

# TIAC



[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com) • Summer / Été 2014



**TIAC's 52nd Annual Conference in Beautiful Victoria, BC**

**52e congrès annuel de l'ACIT à Victoria la magnifique !**

**George Hedley: Straight Talk and Daring Advice for Contractors**

**George Hedley : francparler et conseils audacieux au service des entrepreneurs**

**BCICA's Quality Assurance Program**

**Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA**



## Protect your investment. Invest in energy conservation.

### Commercial • Institutional • Multi-purpose • Industrial • Marine

The members of the British Columbia Insulation Contractors Association, mechanical insulation experts, have led the industry for over five decades. ***Quality Standards for Mechanical Insulation Manual***, published by BCICA, is the reference manual of choice for conscientious members of the design community uncompromised in their pursuit of energy conservation. BCICA is proud to introduce a new proprietary **Quality Assurance Certificate** program, designed to provide mechanical systems specialists with confidence that energy savings and investment potential are not undermined by value engineering.

### BCICA contractor members – experts at “saving energy for the future”



**AARC-WEST MECHANICAL INSULATION (2013) INC.**  
Surrey | 604 535 9963  
[chris@aarc-west.com](mailto:chris@aarc-west.com)

**ADVANTAGE THERMAL**  
Maple Ridge | 604 457 3190  
[advantagethermal@shaw.ca](mailto:advantagethermal@shaw.ca)

**B.C. THERMAL APPLICATORS LTD.**  
Nanaimo | 250 758 9712  
[bcthermal@shaw.ca](mailto:bcthermal@shaw.ca)

**C & G INSULATION LTD.**  
Kelowna | 250 769 3303  
[candginsulation@shawbiz.ca](mailto:candginsulation@shawbiz.ca)

**CARMIKE INSULATION**  
North Vancouver | 604 988 4211  
[wjaeggle@shaw.ca](mailto:wjaeggle@shaw.ca)

**COLUMBIA THERMAL SERVICES**  
Langley | 604 534 6894  
[columbiathermal@telus.net](mailto:columbiathermal@telus.net)

**COQUITLAM INSULATION LTD.**  
Sechelt | 604 740 0086  
[coquitlaminsulation@dccnet.com](mailto:coquitlaminsulation@dccnet.com)

**INDIAN HEAD CONTRACTING LTD.**  
White Rock | 604 290 5407  
[ihcontracting@yahoo.ca](mailto:ihcontracting@yahoo.ca)

**NEW CENTRAL MECHANICAL INSULATION LTD.**  
Langley | 604 514 8450  
[ron@newcmi.ca](mailto:ron@newcmi.ca)  
[gary@newcmi.ca](mailto:gary@newcmi.ca)

**PACIFIC RIM INDUSTRIAL INSULATION LTD.**  
Surrey | 604 533 8179  
[paul.smith@pac-rim.ca](mailto:paul.smith@pac-rim.ca)

**REMCO INSULATION LTD.**  
Prince George | 250 562 5455  
[randyremco@shaw.ca](mailto:randyremco@shaw.ca)

**TIGHT 5 CONTRACTING LTD.**  
Burnaby | 604 874 9615  
[brad@tight5.net](mailto:brad@tight5.net)  
[www.tight5.net](http://www.tight5.net)

**WESTCOR SERVICES LIMITED**  
Coquitlam | 604 519 6789  
[jodonell@westcorservices.com](mailto:jodonell@westcorservices.com)  
[bgibb@westcorservices.com](mailto:bgibb@westcorservices.com)

**WEST COAST INDUSTRIAL INSULATION**  
Victoria | 250 384 4621  
[wcii@shaw.ca](mailto:wcii@shaw.ca)

GROUP PUBLISHER  
Lara Perraton  
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR  
Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS  
Anne Cochrane  
Steve Clayman  
Chris Ishkhanian  
Walter Keating  
Ian Moes

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 Laperrière Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8  
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact: Dawn Wilson, 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.



24

Summer / Été 2014

## 24 **TIAC's 52nd Annual Conference in Beautiful Victoria, BC**

Welcome, conference delegates, to Western Canada's oldest city and one of the world's loveliest places to live, work, and play.

### **52e congrès annuel de l'ACIT à Victoria la magnifique !**

Bienvenue dans la ville la plus ancienne de l'Ouest canadien, et l'une de celles au monde où il fait le mieux vivre, travailler et s'amuser !

## 34 **George Hedley: Straight Talk and Daring Advice for Contractors**

George Hedley dares contractors out of their comfort zones with straightforward advice and a new take on getting the job done.

### **George Hedley : francparler et conseils audacieux au service des entrepreneurs**

Par ses conseils directs et ses méthodes de travail inédites, George Hedley invite les entrepreneurs à sortir de leur zone de confort.

## 38 **Full Steam Ahead with the BCICA Quality Assurance Program**

BCICA's Quality Assurance Certificate Program ensures BC projects have adequately specified and appropriately installed mechanical insulation.

### **Et c'est parti pour le Programme d'assurance de la qualité de la BCICA !**

Le PAQ est le gage de devis et de travaux d'installation appropriés pour l'isolation des systèmes mécaniques dans les chantiers de C.B.

## **Extras / Les extras**

- 04 President's Message / Le mot du président
- 16 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 44 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 46 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 49 It's the Law / C'est la loi
- 51 News / Nouvelles
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs



## PRESIDENT'S MESSAGE

Two years have gone by too quickly, and this will be my last president's message for the *TIAC Times* for this term. It was a great honour to serve as president and at the same time as being president of the Master Insulators Association of Ontario.

People ask what advice I would give upcoming leaders to help them make their impact and I would say that the leaders need to utilize the art of negotiation and compromise to know where they want to go and how to allow their teams to get them there. These leaders need to provide the incentive to devise plans and strategies and finally to be prepared to take an unplanned route to follow the team's direction. To me it is about honesty; if it is not your automatic response to be truthful and ethical you cannot be an effective leader.

At this time I would like to thank Jessica Kirby from Point One Media and Dawn Wilson who is our new manager from the Willow Group.

So we look forward to the 52nd annual conference in beautiful B.C. this September 13-16 to be held at the Delta Ocean Pointe Resort and Spa in downtown Victoria.

Our objective has always been to further the message that mechanical insulation brings with it the power of energy efficiency. Working with our current board of directors, who are committed to our industry, and the new board members, who have come forward to provide positive input, we are moving toward our goals as follows:

[Alberta Energy Efficiency Alliance \(AEEA\)](#) – This association continues to advocate to the Alberta government for more energy efficient regulation in the Alberta Building Code (ABC). As a member of AEEA, TIAC regularly participates and contributes to the quarterly and annual meetings. AEEA members are confident their contacts in the ministry responsible for the ABC will help move the code toward improved energy efficiency requirements. As it stands now, the ABC is set to adopt NECB-2011.

[Association of Physical Plant Administrators \(APPA\)](#) – We are just starting to become more involved with this association and in particular with the regional sections representing all provinces and territories. The annual APPA conference was held in San Diego July 20-23, 2014 and Steve Clayman, TIAC's director of energy initiatives, attended the event. Although this convention was US-centric, there were representatives from several Canadian universities and colleges. Steve will be following up with the Canadians he met, as well as those he did not get a chance to meet. MI



by / par Walter Keating, TIAC President

Les deux dernières années ont passé beaucoup trop vite. Et vous lisez le dernier de mes messages destiné à TIAC Times pour ce mandat à la présidence. J'ai eu l'honneur d'être président de l'ACIT en même temps que de la Master Insulators Association of Ontario.

On me demande parfois si j'ai des conseils à donner aux personnes appelées à assumer des postes de leadership pour les aider à laisser leur marque. Je dirai simplement que les chefs doivent savoir négocier et faire des compromis. Ils doivent garder leur cible bien en vue et ne pas hésiter à donner les coudées franches à leurs équipes pour qu'elles atteignent les objectifs fixés. Ces leaders doivent aussi encourager leurs collaborateurs à établir des plans et des stratégies, et être prêts à suivre leurs instructions même si ce n'est pas ce qui avait été prévu au départ. À mon sens, tout se ramène à une question d'honnêteté. Si vous n'avez pas d'emblée le réflexe d'être franc et d'agir de façon professionnelle, vous ne pouvez pas être un chef efficace.

Permettez-moi ici de saisir l'occasion qui m'est donnée de remercier Jessica Kirby de *Point One Media* et Dawn Wilson, notre gestionnaire nouvellement en poste à *Willow Group*.

Et bien sûr, nous attendons avec impatience le 52e congrès annuel de l'ACIT qui aura lieu en Colombie-Britannique du 13 au 16 septembre à l'hôtel Delta Ocean Pointe Resort and Spa, dans le centre-ville de Victoria.

Notre objectif a toujours consisté à promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques comme moyen d'améliorer l'efficacité énergétique. De concert avec notre actuel Conseil d'administration, qui se dévoue sans relâche pour le secteur, et avec les nouveaux administrateurs qui n'ont pas hésité à proposer une aide constructive, nous poursuivons les initiatives suivantes :

[Alberta Energy Efficiency Alliance \(AEEA\)](#) – Cette association continue ses démarches auprès du gouvernement de l'Alberta pour obtenir l'inclusion, dans le Code du bâtiment de l'Alberta, de mesures réglementaires propres à améliorer l'efficacité énergétique. À titre de membre de l'AEEA, l'ACIT participe régulièrement à ses réunions trimestrielles et annuelles. Les membres de l'AEEA ont bonne confiance que leurs contacts au ministère chargé du Code du bâtiment vont aider à faire inclure dans le Code des mesures d'efficacité énergétique plus strictes pour



Inspired Brands.  
Intelligent World.™



# It's Cold Tough.™

## Best In Class Performance Advantages With Fasson® Mechanical Insulation Tapes

- Excellent cold temperature performance down to 0°F
- High tack and adhesion
- 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](mailto:hvacinfo@averydennison.com)  
[www.tapes.averydennison.com](http://www.tapes.averydennison.com)



Proud Members Of:

Proud Member of  
**NIA** National Insulation Association®

**TIAC** Thermal Insulation Association of Canada  
Member of The Mechanical Insulators

Made in U.S.A.



**AVERY DENNISON**

Performance  
Tapes

© 2014 Avery Dennison Corporation, All Rights Reserved.

It's Cold Tough. is a trademark and service mark of Avery Dennison Corporation. Fasson® and Avery Dennison® are registered trademarks of Avery Dennison Corporation. All other brands, product names and codes or service programs are trademarks of Avery Dennison Corporation.

is covered to various degrees in APPA documents but it is not part of an official operations and maintenance protocol. Subsequently, MI is at the bottom of APPA members' priority list; getting noticed is a TIAC objective.

Canada Green Building Council (CaGBC) – LEED v4 has been available from the US Green Building Council (USGBC) for over a year. For 2014, CaGBC is rolling out a Canadianized version of LEED v4, and in it is a reference to ASHRAE 90.1-2010. Of course, ASHRAE 90.1-2010 includes higher minimum pipe insulation thicknesses than MNECB-1997 and ASHRAE 90.1-2007, which are stipulated in LEED-NC 2009.

There are also additional requirements for sustainable sourcing, VOCs, and the effect of production processes on workers at the plant level. On this latter point, PVC products have become a dirty word. The US plastics industry is objecting to their products being included on a "Red List." Consider this a heads-up when you begin to see specifications excluding products that include PVC. The Red List includes numerous ingredients used in manufacturing, such as formaldehyde. The documentation process will also include a LEED points requirement stipulating a "cradle to grave" paper trail. This may not be as onerous as it sounds if off-shore products are able to meet rigid acceptance standards.

Canadian Boiler Society (CBC) – This society is a target association for TIAC. The challenge is to help them recognize the importance of properly insulated pipe, duct, and equipment when installing new boilers. We participated with a booth in a recent trade show. Although small, the target audience was very interested in our message. In fact, at times our members were very busy in the booth and were able to pick up numerous leads.

Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA) – There is a lobbying effort underway to convince Canadian Revenue Agency (CRA) to allow specific beneficial tax treatment for mechanical retrofits. TIAC is participating in this effort. The idea is to work with existing legislation and have CRA agree to add to that. NRCan is lending its influence to this effort. CEEA will try to have a meeting with CRA within the next couple of months. On a second initiative with CEEA, TIAC supported a national survey CEEA undertook to determine the energy efficiency levels of the existing commercial building stock, and to assess building owners and managers on their views about energy efficiency retrofit expenditures. The survey determined that owners and managers are reluctant to spend money without incentives. However, building/energy code legislation levels the playing field. The survey results confirmed the approach TIAC is taking with respect to code development work is the correct one. Steve was elected to CEEA's board of directors. The first

les bâtiments. Pour le moment, le CNÉB-2011 est censé être adopté dans le contexte de la mise à jour du Code du bâtiment de l'Alberta.

Association of Physical Plant Administrators (APPA) – Nous commençons à nous impliquer davantage auprès de cette association et plus particulièrement au niveau des sections régionales dans lesquelles sont représentés provinces et territoires. Le congrès annuel de l'APPA a eu lieu à San Diego du 20 au 23 juillet dernier. Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, y a assisté. Même si ce congrès était centré sur les États-Unis, des représentants de nombreux collèges et universités du Canada étaient présents. Steve relancera les Canadiens qu'il a rencontrés au congrès et communiquera avec ceux avec qui il n'a pas encore eu l'occasion de s'entretenir. L'isolation des systèmes mécaniques est mentionnée ici et là dans divers documents de l'APPA, mais ne fait pas partie d'un protocole officiel sur les opérations et la maintenance. Bref, l'isolation des systèmes mécaniques figure au bas de la liste des priorités des membres de l'APPA. L'objectif de l'ACIT est de se faire remarquer.

Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa) – La norme LEED v4 a été publiée par le US Green Building Council (USGBC) voilà plus d'un an. En 2014, le CBDCa diffusait la version adaptée au Canada de la norme LEED v4 qui contient une mention de renvoi à la norme ASHRAE 90.1-2010. Nous savons que la norme ASHRAE 90.1-2010 propose des épaisseurs minimales supérieures à ce que proposent le CMNÉB-1997 et la norme ASHRAE 90.1-2007, mentionnés en renvoi dans la norme LEED-NC 2009.

De nouvelles exigences concernent l'approvisionnement durable, les COV et l'incidence sur les travailleurs en usine des processus de production. Sur ce dernier point, PCV est maintenant un mot tabou. Le secteur américain du plastique s'oppose à l'inclusion de ses produits dans une Liste rouge. Vous aurez été averti ; ne vous étonnez donc pas de constater l'exclusion éventuelle, dans les devis, des produits contenant des PCV. La Liste rouge comprend de nombreuses matières employées dans le secteur de la transformation, notamment le formaldéhyde. La norme accorde des points LEED pour une documentation appropriée sur le cycle de vie complet des produits. Cette exigence ne devrait pas poser problème si les produits étrangers répondent aux normes strictes généralement reconnues.

Société canadienne de manufacturiers de chaudières (SCMC) – Cette société se trouve dans la mire de l'ACIT. Le défi consiste à lui faire la démonstration de l'importance d'une isolation appropriée des tuyaux, des conduites et de l'équipement connexe lors de l'installation de nouvelles chaudières. Nous tenions un kiosque à une foire commerciale récemment. Ce public cible, bien que petit, a été visiblement

**New From**



**A Johns Manville Company**

# Your Insulation Solutions Provider



*Above: InsulThin™ HT shown layered with Thermo-12® Gold Calcium Silicate insulation and jacketing.*

**InsulThin™ HT**

**Now available for shipment.**

InsulThin HT, a high-temperature, microporous, hydrophobic, quilted blanket.

- Hydrophobic and breathable: excellent corrosion under insulation (CUI) performance.
- Extremely low thermal conductivity, thin profile and light weight: ideal for applications with limited space.
- Flexible: can be fabricated to fit your application and wraps easily around pipes as small as 1" IPS.
- Contractor friendly: low dusting and minimal PPE required, roll size and weight within OSHA single-person capabilities.



To learn more, visit [www.iig-llc.com](http://www.iig-llc.com) or call Technical Support at 1-800-866-3234

IIG\_2680\_080614

meeting occurred July 3, 2014. The purpose was to establish a framework for moving forward.

Canadian Healthcare Engineering Society (CHES) – Old stock hospitals throughout Canada require upgrades to meet current energy efficiency levels and this means major expenditures on HVAC systems. Although some hospitals conduct their own maintenance related upgrades, the heavy lifting falls to various utilities. Enbridge, for example, organizes financing and turnkey installations. Working through Enbridge and other similar utilities is the most expedient way to incorporate MI in these retrofits. Steve was appointed to a CHES Advisory Committee. The first meeting was June 26. The purpose was to structure the advisory panel and choose a chair.

