils sensibilisent les concepteurs et propriétaires à l'importance d'une installation de produits isolants exécutée par des professionnels compétents et ayant été bien formés en calorifugeage — la promotion active de notre savoir-faire est essentielle à notre survie.

Exigences et défis en matière d'isolation

L'isolation de la tuyauterie des appareils VRF / VRV suppose les mêmes défis que celle d'un réseau de tuyaux à deux températures où circulent de l'eau refroidie et de l'eau à haute température. L'écart entre les températures extrêmes est ici plus marqué. Dans les réseaux habituels de tuyaux à deux températures, l'eau refroidie peut atteindre



**YOUR
FABRICATION
SOURCE.**

Trust the fabrication experts at Brock White to produce a solution to meet your needs from our Calgary and Edmonton facilities. Products include:

- Foamglas® Elbows
- Calcium Silicate
- Mineral Wool Elbows & Tees
- Laminated Boards
- Metal Building Insulation
- Trymer Elbows & Tees

Contact us today for your custom fabrication needs.

Brock White Calgary

2703 - 61 Avenue SE | 403-287-5889

Brock White Edmonton

12959 -156 Street | 780-452-4710

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

HELPING BUILD YOUR SUCCESS

www.BrockWhite.ca

Recent system configurations include piping as small as 1/4" outside diameter, and as large as 1-5/8" in diameter, as systems increase in total capacity. Each manufacturer has its own proprietary design (two-pipe or three-pipe system), but most use a three-pipe system (liquid line, hot gas line, and a suction line) and special valving arrangements.

Control wiring follows the piping path and must be dealt with during the insulation system installation. Refrigeration pipe work up to 500 feet long is feasible. A difference from VRF/VRVs in early years is the amount of pipe that can be used in installations. The piping network was limited to approximately 1,000 feet in 2004, increased to approximately 3,280 feet per condensing unit in 2013.

Two major kinds of piping systems are being used in the installation of multi-split and VRF/VRV systems. Traditional ACR hard copper that is brazed together is still common, and is insulated using traditional practices. Aluminum piping for multi-split and VRF/VRV systems is sized like traditional ACR copper, but is connected with mechanical crimped connectors and fittings. These fittings present a challenge to the insulation contractor, since they require special fabrication of covers that can accommodate these fittings. The work is more like insulating a threaded steel piping system, than a brazed or sweat copper piping system.

Each indoor unit is branched off from the three pipes using

de 38 à 40 oF et l'eau réchauffée peut atteindre 190 oF. Les systèmes VRF / VRV sont conçus pour fonctionner entre des températures inférieures au point de congélation et + 248 oF. C'est comme si un système de réfrigération pour commerce de détail et un réseau de vapeur à basse pression employaient le même réseau de tuyaux.

La plupart des fabricants de systèmes multi-zones et de systèmes VRV / VRF exigent de l'isolation pour une température de fonctionnement maximale de + 248 oF. Dans un cas, le fabricant exige, dans ses instructions d'installation, que les produits isolants soient cotés pour pouvoir résister à une température de fonctionnement de 212 oF ou plus. Il peut arriver que l'entrepreneur en CVCA n'informe pas l'entrepreneur-calorifugeur de cette exigence et ce n'est qu'au moment où une nouvelle installation est nécessaire que ce dernier sera mis au courant de la situation.

Situation particulière en CVCA, mais bien connue en réfrigération, la tuyauterie sera tantôt chaude, tantôt froide selon les exigences de fonctionnement, et selon que le ventilateur-convecteur fonctionne comme un évaporateur (températures basses) ou comme un condenseur (températures élevées). Comme certains systèmes VRF / VRV emploient des dispositifs de sous-refroidissement, les tuyaux froids atteignent une température inférieure à 40 oF et parfois même des températures sous le point de congélation ; autrement dit, il faut alors des installations comme celles qu'on emploie pour l'eau refroidie et même la réfrigération — c'est-à-dire entièrement isolées : vannes électromagnétiques, branchements entre les blocs, raccords et supports de tuyaux. L'ensemble isolant doit être parfaitement scellé pour que soient évitées la condensation et la formation de glace pendant le fonctionnement en mode de refroidissement.

Il existe pour cela des produits, tantôt standard, tantôt spécialisés, qui coûtent plus cher. Par contre, des matériaux spécialisés, qui peuvent servir aux températures requises, ne possèdent pas forcément d'autres propriétés comme la résistance à l'inflammabilité. Il faut en effet que le matériau résiste aux températures élevées comme à celles qui sont associées à la réfrigération. C'est depuis toujours d'ailleurs le grand problème des systèmes de tuyauteries à deux températures. L'entrepreneur-calorifugeur doit étudier de près la situation avant de choisir un produit, sans oublier les impératifs de viabilité, de rentabilité et d'efficacité des coûts pour sa propre entreprise.

DY-LOCK

dy-lock@hotmail.com • 780.257.3616

Make Your Operation Safer and More Efficient

- **Dy-Lock** revolutionizes the fabrication of lockform end caps, replacing the hammering process with a quicker, safer application using a combination machine.
- **Dy-Lock** reduces the noise factor and the risk of carpal tunnel, tendinitis, and other repetitive motion injuries by eliminating the need for a hammer.
- Complete the job ten times faster and far cleaner using **Dy-Lock** dyes.



Watch Dy-lock Dyes in action. Check out our video online at www.dy-lock.com

www.dy-lock.com

Are you starting to create your marketing plan for 2015? *TIAC Times* is a fantastic way to reach the thermal insulation market. Book your space today. Call Christina at 877.755.2762

solenoid valves, each pipe requires insulation of the proper inside diameter and thickness, and each of the solenoid valves requires insulating. A special type of wye fitting is used for branch piping that must be insulated, too. These wye fittings present the insulator with a challenge in designing an effective method of covering them, although once devised, the effective method becomes repeatable.

Hangers or pipe supports present the age-old challenge of a cost-effective and easy way to properly support insulated refrigeration piping, without a breach of the vapor sealing of the installation. Co-ordination with the mechanical contractor before the piping installation begins can save much time and expense in providing the correct insulating support method; in deciding which trade is going to be responsible for this part of the project, and in working toward the best solution from the beginning.

Fortunately, many of these piping systems are being run with strut and strut clamps as the pipe support and anchoring system. There are multiple products available that install easily and cost-effectively with this kind of system. For other types of pipe support and anchoring methods, like clevis hangers or split-ring hangers, the job becomes a bit more tedious, but time-tested methods of high-compressive strength materials, in combination with the main insulation material, can do the job effectively. Wood blocks do not fit the category of properly supporting a refrigeration pipe, and have been removed from the NCHS manual.

Vapor dams are important in these systems, since they do have a high chance of generating condensation, but are especially important in systems that are roof mounted. There is a high number of these systems that are being mounted on the roofs of multi-storey buildings, with many pipe lines running into a single mechanical chase leading to the lower floors of the structure. Condensation can easily run down the line, into the fan-coil unit in the building, and flow out, damaging building contents, ceilings, drywall, and carpets.

Hand-in-hand with providing vapor dams to control condensation or icing troubles is sufficient sealing of all joints, seams, and penetrations. Valve access ports, valve operators, valve stems, test ports, strainer ports, and pipe terminations at the fan-coil units or at the condenser are all places that installations can have problems.

All these areas must be properly sealed against water vapor intrusion, and at circumferential and longitudinal pipe insulation seams. Be sure to use vapor retarder products. Quite often, weather barrier coatings that are breather coatings are mistaken for vapor barrier products. Fish-mouthing or voids in closure materials of all kinds can leave small entrances that water vapor finds fast and easily.

Corrosion of piping should be considered when these piping

Hand-in-hand with providing vapor dams to control condensation or icing troubles is sufficient sealing of all joints, seams, and penetrations.

Pour ces systèmes, les épaisseurs de paroi sont habituellement les suivantes : $\frac{3}{4}$ po, parfois 1 po ou 1 $\frac{1}{2}$ po selon le code ou les normes ASHRAE 90.1, et même 2 po pour éviter la condensation dans certains milieux. Les tuyaux de liquide frigorigène font habituellement $\frac{3}{8}$ po de diamètre et les tuyaux de gaz de $\frac{5}{8}$ po à $\frac{3}{4}$ po de diamètre.

