



# TIAC



Spring / Printemps 2012

TIAC Celebrates

50 Years

**What's Going On? An Update from Steve Clayman**

*Que se passe-t-il ? Une mise à jour de Steve Clayman*

**Clearer Procurement Strategies on the Horizon**

*Passation de marchés – Procédures plus claires à l'horizon*

**Bright Future for Energy**

*Efficacité énergétique – un domaine d'avenir*

# VentureClad® Jacketing

**Neat  
Clean  
Reliable**



## Uncompromising Performance

VentureClad jacketing systems perform...and we have the testing to prove it. Below are a few of the more stringent specifications VentureClad has been tested to. Call or e-mail for more details.

Test	Description	Results
Xenon Arc Weatherometer	Extremely harsh UV rays, simulates long term weathering	No Change in Performance
Freeze/Thaw Cycle	Simulates outdoor weather conditions, ensuring that the adhesive will not crack and remains bonded through the most severe conditions	No Change in Performance
Immersion resistance	Water, diesel, kerosene and oil type 1	No Change in Performance
Chemical resistance	Solvent drip test method	No Change in Performance
ASTM-E-96	Wet & dry cup test	0.00 Perms
ASTM-E-96	Wet cup (overlap seam)	0.00 Perms



## Why Settle for Less?

**VentureClad.....THE INDUSTRY STANDARD**

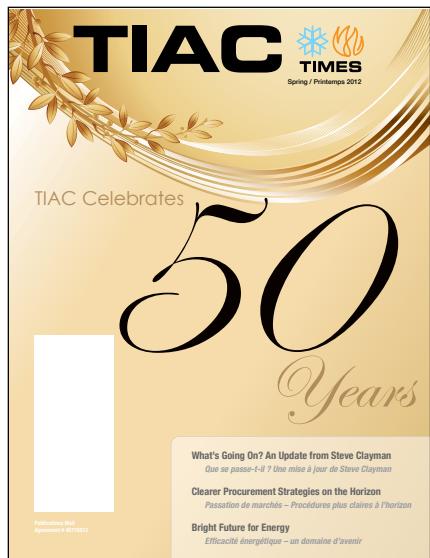
GTA-NHT, Inc.  
Venture Tape  
30 Commerce Road  
Rockland, MA 02370 USA  
Tel: 781-331-5900  
Fax: 781-871-0065

**Delivering Solutions Every Day**  
**800-343-1076 (U.S.A.)**  
**800-544-1024 (Canada)**  
**800-343-1076 (Mexico)**  
**[www.venturetape.com](http://www.venturetape.com)**

**VentureTape®**

**GTA**  
TAPES & ADHESIVES  
a 3M Company

# in this issue...



## 8 What's Going On? An Update from Steve Clayman

Energy code requirements for greater pipe and duct insulation thicknesses.

### Que se passe-t-il ? Une mise à jour de Steve Clayman

Des épaisseurs d'isolant accrues pour conduites et tuyaux exigées dans les codes de l'énergie.

## 12 Registration for the 50th Annual TIAC Conference

### Inscription pour le 50e Congrès annuel de l'ACIT

## 18 TIAC Celebrates 50 Years – A Look Back

TIAC was founded in 1962 to share and promote regional knowledge and information.

### Un retour sur les 50 ans de l'ACIT

L'ACIT a été fondée en 1962 pour mettre en commun et promouvoir savoir-faire et connaissances.

## 24 Clearer Procurement Strategies on the Horizon

New procurement strategies promote transparency and standardize the bidding process.

### Passation de marchés – Procédures plus claires à l'horizon

De nouvelles procédures pour la passation des marchés améliorent la transparence et uniformisent le processus de soumission.

## 30 Bright Future for Energy

Canada embraces growing momentum for increasing energy efficiency related to codes and regulations.

### Efficacité énergétique – un domaine d'avenir

Le Canada se joint au mouvement en faveur d'une amélioration de l'efficacité énergétique par les codes et la réglementation.