International – We continue to see progress in Canada with all of the union locals. Steve met with Lee Loftus and Neil Monro (Local 118) in Vancouver on January 29, 2014. The purpose of the meeting was to establish how TIAC and all locals could best work together to push MI forward. We agreed to fully co-operate on jointly marketing MI where feasible, and to keep the lines of communication open. Steve was invited to a meeting in Edmonton on March 28, 2014. In attendance were representatives from AEEA, Local 110, and the Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA). The purpose of the meeting was to develop a funded plan

intéressé par notre message. En fait, nos membres présents au kiosque étaient parfois très occupés et ont pu établir de nombreux contacts intéressants.

Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEÉC) – Des démarches sont présentement en cours pour convaincre l'Agence du revenu du Canada (ARC) d'assortir d'avantages fiscaux les travaux de rénovation des équipements mécaniques. Et l'ACIT participe aux efforts de l'Alliance en ce sens. Le principe consiste à travailler dans le cadre de la loi actuelle en y faisant ajouter le nécessaire par l'ARC. Le ministère des Ressources naturelles du Canada nous prête main forte en l'occurrence. L'AEÉC va tenter d'obtenir une entrevue avec l'ARC dans les mois qui viennent. Dans le cadre d'une autre initiative de l'AEÉC, l'ACIT a aidé à financer une enquête nationale pour déterminer le rendement énergétique du parc immobilier commercial actuel et pour connaître le point de vue des propriétaires et gestionnaires de bâtiments sur les dépenses relatives aux travaux destinés à améliorer l'efficacité énergétique. D'après cette enquête, les propriétaires et gestionnaires hésitent à investir dans ces travaux en l'absence de mesures incitatives. Cela dit, les codes du bâtiment et de l'énergie compensent heureusement par ailleurs. En outre, les résultats de l'enquête confirment que la démarche de l'ACIT concernant les codes de construction est la bonne. Steve a été élu au Conseil d'administration de l'AEÉC. La première réunion a eu lieu le 3 juillet 2014. L'objet en était l'établissement d'un cadre de travail pour la suite.

Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS) – Le parc des hôpitaux vieillissants du Canada a besoin d'être rénové pour se conformer aux exigences actuelles en matière d'efficacité énergétique. Concrètement, cela doit se traduire par des investissements importants dans les systèmes de CVCA. Bien que certains hôpitaux effectuent eux-mêmes leurs travaux d'amélioration liés à la maintenance, ce sont des entreprises de services publics qui se chargent des gros projets. Enbridge, par exemple, organise le financement des travaux et propose des installations clés en main. Passer par l'intermédiaire d'Enbridge et d'autres sociétés du même genre est le moyen le plus efficace d'intégrer l'isolation des équipements mécaniques dans ces travaux de réfection. Steve a été nommé à un comité consultatif de la SCISS. La première réunion a eu lieu le 26 juin ; elle avait pour objet de structurer l'instance consultative et d'en choisir le président.

Affaires syndicales – (*International*) – Nous continuons de constater des progrès dans toutes les sections locales au Canada. Steve a rencontré Lee Loftus et Neil Monro (Section locale 118) à Vancouver le 29 janvier 2014. La rencontre visait à déterminer comment l'ACIT et toutes les sections locales peuvent travailler ensemble à promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques. Nous nous sommes entendus pour coopérer pleinement dans des efforts de

## URECON



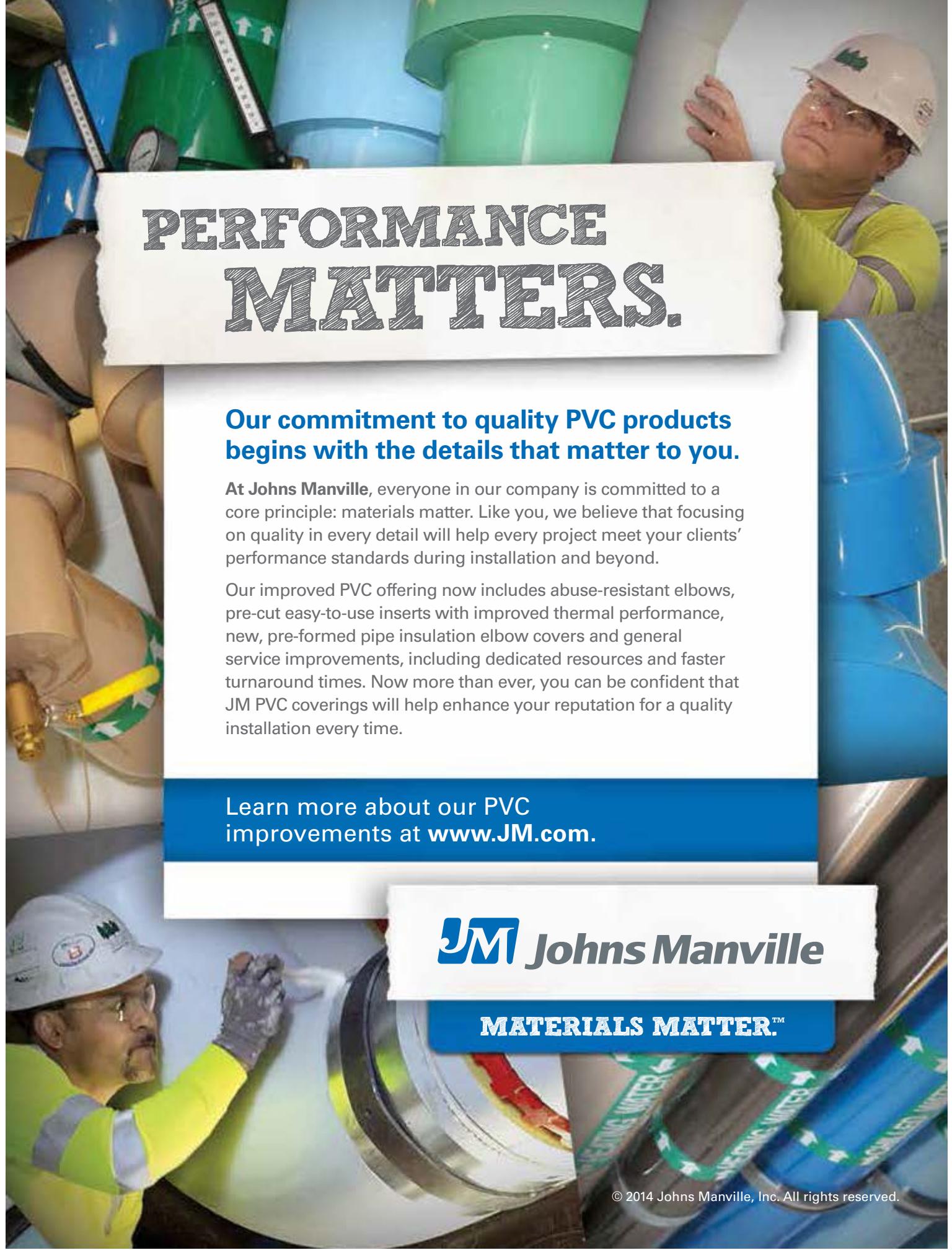
### Supplying half shells and pre-insulated pipe to the HVAC, Municipal and Industrial sectors for over 40 years.

- 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](http://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](http://www.JM.com).

**JM** Johns Manville

**MATERIALS MATTER.™**

to promote MI with AEEA taking the lead. The emphasis will be to lobby the ABC to move to ASHRAE 90.1-2010. AEEA has strong relationships with numerous petro-chem companies, and a plan to organize roundtable discussions with energy conservation expert panels, develop targeted marketing strategies, and conduct presentations directed at MI and energy efficiency.

This would be undertaken at the head office and plant levels. Steve presented several points, which were incorporated into the final draft AEEA prepared. AEEA advised there would be an 8- to 12-month time frame during which various avenues would be identified and explored. Local 110 and TIAA would decide then where the best return would be. Local 110, TIAA, and TIAC undertook to fund this initiative. AEEA proposed an operational budget of \$30,000 to which Local 110 contributed \$15,000 and TIAA and TIAC contributed \$7,500 each.

Plastic Pipe – We no longer hear that uninsulated plastic pipe is an issue. It became apparent the plastic pipe manufacturers have moved away from promoting this piping system as a means of eliminating insulation. If anyone has information otherwise, we should be made aware of it.

A thank you to all our friends and alliances across Canada and the United States, especially the National Insulation Association, who took time out of their busy schedules to travel to Ottawa to meet with the managers of our parliament buildings and discuss ways of optimizing these buildings for energy efficiency.

Also at this time, my wife and I would like to thank all the great people we have met and have become great friends with over the past years.

Lastly, I would like to thank the most important people in my life, my wife Joan, my son Walter Jr and his wife Chantal, my daughter Dawnnette and her husband Chris, and my six grandchildren: Jordan, Tia, Dawson, Reece, Trinité, and Calum. I am proud to have their support at every step of my journey. ■

marketing communs quand c'est possible et de garder le contact. Steve a été invité à une réunion à Edmonton le 28 mars 2014. Des représentants de l'AEEA, de la Section locale 110 et de la *Thermal Insulation Association of Alberta* (TIAA) étaient présents. La réunion avait pour objet de mettre au point un plan et un budget pour la promotion de l'isolation des systèmes mécaniques, l'AEEA assumant la direction de l'initiative. On mettra l'accent sur l'adoption de la norme ASHRAE 90.1-2010 dans le Code du bâtiment de l'Alberta. L'AEEA entretient des rapports étroits avec de nombreuses entreprises pétro-chimiques. Elle entend organiser des discussions en table ronde avec des groupes de spécialistes dans le domaine de la conservation de l'énergie, établir des stratégies de marketing ciblées et présenter des exposés sur l'isolation des systèmes mécaniques et l'efficacité énergétique.

Toutes ces activités visent le siège social et les usines de ces entreprises. Steve a proposé plusieurs idées qui ont été intégrées à la version définitive du document préparé par l'AEEA. L'AEEA a indiqué qu'on dispose de huit à douze mois pour recenser et examiner diverses solutions. La Section locale 110 et la TIAA décideront ensuite des mesures qui présentent le potentiel de rendement le meilleur. La Section locale 110, la TIAA et l'ACIT ont convenu de financer ensemble cette initiative. L'AEEA a proposé un budget d'exploitation de 30 000 \$, la somme de 15 000 \$ ayant été versée par la Section locale 110, et la somme de 7 500 \$ chacune par la TIAA et l'ACIT.

Tuyauterie de plastique – Le problème des tuyaux de plastique non isolés semble résolu. En effet, les fabricants de tuyaux de plastique ne présentent plus leurs produits comme un moyen d'éliminer l'isolation. Par contre, si vous entendez dire que cela se fait encore, veuillez nous le signaler.

Nous tenons à remercier tous nos amis et tous nos réseaux au Canada et aux États-Unis, plus particulièrement la National Insulation Association, dont des représentants ont pris le temps, malgré un horaire chargé, de se rendre à Ottawa pour rencontrer les gestionnaires de nos édifices parlementaires et discuter des moyens d'en optimiser l'efficacité sur le plan énergétique.

À ce point-ci, mon épouse et moi tenons à remercier toutes les personnes formidables que nous avons rencontrées et avec qui nous nous sommes liés d'amitié au fil des ans.

Enfin, j'aimerais remercier mes proches : mon épouse Joan, mon fils Walter Jr. et son épouse Chantal, ma fille Dawnnette et son mari Chris, ainsi que mes six petits-enfants : Jordan, Tia, Dawson, Reece, Trinité et Calum. Je suis privilégié d'avoir pu compter sur leur soutien à toutes les étapes de mon parcours. ■

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

300 Transport Rd.  
Box 29 Grp 582 RR5  
Winnipeg, MB R2C 2Z2  
[info@thermoapplicators.com](mailto:info@thermoapplicators.com)

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

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

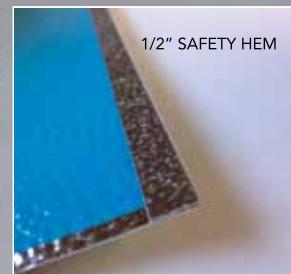
Asbestos Removal  
Polyurethane Foam  
Firestopping



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



FACTORY  
DEBURBED  
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](http://WWW.IDEALPRODUCTS.CA)



IDEAL PRODUCTS

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.

## 2013 – 2014

President – Walter Keating  
 1st Vice-President – John Trainor  
 2nd Vice-President – Bob Fellows  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past President – Gerald Hodder  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Michel Robert  
 Alternate Manufacturers – Scott Bussiere  
 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 2014 Chair – Chris Ishkanian

## 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

## 2013 – 2014

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

## Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie  
 Don Bell

## Comités

TIAC Times – John Trainor  
 Technique – Denis Beaudin  
 Président des Congrès – David Reburn  
 Président de l'INT – Bob Fellows  
 Président du Congrès 2014 – Chris Ishkanian

## 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](http://www.tiac.ca)>.

by / Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

## It's Catching

No, this article isn't about the flu season. It's about how the drive for increased energy efficiency is impacting on our industry. There is no doubt that ASHRAE took the lead a long time ago in developing minimum insulation thicknesses for piping and duct systems. In fact, the latest versions of these tables included in ASHRAE 90.1-2010 (there are no thickness changes in ASHRAE 90.1-2013) are as far as one can go in terms of thickness and still remain cost effective.

The ASHRAE minimum pipe and duct insulation tables are for a specified range of temperatures, pipe sizes, and climatic conditions for ducting. Add to this a designated range of mean temperatures. The tables clearly indicate that for applications outside of the ranges mentioned, separate calculations have to be performed. The non-table applications would include outdoors, high humidity, and process temperatures higher than 176 degrees C (350 degrees F). This is where familiarity with 3E Plus comes in handy.

## Provincial/Territorial Adoption of Increased Energy Efficiency in Buildings

Energy efficiency regulations, as required by the various provinces and territories, are literally all over the map, and range from nothing to full adoption of either ASHRAE 90.1-2010 or NECB-2011. Keep in mind that NECB-2011 incorporates minimum pipe insulation thicknesses going back to ASHRAE 90.1-1997. It is within NECB-2015 (coming next year) we will see minimum pipe insulation tables aligned with ASHRAE 90.1-2010.

So far, so good? The process is painfully slow and in some cases takes decades to move forward. Nevertheless, the bar continues to be raised. BC and ON are ahead of the pack. AB will formally adopt NECB-2011 this year. Some provinces and territories have already moved to NECB-2011 and the remainder is somewhere in-between.

Two cities have their own construction bylaws incorporating higher energy efficiency levels, and these are Vancouver and Toronto. Calgary and Edmonton are supposed to be moving in a similar direction. All good!

Natural Resources Canada (NRCan) published a table, "Model code adoption across Canada," dated March, 2014 (see below). Please contact your respective jurisdiction to determine what energy code requirements are in place. As always, the specifier, the authority having jurisdiction, and the site conditions can require increased minimum thicknesses.

## Model Code Adoption across Canada

Under Canada's constitution, provinces and territories regulate the design and construction of new houses and buildings,

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

## Ça s'attrape !

Non, le présent article ne porte pas sur la grippe ! Il concerne plutôt les retombées sur notre secteur de la campagne en faveur d'une efficience énergétique accrue. C'est indiscutablement à ASHRAE que revient l'honneur d'avoir mené la charge, voilà un bon moment déjà, en établissant des épaisseurs minimales pour les produits isolants destinés aux tuyaux et conduites. En fait, les épaisseurs citées dans la version la plus récente des tableaux de la norme ASHRAE 90.1-2010 (pas de changement au niveau des épaisseurs dans ASHRAE 90.1-2013) sont ce qu'on peut faire de mieux en maintenant ses coûts à un niveau raisonnable.

Les épaisseurs minimales citées dans la norme ASHRAE pour l'isolation des tuyaux et des conduites sont énoncées pour des plages de températures, des dimensions et des conditions climatiques bien précises. La norme contient aussi les mesures de la conductivité à des températures médianes données. Les tableaux indiquent clairement qu'il faut effectuer des calculs distincts pour les applications qui ne correspondent pas aux limites mentionnées, notamment les applications extérieures, les applications en milieu très humide et les applications pour lesquelles la température de fonctionnement dépasse les 176 oC (350 oF). Dans ces cas, le programme 3E Plus s'avérera particulièrement utile.

# 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

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  $\frac{1}{2}$ ", 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.arcat.com](http://www.arcat.com) and [www.unifrax.com](http://www.unifrax.com) or by calling 1-800-635-4464.

and the maintenance and operation of fire safety systems in existing buildings. While the National Model Construction Codes (Building, Fire, Plumbing, Energy) are prepared centrally under the direction of the Canadian Commission on Building and Fire Codes, adoption and enforcement of the Codes are the responsibility of the provincial and territorial authorities having jurisdiction.

### Provinces and Territories that Adopt or Adapt the National Model Construction Codes

#### New Brunswick, Nova Scotia, Manitoba, and Saskatchewan

Province-wide adoption of the National Building Code, National Fire Code, and National Plumbing Code with some modifications and additions.

#### Newfoundland and Labrador

Province-wide adoption of the National Fire Code and the National Building Code, except aspects pertaining to means of egress and to one- and two-family dwellings within Group C in Part 9. No province-wide plumbing code.