Récemment, on a vu des tuyaux tantôt d'un diamètre extérieur de $\frac{1}{4}$ po, tantôt d'un diamètre 1 $\frac{5}{8}$ po, selon la capacité totale des systèmes. Chaque fabricant propose une configuration de conception exclusive (réseau à deux ou à trois tuyaux), mais la plupart emploient le réseau à trois tuyaux (conduite de liquide, conduite de gaz chauds et tube de suction) et des robinets spéciaux.

Le filage de contrôle suit le réseau de la tuyauterie et doit être pris en compte dans l'installation de l'isolation. Il est possible de travailler sur des conduites de réfrigération de 500 pi de longueur au maximum. Quand les premiers systèmes VRF / VRV ont fait leur apparition, on n'employait pas les mêmes longueurs. En 2004, le réseau de tuyauterie était limité à environ 1 000 pi ; en 2013, il faisait à peu près 3 280 pi de longueur pour un compresseur-condenseur.

À l'heure actuelle, on emploie couramment deux types de tuyauterie pour les installations multi-blocs et les systèmes VRF / VRV. Les tuyaux de cuivre dur pour conditionnement d'air et réfrigération qui sont brasés ensemble sont toujours d'usage courant et isolés selon les méthodes habituelles. Les tuyaux d'aluminium pour les systèmes multiblocs et les systèmes VRF / VRV sont dimensionnés comme les tuyaux de cuivre ordinaire, mais sont fixés au moyen de raccords sertis. Ces raccords posent un problème pour l'entrepreneur-calorifugeur, puisqu'ils exigent la fabrication d'un couvercles

NU-WEST
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.
Experience the True Difference!

City	Phone
Calgary	(877) 209-1218
Edmonton	(877) 448-7222
Kelowna NEW	(855) 755-4700
Regina	(800) 668-6643
Saskatoon	(800) 667-3766
Vancouver	(866) 655-3329
Winnipeg	(866) 977-3522

Industrial & Commercial Mechanical Insulation
Metal Building & Oilfield Insulation
Exterior Insulation Finishing Systems
Concrete Accessories & Restoration
Decorative Concrete
Surface Drainage Solutions
Fluid Applied Roofing Systems

www.nu-west.ca
A Network of Solutions for Western Canada

systems are being insulated. As mentioned previously, these piping systems are being installed in building chases in heavy multiples, and may be very hard to access for service in the future. Since the most severe operating condition will be when the system is in the cooling mode, this should be the consideration.

Additionally, the heat of the system in heating mode is in the ideal temperature range commonly identified as the most prone to inducing corrosion under insulation. Avoiding the introduction of moisture that can help accelerate corrosion is critical. Sealing against water and water vapor intrusion needs exceptional attention, since many of these systems are roof-mounted. This same moisture can leach corrosive components out of insulation materials, and create a caustic solution that can accelerate corrosion under insulation. Pinholes in piping can leak refrigerant and cost the building owner significant expense in lost refrigerant, identifying the leaking areas, and repairing leaking pipes.

Insulation contractors should evaluate the ability of a material to contribute to corrosion on piping. Materials that have been tested using a recognized ASTM test method for corrosion contribution, such as ASTM C 692 or ASTM C 1617, should be considered.

Sustainable construction requirements will apply to many of these systems. Expect heavy demand for low VOC emitting materials and materials that contribute to sustainable building programs or protocols. Identify methods and materials early that can perform in the tough refrigeration service environment and in conditions similar to low-pressure steam, and that will comply with sustainable building certification programs. Wrapping all of the above needs into sustainability requirements and a completed mechanical insulation project on an HVAC piping system can be a real challenge.

The information contained here is intended to help surmount this challenge and engineer solutions to the problem, as our industry has done time and time again. With co-operation, we can and will develop solutions that are effective and realistic for this new development, too. ■

Materials that have been tested using a recognized ASTM test method for corrosion contribution, such as ASTM C 692 or ASTM C 1617, should be considered.

spéciaux. Cela revient à isoler un système de tuyaux d'acier filetés plutôt qu'un système de tuyaux brasés ou de tuyaux à souder en cuivre.

Chaque unité intérieure est reliée aux trois tuyaux qui passent par une vanne électromagnétique. Chaque tuyau doit être isolé selon son diamètre et l'épaisseur exigée, et chaque vanne doit elle aussi être isolée. Un type spécial de connexion en étoile est employé pour la distribution et cette connexion doit être isolée aussi. Et les connexions en étoile présentent un véritable défi pour l'entrepreneur-calorifugeur et il faut concevoir un moyen efficace de les recouvrir. Une fois la méthode d'isolation établie, il suffit de répéter pour les autres connexions.

Les brides de suspension et les supports de tuyau restent toujours aussi difficiles à isoler ; il faut trouver un moyen rentable et facile d'isoler les supports de tuyaux de réfrigération sans compromettre le pare-vapeur de l'ensemble. Il y aurait donc lieu de coordonner les travaux avec l'entrepreneur en mécanique avant l'installation des tuyaux pour gagner en temps et en efforts : examiner la méthode appropriée pour l'isolation des supports, décider quel corps de métier sera responsable de telle partie du projet et établir la meilleure solution avant même le début des travaux.

Heureusement, beaucoup de ces tuyaux sont arrimés aux étais. Il existe de nombreux produits rentables et faciles d'installation pour ces systèmes. Quant aux autres types de support, comme les manilles ou les anneaux ouverts, le travail est un peu plus laborieux, mais l'utilisation, avec le produit isolant, de matériaux dont la résistance à la compression est élevée convient bien dans ces cas. Les blocs de bois ne conviennent pas aux tuyaux de réfrigération et leur mention a d'ailleurs été supprimée du manuel NCIS.

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**
WALLACE
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St. 1940 Ontario Ave.
Regina, SK S4N 2S3 Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 596-8666 Toll-free: (800) 667- 3730

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

Les coupe-vapeur sont importants pour ces systèmes, puisque le risque de condensation est élevé, plus particulièrement dans les cas où les systèmes sont montés sur les toits. En effet, on installe couramment ces systèmes sur les toits des grands immeubles et les nombreux tuyaux convergent vers un seul châssis mécanique qui est relié aux étages inférieurs de la structure. De l'eau de condensation peut facilement s'écouler le long des tuyaux dans le ventilo-convecteur ; elle peut s'accumuler et déborder, puis endommager l'intérieur du bâtiment, les plafonds, les murs, les moquettes.

Il faut, en même temps qu'on lutte contre la condensation et le gel, sceller de façon appropriée tous les joints, les jonctions et les points de pénétration. Les accès aux vannes, les mécanismes de commande des vannes, les tiges de soupape, les prises d'essai, les pommelles et les terminaisons de tuyau au ventilo-convecteur ou au condenseur sont autant de dispositifs qui posent problème pour l'installation du produit isolant.

Il importe donc que tous ces points, ainsi que les jonctions en circonférence et les jonctions longitudinales, soient scellés de façon appropriée pour éviter la formation de vapeur d'eau. Assurez-vous d'employer des produits pare-vapeur. On prend souvent à tort les enduits de protection contre les intempéries, qui sont des produits perméables, pour des pare-vapeur. Les bâillements et les vides sont autant de points d'entrée faciles pour la vapeur d'eau.

Il faut garder en tête le risque de corrosion quand on isole ce type de tuyaux. Comme nous l'avons indiqué précédemment, ces systèmes sont souvent installés dans des châssis de grands immeubles et risquent de ne pas être facilement accessibles au moment des travaux d'entretien. Comme c'est en mode de refroidissement que les conditions de fonctionnement seront les plus difficiles, il faut donc tenir compte de ce facteur.

En outre, la chaleur que dégage le système en mode de chauffage correspond justement aux fourchettes de températures associées habituellement à la corrosion sous les produits isolants. Il est essentiel par conséquent d'éviter la formation d'humidité qui accélérerait la corrosion. Autrement dit, l'entrepreneur-calorifugeur doit porter une attention toute particulière au risque de pénétration d'eau et de vapeur d'eau surtout quand les systèmes sont installés sur les toits. L'humidité peut provoquer un écoulement des matières corrosives contenues dans l'isolant et la formation d'une solution caustique qui accélère encore davantage la corrosion sous l'isolant. Les piqûres de rouille sur les tuyaux peuvent provoquer un écoulement du liquide frigorigène et coûter beaucoup au propriétaire en perte de réfrigérant et en réparations (trouver l'emplacement de la fuite et réparer la fuite).