## Extras / Les extras

4	President's Message / Le mot du président	39	Financial Advice / Conseils financiers
20	TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT	41	Industry News / Nouvelles du secteur
33	New Media / Les Nouveaux médias	42	Advertiser Index / Index des annonceurs
36	It's the Law / La loi		

## Strong history, bright future

Like many other industry associations, TIAC is governed by a board of directors made up of volunteers from each of the three sections represented by the membership: manufacturers, distributors, and contractors. The challenge for these volunteers, though very similar to any other corporation, is to be able to do so with limited time for face-to-face meetings.

Typically there are three such meeting per year: one at the annual conference, one in the spring at the venue of the next conference, which also serves as an opportunity to ensure “i’s are dotted and “t’s are crossed before your arrival in the fall. Our members have high expectations they will receive solid value for their contributions, be those in the form of membership fees or expenses related to their employees’ active participation. The third is our winter meeting that is traditionally held down south in February.

For many years TIAC had its own office and staff that dealt with the daily routine of paying our bills, assisting in organizing conferences, fielding calls from members and industry, and even managing the *TIAC Times* magazine. This was quite the task to manage, considering board members hail from all parts of the country and already had a full plate within their own companies.

Realizing the goal was to provide service to the membership, the board decided to change the way TIAC does business. When our one employee resigned, we opted out of rehiring for the position, and instead contracted The Willow Group to look after the daily office requirements. When the smoke cleared, this decision provided the board with a wealth of knowledge in



by / par Gerald Hodder  
TIAC President

## Le passé garant de l'avenir

Comme beaucoup d'autres associations professionnelles, l'ACIT est régie par un conseil d'administration qui, dans notre cas, est composé de bénévoles de chacune des trois sections représentées par ses membres : fabricants, distributeurs et entrepreneurs. Nos bénévoles font face au même défi que ceux d'autres associations professionnelles : s'acquitter de leurs responsabilités malgré le temps limité dont ils disposent pour se réunir en personne.

D'habitude, ceux-ci ont trois réunions par an. Une réunion se tient au congrès annuel. Une autre se tient au printemps sur les lieux du congrès à venir; c'est l'occasion de régler tous les détails avant votre arrivée à l'automne. Nos membres s'attendent à en avoir réellement pour leur argent, que leurs contributions prennent la forme de cotisations ou de dépenses liées à une participation active de leurs employés. Enfin, la troisième réunion du conseil a lieu dans le Sud, en février.

Pendant de nombreuses années, l'ACIT a eu son propre bureau et une employée s'occupait des affaires courantes : payer nos factures, aider à organiser les congrès, répondre aux appels des membres de notre association et du secteur, et même gérer la revue TIAC Times. C'était toute une tâche vu que les membres du conseil d'administration

### GROUP PUBLISHER

Lara Perraton

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

### EDITOR

Jessica Kirby

[jessica.kirby@pointonemedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonemedia.com)

### CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton

Steve Clayman

Gerald Hodder

Steve Koch

Ian Moes

Joe Perraton

### ADVERTISING SALES

Greg Lewis • 800.474.1132

[glewiss@pointonemedia.com](mailto:glewiss@pointonemedia.com)

### ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762

[artdept@pointonemedia.com](mailto: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: Sue Ryan

The Willow Group

[sue.ryan@thewillowgroup.com](mailto:sue.ryan@thewillowgroup.com) • [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)

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

Contents ©2012 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](mailto:circulations@pointonemedia.com)

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

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

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

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

## *The board's limited time together is now being focused on driving for the things our members request.*

the operation of non-profit organizations and also reduced the overall expenditure.