#### Northwest Territories, Nunavut, and Yukon

Territory-wide adoption of the National Building Code and National Fire Code with some modifications and additions. Yukon adopts the National Plumbing Code.

#### Prince Edward Island

Province-wide adoption of the National Plumbing Code. Province-wide fire code not based on the National Fire Code. Major municipalities adopt the National Building Code.

### Provinces that Publish their own Codes Based on the National Model Construction Codes

#### Alberta and British Columbia

Province-wide building, fire, and plumbing codes that are substantially the same as the National Model Construction Codes with variations that are primarily additions.

#### Ontario

Province-wide building, fire, and plumbing codes based on

### Adoption par les provinces et les territoires de normes supérieures en matière d'énergie pour les bâtiments

Les règlements provinciaux et territoriaux varient beaucoup sur la question de l'efficacité énergétique : tantôt ils sont muets là-dessus, tantôt ils reprennent intégralement le contenu de la norme ASHRAE 90.1-2010 ou du CNÉB-2011. Rappelons-nous par contre que le CNÉB-2011 renvoie au tableau des épaisseurs minimales contenu dans la norme ASHRAE 90.1-1997. C'est dans l'édition de 2015 du CNÉB (l'an prochain) que seront cités les tableaux d'épaisseurs d'isolant minimales qui reprennent la norme ASHRAE 90.1-2010.

Jusqu'à maintenant, tout va bien, direz-vous ? Oui, certes, mais le processus est lent et laborieux. Et, dans certains cas, il faut compter en décennies les quelques progrès que nous réalisons. Néanmoins, on continue d'adopter des normes plus rigoureuses. La Colombie-Britannique et l'Ontario figurent, à ce chapitre, en tête de peloton. Cette année, l'Alberta adoptera officiellement la norme du CNÉB-2011. D'autres provinces et territoires ont déjà adopté la norme du CNÉB-2011 et, pour le reste, on se situe entre les deux.

Les villes de Vancouver et de Toronto ont intégré à leur règlement municipal sur la construction des exigences supérieures en matière d'efficacité énergétique. Les municipalités de Calgary et d'Edmonton sont censées emboîter le pas. Bonnes nouvelles de ce côté, donc !

Le Conseil national de recherches du Canada a publié en mars 2014 un tableau sur l'adoption des codes modèles



*Experience the True Difference!*



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

Calgary	(877) 209-1218	Regina	(800) 668-6643
Edmonton	(877) 448-7222	Saskatoon	(800) 667-3766
Kelowna <small>NEW</small>	(855) 755-4700	Vancouver	(866) 655-5329
		Winnipeg	(866) 977-3522

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

*A Network of Solutions for Western Canada*



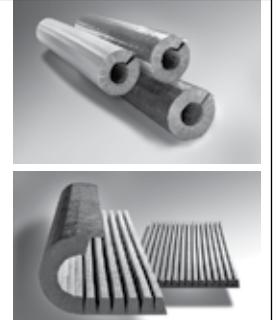
**Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at [jessica.kirby@pointonmedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonmedia.com) or call 250.816.3671**



**1200°F / 649°C**

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

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



**Demandez du Multi-Groove™ 877-822-0635 • [www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)**

# INSULATING IS YOUR JOB HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS **OURS**

WHEN YOU **TALK**  
**WE LISTEN**



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

By investing in new state-of-the-art equipment, we're able to produce insulation with increased firmness, for easy installation and a clean finished appearance. Our recent changes also make it easier to filet, 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](http://www.owenscorningpipe.com) or call **I-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.

the National Model Construction Codes, but with significant variations in content and scope. The Ontario Fire Code, in particular, is significantly different from the National Fire Code. Ontario also references the National Energy Code for Buildings in its building code.

### Quebec

Province-wide building and plumbing codes that are substantially the same as the National Building Code and National Plumbing Code, but with variations that are primarily additions. Major municipalities adopt the National Fire Code.

pour l'ensemble du territoire canadien (ci-après). Veuillez communiquer avec les instances de votre province ou de votre territoire pour vérifier les exigences en vigueur. Comme toujours, le rédacteur de devis, l'instance compétente et les conditions du chantier peuvent toujours dicter des épaisseurs minimales supérieures.

### [Adoption des codes modèles sur l'ensemble du territoire canadien](#)

Au Canada, les provinces et les territoires sont les seules instances qui, de par la constitution, ont l'autorité de réglementer la conception et la construction des nouveaux

### Provinces and Territories that have Adopted Regulations Based on the 2010 and 2011 National Model Construction Codes

P/T	NBC 2010	NBC Revision 2012 (Part 9.36)	NFC 2010	NPC 2010	NECB 2011
YT	Adopted / Effective April 2011	Adopted / Effective April 2013	Adopted April 2011	Adopted / Effective April 2011	
NT	Adopted / Effective April 2011		Adopted / Effective April 2011		
NU					
BC	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted April 2013 / Effective December 2014	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted April 2013 / Effective December 2013
AB					
SK	Adopted March 2013 / Effective May 2013		Adopted March 2013 / Effective September 2013		
MN	Adopted / Effective April 2011		Adopted September 2011 / Effective December 2011	Adopted / Effective April 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014
ON	Adopted November 2012 / Effective January 2014			Adopted November 2012 / Effective January 2014	Adopted November 2012 / Effective January 2014
QC			Adopted December 2012 / Effective March 2013	Adopted January 2014 / Effective April 2014	
NB			Adopted December 2011 / Effective January 2012		
NS	Adopted March 2011 / Effective June 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014	Adopted March 2011 / Effective June 2011	Adopted 2011 / Effective June 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014
PE	Adopted 2011: Summerside, Charlottetown, Stratford				
NL	Partially adopted except for fire protection and building accessibility				

Chart published by National Resource Council of Canada (NRC-CNRC). For a more recent update, please communicate directly with your province or territory. March, 2014



# 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) 732-0716 • Fax: (780) 732-0731

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 Polymerics Duct Sealers
- Design Polymerics Insulation Adhesives, Coatings & Sealers
- Design Polymerics 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](http://alltherm.ca)



## LEED

LEED NC (New Construction)-2009 was the initial LEED program in Canada. This version referenced MNECB-1997 or ASHRAE 90.1-2007. This year, LEED v4 is being introduced to replace LEED NC-2009. LEED v4 references NECB-2011 and ASHRAE 90.1-2010.

The problem for us with LEED v4 is as mentioned earlier: NECB-2011 incorporates minimum pipe insulation thicknesses going back to 1997. This discrepancy will exist for some time.

LEED v4 also brings in a new compliance area and that has to do with a “cradle-to-grave” approach for building products and the incorporation of a “Red List.”

**Cradle-to-grave:** Documentation may be required to certify a product was manufactured from sustainable sources and that its eventual disposal will not cause harm to the environment.

**Red List:** Documentation may be required to certify a product does not contain any substances harmful to health or the environment and it extends from the manufacturing process to site fabrication and installation. The Red List stipulates numerous chemicals including PVC and formaldehyde.

Admittedly, my brain begins to hurt when I have to deal with all of these codes, standards, dates, and jurisdictions. From a distributor’s or contractor’s perspective, the simple approach is to sell and install what was specified. However, this may not necessarily be correct. A review of the specification may be in order.

When it comes to repair and retrofit work, it may be worth the effort to take a moment and consider what would currently be appropriate for the application. Increased insulation thicknesses are undoubtedly good for business, but in so many respects it is the right thing to do.

As always, TIAC is here to provide assistance, as we have access to numerous resources. Let us help in developing the business rationale for increased insulation thicknesses. Get in touch. ■

steve.clayman@tiac.ca • 416-606-1512



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](mailto:candginsulation@shawbiz.ca)

1555 Stevens Rd.  
Kelowna, BC  
V1Z 1G3

bâtiments, et le maintien et le fonctionnement des systèmes de protection incendie des bâtiments existants. Si les codes modèles nationaux de construction (Bâtiment, Prévention des incendies, Plomberie et Énergie) sont préparés au niveau fédéral sous la direction de la Commission canadienne des codes du bâtiment et de prévention des incendies, il revient à chacune des instances provinciales et territoriales de les adopter et de les faire appliquer.

## Provinces et territoires qui ont adopté ou adapté les codes modèles nationaux de construction

### Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Manitoba et Saskatchewan

Adoption par la province du Code national du bâtiment, du Code national de prévention des incendies et du Code national de la plomberie avec quelques modifications et ajouts.

### Terre-Neuve et Labrador

Adoption par la province du Code national de prévention des incendies et du Code national du bâtiment, à l’exception de certains éléments liés aux moyens d’évacuation et aux habitations à un ou à deux logements du Groupe C de la Partie 9. Pas de code de la plomberie.

### Territoires du Nord-Ouest, Nunavut et Yukon

Adoption par le territoire du Code national du bâtiment et du Code national de prévention des incendies avec quelques modifications et ajouts. Le Yukon a adopté le Code national de la plomberie.

### Île-du-Prince-Édouard

Adoption par la province du Code national de la plomberie. Adoption par la province d’un code de prévention des incendies qui n’est pas fondé sur le Code national de prévention des incendies. Certaines municipalités importantes ont adopté le Code national du bâtiment.

## Provinces qui ont publié leurs propres codes en s’inspirant des codes modèles nationaux de construction

### Alberta et Colombie-Britannique

Adoption par la province de codes du bâtiment, de la plomberie et de prévention des incendies très semblables aux codes modèles nationaux de construction, mais avec des modifications qui consistent surtout en des ajouts.

### Ontario

Adoption par la province de codes du bâtiment, de la plomberie et de prévention des incendies qui s’inspirent largement des codes modèles nationaux de construction, mais avec des modifications importantes au niveau du contenu et de la portée. Le code de prévention des incendies de l’Ontario, en particulier, diffère considérablement du Code national de prévention des incendies. Le code du

# 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<sup>®</sup> 255
- EXOTUFF<sup>®</sup>
- 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.

bâtiment de l'Ontario contient une mention de renvoi au Code national de l'énergie pour les bâtiments.

### Québec

Adoption par la province de codes du bâtiment et de la plomberie très semblables au Code national du bâtiment et au Code national de la plomberie, mais avec des modifications qui consistent surtout en des ajouts. Certaines municipalités importantes ont adopté le Code national de prévention des incendies.

### Provinces et territoires qui ont adopté une réglementation qui s'inspire des codes modèles nationaux de construction.

P ou T	CNB 2010	Éd. de 2012 du CNB (Partie 9.36)	CNPI 2010	CNP 2010	CNÉB 2011
Yukon	Adoption et mise en vigueur en avril 2011	Adoption et mise en vigueur en avril 2013	Adoption en avril 2011	Adoption et mise en vigueur en avril 2011	
T.N.-O.	Adoption et mise en vigueur en avril 2011		Adoption et mise en vigueur en avril 2011		
Nunavut					
C.-B.	Adoption en septembre 2012 / Mise en vigueur en décembre 2012	Adoption en avril 2013 / Mise en vigueur en décembre 2014	Adoption en septembre 2012 / Mise en vigueur en décembre 2012	Adoption en septembre 2012 / Mise en vigueur en décembre 2012	Adoption en avril 2013 / Mise en vigueur en décembre 2013
Alberta					
Sask.	Adoption en mars 2013 / Mise en vigueur en mai 2013		Adoption en mars 2013 / Mise en vigueur en septembre 2013		
Man.	Adoption et mise en vigueur en avril 2011		Adoption en septembre 2011 / Mise en vigueur en décembre 2011	Adoption et mise en vigueur en avril 2011	Adoption en décembre 2013 / Mise en vigueur en décembre 2014
Ontario	Adoption en novembre 2012 / Mise en vigueur en janvier 2014			Adoption en novembre 2012 / Mise en vigueur en janvier 2014	Adoption en novembre 2012 / Mise en vigueur en janvier 2014
Québec			Adoption en décembre 2012 / Mise en vigueur en mars 2013	Adoption en janvier 2014 / Mise en vigueur en avril 2014	
N.-B.			Adoption en décembre 2011 / Mise en vigueur en janvier 2012		
N.-É.	Adoption en mars 2011 / Mise en vigueur en juin 2011	Adoption en décembre 2013 / Mise en vigueur en décembre 2014	Adoption en mars 2011 / Mise en vigueur en juin 2011	Adoption en 2011 / Mise en vigueur en juin 2011	Adoption en décembre 2013 / Mise en vigueur en décembre 2014
Î.-P.-É.	Adoption en 2011 par les municipalités suivantes : Summerside Charlottetown Stratford				
T.-N. et Labrador	Adoption en partie, sauf pour la prévention des incendies et l'accessibilité aux immeubles				

Tableau publié par le Conseil national de recherches du Canada (NRCCNRC) N.D.T. : Traduction libre. Pour les mises à jour les plus récentes, veuillez vous adresser aux instances responsables de votre province ou de votre territoire. Mars 2014.

### LEED

LEED NC-2009 (pour les nouvelles constructions) est le premier programme LEED à avoir été lancé au Canada. Cette version du programme comprenait des renvois au CMNÉB-1997 ou à la norme ASHRAE 90.1-2007. Cette année, LEED v4 vient remplacer LEED NC-2009. LEED v4 contient des mentions de renvoi au CNÉB-2011 et à la norme ASHRAE 90.1-2010.

Le problème pour nous, c'est que LEED v4, comme nous l'évoquions précédemment, renvoie au CNÉB-2011 qui, lui, renvoie à son tour aux épaisseurs prescrites en 1997. Le rattrapage prendra encore quelque temps.

LEED v4 introduit aussi un nouvel élément de conformité lié à la démarche du cycle de vie complet pour les matériaux, ainsi qu'une Liste rouge.

**Cycle de vie complet :** Il faut pouvoir justifier par une documentation appropriée de la fabrication des matériaux selon le principe de l'approvisionnement durable et de leur innocuité pour l'environnement une fois qu'on en disposera.

**Liste rouge :** Il faut pouvoir par une documentation appropriée justifier de l'innocuité pour la santé et l'environnement des substances contenues dans les matériaux, depuis leur fabrication en usine ou sur le chantier, jusqu'à leur installation. La Liste rouge comporte de nombreux produits chimiques comme les PCV et le formaldéhyde.

Je ne vous cacherai pas que tous ces allers-retours entre codes, normes, dates et instances compétentes me donnent un peu le tournis. Pour les distributeurs ou les entrepreneurs, il suffit simplement de vendre et d'installer ce qui est indiqué dans les devis... Quoique pas toujours... Dans certains cas en effet, il se peut qu'il faille aussi revoir les devis.

Quand il s'agit de travaux de réparation et de remise à neuf, il vaut peut-être la peine de prendre le temps de réfléchir à ce qui conviendrait le mieux dans le cas en question. S'il est évident que des épaisseurs accrues sont synonymes de bonnes affaires pour vous, il n'en reste pas moins que c'est aussi le meilleur choix à bien des égards.

Comme toujours, l'ACIT est là pour vous prêter main forte, et nous avons accès à de nombreuses ressources. Laissez-nous vous aider à élaborer des arguments économiques convaincants en faveur d'épaisseurs d'isolant supérieures. N'hésitez surtout pas à faire appel à nous. ■

steve.clayman@tiac.ca • 416-606-1512

**carmacell**

**DELTA T COMPONENTS**  
Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

Bob DiTomaso	Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon, ON	(905) 584-5552
Ken C Mehlenbacher	Brantford, ON	(647) 405-3477
Doug Roche	West Kelowna, BC	(250) 769-7707
Bob Emanuele	North Vancouver, BC	(604) 904-9810

**DYPLAST** products

*ISO-C1®*      *ISO-HT™*      *DyTherm® Phenolic*

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

insulate today, preserve tomorrow

NIA 2012 Theodore H. Brodie Distinguished Safety Award

FM UL

www.dyplast.com | 800.433.5551 | info@dyplast.com

# Welcome to TIAC's 52nd Annual Conference *in Beautiful Victoria, BC*

*Photo courtesy of Delta Ocean Pointe Resort & Spa.*



## Bienvenue au 52e congrès annuel de l'ACIT *à Victoria la magnifique !*

As delegates descend on Western Canada's oldest city and one of the world's loveliest places to live, the conference chairperson and committee would like to extend its warmest welcome. You have travelled from across the country to join us here in the west and we hope you enjoy your stay and everything the conference has to offer.

We have put together a program that will provide a balance of educational sessions and networking opportunities. Don't miss Saturday night's kick-off with the political satirist Todd Butler, followed by a fun Casino Night with donations being accepted for the Western Canadian Mesothelioma Society.

Sunday morning starts off with a presentation by Dr. Martin Collis, author and business coach, on workplace wellness. George Hedley will follow with a presentation on entrepreneurial excellence. After lunch, George Hedley will lead two contractor-specific coaching sessions: profit driven estimating and bidding strategies; and, how to improve and maximize field productivity. Meanwhile, manufacturers and distributors will have their breakout sessions.