L'entrepreneur-calorifugeur doit vérifier si le produit isolant qu'il choisit risque ou non de contribuer à la corrosion des tuyaux. Il y a lieu d'employer des matériaux qui ont fait l'objet

d'essais selon les normes ASTM, notamment ASTM C 692 ou ASTM C 1617.

Les exigences en matière de construction durable s'appliqueront à beaucoup de ces systèmes. Il faut s'attendre à une forte demande de produits à faible émission de COV et de matériaux qui contribuent aux programmes ou protocole de la construction durable. Recensez les méthodes et les matériaux qui offrent un bon rendement dans les applications de réfrigération et dans celles qui s'apparentent à la vapeur à basse pression, et assurez-vous de vous conformer en outre aux programmes d'accréditation en construction durable. Réussir, dans un projet d'isolation complète des systèmes mécaniques d'un système de tuyauterie CVCA, peut s'avérer un véritable défi.

L'information que nous vous avons fournie ici vous aidera à surmonter ce défi et à trouver des solutions, comme notre secteur a toujours réussi à y parvenir d'ailleurs. Avec la coopération des uns et des autres, il est possible de mettre au point des solutions efficaces et réalistes pour cette nouvelle technologie. ■

¹ Nous avons conservé l'acronyme en anglais – Variable Refrigerant Flow. [Note du traducteur]

² Nous avons conservé l'acronyme en anglais – Variable Refrigerant Volume. [Note du traducteur]



ALUMINUM VICTAULIC® COVERS

The Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers
of Mechanical Joint Fittings

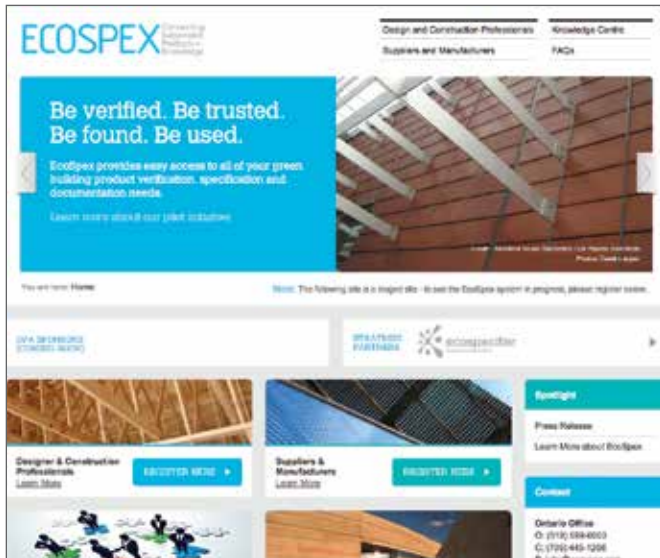


PATENT PENDING

CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!
1-866-748-7348 • info@shurfitproducts.com • www.shurfitproducts.com

Green Building Database

SIMPLIFIED MATERIAL SELECTION



By / par Jessica Kirby

EcoSpex is a new, online procurement tool that provides the built industry with a single source for selecting and specifying green building materials. Its primary objective is connecting the design, building, and contracting communities with transparency and assurance in materials selection.

EcoSpex has applied to the Ontario Power Authority Conservation Fund to support its pilot project, which seeks to streamline the green building materials selection process.

Under the program, product manufacturers are charged a fee to submit green building materials for independent verification of their sustainability claims. EcoSpex checks up on items such as ISO ratings, VOCs, and other important benchmarks necessary for compliance with various green building rating programs like LEED or BOMA, and supplies this information free of charge in an online database.

Everything from steel framing and green roofs to flooring and insulation can be verified and placed into the database, which founder and CEO Julie Scarcella said streamlines an otherwise onerous process for designers and specifiers looking for compliant materials.

“The biggest issue from a user’s standpoint is that designers or specifiers have to go to Google to find products,” said Scarcella. “Once they get the information, they don’t necessarily know if it is up to date or if there is a discrepancy. There is a lot of greenwashing going on in the industry.”

Sifting through the material can be cumbersome, and take

EcoSpex – pour simplifier la sélection des matériaux de construction écologiques

EcoSpex est un nouvel outil d’approvisionnement en ligne qui fournit au secteur de la construction une source unique d’information pour la sélection ou la prescription de matériaux de construction écologiques. Son principal objectif consiste à procurer aux concepteurs, aux constructeurs et aux entrepreneurs un processus de sélection des matériaux transparent et sûr.

EcoSpex a demandé au Fonds de conservation de l’énergie de l’Office de l’électricité de l’Ontario d’appuyer son projet pilote, qui vise à rationaliser le processus de sélection des matériaux de construction écologiques.

Dans le cadre de ce programme, les fabricants de produits payent un droit pour faire vérifier par un tiers indépendant la durabilité alléguée de leurs matériaux de construction écologiques. EcoSpex examine des éléments tels que les normes ISO, les émanations de COV et d’autres critères importants de conformité à divers programmes d’évaluation des bâtiments écologiques comme LEED ou BOMA, et propose cette information dans une base de données en ligne à accès gratuit.

Depuis les charpentes métalliques et les toits verts jusqu’aux revêtements de sol et aux isolants, tout peut être vérifié et consigné dans la base de données qui, selon la fondatrice et directrice générale, Julie Scarcella, rationalise un processus autrement coûteux pour les concepteurs et les rédacteurs de devis à la recherche de matériaux conformes.

Aux dires de Mme Scarcella, « du point de vue des utilisateurs, le plus gros problème, c’est que les concepteurs ou les rédacteurs de devis doivent se servir de Google pour trouver des produits. Ils ne savent pas nécessairement si l’information affichée par Google est à jour ou s’il existe des anomalies. La pratique de l’éco-blanchiment est répandue au sein de l’industrie. »

Passer la documentation au crible peut être laborieux et nécessiter plusieurs courriels par produit, affirme Mme Scarcella; c’est pourquoi les utilisateurs d’EcoSpex peuvent bénéficier des démarches initiales faites pour eux.

« Nous prenons les renseignements fournis par les fabricants et utilisons un protocole élaboré par nous pour vérifier

several emails per product, said Scarella, which is why EcoSpex users can benefit from having the legwork done for them.

“We take the manufacturers’ information and have developed a protocol to verify the company’s commitment to sustainability based on international best practices,” she said. “We make the calls and verify the ratings, making sure everything is up to date and updated on a yearly basis.”

The database idea was developed in response to an increase in regulatory compliance having to do with energy codes, VOCs, and an overall demand on the built environment for healthier materials.

“When an RFP goes out and a designer or contractor wants to win it, there is a huge learning curve that comes with it,” said Scarella. “We help with that process so if the designer needs the documentation on VOC for instance, it is there.”

An issue right now is the three-part specifications aligning with LEED. “There is more emphasis on those areas, and so if there is a spec and it is poorly written we will rewrite it for them,” said Scarella.

The EcoSpex pilot program is currently under development and seeking both manufacturer contributors and end users. For more information about the program’s official launch, please visit www.ecospex.com. ■

l’engagement des entreprises à la durabilité en fonction des pratiques exemplaires internationales », ajoute-t-elle. « Nous faisons les appels, vérifions les certifications et nous assurons que toute l’information est à jour, puis actualisée tous les ans. »

L’idée de créer cette base de données découle de la mise en place d’exigences réglementaires plus serrées en ce qui concerne les codes de l’énergie et les COV, ainsi que d’une demande globale de matériaux plus sains pour l’environnement bâti.

« Lorsqu’une demande de propositions (DP) est lancée et qu’un concepteur ou un entrepreneur veut obtenir le contrat, la courbe d’apprentissage pour y parvenir est énorme », indique Mme Scarella. « Nous facilitons ce processus; par exemple, si le concepteur a besoin de documentation sur les COV, elle est à sa disposition. »

La présentation en trois parties des sections de devis de construction en fonction des exigences du système LEED pose un problème actuellement. « On accorde plus d’importance à ces aspects et si une spécification se trouve mal rédigée, nous la réécrivons », mentionne Mme Scarella.