*TIAC Times* had grown from a good idea into a well-presented magazine that for many members offered the communication of ideas, opportunities in advertising, and the opportunity to feel they were still in touch between the annual conferences. To remain focused on our goals within the insulation industry, the board determined our expertise was limited in taking *TIAC Times* to a higher level. After consideration of all the options Point One Media was chosen to look after all aspects of the production and publication of the magazine with the TIAC board still holding the editorial rights.

A long story, perhaps, but all this has meant the board's limited time together is now being focused on driving for the things our members request. Who we are has not changed, but the way in which we do business has. A sincere and special thank you to the member companies who support our association by enabling their employees to take an active role on the board of directors.

Hard to believe but the first quarter of 2012 has come and gone already. In many parts of Canada this past winter will go down in the records book as one of the mildest in years. Is this the result of global warming or just a freak change in weather patterns? There are those who will argue each way so perhaps we will never know. The one thing we are certain of is that

étaient dispersés dans tout le pays et avaient déjà un emploi du temps chargé dans leur propre entreprise.

Étant donné que servir les membres était l'objectif visé, le conseil d'administration a décidé de modifier le mode de fonctionnement de l'ACIT. Lorsque notre employée a démissionné, au lieu d'embaucher une autre personne pour la remplacer, nous avons confié à contrat les travaux de bureau quotidiens à Willow Group. Il s'avère que, en fin de compte, nous avons pu ainsi acquérir une mine de connaissances sur la direction des organismes sans but lucratif, et réduire nos dépenses.

La revue *TIAC Times*, expression au départ d'une bonne idée, a évolué et est devenue une revue attrayante qui, pour beaucoup, permet la communication d'idées, fournit des occasions de publicité et donne aux membres le moyen de demeurer en contact entre les congrès annuels. Désireux de continuer à se concentrer sur les buts à atteindre au sein du secteur de l'isolation, le conseil d'administration a déterminé qu'il n'avait pas tout le savoir-faire voulu pour éléver *TIAC Times* à un niveau de qualité supérieur. Après avoir examiné toutes ses options, il a choisi de confier à Point One Media tout ce qui touchait à la production et à la publication de la revue tout en conservant le contrôle éditorial.

Le résultat de toutes les démarches mentionnées dans ce préambule peut-être un peu long, c'est que le conseil d'administration peut maintenant consacrer son temps de réunion limité aux affaires qui intéressent les membres. Nous n'avons pas changé, mais nous avons modifié notre façon

## **TIAC Board of Directors 2011-2012**

President <i>Gerald Hodder</i>	Treasurer <i>Chris Ishkianian</i>	Chairman Manufacturers <i>John Trainor</i>	Chairman Contractors <i>Mark Trevors</i>	Director of Saskatchewan <i>Perry Pugh</i>	Director of Maritimes <i>Michael MacDonald</i>
Past President <i>Michael MacDonald</i>	Secretary <i>David Reburn</i>	Alternate Manufacturers <i>Michel Robert</i>	Alternate Contractors <i>Perry Pugh</i>	Director of Manitoba <i>Robert Gray</i>	Advisers to the Board of Directors <i>Don Bell</i> <i>Norm DePatie</i>
1st Vice-President <i>Perry Pugh</i>	Director-at-Large <i>Jim Flower</i>	Chairman Distributors <i>Murray Wedhorn</i>	Director of BC <i>Andre Pachon</i>	Director of Ontario <i>Walter Keating</i>	
2nd Vice-President <i>Vacant</i>		Alternate Distributors <i>Bob Fellows</i>	Director of Alberta (TIAA) <i>Mark Trevors</i>	Director of Quebec <i>Rémi Demers</i>	

## **Committees**

TIAC Times <i>David Reburn</i>	Technical <i>Denis Beaudin</i>	Conference Chairman <i>Jeffery Rous</i>	INT Chairman <i>Ross Wilson</i>	Conference 2012 Co-Chairs <i>Denis Beaudin and Rémi Demers</i>
-----------------------------------	-----------------------------------	--	------------------------------------	---

## **Provincial Managers**

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

energy costs continue to rise and the generation following in our footsteps is taking a different view on waste and how we treat the environment. One need only look to TV ads by large energy companies to realize they are getting the message loud and clear.