That evening we'll have a private dinner at the Royal BC Museum where we'll have the opportunity to explore two of the exhibits and enjoy catered themed tasting stations throughout the exhibit area.

Monday morning will start with a presentation by Steve Clayman and NIA, followed by the CanAm meeting. The golf tournament will be played that afternoon at Olympic View Golf & Country Club.

Les délégués sont sur le point d'arriver dans la ville la plus ancienne de l'Ouest du Canada et l'une des plus agréables où vivre sur la planète ; le président du congrès et le comité organisateur tiennent à vous souhaiter à tous la plus chaleureuse des bienvenues. Vous vous êtes déplacés de tous les points du pays pour vous joindre à nous et nous espérons que vous profiterez à plein de votre séjour et de tout ce que le congrès a à vous offrir.

Nous avons prévu un programme qui allie séances de formation et occasions de réseautage. Ne manquez pas la soirée d'ouverture samedi avec Todd Butler, artiste de la satire politique, suivi d'une soirée casino au cours de laquelle des dons seront recueillis pour la Western Canadian Mesothelioma Society (Société du mésothéliome de l'Ouest canadien).

Dimanche matin, nous entendrons d'abord l'exposé de M. Martin Collis, Ph.D., auteur et mentor, sur le bien-être au travail. George Hedley suivra avec un exposé sur l'excellence en entreprise. Après le déjeuner, George Hedley dirigera deux séances de formation destinées aux entrepreneurs : Stratégies pour des estimations et des soumissions axées sur la rentabilité et Amélioration et maximisation de la productivité sur les chantiers. Pendant ce temps, les fabricants et les distributeurs assisteront aux ateliers qui leur sont destinés.

Ce soir-là, un dîner privé est prévu au Royal BC Museum. Ce sera l'occasion d'aller y explorer deux expositions et de goûter des spécialités culinaires thématiques dispersées dans la salle d'exposition.

*"The organizing committee is excited to be hosting this conference and we look forward to saying hello and catching up."*

Monday night is the open evening. Tuesday morning's opening speaker is Amos Avitan who is a business coach and author. His presentation will be on attitude in the workplace. That session will be followed by the AGM then the luncheon, introducing the 2015 conference location. Tuesday evening concludes with the Manufacturer's/Distributors reception followed by the President's dinner.

It won't be all business as we have the following activities organized for spouses:

Sunday - Spa sessions (max 21) - City bus tour (max 30)

Monday - Butchart Gardens visit followed by a lunch and wine tasting at Church & State winery (max 35) - Whale watching (max 26) - Golf tournament

The organizing committee is excited to be hosting this conference and we look forward to saying hello and catching up. Together we can make this a conference to remember. ■

Lundi matin, Steve Clayman et la NIA présenteront leur communication, après quoi la réunion Can Am suivra. Le tournoi de golf aura lieu en après-midi au Olympic View Golf and Country Club.

La soirée de lundi est libre. Mardi matin, c'est Amos Avian, auteur et mentor, qui présentera le premier exposé de la matinée. Le thème en est l'attitude au travail. Cette séance sera suivie par l'AGA, le déjeuner et l'annonce du lieu du congrès de 2015. Mardi soir, on clôturera le congrès par la réception des fabricants et distributeurs et le dîner du président.

On ne fera pas que parler affaires, car un programme a été prévu pour les conjointes ou conjoints :

Dimanche – Séances au spa (21 personnes au maximum) – Visite guidée de la ville en autocar (30 personnes au maximum)

Lundi – Visite des jardins Butchart suivie du déjeuner et d'une dégustation de vins au vignoble Church & State (35 personnes au maximum) – Observation de baleines (maximum 26 personnes) – Tournoi de golf

Le comité organisateur se réjouit d'accueillir les délégués et d'avoir l'occasion de revoir tout le monde. Ensemble, nous ferons de ce congrès un événement mémorable. ■



## 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](http://advancethermal.com) or call 1-800-268-3728 for more information

**TIAC 2014 CONFERENCE AGENDA**  
**DELTA OCEAN POINTE RESORT & SPA**  
**September 13 – 16, 2014**

**Saturday, September 13, 2014**

9:00 am – 5:00 pm	Registration Desk Open <i>Lobby</i>
9:00 am – 3:00 pm	OUTGOING Board Meeting (Private) <i>Pacific Suite</i>
5:30 pm – 10:00 pm	Welcome Reception <i>Arbutus Ballroom &amp; Foyer</i>

**Sunday, September 14, 2014**

8:00 am – 2:00 pm	Registration Desk Open <i>Arbutus Foyer</i>
8:00 am – 8:45 am	Breakfast Buffet <i>Arbutus Foyer</i>
8:45 am – 10:00 am	Feature Speaker Dr. Martin Collis – renowned speaker on workplace wellness. <i>Arbutus Ballroom</i>
10:00 am – 10:15 am	Refreshment Break <i>Arbutus Foyer</i>
10:30 am – 4:00 pm	Optional program <b>#1 Spa at the Delta Victoria Ocean Point</b> <a href="http://www.thespadeltaVictoria.com">www.thespadeltaVictoria.com</a>  Spa package includes 30-minute massage, 30-minute facial, 30-minute manicure Limited to 21 people Cost: \$219 + HST

The Spa at Delta Victoria Ocean Pointe is all about you. Abandon yourself to the soothing tranquility of the European style spa. For soothing those aches and pains try a LaStone Therapy and a variety of massages including Relaxation massage, Ocean Stone massage, Lomi Lomi massage, Maternity massage, and massages with a Registered Massage Therapist.

Voted “Best Spa for a Manicure & Pedicure” by Victoria News Group’s Best of the City Awards for 2012.

**#2 City Tour**

Two-hour bus tour leaving the hotel at 11:00 am and returning at 1:00 pm.  
Limited to 20–30 people  
Cost: \$60.00

**ACIT 2014 AGENDA DE CONFÉRENCE**  
**CENTRE DE VILLÉGIATURE ET SPA DELTA OCEAN POINTE**  
**Du 13 – 16 septembre 2014**

**Samedi 13 septembre 2014**

9 h - 17 h	Bureau d’inscription ouvert <i>Vestibule</i>
9 h - 15 h	Réunion du conseil d’administration SORTANT (privé) <i>Suite Pacific</i>
17 h 30 - 22 h	Réception de bienvenue <i>Salle de bal Arbutus et Foyer</i>

**Dimanche 14 septembre 2014**

8 h - 14 h	Bureau d’inscription ouvert <i>Foyer Arbutus</i>
8 h - 8 h 45	Buffet du petit déjeuner <i>Foyer Arbutus</i>
8 h 45 - 10 h	Conférencier invité Dr Martin Collis – conférencier de renom sur le bien-être en milieu de travail. <i>Salle de bal Arbutus</i>
10 h - 10 h 15	Pause pour des rafraîchissements <i>Foyer Arbutus</i>
10 h 30 - 16 h	Programme optionnel

**#1 Spa au Delta Victoria Ocean Pointe**  
[www.thespadeltaVictoria.com](http://www.thespadeltaVictoria.com)

Le forfait pour le spa comprend - un massage de 30 minutes, 30 minutes de traitement facial et une manucure de 30 minutes  
Limite de 21 personnes  
Coût : 219 \$ + TVH

Le spa au Delta Victoria Ocean Pointe met l’emphase sur vous. Laissez-vous tenter par la tranquillité apaisante du spa de style européen. Afin d’alléger vos maux et douleurs, profitez d’une thérapie LaStone et d’une sélection de massages, y compris un massage de Relaxation, un massage de Pierres d’océan, un massage Lomi Lomi, un massage de Maternité ou encore un massage avec un ou une massothérapeute autorisé (e).

Le spa a été élu le meilleur spa pour une manucure et pédicure dans les Victoria News Group’s Best of the City awards pour l’année 2012.

offering proven products for a truly integrated system

ZeroPerm® Vapor Barrier  
(or INSULRAP™ 30-SJ)

STYROFOAM™  
XPS Insulation

VAPORGUARD™  
Butyl Vapor Stop

RG-2400® LT  
Corrosion Gel

## THE OPTIMAL COLD SERVICE SYSTEM

Polyguard can now supply Dow® Styrofoam™ pipe insulation to the refrigeration market for the first time completing the introduction of its' optimal Cold Service System.

Major food producers in North America, who have been long-time users of Polyguard's ReactiveGel® corrosion preventer in combination with Polyguard's ZeroPerm® vapor barriers can now specify an entire insulation system to minimize downtime and extend the productive life of their low temp pipe installations.

The optimal Cold Service System starts with RG-2400® gel on the pipe to prevent corrosion. Dow® Styrofoam™ insulation provides long-term stable R values and is the preferred product for low temp applications. Cover the insulation with either Polyguard's ZeroPerm® or Insulrap™ vapor retarders to keep the insulation dry and then complete the system with Polyguard's Alumaguard® family of flexible weatherproof cladding products.

Polyguard can offer a truly integrated system that offers peace of mind and components that have been time-tested in the marketplace.

To learn more, visit [www.PolyguardProducts.com/maf](http://www.PolyguardProducts.com/maf)



STYROFOAM™ Trademark of The Dow Chemical Company ("Dow")

  
**NACE**<sup>®</sup>  
INTERNATIONAL  
DIAMOND  
CORPORATE MEMBER



Innovation based. Employee owned. Expect more.  
**Polyguard**<sup>®</sup>

Phone: (1) 214.515.5000

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

10:15 am – 11:45 am	Feature Speaker George Hedley – Entrepreneurial Excellence <i>Arbutus Ballroom</i>	#2 Tour de la ville Un tour d'autobus d'une durée de deux heures qui quitte l'hôtel à 11 h et y retourne à 13 h. Limite de 20 à 30 personnes Coût : 60 \$
11:45 am – 12:30 pm	Lunch On Your Own	10 h 15 - 11 h 45 Conférencier invité George Hedley – L'excellence entrepreneuriale <i>Salle de bal Arbutus</i>
12:30 pm – 2:30 pm	Contractors Coaching Session featuring George Hedley: Profit Driven Estimating and Bidding Strategies <i>Arbutus Ballroom</i>	11 h 45 - 12 h 30 Dîner indépendant
12:30 pm – 2:30 pm	Breakout Sessions: Manufacturers <i>Harbour Room</i>	12 h 30 - 14 h 30 Séance d'encadrement pour les entrepreneurs, avec George Hedley : des stratégies pour des soumissions qui sont axées sur le profit <i>Salle de bal Arbutus</i>
2:45 pm – 4:45 pm	Distributors <i>Songhees Suite</i>	12 h 30 - 14 h 30 Séances en ateliers : Fabricants <i>Salle Harbour</i>
2:45 pm – 3:45 pm	Contractor Breakout Session featuring George Hedley: Improve and Maximize Field Productivity <i>Arbutus Ballroom</i>	14 h 45 - 16 h 45 Distributeurs <i>Suite Songhees</i>
5:30 pm – 10:00 pm	Presidents and Managers Meeting <i>Executive Boardroom</i>	14 h 45 - 16 h 45 Séance en ateliers pour les entrepreneurs, avec George Hedley : améliorer et maximiser la productivité sur le terrain <i>Salle de bal Arbutus</i>
<b>Monday, September 15, 2014</b>		14 h 45 - 15 h 45 Réunion des présidents et des directeurs <i>Salle de conférence exécutive</i>
8:00 am – 8:30 am	Continental Breakfast <i>Arbutus Foyer</i>	17 h 30 - 22 h Souper hors-site : Royal BC Museum <i>Transport : AC</i>
8:30 am – 9:15 am	Steve Clayman – TIAC / NIA Update <i>Arbutus Ballroom</i>	<b>Lundi 15 septembre 2014</b>
9:30 am – 10:15 am	CanAm Meeting <i>Arbutus Ballroom</i>	8 h - 8 h 30 Déjeuner continental <i>Foyer Arbutus</i>
10:30 am – 6:00 pm	Golf Tournament – Olympic View Golf Club Buses leave hotel at 10:30 am, returns at 6:00 pm. Shotgun start at noon.  Olympic View Golf Club boasts tranquility and nature accentuated by magnificent waterfalls, beautiful mountain views, roaming deer, and soaring eagles.	
12:00 pm – 5:00 pm	Optional program	
<b>#3 Butchart Gardens</b> Leave hotel at 10:30 am, returns at 3:30 pm. Bus		825 MacKay St. Regina, SK S4N 2S3 Toll-free: (800) 596-8666
		1940 Ontario Ave. Saskatoon, SK S7K 1T6 Toll-free: (800) 667-3730

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**  
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.  
[www.wallace.sk.ca](http://www.wallace.sk.ca)

# EXTOL

OF OHIO INC.

*EXTOL - The Leader in Fabricated Insulation Systems*

## INSULATION MATERIALS

### Cellular Glass

- Service - 450°F to +900°F

### Extruded Polystyrene

- Service -297°F to +165°F

- Service -100°F to +165°F

### Mineral Wool

- Service Ambient to +1200°F

### Perlite

- Service Ambient to +1200°F

### Phenolic Foam

- Service -290°F to +250°F

### Polyisocyanurate

- Service -297°F to +300°F

- Service Hi-Temp -100°F to 400°F

Continuous/450°F Intermittently



### Extol Fabricated Pipe & Vessel Covering Options:

Plain or Factory Applied Jackets with/without SSL, Single or Multiple Layers, Extol Excel-Lape Shiplap Ends, Line Tracers, Curved Sidewall Segments, Extol Iso-wraps Bevelled Lags

## VAPOR & WEATHER BARRIER CLADDING

FibaClad™, Pittwrap®, Polyguard®, Saran™ Aluminum, Stainless Steel, PVC, ASJ, FSK, Mylar  
Available Factory Applied, Rolls, or Cut to Size



Composite Insulation Systems

## COATINGS, ADHESIVES SEALANTS & ACCESSORIES

Vapor Barrier and Weather Barrier Mastics or Coatings, Joint Sealers and Caulking  
Banding, Clips, Strapping  
Foam Kits, Tapes, Hand Tools



Extol Fabricated Pre-Engineered Head, Sphere & Matching Cladding Systems: Shapes – Spheres, 2:1 Elliptical, ASME Flanged & Dished, Conical, Hemispherical Cladding – Aluminum, Stainless Steel, PVC, FibaClad™

## FIBAWEARPAD™ PIPE PROTECTION AT SUPPORTS



## PIPE CORROSION PROTECTIVE COATINGS

RG 2400®

## HIGH DENSITY PIPE SUPPORTS

Isocyanurate 3LB, 4LB & 6LB Densities



Covers & Reducing End Caps Available for All Insulated Valve Systems

## DESIGN ASSISTANCE

Thickness Calculations



Ph: 800.486.9865 or 419.668.2072 - Fax: 419.663.1992

208 Republic Street, Norwalk, Ohio 44857

Website: [www.ExtolOhio.com](http://www.ExtolOhio.com) - Email: [info@extolohio.com](mailto:info@extolohio.com)



goes to Butchart Gardens for a tour, then goes to Church and State Winery for lunch and wine tasting.

Limited to 35

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

Stroll through our gardens and see why people return season after season, and year after year. The family-owned garden is widespread; each year over a million bedding plants in some 900 varieties give you uninterrupted bloom from March through October. Almost a million people visit annually.

Lunch at Church State Winery

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

We invite you to come and see our newly renovated facilities, sample our VQA wines, and taste our delicious food by Chef Candace Hartley at the Winery.

#### #4 Whale Watching

Leave hotel at 10:30 am, return at 3:00 pm.

Limited to 26

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

8 h 30 - 9 h 15

Steve Clayman – Mise à jour pour l'ACIT et la NIA  
*Salle de bal Arbutus*

9 h 30 - 10 h 15

Réunion CanAm  
*Salle de bal Arbutus*

10 h 30 - 18 h

Tournoi de golf – Olympic View Golf Club  
Les autobus quittent l'hôtel à 10 h 30 et y retournent à 18 h. Le départ simultané pour le golf se fera à midi.

Le Olympic View Golf Club bénéficie de la tranquillité et d'une nature rehaussée par des superbes chutes, une vue magnifique des montagnes et des chevreuils et des aigles en liberté.

12 h - 17 h

Programme optionnel

#### #3 Le Butchart Gardens

Départ à 10 h 30, retour à 15 h 30. L'autobus se rend au Butchart Gardens pour une visite organisée suivie d'un dîner et d'une dégustation de vins au Church and State Winery.

Limite de 35 personnes

[www.butchartgardens.com/fr](http://www.butchartgardens.com/fr)



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

 **Cel-Link II™ with SSPT**  
\*PATENT PENDING

 **Eliminate job failure and repair** to cut and keep project costs competitive

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

 **Food processing areas**     **Flammable areas**

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

 **Install faster in any environment** – even in cold weather

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

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

Just visit  
[www.aeroflexusa.com/cel-link2](http://www.aeroflexusa.com/cel-link2)  
**TODAY!**



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



**Done once. Done fast. Done right.**

**Contact Aeroflex today: 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)**

Victoria, British Columbia is one of the best places in the world for watching orca, humpback, gray whales, and other species that live in the marine habitat. Outside of the beautiful harbour is a large body of water called the Juan De Fuca Strait. Not only is this home to some of the most beautiful coastline in the world, the rugged southern tip of Vancouver Island also supports a nutrient filled, cool water environment where an amazingly rich and diverse animal ecosystem thrives.