Le programme pilote EcoSpex est en voie d’élaboration et a besoin de participants tant parmi les fabricants que chez les utilisateurs finals. Pour en savoir plus long sur le lancement officiel de ce programme, veuillez visiter le site www.ecospex.com. ■

RPR Products, Inc.
Metal Jacking Specialists
www.rprhouston.com

INSUL-MATE Products

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

ACOUSTI-MATE

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

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

REGIONAL MARKET REPORT



RAPPORTS SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX

British Columbia

The available work outlook in British Columbia appears fairly strong, thanks to several major projects in the industrial and commercial sectors. On the industrial side, two biomass power facilities are underway: one in Fort St. John and another in Merritt. Teck Metals Ltd. is also proceeding with a sizeable oxygen plant project, while gas, oil, and mining sectors still show favourable status. The shipyards have been retro-fitted and are awaiting final design criteria for the new federal contracts before fully coming on stream.

According to contractors in the Okanagan-Interior region, commercial work is fairly active as well, with several significant school, hospital, high-rise, and retail construction projects contributing to a robust sector.

Manpower continues to be an issue across the industry. At the present time there are 20 members available on the union hiring list, but that number can fluctuate quickly. Contractor speculation is once major projects in the industrial sector begin to unfold, BC will require insulators from other provinces to assist in filling labour requirements.

Alberta

Alberta is experiencing a high level of activity in maintenance, union, and open shop construction. Kearl Lake Phase 2 has ramped up and is still looking for manpower, and should continue this to the end of the year. Phase 3 is scheduled to begin in the spring of 2015.

Colombie-Britannique

En Colombie-Britannique, les perspectives du travail semblent plutôt bonnes grâce à plusieurs chantiers importants dans les secteurs industriel et commercial. Du côté industriel, deux centrales alimentées à la biomasse sont en voie de construction, l'une à Fort St. John et l'autre à Merritt. En outre, Teck Metals Ltd. poursuit la réalisation d'un projet considérable d'usine de production d'oxygène, tandis que les secteurs gazier, pétrolier et minier affichent encore des conditions favorables. Les chantiers navals ont été modernisés et commenceront à fonctionner pleinement lorsque les critères de conception définitifs pour les nouveaux contrats fédéraux seront connus.

Selon des entrepreneurs de la région de l'Okanagan et de l'intérieur de la province, la situation du travail dans le secteur commercial est également assez dynamique, plusieurs chantiers importants pour la construction d'écoles, d'hôpitaux, de tours à bureaux et de magasins de détail contribuant à la robustesse de ce secteur.

Le problème de main-d'œuvre persiste dans l'ensemble de l'industrie. Actuellement, vingt membres figurent dans la liste d'embauche syndicale, mais ce nombre peut fluctuer rapidement. Les entrepreneurs supposent qu'après la mise en branle des grands projets industriels, la Colombie-Britannique devra faire appel à des calorifugeurs d'autres provinces pour satisfaire aux besoins en main-d'œuvre.

Major insulation packages have been coming out to bid for site work in the McMurray area...

Major CNRL packages have started coming out for work and will continue.

Suncor and Cenovus field work is well underway and will continue for the next few years. The module packages will continue. The region has also experienced continued growth in pipeline work.

Husky Sunrise has started manpower on site and will continue to grow throughout the months to come. A look at CNRL indicates that besides the ongoing module work packages, we are now starting to see the start of the field packages. It is difficult to calculate or determine how much manpower will be required at this site based on the amount of work available. The insulation portion should be well underway by the summer of 2015.

The work in the Redwater area has been late starting but signs are that it will proceed as planned. A great deal of budget pricing has been done for this area, awards have been made, and ground work has started in some locations—other locations will start work in summer 2015. Module packages have been awarded with deliveries starting on site next year.

Major shut downs seem to be more focused from the summer to the end of the year in the province. Other shutdowns have already started but at a smaller level.

The insulators union is presently sitting with approximately 2,000 working. Included in this are approximately 250 travellers and 250 permit workers. Outstanding calls in the hall are sitting at 61, requiring 366 insulators.

Major insulation packages have been coming out to bid for site work in the McMurray area for both the union and open shop sides of business. Major CNRL packages have started coming out for work and will continue.

Saskatchewan

Local 119 CBAs expire this year. Industrial CBA expired the end of April, 2014. Commercial CBA will expire at the end of October 2014. It has been a difficult round of negotiations and conciliation, which is not yet completed.

There is an estimated 160 members with Local 119, with the union losing workers to owners. This comprises mostly full employment. Estimated numbers for other unions and non unions sit at approximately 40, with mostly full employment.

The insulation industry has completed some of the province's biggest projects including the CRC Expansion. While some

Alberta

L'Alberta connaît un niveau d'activité élevé dans les domaines de l'entretien et de la construction en atelier ouvert ou fermé. La phase 2 du projet à Kearl Lake s'est accélérée, et la recherche de main-d'œuvre se poursuit et devrait continuer jusqu'à la fin de l'année. La phase 3 est censée débiter au printemps 2015.

Chez Suncor et Cenovus, le travail de chantier va bon train et continuera quelques années. La construction par ensembles modulaires va se poursuivre. De plus, la région connaît une augmentation soutenue de travail dans le secteur des pipelines.

Husky Sunrise a commencé à employer de la main-d'œuvre en chantier et celle-ci continuera de croître au cours des prochains mois. Un coup d'œil sur la situation chez CNRL révèle qu'en plus des travaux en cours pour la construction des ensembles modulaires, les lots de travaux à réaliser sur le terrain ont débuté. Il est difficile de calculer ou de déterminer les besoins futurs en main-d'œuvre dans ce chantier à partir de la quantité de travail disponible. Dès l'été 2015, le travail d'isolation devrait avoir été amorcé.

Dans la région de Redwater, les travaux ont tardé à commencer, mais tout donne à penser qu'ils se dérouleront selon les prévisions. Un travail considérable d'estimation des coûts budgétaires a été effectué, des contrats ont été adjugés et les travaux préliminaires ont commencé à certains endroits

FATTAL'S INSULTAPE



**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
Email: info@fattal.ca**



**Vancouver (604) 228-0215 • Calgary (403) 236-3205
Edmonton (780) 459-4044 • Toronto (416) 283-2002
Montreal (514) 939-9954**

Saskatchewan projects in the insulation sector are plateaued, some notable projects are Agrium, Moose Jaw Hospital, Saskatoon Children's Hospital, Regina Multi-Purpose Stadium, K+S Legacy Potash Mine, BHP Jansen Potash Mine, and smaller oil and gas sector, school, and hospital projects.

Québec

Work started to pick up in June in every sector for insulators in Quebec. Total hours declared to AIQ from January to the end of July were:

2012: 405,830

2013: 465,295

2014: 463,266

The end of spring was better as Valero and Suncor had a small shutdown and hired a lot of tradesmen.

Suncor will be even more active in October with its annual big shutdown bringing nearly 100 journeymen on site. The paper mill Tembec in Temiscaming was busy for our trade with over 60 men insulating pipes and equipment related to the new boiler.

In Quebec City, the new Colisee brings work, too, and in Montreal, there is activity in hospital construction.

As of early September, only 20 insulators were not working in

— ailleurs, ils débiteront à l'été 2015. Des contrats pour la construction d'ensembles modulaires ont été adjugés et la livraison sur le terrain commencera l'an prochain.

Dans cette province, les longues périodes d'arrêt d'exploitation semblent plus fréquentes à partir de l'été et jusqu'à la fin de l'année. D'autres temps d'arrêt plus courts ont déjà commencé.

Actuellement, le syndicat des calorifugeurs compte à peu près 2 000 travailleurs. Ceux-ci comprennent environ 250 travailleurs avec cartes de voyage et 250 détenteurs de permis de travail. Les 61 appels au travail en cours au bureau d'embauche syndical nécessiteront 366 calorifugeurs.

Des appels d'offres visent d'importants travaux d'isolation à exécuter, en atelier ouvert ou fermé, dans la région de McMurray. CNRL a commencé et continuera à offrir des lots de travaux majeurs.

Saskatchewan

La convention collective de la section locale 119 arrive à échéance cette année. Celle du secteur industriel est arrivée à terme à la fin d'avril 2014. Celle du secteur commercial sera échue à la fin d'octobre 2014. La ronde de négociation et de conciliation a été difficile et n'est pas encore terminée.

La section locale compte environ 160 membres, le syndicat ayant perdu des adhérents au profit des ateliers ouverts. On estime à environ 40 le nombre de travailleurs membres d'autres syndicats ou non syndiqués, dont la plupart ont un emploi à temps plein.