New technology in oil production has less impact on our forests and ground water and solutions to ugly tailings ponds have now been tabled. One cannot help but get excited since our industry has so much to offer in terms of contribution to a greener tomorrow. Best of all we can prove such an investment will pay for itself in short order. I encourage you to take a more active approach in talking with your customers about how we can evaluate their insulation program and provide guidance for financial savings while at the same time showing their critics they are taking advantage of all the options available for stewardship of the environment.

In closing I would like to remind you once again that the conference this year will be our 50th anniversary celebration. Over this time period TIAC has seen a number of ups and downs, as has our great country. I am proud to say both are now doing well so I am excited to once again visit Quebec and take in the hospitality and red carpet treatment prepared for us. Book early as we are expecting a large turnout of current and past members alike.

See you in September. ■

## Quality Has Good Company

Alsip's Building Products and Services has been serving the needs of Manitoba's commercial and industrial insulation contractors for 25 years. Alsip's now also has a location in Saskatchewan to expand our reach.

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

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

Visit [alsips.com](http://alsips.com) to learn more about Alsip's and any of the manufacturers listed above.

204.667.3330 • 306.384.3588

Where you're treated like family



de procéder. Remerciements sincères et particuliers aux entreprises membres de l'ACIT qui permettent à leurs employés de jouer un rôle actif au sein de notre conseil d'administration et appuient ainsi notre association.

C'est à peine croyable, mais le premier trimestre de 2012 est déjà terminé. Pour de nombreuses régions du Canada, l'hiver dernier s'inscrira dans les annales comme l'un des plus doux depuis des années. Est-ce le résultat d'un réchauffement climatique ou d'un simple caprice de la nature ? Nous ne le saurons peut-être jamais. Chose certaine, le coût de l'énergie ne cesse d'augmenter, et la génération qui marche sur nos traces a des vues différentes sur le gaspillage et la protection de l'environnement. On n'a qu'à regarder les messages télévisés des grandes sociétés d'énergie pour se rendre compte qu'elles ont compris le nouveau paradigme.

Les nouvelles technologies de production du pétrole ont un impact moins grand que les anciennes sur nos forêts et nos eaux souterraines, et des solutions au problème des affreux bassins de résidus ont été proposées. On ne peut s'empêcher d'être emballé par le fait que notre industrie ait tant à offrir pour aider à bâtir un avenir plus vert. Le plus beau, c'est que nous pouvons prouver qu'un tel investissement est rapidement amorti. Je vous invite à adopter une ligne de conduite plus dynamique avec vos clients; faites-leur savoir que nous pouvons évaluer leur programme d'isolation et leur donner des conseils qui leur permettront de faire des économies, et ce tout en montrant aux critiques qu'on dispose présentement de solutions concrètes pour protéger l'environnement.

Pour conclure, j'aimerais vous rappeler encore une fois que nous fêterons notre 50e anniversaire au congrès de cette année. Au cours de ces 50 ans, l'ACIT a connu bien des hauts et des bas, tout comme notre grand pays d'ailleurs. Je suis fier de pouvoir dire que les deux se portent bien maintenant, et je me réjouis à la perspective de retourner à Québec et de profiter de l'accueil princier qu'on nous y prépare. Faites vos réservations sans tarder, car nous nous attendons à un taux de participation élevé chez nos membres tant anciens qu'actuels.