Victoria, B.C. is globally renown for consistent orca sightings, as it is perfectly situated directly in the middle of the southern resident killer whales' seasonal feeding ground. J, K, & L pod (over 86 whales) return each year to co-operatively feed on the abundant salmon that are returning to the rivers to spawn each fall.

Open Evening

**Tuesday, September 16, 2014**

8:45 am – 9:45 am      Feature Speaker  
Amos Avitan – Speaker, Author,  
Business Coach: Attitude/Decision  
Making in the Workplace  
*Arbutus Ballroom*

Déambulez dans notre jardin et constatez par vous-même les raisons pour lesquelles les gens reviennent à chaque saison, année après année. Le jardin familial couvre une vaste étendue et, à chaque année, plus d'un million de plantes de garniture comportant plus de 900 variétés offrent des floraisons continues des mois de mars à octobre. Près d'un million de personnes visitent à chaque année.

Dîner au Church and State Winery  
[www.tourismvictoria.com/french/](http://www.tourismvictoria.com/french/)

Nous vous invitons à venir voir nos installations récemment rénovées; faire la dégustation de nos vins VQA; et savourer notre délicieuse nourriture préparée par le chef Candace Hartley à la vinerie.

#### #4 Observation de baleines

Départ de l'hôtel à 10 h 30 et retour à 15 h.  
Limite de 26 personnes  
[www.eaglewingtours.com/?lang=fr](http://www.eaglewingtours.com/?lang=fr)

Victoria, en Colombie Britannique, est l'un des meilleurs endroits au monde pour observer des orques-épaulards, des rorquals à bosse, des baleines grises et de nombreuses autres espèces qui vivent

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

10:00 am – 11:15 am	Annual General Meeting (TIAC members only) <i>Harbour Room</i>
11:30 am – 1:00 pm	Luncheon: 2015 Conference Presentation Michael MacDonald, 2015 Conference Chair <i>Arbutus Ballroom</i>
1:15 pm – 3:30 pm	Incoming Board Meeting (Private) <i>Songhees Suite</i>
4:30 pm – 5:30 pm	President's Reception (Private) <i>Pacific Suite</i>
5:15 pm – 6:30 pm	Manufacturers/Distributors Reception <i>Arbutus Foyer</i>
6:30 pm – 12:00 am	President's Dinner and Dance <i>Arbutus Ballroom</i>

**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**

dans l'habitat marin. Au-delà du port magnifique se trouve une grande étendue d'eau qui se nomme le détroit Juan De Fuca. Ce détroit est le site d'une des plus belles lignes côtières au monde. De plus, la pointe sud anfractueuse de l'Île de Vancouver favorise un environnement d'eau fraîche remplie de matière nutritive qui est apte à la croissance d'un écosystème animalier immensément riche et diversifié.

Victoria, C.-B. a une renommée à l'échelle mondiale pour le fait qu'il est très régulièrement possible d'y observer des orques-épaulards. Cette ville est située directement au centre de l'aire d'alimentation saisonnière du groupe d'orques-épaulards qui résident dans le sud. Les groupes J, K et L (qui comprennent plus de 86 baleines) y retournent à chaque année afin de s'alimenter en coopération des bancs abondants de saumons qui reviennent à la rivière chaque printemps pour frayer.

Soirée libre

**Mardi 16 septembre 2014**

8 h 45 - 9 h 45      Conférencier invité  
Amos Avitan, orateur, auteur,



## 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](http://www.winrocspi.com) for information on locations, products, services and more



partenaire en affaires : comportement/  
prises de décisions dans le milieu de  
travail

*Salle de bal Arbutus*

- 10 h 00 - 11 h 15      Rencontre générale annuelle  
(membres de l'ACIT seulement)  
*Salle Harbour*
- 11 h 30 - 13 h      Dîner : présentation de la conférence  
de 2015  
Michael MacDonald, Président pour  
la conférence de 2015  
*Salle de bal Arbutus*
- 13 h 15 - 15 h 30      Réunion du conseil d'administration  
arrivant (privé)  
*Suite Songhees*
- 16 h 30 - 17 h 30      Réception du président (privé)  
*Pacific Suite*
- 17 h 15 - 18 h 30      Réception des fabricants/distributeurs  
*Foyer Arbutus*
- 18 h 30 - 0 h      Souper du président et dance  
*Salle de bal Arbutus*

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**  
**AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



Amity proudly joins Thermon as it celebrates 60 years manufacturing superior steam tracing products. As the world's only dedicated heat tracing company since 1954, Thermon has earned widespread respect and admiration industry-wide.



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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

## 7 REASONS TO INSTALL AP ARMAFLEX

Foam Insulation for thermal efficiency and condensation control



### AP Armaflex

Controls condensation  
and retains thermal  
integrity better!



**100%**

Fiber free and  
non-particulating



**25/50**

Rated up to 2". Meets  
stringent UL94 5VA



### Options

NBR/PVC and EPDM  
products available



### Long Lasting

Fewer replacements  
over time



**R-9**

R Value for  
1-3/8" ID and  
1-1/2" thickness



### Microban®

Antimicrobial  
Technology

### GREENGUARD

Gold Certified

**AP/Armaflex®**

INSTALL IT. TRUST IT.

 **carmacell®**

© 2014 Armacell LLC. Made in USA. MICROBAN is a registered trademark of Microban Products Company. Certified to GREENGUARD Gold standards for low chemical emissions into indoor air during usage.

[www.armacell.us](http://www.armacell.us) | 800.866.5638 | [info.us@armacell.com](mailto:info.us@armacell.com)



# George Hedley

Straight Talk and Daring Advice for Contractors

## George Hedley : francparler et conseils audacieux au service des entrepreneurs

By Jessica Kirby

**George Hedley** isn't just another slickster from California, and he's fresh out of silver bullets.

"I am hands-on and I'm a general contractor so the things I talk about are real," he said, from his office in Newport Beach where he's gearing up to deliver three presentations at the 52nd Annual TIAC Conference in September.

"I know what works, and I have step-by-step systems that help companies earn results and money."

And he ought to know a thing or two, starting his general contracting firm over 20 years ago at the age of 27 and breaking \$50 million by the time he turned 35.

"The rest is history," he said.

For over two decades he's taken the stage at over 500 construction industry events and workshops, imparting straightforward, daring advice for contractors who want to step up and make a buck. For the past five years he's been coaching individual business owners going over PNL, work systems, and charts every month looking for ways to improve. Now he works 50/50 as a speaker-educator and a construction management consultant.

His best advice for contractors struggling through the recessionary backwash is to take a risk and break new ground.

"In construction we tend to get on the treadmill of bidding cheap jobs and doing small work," he said. "Dump the

**George Hedley** n'a rien du genre profiteur fraîchement débarqué de Californie et n'a pas de solutions magiques à proposer.

« Je suis un type pratique. Je suis entrepreneur général et je parle du monde réel », nous confie-t-il de son bureau de Newport Beach, où il prépare les trois exposés qu'il présentera au 52e congrès annuel de l'ACIT en septembre.

« Je sais ce qui marche et j'ai des protocoles détaillés qui aident les entreprises à obtenir des résultats et à faire de l'argent. »

En effet, si quelqu'un en sait quelque chose, c'est bien lui : il se lançait comme entrepreneur général à l'âge de 27 ans, voilà plus de vingt ans, et affichait un chiffre d'affaires de 50 millions de dollars à l'âge de 35 ans.

« Et on connaît la suite », conclut-il.

En plus de vingt ans, il a donné des conférences à l'occasion de plus de 500 rencontres et ateliers dans le domaine de la construction, offrant des conseils simples, mais audacieux, aux entrepreneurs qui veulent développer leur entreprise et faire de l'argent. Depuis cinq ans, il encadre des propriétaires d'entreprise pour examiner chaque mois leur bilan, leur mode d'organisation du travail et leurs organigrammes, toujours dans l'optique d'améliorer les résultats. À l'heure actuelle, il partage son temps également entre ses engagements comme conférencier-éducateur et ses activités d'expert-conseil en direction de travaux de construction.

bad clients and move on. Go for high margins and low competition.”

Hedley’s overall theme is how to build a business that focuses on delivering and producing exactly what the owner wants.

“Does the owner want more money? More time? Freedom? Less stress? Fewer headaches?” he asked. “What kind of business do they want? Do they want to be organized and systematic? Have repeat business or to sell low price?

“Once we know what the contractor wants we can put plans into place to make it happen.”

Hedley’s method breaks the cycle with a written business plan, and an organizational structure that allows company owners to delegate and let go, manage the team, know and track their numbers, and utilize written business systems to produce consistent results.

“Better costs and management is how to make better money,” he said. “I’d rather make better money and pay good people than to have cheap people and scrape all the time.”

Some contractors mistakenly think they can save their way to success—translation: being cheap will put them farther ahead. Not so, said Hedley:

“The key is great customers, great marketing, and great employees,” he said. “The other way it almost never works out.”

Besides public speaking and business coaching, Hedley offers 20 hours of online instruction through his online university, Hard Hat Business School. Courses like Business Blueprint and Win More Work deal with the nuts and bolts of business systems while Managing Your Field and Managing Your Money deal with, you guessed it, business management. Finances and Estimating is all about where the money goes.

Hedley has been around the Canadian block a few times, with a handful of speaking engagements and some permanent coaching clients north of the border.

“Canada is not as dense as the US,” he said, meaning there are fewer work opportunities and a greater need for specializing or niche work.

“Contractors in most parts of Canada have to be diverse and can’t really focus on one kind of job,” he said. “Most have to do city work, provincial work, and private work—a lot of those markets are price driven only. They have to be super efficient to make money because they are competing all the time.”

Hedley said his clients are all pretty busy, especially those

# DY-LOCK

[dy-lock@hotmail.com](mailto: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](http://www.dy-lock.com)**

**[www.dy-lock.com](http://www.dy-lock.com)**

Le meilleur conseil qu'il ait à donner aux entrepreneurs qui subissent encore les contrecoups de la récession, c'est de prendre des risques et d'innover.

« Dans le domaine de la construction, nous avons tendance à nous contenter du train-train banal des petits travaux qui ne coûtent pas cher, affirme-t-il. Laissez tomber les mauvais clients et passez à autre chose. Lancez-vous dans des projets associés à des marges bénéficiaires élevées et où la concurrence est faible. »

Pour M. Hedley, l'important, c'est de bâtir une entreprise qui s'attache à offrir et à produire exactement ce que le client souhaite.

« Le client veut une entreprise qui rapporte davantage ? Il veut disposer de plus de temps ? De plus de liberté ? Être moins stressé ? Avoir moins de casse-tête à régler ?, demande-t-il. Quel genre d'entreprise souhaite-t-il ? Veut-il être organisé et systématique ? Faire des travaux à répétition, vendre à bas prix ? »

« Une fois que nous savons ce que l'entrepreneur veut, nous pouvons mettre en place des mesures en conséquence. »

Grâce à la méthode de M. Hedley, on peut redresser sa

with a niche focus. His roster includes construction specialists in areas like trash and recycling facilities, veteran hospitals, and boring and underground work.

"These guys are making a killing," said Hedley. "The guys grading schools will always have to work cheap because everyone bids that stuff. They are selling price only and not giving owners any other reason to hire them."

Everyone wants a silver bullet, a magic secret formula, but success really lies in management and being accountable, training, and education, he said.

His niche clients changed their business models to focus on finding better work and better customers, he said. "The guys who are not making money are the ones still doing what everyone else does," he said. "They have to get off of that treadmill to make some money."

Hedley is scheduled to take the stage at the TIAC Conference at a general session about Entrepreneurial Excellence, and twice at contractor-only sessions on Profit Driven Estimating and Bidding Strategies and Improving and Maximizing Field Productivity.

See the program on page 26 to find out when and where to catch Hedley's presentations. ■

situation au moyen d'un plan d'affaires en noir sur blanc et d'une structure organisationnelle prévoyant la délégation de pouvoirs, la gestion des équipes, le relevé et le suivi des statistiques et l'emploi de protocoles précis qui produiront des résultats concrets.

« Réduire ses coûts et améliorer l'exercice de gestion, voilà ce qui fera augmenter la rentabilité de l'entreprise, précise-t-il. Je préfère faire plus d'argent et payer de bons ouvriers, que d'avoir des travailleurs à bon marché et faire des économies de bout de chandelle. »

Certains entrepreneurs croient à tort que c'est en coupant ici et là qu'ils vont réussir — autrement dit, que c'est en soumissionnant à la baisse qu'ils vont tenir le haut du pavé. Eh bien, non, selon M. Hedley :

« La clé du succès, c'est d'avoir de bons clients, de bons plans de marketing et de bons employés, insiste-t-il. Autrement, ça ne marche presque jamais. »

En plus de ses services comme conférencier et comme conseiller en entreprise, M. Hedley propose vingt heures de perfectionnement en ligne dans le cadre de son cyber-centre de formation, Hard Hat Biz School. Des cours comme Business Success Blueprint (Planifier son succès) et Win More Work (Soumissionnaire gagnant) traitent du détail des systèmes d'entreprise tandis que les cours Managing Your Field (Gérer



**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

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

**ISO 9001:2008**

[crossroadsci.com](http://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](http://www.tundrafoam.com)

36 • TIAC TIMES

son domaine) et Managing Your Money (Gérer son argent) portent, comme leur nom l'indique, sur la gestion d'entreprise. Le cours Finances and Estimating (Finances et estimations) examine le flux de la trésorerie.

M. Hedley est venu au Canada à quelques reprises déjà. Invité comme conférencier, il a aussi des clients canadiens qui font appel à lui régulièrement pour l'encadrement en entreprise.

« Le Canada n'est pas aussi densément peuplé que les États-Unis, fait-il remarquer, ce qui signifie que les occasions d'affaires sont moins nombreuses et qu'il faut, plus que jamais, se spécialiser ou se trouver un créneau particulier.

« Dans la plupart des régions du Canada, les entrepreneurs doivent diversifier leurs activités et ne peuvent pas se limiter à un seul type de chantier, précise-t-il. Il faut travailler sur les chantiers municipaux, provinciaux et aussi dans le privé — et dans ces marchés, il n'y a souvent que le prix qui compte. Les entrepreneurs doivent donc être super-efficaces, car la concurrence est constante. »

M. Hedley affirme que ses clients sont tous très occupés, surtout s'ils ont un créneau. Au nombre de ses clients, M. Hedley compte des spécialistes de la construction dans des domaines comme les installations de recyclage et de rebuts, les hôpitaux pour anciens combattants et le forage et les travaux en souterrain.

« Ces types font des affaires en or, affirme M. Hedley. Par contre, les entrepreneurs qui soumissionnent pour des travaux de terrassement et de nivellement d'écoles devront toujours travailler à rabais parce que tout le monde soumissionne pour ces travaux. Tout ce qui compte pour eux, c'est le prix. Ils ne donnent jamais aux propriétaires d'autres raisons de les embaucher. »

Tout le monde souhaiterait une panacée, le secret de la formule magique. Mais le succès se ramène à des questions de gestion, de responsabilisation, de formation et d'éducation.

« Mes clients spécialisés ont modifié leur modèle d'entreprise pour se concentrer sur des travaux plus intéressants et des clients plus intéressants. Les entrepreneurs qui

ne font pas d'argent sont ceux qui font toujours ce que tout le monde fait, ajoute-t-il. Ils doivent sortir de leurs ornières pour faire de l'argent. »

M. Hedley prononcera trois conférences pendant le 52e congrès annuel de l'ACIT qui aura lieu à Victoria, en Colombie-Britannique. Il présentera un premier exposé en plénière sur l'excellence en entreprise et deux exposés pour entrepreneurs seulement : Stratégies pour des estimations et des soumissions axées sur la rentabilité, et Amélioration et maximisation de la productivité sur les chantiers.

Reportez-vous à la page 26 du programme pour les détails sur la salle et l'heure des exposés de M. Hedley. ■



## 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
- Mineral Wool Elbows & Tees
- Metal Building Insulation
- Calcium Silicate
- Laminated Boards
- 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](http://www.BrockWhite.ca)



The B.C. Insulation Contractors Association (BCICA) is moving full steam ahead with its Quality Assurance Certificate (QAC) program, which aims to ensure BC projects receive adequately specified and appropriately installed levels of mechanical insulation.

The program offers quality assurance certification of the mechanical insulation portion of ICI and marine projects by BCICA on the basis of reports forwarded to the association by a certified insulation inspector (CII). CII training is delivered online in co-ordination with BC Institute of Technology (BCIT). Only inspectors that have completed the CII training are designated by BCICA to inspect QAC work.