L'industrie de l'isolation a travaillé à quelques-uns des plus vastes projets de la province, y compris l'agrandissement du Complexe de la raffinerie Co-op. Bien que certains projets de la Saskatchewan dans le secteur de l'isolation aient plafonné, mentionnons, parmi les projets notables, Agrium, l'hôpital de Moose Jaw, l'hôpital pour enfants de Saskatoon, le stade polyvalent de Regina, la mine de potasse Legacy de K+S, la mine de potasse Jansen de BHP, ainsi que des projets de plus petite envergure dans les secteurs pétrolier, gazier, scolaire et hospitalier.

Québec

Pour les calorifugeurs du Québec, le marché du travail a commencé à reprendre en juin dans tous les secteurs. Pour la période de janvier à la fin de juillet, les totaux d'heures déclarées à l'AIQ sont les suivants :

2012 : 405 830

2013 : 465 295

2014 : 463 266

À la fin du printemps, la situation s'est améliorée parce que Valero et Suncor ont interrompu leurs opérations pour une courte période et ont ensuite embauché beaucoup d'hommes de métier. Les choses bougeront encore plus chez Suncor, lors

MECHANICAL INSULATION STRUCTURAL FIRE PROTECTION: FIRESTOPPING & FIREPROOFING



An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- Synergy Credit Union
- Fort Hills
- University of Alberta Innovation Centre for Engineering (ICE)
- Ft. McMurray Airport
- Shaw Data Centre

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

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

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







Find us on Facebook
@AdlerInsulationFirestopping



www.adlerinsulation.com

the province; 12 of them are apprentices. The forecast for the next six months sees a slightly slower commercial sector with a pick up in industrial work.

Manitoba

Commercial work is constant. The Winnipeg Convention Center expansion, the Heath Science Centre expansions, and the Selkirk Hospital are in the beginning stages of mechanical installations. There may be a push for insulators if these all peak at the same time. On the industrial side, there is little happening. The Canola plant in southern Manitoba has a few insulators on site.

Changes to the Construction Fair Wage Act for 2015, 2016, and 2017 are in process. Recommendations are being sent to the minister and will be reviewed and announced shortly. These are minimum wage requirements only.

A quality assurance program similar to the BC model has been suggested by members. Manitoba is no stranger to poor workmanship slipping by the authority having jurisdiction (AHJ).

Jon Reimann, Ace Insulation Services, will be stepping into the MICA chair position January 1, 2015. Jon is committed to the industry and his involvement shows just that. The need for skilled labour remains the same all over. Apprenticeship is picking up the pace with three classes and these efforts are well received by industry.

Ontario

MIA currently has 93 active members who reported hourly earnings for 2014. We have 21 associate members total (including branch members there are 27). We have a total of 1,600 insulators in the province of Ontario and there are 107 journeymen unemployed, 49 apprentices unemployed, 42 asbestos removers, and 210 members on travel cards. MIA's 16th annual Mesothelioma Golf Tournament held on Friday August 15, 2014 at Nobel Lakes Golf Course raised \$52,000. ■

de sa grande fermeture annuelle d'octobre, ce qui signifie que près de 100 ouvriers qualifiés travailleront sur place. L'usine de papier Tembec au Temiscaming a embauché plus de 60 membres de notre corps de métier pour l'isolation de tuyaux et d'équipement pour la nouvelle chaudière.

À Québec, le nouveau Colisée est aussi une source de travail et, à Montréal, notre industrie est active dans le domaine de la construction hospitalière.

Au début de septembre, seulement 20 calorifugeurs étaient sans travail dans la province; douze d'entre eux étaient des apprentis. Selon les prévisions pour les six prochains mois, le secteur commercial connaîtra un léger ralentissement, tandis qu'on assistera à une reprise dans le secteur industriel.

Manitoba

Dans le secteur commercial, le volume de travail est constant. Pour l'agrandissement du Centre des congrès de Winnipeg et du Centre des sciences de la santé et l'hôpital Selkirk, on en est aux premières étapes des travaux portant sur les installations mécaniques. Il y aura peut-être une forte demande de calorifugeurs si les besoins dans ce domaine culminent tous au même moment. Sur le plan industriel, il se passe peu de choses. L'usine de canola dans le sud du Manitoba a quelques calorifugeurs sur place.

Les changements à la loi sur les salaires raisonnables dans le secteur de la construction pour 2015, 2016 et 2017 sont en cours. Les recommandations vont être transmises à la Ministre, puis examinées et annoncées sous peu. Ces exigences ne concernent que le salaire minimum.

Les membres ont proposé un programme d'assurance de la qualité semblable au modèle de la Colombie-Britannique. Le Manitoba n'est pas à l'abri d'une piètre qualité d'exécution qui échappe aux autorités compétentes.

Jon Reimann (Ace Insulation Services) assumera la présidence de la MICA le 1er janvier 2015. Jon a notre industrie à cœur, ainsi qu'en témoigne son engagement. Le besoin de main-d'œuvre qualifiée demeure le même partout. Le programme d'apprentissage a accéléré sa cadence et comprend trois groupes d'apprentis; notre industrie accueille favorablement ces efforts.

Ontario

Actuellement, la MIA a 93 membres actifs qui ont déclaré un salaire horaire pour 2014. Nous avons 21 membres associés. Nous comptons en tout 1 600 calorifugeurs en Ontario, et il y a 107 ouvriers qualifiés sans emploi, 49 apprentis sans travail, 42 enleveurs d'amiante et 210 membres détenteurs de cartes de voyage. Notre 16e tournoi de golf annuel en faveur de la recherche sur le mésothéliome a eu lieu le 15 août 2014 au Nobel Lakes Golf Course et a été l'occasion d'amasser 52 000 \$ pour la cause. ■

HAPPY HOLIDAYS!

We'd like to take this opportunity to thank everyone who makes *TIAC Times* such a wonderful publication. We'd like to wish our subscribers, advertisers, and the TIAC Board of Directors a very Merry Christmas and Happy New Year!

~ Jessica, Christina, and Lara of *TIAC Times*.

TIAC

 **TIMES**

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC	(800) 663-6595
-------------------	----------------

Nu-West Construction Products Inc.

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

Shur-Fit Products Ltd.

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

Tempo Tec Inc.

Chilliwack, BC	(800) 565-3907
----------------------	----------------

Winroc-SPI

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

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

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

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products Inc.

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

Tempo Tec Inc.

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

Winroc-SPI

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

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

Saskatoon, SK (Corporate) (306) 978-9694
Regina, SK (306) 721-5574
(800) 668-6643
Saskatoon, SK (306) 242-4224
(800) 667-3766

Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334
(800) 596-8666
Saskatoon, SK (306) 653-2020
(800) 667-3730

Winroc-SPI

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

Winnipeg, MB (Corporate) (204) 694-3600
(888) 786-6426

Nu-West Construction Products Inc.

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

Winroc-SPI

Winnipeg, MB (204) 488-4477

ONTARIO

Asbeeguard Equipment Inc.

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

Brock White Canada

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

Crossroads C&I Distributors

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

Impro

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Systems Supply Northern Ltd.

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

Winroc-SPI

Burlington, ON (905) 335-1789
Cambridge, ON (519) 653-6111
Etobicoke, ON (416) 675-7121
London, ON (519) 668-8453
Vaughan, ON (905) 660-4456
Windsor, ON (519) 974-8855

QUEBEC

Dispro Inc.

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

Crossroads C&I Distributors

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations Ltd.

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations Ltd.

Mount Pearl, NL (709) 747-6688

TIAC • ACIT

Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'isolation thermique

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

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

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

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

To Own or Not to Own: That is the Question

Many Canadians worry about their financial welfare in retirement. This is of particular concern to many small and medium sized contractors who don't have much in the way of a pension plan. There is one solution that is often overlooked and doesn't require you to make ongoing savings and that is to own your own building. That way the rent is going to pay down the mortgage with the intent of owning a building debt-free on retirement. With a little foresight you can make this happen.

Over time the value of commercial property rises, usually not as fast as residential property but neither does it drop as dramatically as residential. Look at your business premises and do the calculation over a 15-year period and determine if you would be better off renting or buying the premises. In all my years of business I don't believe I have had one client say to me that he made a bad decision when he bought his building. Look at the value of the building you currently occupy and determine what its value is today compared to 15 years ago. Don't look at this as real estate flipping; this is a long-term investment and should be part of your retirement strategy.