“The Quality Assurance Certificate program is a means of ensuring that the most energy efficient and appropriate levels of insulation are supplied and properly installed whenever and wherever a BCICA QAC is specified,” said Brian Hofler, consultant to BCICA. “It was developed to build confidence in the quality of mechanical insulation work in the ICI and marine sectors, for both new and retrofit construction projects.”

### **Education Imperative**

BCICA’s primary focus for the moment is educating the industry on the importance of the program, the benefits it offers, and the problems it eradicates.

“The cost for a QAC is minimal compared to the total cost of new or retrofit MI project,” said Hofler. “We are trying to educate the specifiers on the advantage of professional installation, using only products that meet / exceed North American Standards, and true independent third party inspection at a cost below what it would cost for an engineer to perform similar inspections during the course of the work.”

La *B.C. Insulation Contractors Association* (BCICA) va pleinement de l'avant avec son programme d'assurance de la qualité (PAQ)<sup>1</sup>. Ce programme vise à s'assurer que les travaux d'isolation des systèmes mécaniques exécutés sur les chantiers de Colombie-Britannique sont réalisés conformément à des spécifications d'épaisseurs suffisantes et selon les méthodes d'installation reconnues.

Dans le cadre de ce programme, la BCICA atteste, par un certificat, la qualité des travaux d'isolation des systèmes mécaniques effectués dans les chantiers industriels, commerciaux, institutionnels et maritimes, sur la foi des rapports transmis à l'association par un inspecteur agréé en isolation (IAI). La formation des IAI est dispensée en ligne en collaboration avec le *British Columbia Institute of Technology* (BCIT). Seules les personnes qui ont terminé la formation d'inspecteur agréé en isolation sont autorisées par la BCICA à inspecter les travaux dans le cadre du programme d'assurance de la qualité.

« Avec le certificat conféré par le programme d'assurance de la qualité de la BCICA, on a l'assurance que l'isolant a été prévu en épaisseurs suffisantes et qu'il a été installé de façon appropriée, c'est-à-dire pour offrir le maximum d'efficacité énergétique, affirme Brian Hofler, expert-conseil auprès de la BCICA. Le programme a été élaboré pour donner confiance en la qualité des travaux d'isolation des systèmes mécaniques dans les secteurs industriel, commercial, institutionnel et maritime, tant pour les constructions nouvelles que les travaux de remise à neuf. »

### **Sensibilisation essentielle**

L'intention première de la BCICA pour le moment du moins est de sensibiliser l'industrie à l'importance du programme,

## **QAP 101s**

The certification process begins when project owners or owners' representatives register the mechanical insulation portion of a commercial, institutional, industrial, or marine project with the BCICA. The association notifies bidding contractors and assigns a CII to the job.

The CII will oversee quality standards of the installation, ensuring it meets specifications outlined in the specification which follows industry best practices published in the BCICA's Quality Standards for Mechanical Insulation Manual (QSMII).

BCICA's technical committee reviewed the QSMII in consultation with a specifications writer in 2013. The Manual has been the industry standard for more than five decades. Its recent rewrite provides a list of ASTM and CAN / ULC Standards for trusted products used in mechanical insulation industry.

"Manufacturers must adhere to these standards in order to have their products accepted for use in the QAC," said Hofler.

Once notified by the successful contractor that the contract has been awarded, the CII will review the project specs, scope of work, and shop drawings before the work begins to ensure all parties are in agreement.

The CII is also responsible for conducting various on-site inspections during each phase of construction. Once the final inspection is complete, the CII will commence with a report verifying the insulation installation meets the specifications and industry developed standards.

## **High Standards**

In order to obtain a QAC, the work must meet rigorous standards:

1. Mechanical Insulation (MI) must be installed by tradespersons that hold a Provincial TQ or Red Seal designation in the Heat and Frost trade. Apprentices must be registered as Heat and Frost apprentices.
2. The installation must be performed by BCICA Active (contractor) Members and must meet or exceed the standards published in the BCICA Quality Standards for Mechanical Insulation Manual (QSMIM).
3. Materials accepted for use in the QAC Program must be manufactured by BCICA Associate Members and must comply with the ASTM and / or CAN / ULC Standard applicable to the product. The list is published in the QSMIM.
4. During the installation of the work, a purpose-trained independent inspector that has completed the Mechanical Insulation Inspection Program at BCIT, and has been

aux avantages qu'il possède et aux problèmes qu'il vient régler.

« Le coût lié à l'obtention du certificat d'assurance de la qualité est minime par rapport au coût total des travaux d'isolation des équipements mécaniques, qu'il s'agisse de constructions neuves ou de remises à neuf, selon M. Hofler. Nous tentons de sensibiliser les rédacteurs de devis aux avantages d'une installation réalisée par des professionnels, au moyen des seuls produits qui respectent ou dépassent les normes nord-américaines. Et nous leur signalons la confiance qu'inspire toute inspection réalisée par un tiers vraiment indépendant et, dans ce cas-ci, à un prix bien inférieur à ce qu'il faudrait débourser si c'était un ingénieur qui devait faire la même inspection en cours de travaux. »

## **Le programme d'assurance de la qualité (PAQ) – Mode d'emploi**

La première étape du PAQ consiste, pour le propriétaire du chantier ou son représentant, à faire inscrire auprès de la BCICA les travaux d'isolation des systèmes mécaniques, tous secteurs confondus : commercial, institutionnel, industriel ou maritime. L'association en envoie avis aux entrepreneurs soumissionnaires et désigne un IAI pour le chantier en question.

L'IAI veillera à ce que les normes d'installation reconnues soient respectées et que les produits isolants soient conformes aux spécifications du devis qui, lui, devra avoir été rédigé selon les normes et pratiques exemplaires énoncées dans le QSMIM (*Quality Standards for Mechanical Insulation Manual*) de la BCICA.

En 2013, le comité technique de la BCICA a examiné le QSMIM en collaboration avec un rédacteur de devis. Le guide constitue la norme dans le secteur depuis plus de cinquante ans et, revu et corrigé récemment, il inclut une liste des produits de confiance homologués par ASTM et CAN / ULC pour le secteur de l'isolation des équipements mécaniques.

« Les fabricants de produits isolants doivent respecter ces normes pour que leurs produits soient approuvés dans le cadre de notre programme d'assurance de la qualité », précise M. Hofler.

L'entrepreneur qui se voit adjuger le contrat des travaux communique ensuite avec l'IAI qui examinera le devis, l'étendue des travaux et les dessins d'atelier avant le début des travaux, et ce pour éviter tout malentendu entre les parties concernées.

L'IAI doit en outre effectuer diverses inspections sur place à chaque étape des travaux. Une fois que la dernière inspection est terminée, l'IAI rédige son rapport pour confirmer que

designated by BCICA to inspect QAC work, must carry out inspections, complete all necessary documentation, and present a final report to BCICA upon completion of the MI work.

5. A Quality Assurance Certificated will be issued by BCICA once a final inspection report is filed with BCICA, copies are provided to the owner and mechanical insulation contractor, and all deficiencies or outstanding MI issues have been rectified.

### Inspector Training

BCICA spent a year developing the CII training course in consultation with BCIT. The online, four-course program assists students in increasing their knowledge of the mechanical insulation industry, said Hofler.

The first course focuses on materials used in the trade and the second on MI installation techniques. The third course is to assist individuals with report writing and the final is a hands-on course held at BCIT in Burnaby, BC.

“The program is of interest to anyone working in the MI industry,” said Hofler. “The first two courses should be mandatory for anyone working in MI sales and distribution or MI manufacturing, as well as individuals tasked with providing technical guidance to specifiers.”

### Quality Concerns Addressed

The BCICA has spent two years developing the program in an effort to address a growing trend by some specifiers to reduce insulation thicknesses or eliminate mechanical insulation all together as a cost-saving measure. Combined with lack of training, accreditation, and experience, this “value engineering” of mechanical insulation has had serious consequences on the quality of workmanship across the industry.

BCICA says thanks to reduced operating costs, in most cases the payback on properly specified and installed mechanical insulation is less than two years. It also reduces capital

l’installation des produits isolants est conforme au devis et aux normes reconnues.

### Normes rigoureuses

Pour être assortis du certificat du PAQ, les travaux doivent avoir été exécutés conformément à des normes rigoureuses :

1. Les produits d’isolation pour équipements mécaniques doivent être installés par des ouvriers spécialisés détenteurs d’une carte de compétences provinciale ou du Sceau rouge en calorifugeage. Les apprentis doivent de même être inscrits comme calorifugeurs.
2. L’installation doit être exécutée par un ou des membres entrepreneurs actifs de la BCICA et doit respecter ou dépasser les normes publiées dans le QSMIM (Quality Standards for Mechanical Insulation Manual) de la BCICA.
3. Pour être approuvés par le PAQ, les matériaux doivent avoir été fabriqués par des membres associés de la BCICA et doivent être conformes aux normes ASTM ou CAN / ULC appropriées. La liste des produits en question se trouve dans le QSMIM.
4. Pendant les travaux d’installation, un inspecteur indépendant, qui a complété le programme de formation en inspection de l’isolation des systèmes mécaniques du BCIT et qui a été désigné par la BCICA pour les fins du PAQ, doit effectuer les inspections requises, remplir toute la documentation nécessaire et déposer un rapport auprès de la BCICA une fois les travaux d’isolation terminés.
5. La BCICA accordera un certificat d’assurance de la qualité une fois que le rapport d’inspection définitif aura été déposé auprès de la BCICA. Des exemplaires du rapport seront fournis au propriétaire et à l’entrepreneur après que toutes les corrections nécessaires auront été effectuées.

### Formation des inspecteurs

La BCICA a consacré une année à mettre au point le programme de formation des IAI en collaboration avec



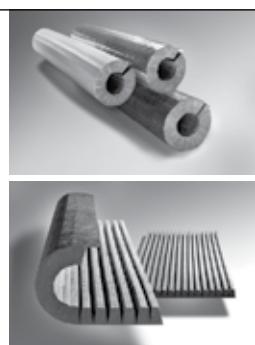
1200°F / 649°C

**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](http://www.multiglass.com)



**Go digital and follow us on Twitter**

**TIAC Times** now has a Twitter account. Keep up-to-date with industry and business news by following @tiactimes



# 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](http://energyconservationspecialists.org)
- › [info@energyconservationspecialists.org](mailto:info@energyconservationspecialists.org)
- › 604.877.0909    › @BCEnergySavers



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

replacement costs on mechanical system equipment, impacts energy conservation and reduces greenhouse gases.

The program is modelled after successful quality assurance programs developed by the Roofing Contractors Association of B.C. and B.C.'s Master Painters and Decorators Association.

### **Green Future with QAP**

“‘Saving Energy for the Future’ is the goal of BCICA’s members,” said Hofler. “It is accomplished by following proven design principles uncompromised by poor quality materials or questionable installation practices.

“The Quality Assurance Certificate program was designed to assure all stakeholders that MI work is completed in a timely and cost effective manner, with a focus on energy conservation and savings for everyone.”

QAC provides assurance for building owners and design authorities that their projects have been thoroughly vetted to avoid inferior workmanship and poorly manufactured products.

“Let energy savings begin where they should,” said Hofler. “At the mechanical room door.”

Learn more at [www.bcica.org](http://www.bcica.org). ■

**MECHANICAL INSULATION  
STRUCTURAL FIRE PROTECTION:  
FIRESTOPPING & FIREPROOFING**



**An Efficient, Professional Experience.**

**MAJOR PROJECTS:**

- Innovation Centre for Engineering (ICE) U of A
- Meadows Recreation Centre
- Fort McMurray Airport

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

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

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

Find us on Facebook  
[@AdlerInsulationFirestopping](https://www.facebook.com/adlerinsulationfirestopping)

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

le BCIT. Le programme de quatre cours en ligne aide les étudiants à développer leurs connaissances du secteur de l'isolation des systèmes mécaniques, d'après M. Hofler.

Le premier cours de la série porte sur les produits employés par les professionnels et le deuxième sur les techniques d'installation des produits isolants pour systèmes mécaniques. Le troisième porte sur la rédaction de rapports et le dernier consiste en une séance de travaux pratiques qui a lieu au BCIT à Burnaby, en Colombie-Britannique.

« Le programme de formation des inspecteurs agréés intéressera toute personne qui travaille dans le domaine de l'isolation des équipements mécaniques, indique M. Hofler. Les deux premiers cours devraient être obligatoires pour toute personne qui travaille dans la distribution et la fabrication de produits isolants pour systèmes mécaniques, et pour les conseillers techniques auprès des rédacteurs de devis. »

### **Problèmes de qualité résolus**

La BCICA a mis deux ans à élaborer le programme d'assurance de la qualité pour tenter de contrer un phénomène croissant chez certains rédacteurs de devis qui avaient tendance à réduire les épaisseurs ou à éliminer complètement l'isolation des systèmes mécaniques afin de réduire les coûts. Associée à un manque de formation, d'accréditation et d'expérience, cette opération d'ingénierie de la valeur de l'isolation des systèmes mécaniques a une incidence grave sur la qualité du travail effectué dans le secteur.

Selon la BCICA, il est possible de rentabiliser en moins de deux ans son investissement dans des travaux d'isolation en épaisseurs appropriées et selon les normes d'installation reconnues, et ce grâce à la réduction des frais d'exploitation qui en découle. De plus, on réduit aussi les frais d'immobilisation liés au remplacement des équipements mécaniques, on améliore son rendement énergétique et on diminue les émissions de gaz à effet de serre.

Le PAQ s'inspire d'autres programmes d'assurance de la qualité du même genre qui ont connu un franc succès, soit ceux de la Roofing Contractors Association et de la

**NDT INSPECTION PLUGS**



*Your Customers Are Concerned About ...*

**Corrosion  
Under  
Insulation  
(CUI)**

**NDTSeals.com • 800.261.6261**

Master Painters and Decorators Association, toutes deux de Colombie-Britannique.

### Écologiser l'avenir grâce au PAQ

« Économiser l'énergie pour l'avenir est le but des membres de la BCICA, précise M. Hofler. Nous y parvenons en mettant en pratique des principes de conception éprouvés et en refusant les produits de qualité médiocre et les méthodes d'installation douteuses. »

« Le programme d'assurance de la qualité a été conçu pour confirmer à toutes les parties prenantes que les travaux d'isolation des systèmes mécaniques ont été exécutés dans les délais prescrits et selon des méthodes efficaces sur le plan des coûts, et ce tout en s'attachant à la conservation de l'énergie et au principe de l'économie pour tous. »

Le PAQ est l'assurance pour les propriétaires et les instances responsables de la conception que leurs projets ont été examinés de près et qu'ils ne sont pas entachés par des défauts d'exécution du travail ou des vices de fabrication des produits.

« Que les économies d'énergie commencent là où elles le devraient, conclut M. Hofler, c'est-à-dire dans la salle des équipements mécaniques. »

Pour plus de renseignements, consultez la page [www.bcica.org](http://www.bcica.org). ■

# 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](mailto:info@fattal.ca)**



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

**RPR Products, Inc.**

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

**INSUL-MATE Products**

- Roll jacketing & Sheeting
- 2-Piece aluminum & T316 Stainless Steel Pressed Elbows
- Strapping, Seals, Springs and Screws
- 4 Inch Box Rib Sheets
- Insul-Box® Aluminum Siding
- 7/2" Rib Siding

**ACOUSTI-MATE**

- Acoustical jacketing
- Aluminum and Stainless steel Perforated Rolls and Sheeting

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



### 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

**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



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@pointonmedia.com

**ONTARIO****Asbeguard Equipment Inc.**

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

## Fire yourself

This morning as I was preparing to write this article two partners in an HVAC service company came to visit.

They have a successful company that generates a very nice lifestyle. However, they were getting older (late 50s) and one of them was not in the best of health. They had received an offer for their company and felt that it was a “low ball” offer and asked what I thought.

The offer seemed reasonable; not great, but reasonable. Here's the conundrum.

Sales \$3 million

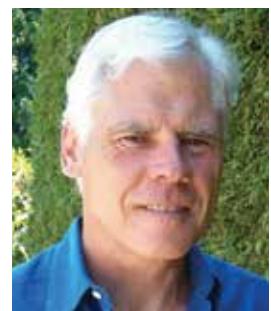
Salary to each partner \$150, 000.

After-tax profit after salary \$300, 000 (each shareholder takes a dividend of \$150, 000).

As a rough rule of thumb a service company is worth approximately four times normal earnings. There are a variety of factors that can impact this.

In this case the company would be worth somewhere around \$1 million to \$1.5 million.

This is how they saw it: if we sell the company for \$1.2 million we each get \$600, 000 tax-free and that is the end of



By / par Ron Coleman

## Congédiez-vous vous-même !

Ce matin, tandis que je me préparais à rédiger le présent article, deux associés d'une entreprise de CVCA passent me rendre visite.

Leur entreprise fonctionne bien et leur procure un très bon niveau de vie. Mais ils avancent en âge (fin de la cinquantaine) et la santé est chancelante pour l'un d'eux. Ils avaient reçu une offre d'achat qu'ils estimaient juste passable, et venaient me demander mon avis.

L'offre paraissait raisonnable – pas formidable, mais raisonnable. Voici comment se posait le problème.

Chiffre d'affaires : Trois millions de dollars

Salaire pour chacun des deux associés : 150 000 \$.

Bénéfice après impôt, en plus du salaire : 300 000 \$ (chaque actionnaire recevant un dividende de 150 000 \$).

Règle générale, l'entreprise de services vaut environ le quadruple de ses gains normaux. Et certains facteurs peuvent avoir une incidence sur cette valeur.

Dans ce cas, l'entreprise vaudrait entre un million et 1,5 million de dollars.

Les associés envisageaient ainsi l'affaire : Si nous vendons l'entreprise pour 1,2 million de dollars, nous empochons chacun 600 000 \$, somme non imposable, et tout s'arrête là. Si nous ne vendons pas, nous gagnons chacun un salaire de 150 000 \$ plus les dividendes de 150 000 \$ pour un revenu total de 300 000 \$. Si nous restons encore deux ans, chacun aura touché une autre tranche de 600 000 \$ et l'entreprise nous rapportera toujours par sa valeur 600 000 \$ chacun. De toute évidence, vendre voudrait dire ne plus avoir à aller travailler tous les jours, mais nous devons pour cela abandonner cette entreprise pour laquelle nous avons travaillé tellement dur.

Y a-t-il une autre solution ? Oui, en effet.

Voici ce que j'ai recommandé à mes deux clients ce matin.

Commencez tout doucement à vous congédier vous-



**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](mailto:info@shurfitproducts.com) • [www.shurfitproducts.com](http://www.shurfitproducts.com)

the story. If we keep the company we each earn a salary of \$150, 000 plus dividends of \$150, 000 for a total income of \$300, 000. If we stay on for another two years, each of us will have another \$600, 000 and the company will still be worth \$600, 000 to each of us. Obviously the advantage of selling is that we wouldn't have to go to work each day, but we have to give up the pot of gold that we worked so hard to generate.

Is there another option? Yes, there is.

This is the one I recommended to my two clients this morning.

Start working yourselves out of a job. Delegate as much of the day-to-day operations as you can and put yourselves in the role of "director." Think of the movies. How often do you see the director in front of the camera? (Alfred Hitchcock always had a cameo role). It is most unusual for a director to have a role in front of the camera as well as in the director's chair. Can you picture yourself being the director and staying behind the camera? If not, give it some serious thought because if you can achieve this you would put yourself in a really nice position. You would be working very few hours and generating a very nice retirement income. Buy yourself a "Director's Chair."

Using the above example the two partners would each forgo their \$150,000 salaries and hire two managers for, say, a total of \$225,000. This would increase the company profits by \$75,000. Each would then get a dividend of \$187,500. For this they would attend Board meetings and review Key Performance Indicators and evaluate their general manager.

Having a lifetime pension of \$187,500 sounds good to me and anytime they want to sell they could still get \$600,000 each.

One of the side benefits of this is that the company would become more valuable because it is less reliant on the owners. Also the new management team is likely to grow the company.

There are two major problems with this strategy. The first one is finding the right person to manage the business. Too often we try to clone ourselves. That is not going to happen so you do need to revisit your job descriptions so that you can break the job into elements that others can do.

même. Déléguez autant que vous le pouvez les opérations quotidiennes et mettez-vous dans les souliers d'un metteur en scène, comme au cinéma. Il est rare que le metteur en scène soit aussi acteur. Certes, Alfred Hitchcock se ménageait toujours une brève apparition à l'écran, mais il est plutôt inhabituel pour un metteur en scène de tenir aussi un grand rôle devant la caméra. Vous voyez-vous metteur en scène derrière la caméra ? Si vous n'y avez pas encore pensé, réfléchissez-y bien. Car si vous décidez d'assumer le rôle du metteur en scène, vous aurez le meilleur de deux mondes : vous travaillerez très peu d'heures et vous garantirez un revenu de retraite intéressant. N'hésitez plus et achetez-vous une chaise de metteur en scène !

# 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™**

  
**Aluminum**

  
**White**

  
**Almond**

  
**Gray**

**SNAP IT!**




**BUILDING PRODUCTS CORP.**

[www.solutions.flexclad.com](http://www.solutions.flexclad.com)

**800-882-7663**

A good approach is to develop an organization chart for all the tasks you do. Then start with the more simple tasks and write a job description or check list explaining how the task is done. Find someone within the business to take on the task. If they are very busy and they have a task of lesser value that they can delegate so much the better. Push everything down to the lowest possible level and develop Key Performance Indicators to stay in control.

The second problem is keeping the new management team in place. This is overcome by treating them fairly and with respect; investing in their training; and, locking them into the company either with shares, potential to buy shares, or some other type of golden handshake.

Here are two examples from two other clients.

The first client has locked his five key managers into 12-year contracts with performance bonuses and significant payouts at the end of 12 years. He did not want any partners in the business.

The second client has 10 separate operating companies. Some are separate because they do different work and some for geographic reasons. Each general manager gets 10% of the company for free and a good buy-in option for the next 39% percent.

There are a variety of ways of tailoring options to your specific needs. Figure out which strategy works best for you. Don't procrastinate. I know it is difficult but successful people thrive on overcoming difficulties. ■

*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](http://ronaldcoleman.ca) and review his other publications and resource materials for contractors.*

Pour reprendre l'exemple cité précédemment, les deux associés laisseraient tomber leur salaire respectif de 150 000 \$ et embaucheraien deux directeurs pour, disons, un salaire total de 225 000 \$. Ce faisant, l'entreprise augmenterait son bénéfice de 75 000 \$. Chacun pourrait alors toucher un dividende de 187 500 \$ en contrepartie de sa présence aux réunions du Conseil d'administration, de l'examen des indicateurs de rendement clés et de l'évaluation du directeur général.

Une rente de 187 500 \$ à vie m'apparaît plutôt bien, et, à tout moment, les associés peuvent toujours vendre et toucher la somme de 600 000 \$ chacun.

Un des avantages de cette formule, c'est que l'entreprise croît en valeur, car elle dépend moins des propriétaires. D'ailleurs, il est très probable que la nouvelle équipe de direction prendra des mesures appropriées pour développer l'entreprise.

Cela dit, cette stratégie pose deux grands problèmes. Tout d'abord, celui de trouver la bonne personne pour diriger l'entreprise. Trop souvent, on essaie de se cloner. Mais comme il est impossible de se cloner, il faudra revoir les descriptions de poste et fractionner les tâches en fonction de ce que les autres peuvent faire.

Alors, quoi de mieux qu'un organigramme qui représente toutes les tâches que vous accomplissez ! Commencez par les tâches les plus simples, et rédigez une description ou une liste qui explique comment chaque tâche est exécutée. Désignez quelqu'un dans l'entreprise pour se charger de telle ou telle tâche. Si la personne est très occupée et accomplit du travail de valeur moindre, elle peut déléguer cette tâche de moindre valeur et accomplir celle que vous lui confiez. Essayez de déléguer au niveau le plus bas possible et établissez des indicateurs de rendement clés pour garder le contrôle des opérations.

Ensuite, il y a le problème du maintien en poste de l'équipe de direction. Pour garder vos cadres en poste, il suffit de les traiter avec équité et respect, d'investir dans leur formation et de les intéresser directement dans l'entreprise, par des actions, par la possibilité d'acheter des parts ou par toute autre mesure d'intéressement des employés.

Dans la même veine, voici deux exemples concernant deux autres clients.

Le premier client a passé avec ses cinq principaux cadres un contrat de douze ans assorti de primes au rendement et d'un versement important à la fin de ces douze ans. Il ne voulait pas d'associés dans son entreprise.

Le deuxième client possède dix entreprises distinctes les unes

*suite à la page 54*

**TIGHT**  
CONTRACTING LTD.

MECHANICAL INSULATION SERVICES

**Insulation and Fire Stop Specialists**

Office: 604-874-9615      #108 - 4238 Lozells Avenue  
Fax: 604-874-9611      Burnaby, BC V5A 0C4  
Email: [RFQ@tight5.net](mailto:RFQ@tight5.net)

## To Avoid Disputes: Have A Written Contract

A recent BC Supreme Court decision highlights the importance of having a contract in writing. Failure to do so can lead to a protracted and costly legal battle.

### Facts

In *CJ Smith Contracting Ltd. v Kazem-Pour*, 2014 BCSC 689. CJ Smith Contracting Ltd (“Smith”), had been conducting home renovations for 28 years. The company was hired to carry out home renovations for a couple who had recently immigrated to Canada, Mr. Iraj Kazem-Pour and Ms. Hengameh Rah-Navard.

Smith contended that the parties agreed to a “cost plus” contract with respect to specified materials, their installation, and a fixed hourly rate for labour costs. All materials and services not otherwise specified in the agreement would be subject to a “costs plus 20%” contract. The homeowners, on the other hand, asserted that the agreement was a fixed-price contract with a limit of \$180,000.

Unfortunately for the parties, their agreement was not in writing. The total costs of the renovation invoiced by Smith exceeded \$283,000. The homeowners paid \$185,000 of those costs and Smith sued for the balance owing.

### Issues

1. What were the terms of the oral agreement between the homeowners and the general contractor?
2. Was the builders’ lien registered by Smith filed in time?

### Court Decision

The BC Supreme Court held that where the homeowners’ evidence differed from the evidence of Smith and his witnesses, she generally favored the evidence of Smith. While the evidence of Smith was found unreliable with regard to the chronology of a specific instance, both homeowners were said to be generally defensive and argumentative on cross-examination.

The Court also relied on a “common book of documents” which contained all of the invoices produced by Smith as well as copies of the cheques written by the homeowners. For the purposes of the litigation, the parties formed a Document Agreement stipulating that, if there was no cross-examination, the document would be admissible as accurate and true.

Relying on these documents, credibility evidence, and evidence arising from cross-examination, the Court accepted the version of Smith stating that, with the exception of a fixed price for labour, the agreement was a “costs plus” contract. Additionally, any items described as “extra work or materials” were determined on a “costs plus 20%” basis. It was also held that the lien was filed in accordance with the time limit under the *Builders Lien Act*, SBC 1997 c.45.



By / par Ian Moes and Anne Cochrane  
Kuhn & Company

## Les paroles s'envolent - De l'importance de passer toute entente par écrit

Une décision récente de la Cour supérieure de Colombie-Britannique rappelle l’importance de passer toute entente par écrit pour éviter les procès longs et coûteux.

### Les faits

Dans l’affaire *CJ Smith Contracting Ltd. c. Kazem-Pour*, 2014 BCSC 689, CJ Smith Contracting Ltd est un entrepreneur actif dans le secteur de la rénovation domiciliaire depuis 28 ans. Les services de l’entreprise sont retenus pour des travaux de rénovation d’une demeure pour le compte d’un couple récemment immigré au Canada, M. Iraj Kazem-Pour et Mme Hengameh Rah-Navard.

L’entreprise Smith soutient que les parties se sont entendues sur un contrat à prix coûtant majoré pour les matériaux spécifiés et leur installation, et sur un taux horaire donné pour les frais de main-d’œuvre. Tous les matériaux et les services qui ne seraient pas précisés dans l’entente seraient visés par un contrat à prix coûtant majoré de 20 %. Les propriétaires de la résidence, de leur côté, affirment qu’un prix fixe maximal de 180 000 \$ avait été convenu dans l’entente.

Malheureusement pour les parties, l’entente n’a pas été passée par écrit. Le total des frais facturés pour les travaux de rénovation par Smith dépassait les 283 000 \$. Les propriétaires ont versé 185 000 \$ de cette somme et Smith a intenté des poursuites pour le solde impayé.

### La question

1. Quelles sont les modalités liées à l’entente verbale prise entre les propriétaires et l’entrepreneur général ?
2. Est-ce que Smith a déposé dans les délais prévus par la loi sa demande d’exercice du privilège du constructeur ?

### Le décision du tribunal

La Cour supérieure de Colombie-Britannique a indiqué que, dans les cas où la preuve présentée par les propriétaires différait de celle de Smith et de ses témoins, elle favorisait généralement la preuve de l’entreprise Smith. Si la preuve de Smith n’a pas été jugée fiable dans la chronologie d’un

## Lessons Learned

1. It is a truth widely known but often forgotten that home renovation work should be confirmed in a written contract with the terms specified.
2. Supporting documents, particularly invoices relating to renovation work, should be retained.
3. Where a dispute arises over the terms of an oral agreement, the credibility and reliability of witnesses is central to determining the nature and content of the contract.
4. A witness who is defensive and argumentative in cross-examination may cause the reliability of his or her evidence to be called into question.
5. When contemplating the registration of a builders' lien it is important to be cognizant of the time limits under the Builders Lien Act. ■

*This article was written by Ian C. Moes, a lawyer, and Anne Cochrane, a law student, 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.*

**Do you have an interesting project on the go?  
Submit the details to our editor, Jessica Kirby,  
at [jessica.kirby@pointonmedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonmedia.com)**

## Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

**Wayne Bell**

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

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



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

**Gamme complète de produits isolants  
Complete line of insulation products**

Distributeur-fabricant  
Depuis 1982

Distributor-Fabricator  
Since 1982

ISO 9001

événement précis, les deux propriétaires ont, pour leur part, adopté une attitude généralement défensive et belligérante en contre-interrogatoire.

La Cour a aussi fait appel à un registre de documents communs qui contenait toutes les factures de l'entreprise Smith ainsi que les copies des chèques libellés par les propriétaires. Pour les fins du présent litige, les parties ont convenu d'une entente sur ces documents communs, entente qui précisait que, s'il n'y avait pas de contre-interrogatoire, les documents ainsi visés seraient admissibles et considérés exacts et vrais.

Faisant appel à ces documents, à la preuve se rapportant à la crédibilité des témoins et à la preuve découlant du contre-interrogatoire, la Cour a accepté la version de l'entreprise Smith et a affirmé que, à l'exception du prix établi pour les frais de main-d'oeuvre, l'entente en question était bel et bien un contrat à prix coûtant majoré. En outre, tous les éléments inscrits sous la rubrique des travaux et matériaux supplémentaires avaient été convenus suivant la formule du prix coûtant majoré de 20 %. Il a aussi été établi que la demande d'exercice du privilège du constructeur avait été déposée dans les délais prescrits par la loi (*Builders Lien Act*, SBC 1997 c.45).

## Leçons à tirer

1. On sait bien – mais on oublie souvent – que les travaux de rénovation domiciliaire doivent être confirmés dans un contrat passé par écrit et que les modalités doivent en être bien précisées.
2. Il faut conserver toutes les pièces justificatives, notamment les factures, liées aux travaux en question.
3. Si un différend surgit au sujet d'une entente verbale, la crédibilité et la fiabilité des témoins sont essentielles pour pouvoir déterminer la nature et le contenu de l'entente.
4. Le témoin qui se met sur la défensive ou qui adopte une attitude belligérante en contre-interrogatoire risque de voir la fiabilité de son témoignage remise en question.
5. Il faut connaître les délais prévus par la loi (*Builders Lien Act*) pour le dépôt de la demande d'exercice du privilège du constructeur et agir en conséquence. ■

*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.*

## Report shows Canadian green building

The Canadian green building market is poised to see strong growth over the next three years, with surveyed Canadian firms expecting to grow their green practices from one third in 2014, to one half by 2017. These findings are part of a new report prepared by McGraw Hill Construction and commissioned by the Canada Green Building Council. The report, titled Canada Green Building Trends: Benefits Driving the New and Retrofit Market, is the first of its kind in Canada.

Among its many findings, the report demonstrates that companies that invest in green buildings are seeing significant dividends on their investments, including:

- 82% of building owners and developers reported decreases in energy consumption in their green buildings compared to similar buildings.
- 68% of building owners and developers reported decreases in water consumption in their green buildings.
- The median reduction in operating costs over five years for

green buildings reported by the firms included in the research is 17%.

- The median payback for the investment in a new green building is reported to be eight years, a finding consistent with paybacks on studies McGraw Hill has conducted in the U.S. and globally.

In addition, green renovation projects increase building asset values, with a 4% median increase reported by architects and owners that have worked on green building projects. This is consistent with data reported globally and in the U.S. in previous studies conducted by McGraw Hill Construction, and it contributes to mounting evidence that green buildings have stronger value in the real estate marketplace.

While the above financial benefits are critical to the growth of green building in Canada, other triggers and social factors play an important role as well.

## Events Calendar

### BC Insulation Contractors Association

AGM

November 29, 2014 - Delta Burnaby Hotel and Casino

Reception: 11:30 a.m.

Lunch: 12:00 p.m.

AGM: 1:00 p.m.

### Annual Christmas Party

November 29, 2014 - Delta Burnaby Hotel and Casino

Reception: 6 p.m.

Dinner: 7 p.m.