There are two elements that might stop you from buying your own building.

The bottom line answer is that if certain parameters are met you should certainly consider buying. Conversely if these parameters are not met don't even crunch the numbers.

Deposit: You are going to need a deposit for buying a building. A 25 per cent deposit would be desirable. It would make it easy to get the balance of the money as a mortgage at a very competitive interest rate and the payments should not be onerous. Overall, the outgoings should not be higher than your current ones.

If you can only manage a very small deposit then go the Business Development Bank of Canada www.bdc.ca. It will often do high percentage financing on commercial buildings.



By / par Ron Coleman

Acheter ou louer, voilà la question !

Beaucoup de Canadiens s'inquiètent de leur situation financière pour la retraite. Les entrepreneurs de petite et de moyenne envergure s'en inquiètent d'autant plus qu'ils ne possèdent habituellement pas grand-chose comme régime de retraite. Il existe pourtant une solution qu'on oublie souvent et qui n'exige pas de faire des économies régulières : devenir propriétaire de l'immeuble qu'on occupe. Le loyer sert alors plutôt au remboursement de l'hypothèque et, au moment de la retraite, plus aucune dette n'y est liée. Il suffit simplement pour cela de planifier un peu.

La valeur des immeubles commerciaux augmente au fil du temps, peut-être pas aussi rapidement que les propriétés résidentielles, mais elle ne chute pas non plus aussi rapidement que celle des propriétés résidentielles. Faites le calcul pour les locaux qu'occupe votre entreprise sur une période de quinze ans, et vous verrez s'il est préférable de louer ou d'acheter l'immeuble. Depuis toutes ces années que je suis en affaires, pas un seul client ne m'a dit qu'il avait pris une mauvaise décision en achetant son immeuble. Comparez la valeur du bâtiment il y a quinze ans avec sa valeur aujourd'hui. On est loin ici de la revente précipitée ; en effet, il s'agit bien d'un investissement à long terme qui devrait faire partie de votre stratégie pour assurer le confort de votre retraite.

Examinons d'abord deux facteurs qui pourraient vous décourager d'acheter les locaux que vous occupez.

Sachez seulement que si les conditions gagnantes sont réunies, vous devriez sans aucun doute envisager l'achat de l'immeuble. Par contre, si vous ne réunissez pas les conditions gagnantes, inutile de faire quelque calcul que ce soit.

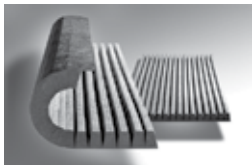
Mise de fonds : Vous devez faire une mise de fonds pour l'achat de votre immeuble, le pourcentage idéal étant de 25 pour cent du prix d'achat du bâtiment. Vous devez aussi obtenir pour le solde une hypothèque à un taux d'intérêt intéressant afin que les versements ne soient pas exorbitants. Règle générale, les dépenses ainsi engagées ne devraient pas être plus élevées que les charges actuelles.

MULTI GLASS
insulation ltd.

1200°F / 649°C

Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™

- Ships up to four times more per truck than pre-formed pipe
- Meets all ASTM standards (1200°F / 649°C)
- Readily available, with or without vapour barrier
- Custom-made (NPS from 1" to 36")
- 100% Canadian-made



Ask for Multi-Groove™

877-822-0635 • www.multiglass.com

The rates will likely be higher than the commercial banks but if you can only manage a small deposit BDC is your best bet.

Space and Location: If the size of the space you are buying and the location are likely to meet your needs for at least 10 years then buying should be considered. If the answer to this question is not "yes" then buying may well be the wrong decision. If expansion is on the horizon and you could afford to buy two bays and rent one then that would protect you for the long term.

All the other elements of the decision making can be made after you make these initial decisions.

If you decide to look further into buying here are some elements to consider.

When you rent the premises the landlord often provides an amount to cover leasehold improvements needed. Make sure that you get the value for these. If you have a five-year lease with an extension clause you will likely get your money's worth. Another point to watch for on a lease is that at the end of the lease the landlord may have the right to force you to return the building to its previous condition. So, if you have added some heavy electrical systems or built in racking you may have to totally dismantle them.

When you own the building many of these items are not a concern. You are more willing to spend on the improvements knowing that they are yours. Also you will be more inclined to spend money on streamlining the production process and materials handling if it is your own building.

If you buy at a new location you will have to move. The cost of moving a plumbing or HVAC business is not too onerous, but moving a sheet metal fabrication shop or manufacturing plant would be expensive. Not only will you spend time finding another building and have the physical cost of dismantling, transporting, and setting up but you will also have the cost of the loss of productivity. These are not huge costs but do include them in your analysis.

The number crunching exercises need to be done to determine if a purchase is better than a lease. This means identifying and comparing the various elements of cost between what the landlord pays and what you would have to pay if you were your own landlord.

Watch out for the major issues that would now become your responsibility; these include the condition of the roof and other exterior costs.

Picture the neighbourhood in 10 to 15 years time. Do you see it as being more or less desirable in the future? If you are in an area that is growing then you have a lot more security for the future of your investment.

Si votre mise de fonds n'est pas suffisante, adressez-vous à la Banque de développement du Canada www.bdc.ca. Elle accepte souvent de financer une part considérable des emprunts contractés pour l'achat de bâtiments commerciaux. Les taux d'intérêt seront vraisemblablement plus élevés que ceux que proposeraient les banques commerciales, mais si vous ne pouvez verser qu'une petite mise de fonds, la BDC est la solution.

Espace et emplacement : Si, selon vous, l'espace et l'emplacement du bâtiment en question peuvent répondre à vos besoins des dix prochaines années au moins, alors oui, il faut en considérer l'achat. Si au contraire, le bâtiment risque de ne pas suffire à vos besoins, alors non, vous n'achetez pas. Si vous prévoyez un agrandissement et si vous pouvez vous permettre d'acheter deux aires de travail et d'en louer une, alors dans ces conditions, vous vous trouvez protégé pour le long terme.

Une fois que vous avez pris ces premières décisions, vous pouvez ensuite préciser tous les autres éléments, comme suit.

Le propriétaire qui vous loue des locaux prévoit souvent une somme pour les améliorations locatives nécessaires. Et c'est au début de la période de location qu'il récupérera ses coûts et les inclura dans le prix du loyer. Une fois cette première période de location terminée, le loyer devrait diminuer, ou bien, le propriétaire devrait proposer des incitatifs, comme

FATTAL'S THERMOCANVAS

A Family Tradition Since 1830



25 / 50 Rated

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

Vancouver (604) 228-0215 • Calgary (403) 236-3205
Edmonton (780) 459-4044 • Toronto (416) 283-2002
Montreal (514) 939-9954

If you are moving then locating close to a major supplier and to the freeway makes a lot of sense.

You should never buy your building in your operating company. You should set up a holding company and it should own the building. Talk to your accountant about this and the pros and cons of the holding company owning the shares of your operating company. Maybe you would put some of your equipment in the holding company also. Be careful of the tax consequences. If the holding company is receiving rent from the operating company to pay down the mortgage there may be some nasty tax consequences as the net rental income received by the holding company will not qualify for the small business rate of income tax—talk to your accountant.

When you retire, if prices are right and you don't want to be a landlord, you could sell the building and generate a capital gain, of which only 50 per cent is taxable. This would leave you with a nice lump sum to invest in your retirement.

Because many small contractors don't save much money during their business life and don't manage to sell their businesses for a lot this strategy can make a world of difference when it comes to quality of your retirement lifestyle.

Investing in your own building and paying off the mortgage so that it is free and clear on retirement is a guaranteed way of ending up with a pension fund. Act now. ■

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

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

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

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

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



Insulation and Fire Stop Specialists

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

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

davantage d'améliorations locatives pour vous intéresser. Autre détail dont tenir compte si vous avez un bail : le propriétaire pourrait vous obliger à remettre l'immeuble dans l'état où il était avant votre arrivée. Ainsi, si vous avez ajouté de gros réseaux électriques ou construit des systèmes de supports, il se peut que vous deviez les démonter.

Par contre, si vous êtes propriétaire du bâtiment, vous n'avez pas ces inquiétudes. Vous êtes davantage disposé à dépenser pour des améliorations qui seront les vôtres. De plus, vous serez davantage enclin à dépenser pour rationaliser le processus de production et la manutention des matériaux.