### Thermal Insulation Association of Alberta

South Chapter Social Event - "Not From Around Here: A hilarious evening of magic, mystery, and comedy"

Join fellow TIAA members for jaw-dropping magic, clever stunts, and astonishing demonstrations. This is one of the funniest things you'll see before you die.

October 3, 2014 - Fort Calgary - 750 - 9th Avenue SE.

Doors open for cocktails and intimate magic: 6:30 p.m.

Dinner: 7 p.m.

Showtime: 9 p.m.

Tickets are available from [mwedhorn@crossroadsci.com](mailto:mwedhorn@crossroadsci.com). For more information please call 403.473.8732.

### North Chapter Annual BBQ

Live entertainment, fun, and prizes.

September 27, 2014 - BBQ Acres • 12410 Winterburn Road,

Edmonton, AB

Cocktails: 5:30 pm

Dinner: 6:30 pm

Cost: \$55 per person

RSVP by September 25, 2014 to Connie Pruden at [info@tiaa.cc](mailto:info@tiaa.cc) or register online at <https://securegs.com/tiaa>.

### Master Insulators Association of Ontario

Ladies' Night

November 15, 2014 - The Park Hyatt Hotel, Yorkville, Toronto

This is the final social occasion of the year and includes a dinner and dance at a luxurious downtown Toronto hotel as well as an MIA Hospitality Suite. As a special thank you to the Ladies—each lady receives a gift personally selected by the MIA president's wife. Dress is semi-formal. The timing of our event and the venue in downtown Toronto also provides an excellent opportunity to start your holiday shopping. The MIA usually negotiates a rate not only for your Friday night but also for Thursday and Saturday night so you can choose to extend your stay at the same rate.

For information please contact MIA at [manager@miaontario.org](mailto:manager@miaontario.org) or 905.279.6426.

### L'Association d'isolation du Québec

AIQ 55 convention

mai 2015 - Mexico Riviera Maya

514 354-9877 - [info@isolation-aiq.ca](mailto:info@isolation-aiq.ca)

### National Insulation Association

2015 Annual Convention

March 25 - 28, 2015 -

JW Marriott San Antonio Hill Country, San Antonio, TX

2016 NIA Annual Convention

April 20 - 23, 2016 - Boca Raton Resort and Club, Boca Raton, FL

[events@insulation.org](mailto:events@insulation.org) • 703.464.6422

[www.insulation.org/events](http://www.insulation.org/events)

**Do you have an event you'd like listed in a future issue of *TIAC Times*? If so, please email the details to our editor, Jessica Kirby, at [jessica.kirby@pointonmedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonmedia.com)**

## **ROXUL creates global language for its Industrial, Marine, and Offshore Insulation**

### **Introducing ProRox® and SeaRox®**

ROXUL Inc., is pleased to announce the renaming of the ROXUL Industrial and Marine insulation products centering on performance driven solutions with a global focus.

With businesses from different countries collaborating to engineer new industrial and power generation facilities, ROXUL has launched product branding that speaks the same language anywhere in the world.

“It’s a strategy that brings clarity and uniformity, and specifically matches products with performance while streamlining communication,” said Mike Kozokowsky, vice-president, Industrial & Core Solutions.

[This would be a good place to explain what the new naming structure looks like, how the product name and numbers are arranged, etc.]

ProRox is a series of non-combustible Stone Wool (Mineral Wool) insulation products designed for industrial/mechanical applications where personnel protection, high temperature, acoustics, energy saving, emission control, compressive strength, fire resistance, and moisture resistance are concerns

SeaRox is a series of again non-combustible Stone Wool (Mineral Wool) insulation products designed for marine and offshore applications where acoustics, high temperature and fire resistance are concerns. ROXUL products have certificates of approvals for US Coast Guard, Transport Canada, and Lloyds.

The new naming structure allows contractors to quickly find the right product for the right application. It also aligns ROXUL with other participating ROCKWOOL companies to provide a true global product offering and more transparency.

ROXUL products provide superior thermal and acoustical value and are fire resistant, water repellent, non-corrosive and resistant to mold.

For more information and to view the new naming structure, please visit [www.roxul.com](http://www.roxul.com). ■

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

## **ROXUL renomme ses produits isolants destinés aux applications industrielles, maritimes et extracôtières**

### **ProRox® et SeaRox®**

ROXUL Inc. a le plaisir d’annoncer qu’elle harmonise le nom de ses produits isolants destinés aux applications industrielles et maritimes à l’échelle planétaire en continuant d’axer ses solutions sur le rendement.

À l’heure où des entreprises de différents pays collaborent afin d’élaborer et de mettre sur pied de nouveaux procédés industriels et de nouvelles installations de production d’énergie, ROXUL lance une image de marque et une nomenclature harmonisées à l’échelle de la planète.

« Il s’agit là d’une stratégie qui recherche la clarté et l’uniformité et qui allie produits et rendement, tout en simplifiant la communication », affirme Mike Kozokowsky, vice-président, Produits industriels et Solutions de base.

[Ici, il faudrait décrire la nouvelle nomenclature, comment le nom et le numéro des produits sont organisés, etc.]

Les produits ProRox sont fabriqués à partir de laine de roche (laine minérale) incombustible et ont été conçus pour les applications industrielles et les systèmes mécaniques, et notamment pour les fins suivantes : protection du personnel, températures élevées, acoustique, économie d’énergie, lutte contre la pollution atmosphérique, et résistance à la compression, au feu et à l’humidité.

Les produits SeaRox sont eux aussi fabriqués à partir de laine de roche (laine minérale) incombustible et ont été conçus pour les applications maritimes et extracôtières, et notamment pour les fins suivantes : acoustique, températures élevées et résistance au feu. Les produits ROXUL ont été approuvés par la US Coast Guard, Transports Canada et Lloyds.

Notre nouvelle nomenclature facilite la tâche aux entrepreneurs qui trouveront rapidement le produit qui convient à l’application qui les intéresse. Cette nomenclature vient harmoniser la terminologie de ROXUL avec celle des autres entreprises ROCKWOOL, facilitant par sa clarté l’intégration de ses produits à l’échelle planétaire.

Les produits ROXUL sont associés à une valeur thermique et acoustique supérieure, et résistent au feu, à l’eau, à la corrosion et aux moisissures.

Pour plus de renseignements sur ROXUL et sur la nouvelle nomenclature, veuillez consulter notre page Web : [www.roxul.com](http://www.roxul.com). ■

**YOUR** industry... region... magazine

Coming in  
September ...

# TIAC



## *Get Ready for 2015*

The 2015 Media Guide for Canada's only niche publication dedicated to the thermal insulation industry is almost 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](mailto:ctranberg@pointonemedia.com) for a copy of the 2015 Media Guide, available September 15, 2014.

### **The *TIAC Times* Team:**



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



**Lara Perraton**  
Publisher  
1.877.755.2762 • 250.714.4973  
[lperraton@pointonemedia.com](mailto:lperraton@pointonemedia.com)



**Christina Tranberg**  
Account Manager  
1.877.755.2762 • 250.667.0401  
[ctranberg@pointonemedia.com](mailto:ctranberg@pointonemedia.com)



**Jessica Kirby**  
Editor  
250.816.3671  
[jessica.kirby@pointonemedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonemedia.com)

**ENTREPRENEURS 101 • suite de la page 48**

des autres, soit parce qu'elles évoluent dans des domaines d'activité différents, soit parce qu'elles sont dispersées dans des régions différentes. Chaque directeur général touche d'entrée de jeu 10 % de la valeur des actions de l'entreprise, et se fait offrir une option d'intéressement généreuse représentant 39 % de la valeur des actions de l'entreprise.

Il y a moyen de trouver une solution qui convienne à vos besoins. Choisissez la stratégie qui correspond à ce que vous souhaitez. Ne tardez pas à prendre votre décision. Ce n'est pas facile, certes, mais les personnes qui réussissent dans la

vie ne se défilent pas devant les difficultés. ■

*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.*

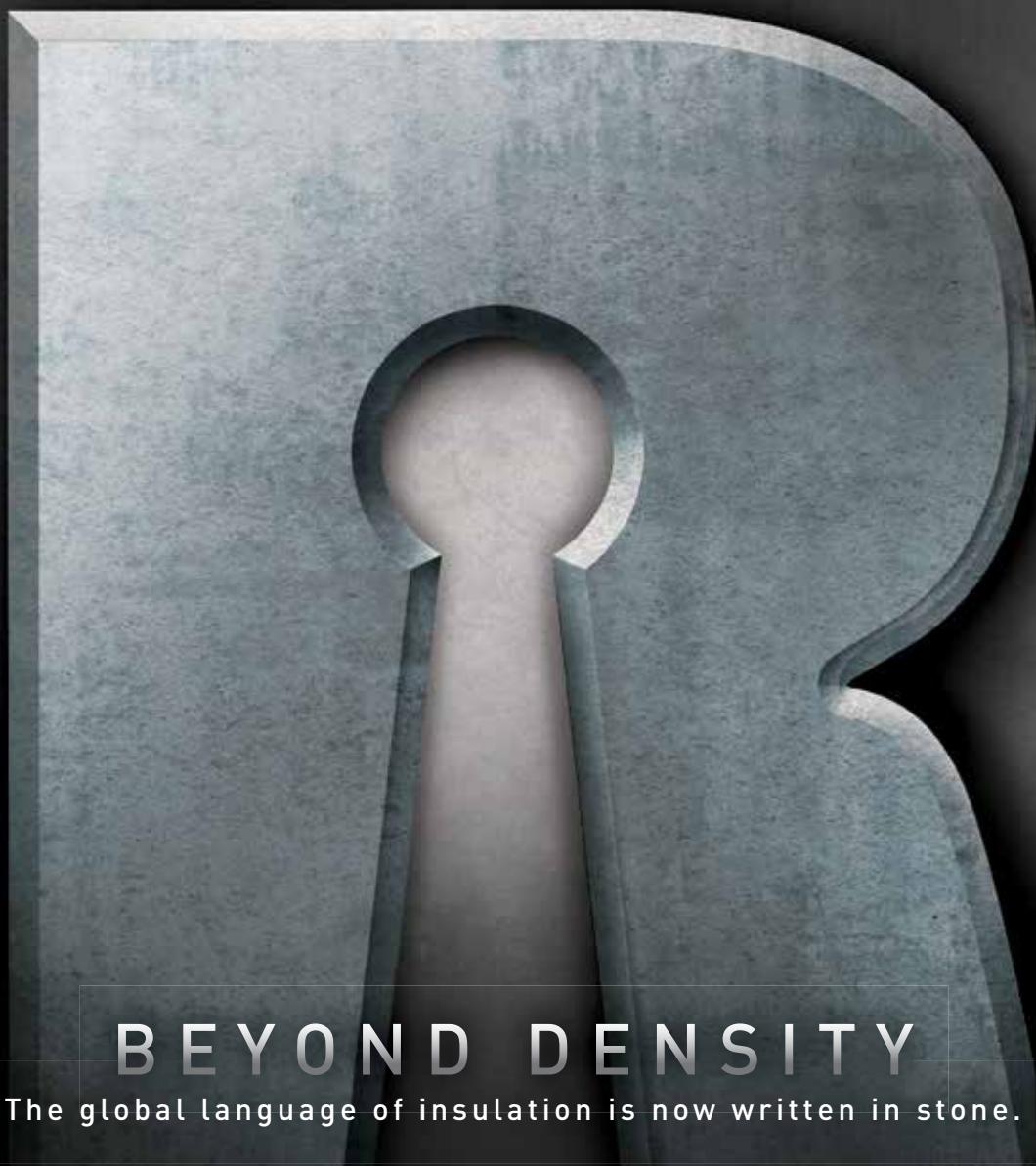
*Ses deux derniers livres s'intitulent *Becoming Contractor of the Year - While Making More Money and Having More Fun* et *Building Your Legacy – Lessons for Success from the Contracting Community*.*

*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](http://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](mailto:info@ronaldcoleman.ca)>.*

**Advertiser index / Index des annonceurs**

<b>Advertiser / Compagnie</b>	<b>Page</b>	<b>Phone</b>	<b>Web</b>
Adler Insulation (2005) Inc.	42	780.962.9495	<a href="http://www.adlerinsulation.com">www.adlerinsulation.com</a>
Advance Thermal Canada	25	800.268.3728	<a href="http://www.advancethermal.com">www.advancethermal.com</a>
Aeroflex USA Inc.	30-31	866.237.6235	<a href="http://www.aeroflexusa.com">www.aeroflexusa.com</a>
All Therm Services Inc.	19	604.354.8909	<a href="http://www.alltherm.ca">www.alltherm.ca</a>
Amity Insulation Group Inc.	33	780.454.8558	e: <a href="mailto:sales@amityinsulation.com">sales@amityinsulation.com</a>
Armacell LLC	33	800.866.5638	<a href="http://www.armacell.us">www.armacell.us</a>
Avery Dennison	5	800.321.1534	<a href="http://wwwaverydennison.com">wwwaverydennison.com</a>
BC Insulation Contractors Association	IFC	604.438.6616	<a href="http://www.bcica.org">www.bcica.org</a>
BC Insulators, Local 118	41	604.877.0909	<a href="http://energyconservationspecialists.org">energyconservationspecialists.org</a>
Brock White Canada	37	403.287.5889	<a href="http://www.brockwhite.ca">www.brockwhite.ca</a>
C&G Insulation Ltd.	20	250.769.3303	e: <a href="mailto:candginsulation@shawbiz.ca">candginsulation@shawbiz.ca</a>
Crossroads C&I Distributors Inc.	36	604.421.1221	<a href="http://www.crossroadsci.com">www.crossroadsci.com</a>
Delta T Components	23	250.769.7707	n/a
Dispro Inc.	50	800.361.4251	<a href="http://www.dispro.com">www.dispro.com</a>
Dy-Lock	35	780.257.3616	<a href="http://www.dy-lock.com">www.dy-lock.com</a>
Dyplast Products	23	800.433.5551	<a href="http://www.dyplast.com">www.dyplast.com</a>
Extol of Ohio Inc.	29	800.486.9865	<a href="http://www.extolohio.com">www.extolohio.com</a>
Ideal Products of Canada Ltd.	11	800.299.0819	<a href="http://www.idealproducts.ca">www.idealproducts.ca</a>
Industrial Thermo Polymers Limited	36	800.387.3847	<a href="http://www.tundrafoam.com">www.tundrafoam.com</a>
Insulation Applicators Ltd.	50	306.949.1630	e: <a href="mailto:waynebell@sasktel.net">waynebell@sasktel.net</a>
International Insulation Group LLC	7	800.866.3234	<a href="http://www.iig-llc.com">www.iig-llc.com</a>
Johns Manville	9	800.654.3103	<a href="http://www.specJM.com">www.specJM.com</a>
MFM Building Products Corp.	47	800.882.7663	<a href="http://www.solutions.flexclad.com">www.solutions.flexclad.com</a>
Multi-Glass Insulation Ltd.	16, 40	877.822.0635	<a href="http://www.multiglass.com">www.multiglass.com</a>
NDT Seals	42	800.261.6261	<a href="http://www.ndtseals.com">www.ndtseals.com</a>
Nu-West Construction Products Inc.	16	800.667.3766	<a href="http://www.nu-west.ca">www.nu-west.ca</a>
Owens Corning Insulating Systems, LLC	17	800.GET.PINK	<a href="http://www.owenscorningpipe.com">www.owenscorningpipe.com</a>
Polyguard Products Inc.	27	214.515.5000	<a href="http://www.polyguardproducts.com">www.polyguardproducts.com</a>
Proto Corporation	21	800.875.7768	<a href="http://www.protocorporation.com">www.protocorporation.com</a>
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	<a href="http://www.roxul.com">www.roxul.com</a>
RPR Products, Inc.	43	800.231.0149	<a href="http://www.rphouston.com">www.rphouston.com</a>
S. Fattals Canvas Inc.	14, 43	800.361.9571	e: <a href="mailto:info@fattal.ca">info@fattal.ca</a>
Shur-Fit Products Ltd.	46	866.748.7348	<a href="http://www.shurfitproducts.com">www.shurfitproducts.com</a>
Thermo Applicators Inc.	10	204.222.0920	e: <a href="mailto:info@thermoapplicators.com">info@thermoapplicators.com</a>
Tight 5 Contracting Ltd.	48	604.874.9615	<a href="http://www.tight5.net">www.tight5.net</a>
Unifrax LLC	15	800.635.4464	<a href="http://www.unifrax.com">www.unifrax.com</a>
Urecon	8	780.985.3636	<a href="http://www.urecon.com">www.urecon.com</a>
Wallace Construction Specialties Ltd.	28	800.596.8666	<a href="http://www.wallace.sk.ca">www.wallace.sk.ca</a>
Winroc/SPI	32	403.720.6255	<a href="http://www.winrocspi.com">www.winrocspi.com</a>

TIAC Distributors / Manufacturers 44 - 45 / 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](http://www.roxul.com) | 1.800.265.6878

**ROXUL®**  
The Better Insulation™

# ISSUE SPONSORS

Special Thanks to our Issue Sponsors