Si vous achetez un immeuble autre que celui que vous occupez présentement, vous devrez déménager. Les frais de déménagement d'une plomberie ou d'une entreprise de CVCA ne sont pas trop élevés, mais le déménagement d'un atelier de tôlerie ou d'une usine de transformation peut coûter cher. Non seulement vous devrez passer du temps à chercher un autre bâtiment et assumer les frais liés au démontage, au transport et au montage de votre équipement, mais vous devrez aussi assumer la baisse de productivité. Ces frais ne sont peut-être pas exorbitants, mais vous devez en tenir compte dans votre analyse.

Vous devez en effet vous livrer à un certain nombre de calculs pour déterminer si c'est l'achat ou la location qui vous convient le mieux. Ceci signifie donc que vous devez recenser les divers éléments liés aux coûts et faire une comparaison entre ce que le propriétaire paie présentement et ce que vous paieriez si vous étiez propriétaire du bâtiment que vous occupez.

Portez une attention toute particulière aux composantes de construction qui deviendraient votre responsabilité, notamment l'état du toit et des autres éléments d'extérieur.

Imaginez le voisinage dans dix ou quinze ans. Sera-t-il recherché ou, au contraire, boudé ? S'il s'agit d'un quartier en croissance, l'avenir de votre investissement est plus certain.

Si vous déménagez, choisissez un endroit situé près des locaux d'un gros fournisseur et des autoroutes.

Ne vous servez pas de votre société en exploitation pour acheter l'immeuble. Montez plutôt une société de portefeuille qui en deviendra propriétaire. Parlez-en à votre comptable et pesez les avantages et les inconvénients dans l'éventualité où une société de portefeuille détiendrait les actions de votre société en exploitation. Vous pouvez peut-être aussi transférer une partie de vos équipements dans la société de portefeuille. Mais soyez au fait des conséquences de pareilles transactions sur le plan fiscal. Si la société de portefeuille touche le loyer de la société en exploitation pour payer l'hypothèque, le fisc risque de vous rattraper. En effet, le revenu de location net perçu par la société de portefeuille ne pourra pas être admissible au taux d'imposition des petites entreprises.

suite à la page 54

The Rules of Engagement

When submitting a proposal for a multi-phase project, the scope of the engagement must be clearly set out for each phase. As this recent case from the BC Supreme Court suggests, a binding contract may not be created until all parties have explicitly agreed to the terms of the proposal, including the scope of the project.

Facts

W Pacific Construction Ltd. (the “Contractor”) was retained by the Abbotsford Grower’s Co-Operative Union (the “Co-Op”) to act as a project manager for the design and, potentially, for the construction of a fruit freezing, processing, and storage facility (the “Project”).

In this case, the Contractor provided the Co-Op a management proposal (the “Proposal”) outlining the scope of services it intended to provide for the Project. The Proposal originally included a scope of engagement for both Phase 1 (consultant selection and design development) and Phase 2 (construction tendering, contract award, and construction) of the Project.

The Co-Op’s board later asked the Contractor to revise the Proposal to allow for a step-by-step implementation of the Project that separated Phase 1 from Phase 2. Following subsequent revisions, the Contractor submitted a final version of the Proposal to the Co-Op’s board that distinctly separated Phase 1 from Phase 2, allowing approval of one phase at a time. This finalized version of the Proposal was formally approved by the Co-Op’s board and signed by both the Contractor and the Co-Op.

A dispute arose between the parties when the Co-Op later issued requests for bids on Phase 2. The Contractor sued for breach of contract on the basis that it had received assurances it would be awarded Phase 2, despite the fact that the Proposal had formally separated each of these phases of construction.

Issues

What was the scope of the Contractor’s engagement under the Proposal?

Court Decision

The Contractor argued that a binding contract had been entered into between the parties based on the earlier version of the Proposal that had awarded it both phases of the Project. The court rejected this assertion. Rather than a binding



By / par Andrew Delmonico
Kuhn & Company

Règles d’engagement

Lorsque vous présentez une soumission pour un projet devant être exécuté en plusieurs phases, la portée des travaux liés à l’engagement doit être décrite clairement pour chacune des phases en question. Comme l’affaire entendue récemment par la Cour supérieure de la Colombie-Britannique l’indique, le contrat ne devient exécutoire que lorsque toutes les parties se sont explicitement entendues sur les modalités de la proposition, dont la portée du projet.

Les faits

Les services de l’entrepreneur MW Pacific Construction Ltd. ont été retenus par la coopérative Abbotsford Grower’s Co-Operative pour assumer la gestion d’un projet, notamment la conception et, éventuellement, la construction d’une installation de congélation, de traitement et d’entreposage de fruits.

L’entrepreneur a donc fourni à la coopérative une proposition de gestion qui décrivait la portée des services prévus dans le cadre du projet. La première proposition incluait une description de la portée de l’engagement pour les phases 1 (choix des experts-conseils et élaboration des travaux de conception) et 2 (appel de soumissions, adjudication du contrat et travaux de construction) du projet.

Le conseil d’administration de la coopérative a demandé à l’entrepreneur de revoir sa proposition, de présenter une ventilation étape par étape de la mise en oeuvre du projet et de distinguer clairement la phase 1 de la phase 2. Après avoir fait les changements demandés, l’entrepreneur a présenté au conseil une deuxième proposition, qui distinguait clairement la phase 1 de la phase 2, et ce pour que le conseil puisse approuver séparément chacune des phases. Cette version définitive de la proposition a été approuvée officiellement par le conseil d’administration de la coopérative et a été signée par l’entrepreneur et la coopérative.

Un différend a surgi entre les parties quand la coopérative a lancé un appel de propositions pour la phase 2 du projet. L’entrepreneur a intenté une poursuite contre la coopérative pour rupture de contrat, soutenant qu’il avait reçu l’assurance de la coopérative qu’il se verrait confier les travaux liés à la



Did you know we archive all our past issues and articles online? If you’re looking for any information from a previous issue of *TIAC Times* you’ll find it online at www.tiactimes.com

contract, this version of the Proposal was found to simply be a document prepared by the Contractor in the hope of garnering business. It did not give rise to any legal obligations on the part of the Co-op. The court found that even if the Proposal constituted an offer to contract on the part of the Contractor, the Co-Op's recommendation to proceed with the Project was not, in itself, a clear acceptance of this offer.

In this specific case, it was only once the Proposal had been signed by both parties that a valid and binding contract was entered into. The Court held that the Contractor was aware when it signed the final version of the Proposal that the Co-Op had only approved Phase 1 of the Project and that Phase 2 would require additional board approval. This supported the Co-op's argument that the Contractor had only been formally awarded Phase 1 of the Project.

Lessons Learned

Make sure when entering into a contract for a multi-phase construction project that the scope of engagement is clearly set out for each phase. While there are clear benefits to being awarded a multi-phase project without having to go through a competitive bidding process for each stage, this must be clearly agreed to by all parties. ■

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

phase 2, et ce malgré le fait que sa proposition avait fait une distinction claire entre les deux phases du projet.

La question

Quelle est la portée des travaux liés à l'engagement de l'entrepreneur d'après la proposition ?

La décision du tribunal

L'entrepreneur soutenait que le contrat entre les parties était exécutoire car la première version de la proposition visait les deux phases du projet. Le tribunal a rejeté cet argument. Selon le tribunal, cette version de la proposition était, plutôt qu'un contrat exécutoire, un simple document préparé par l'entrepreneur dans l'espoir d'obtenir le contrat et ne saurait entraîner d'obligations légales pour la coopérative. D'après le tribunal, même si la proposition constituait une offre de la part de l'entrepreneur, la recommandation de la coopérative, selon laquelle il était possible d'aller de l'avant avec le projet, n'était pas en soi une acceptation claire de l'offre.

Dans ce cas précis, ce n'est qu'une fois la proposition signée par les deux parties que le contrat devenait valide et exécutoire. La Cour a jugé que l'entrepreneur était conscient du fait que, lorsqu'il avait signé la version finale de la proposition, la coopérative n'avait approuvé que la phase 1 du projet, et que la phase 2 allait exiger une nouvelle approbation de la part du Conseil d'administration. Cette opinion allait dans le sens de l'argument de la coopérative, à savoir que l'entrepreneur n'avait été retenu que pour la phase 1 du projet.

Leçons à tirer

Lorsque vous soumissionnez pour un projet s'étalant sur plusieurs phases, assurez-vous de faire préciser clairement la portée des travaux liés à l'engagement pour chacune de ces phases. S'il est avantageux, évidemment, de se faire adjudger un contrat pour un projet comprenant plusieurs phases sans avoir à repasser par le processus d'appel d'offres à chaque fois, il faut néanmoins que toutes les parties se soient clairement entendues là-dessus pour éviter les problèmes. ■

Le présent article a été rédigé par Ian C. Moes, avocat, et Anne Cochrane, étudiante en droit, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877.

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

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

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement



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
---	--



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

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant <i>Depuis 1982</i>	Distributor-Fabricator <i>Since 1982</i>
---	--

ISO 9001

YOUR industry... region... magazine

**NOW
AVAILABLE**

TIAC



Get Ready for 2015

The 2015 Media Guide for Canada's only niche publication dedicated to the thermal insulation industry is here.

The *TIAC Times* represents the interests and issues important to the Thermal Insulation Association of Canada, and is the most effective way to reach this market. The 2015 calendar will feature new topics, market information, and project spotlights highlighting the best insulation projects in Canada.

Contact Christina Tranberg at 1.877.755.2762 or ctranberg@pointonemedia.com for a copy of the 2015 Media Guide, available now.

The *TIAC Times* Team:



Point One Media Inc.
PO Box 11 Station A
Nanaimo, BC V9R 5K4



Christina Tranberg
Account Manager
1.877.755.2762 • 250.667.0401
ctranberg@pointonemedia.com



Jessica Kirby
Editor
250.816.3671
jessica.kirby@pointonemedia.com



Lara Perraton
Publisher
1.877.755.2762 • 250.714.4973
lperraton@pointonemedia.com



ENTREPRENEURS 101 • suite de la page 50

Parlez-en à votre comptable.

Au moment de votre retraite, si les prix sont intéressants et que vous ne souhaitez plus être propriétaire de l'immeuble, vous pouvez vendre et vous constituer un gain en capital, dont seulement 50 % sera imposable. Vous vous retrouverez ainsi avec une jolie somme à investir dans votre retraite.

Comme de nombreux petits entrepreneurs n'épargnent pas assez d'argent pendant leur vie active et n'arrivent pas à vendre leur entreprise, cette stratégie peut faire toute la différence pour le confort de la retraite de plusieurs.

Investir dans son propre immeuble et payer l'hypothèque au

complet avant son départ à la retraite est un moyen assuré de se constituer un régime de retraite. N'hésitez plus et passez à l'action. ■

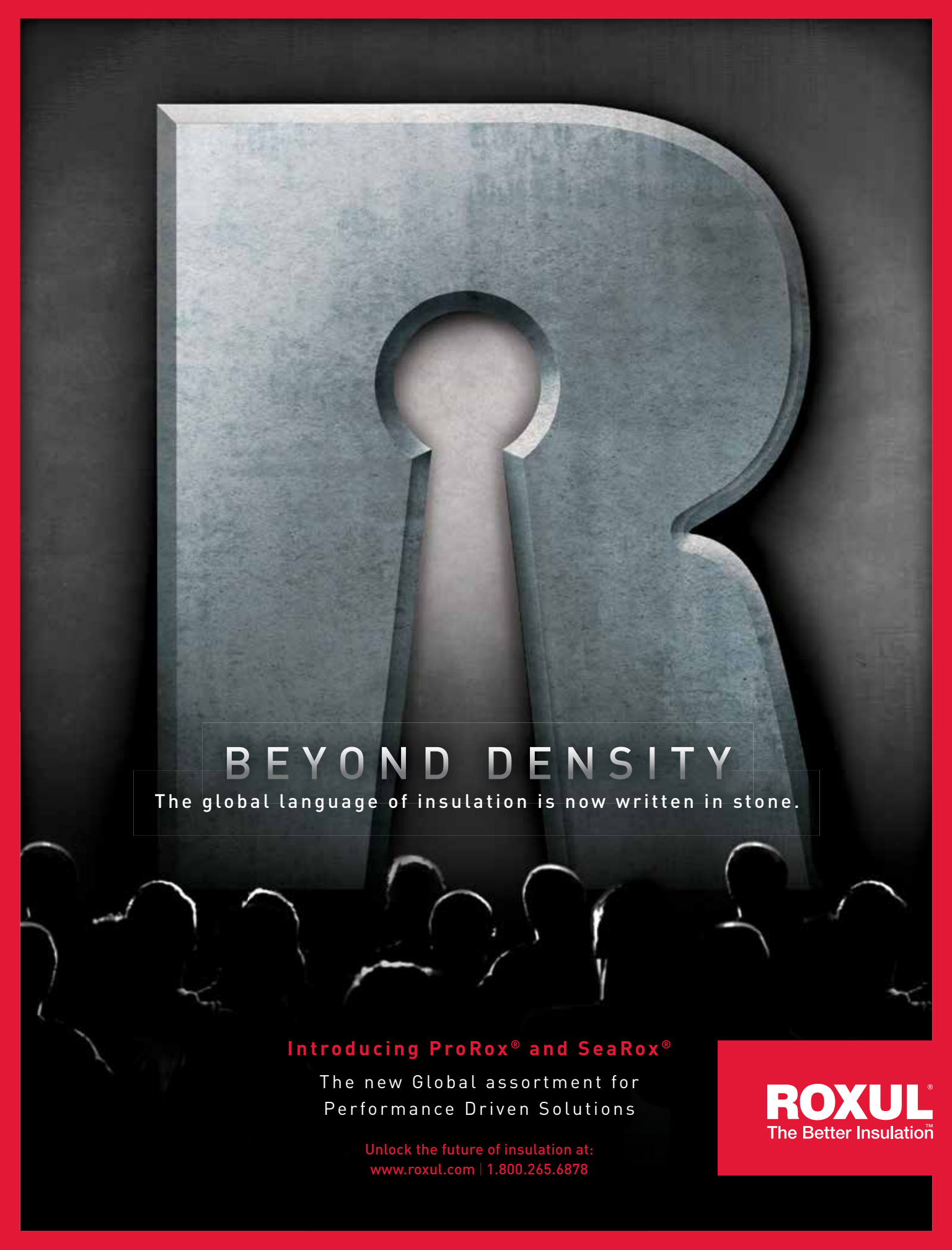
Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.

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

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

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation (2005) Inc.	44	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Advance Thermal Canada	27	800.268.3728	www.advancethermal.com
Aeroflex USA Inc.	30-31	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	13	604.354.8909	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	27	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Avery Dennison	17	800.321.1534	www.averydennison.com
BC Insulators, Local 118	9	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	35	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	24	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	32	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	52	800.361.4251	www.dispro.com
Dy-Lock	36	780.257.3616	www.dy-lock.com
Dyplast Products	8	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	33	800.486.9865	www.extolohio.com
Firwin Alberta Corp.	24	877.784.9784	www.firwinalberta.com
Ideal Products of Canada Ltd.	23	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Industrial Thermo Polymers Limited	32	800.387.3847	www.tundrafoam.com
Insulation Applicators Ltd.	52	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
International Insulation Group LLC	19	800.866.3234	www.iig-llc.com
Johns Manville	7	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	34	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	14, 48	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	38	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	37	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning Insulating Systems, LLC	IFC	800.GET.PINK	www.owenscorningpipe.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Proto Corporation	15	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	41	800.231.0149	www.rprhouston.com
S. Fattals Canvas Inc.	43, 49	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Shur-Fit Products Ltd.	39	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	16	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	51	604.874.9615	www.tight5.net
Unifrax LLC	25	800.635.4464	www.unifrax.com
Urecon	6	780.985.3636	www.urecon.com
Wallace Construction Specialties Ltd.	38	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	18	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	46 - 47 / OBC		



BEYOND DENSITY

The global language of insulation is now written in stone.

Introducing ProRox® and SeaRox®

The new Global assortment for
Performance Driven Solutions

Unlock the future of insulation at:
www.roxul.com | 1.800.265.6878

ROXUL®
The Better Insulation™

ISSUE SPONSORS

Special Thanks to our Issue Sponsors



ALPHA
high performance fabrics & composites



**AVERY
DENNISON**



A Johns Manville Company



Johns Manville



INNOVATIONS FOR LIVING™

Polyguard®
Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROXUL®
The Better Insulation™