Au plaisir de vous revoir en septembre. ■

**Estimating Software**  
For Plumbing & Mechanical Contractors

Commercial - Industrial - Residential  
Plumbing - Piping - Ductwork - Insulation

**FASTPIPE**   **FASTDUCT**   **FASTWRAP**

• Designed by an estimator  
• Easy to learn, intuitive interface  
• Responsive technical support  
• All-pricer pricing updates available  
• Affordable purchase and lease options  
• With the On-Screen Digitizer, takeoff plans right on your monitor

**FASTEST, INC.**   800-828-7108   [www.fastest-inc.com](http://www.fastest-inc.com)

## Events / Les événements

### Thermal Insulation Association of Canada

- 50th Annual Conference 2012 – 50th Anniversary: Château Frontenac, Quebec City, Quebec – September 15-18, 2012
- 51st Annual Conference 2013: Valhalla Inn, Thunder Bay, Ontario – August 16-20, 2013

### British Columbia Insulation Contractors Association

- 5th Annual BCICA Mesothelioma Fundraiser Golf Tournament: Northview Golf and Country Club, Surrey, BC – Friday, June 22, 2012

### Thermal Insulation Association of Alberta

- Northern Chapter Meeting: Sandman Hotel, Edmonton – Tuesday, April 10, 2012
- Southern Chapter Meeting: Location to be confirmed, Calgary – Thursday, April 12, 2012
- Southern Chapter Barbecue and Night of Intrigue: Calgary – Friday, April 20, 2012
- 50th Anniversary Gala: Westerner Park, Red Deer – Saturday, May 12, 2012
- Board of Directors Meeting: Red Deer Lodge, Red Deer – Thursday, May 24, 2012

- Annual General Meeting: Red Deer Lodge, Red Deer – Thursday, May 24, 2012
- Golf Tournament: Riverbend Golf Course, Red Deer – Friday, May 25, 2012
- Board of Directors Meeting: Red Deer Lodge, Red Deer – Thursday, November 22, 2012
- Semi-Annual General Meeting and Banquet: Red Deer Lodge, Red Deer – Thursday, November 22, 2012
- Northern Chapter Meeting: Sandman Hotel, Edmonton – Tuesday, December 11, 2012
- Southern Chapter Meeting: Location to be confirmed, Calgary – Thursday, December 13, 2012

### The Master Insulators' Association of Ontario

- Semi-Annual Meeting: Prince of Wales Hotel, Niagara-on-the-Lake, ON – June 8-10, 2012
- Charity Golf Classic: Nobleton Lakes Golf Club – Friday, August 17, 2012
- Annual Ladies Night: Toronto Marriott Eaton Centre, Toronto, ON – November 16-17, 2012

### Association d'isolation du Québec

- Annual Conference: Manoir des Sables, Orford – June 1-3, 2012



**FROM THE NORTH SLOPE TO NORTH AMERICA'S FOOD & BEVERAGE PRODUCERS**

Innovation based. Employee owned. Expect more.

**Polyguard**  
Phone: (1) 214.515.5000  
[www.PolyguardProducts.com](http://www.PolyguardProducts.com)

Corrosion Under Insulation (CUI) is being eliminated with

1. RG-2400® ReactiveGel® on the pipe
2. Polyguard Vapor Barrier over the insulation

[www.ReactiveGel.com/map](http://www.ReactiveGel.com/map)



by / Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

In keeping with the “green” theme of this issue of *TIAC Times*, what could be greener than energy code requirements for greater pipe and duct insulation thicknesses? This development is green from two points of view: first, greater wall thicknesses means more energy will be saved immediately and over the long term. Secondly, greater wall thicknesses mean manufacturers will be producing more pounds of insulation, distributors will be selling higher dollar value items, and contractors will be busier than ever before. Hopefully this latter benefit will translate into better profit margins for all.

ASHRAE has given our industry a tremendous boost by including minimum pipe and duct insulation requirements in all of the 90.1 Standards. The most recent publication by the organization is ASHRAE 90.1-2010. Minimum pipe insulation thicknesses are shown in Table 6.8.3A and Table 6.8.3B, which follow at the end of this article. The methodology used to establish these minimum thicknesses was peer reviewed and voted on by ASHRAE members as part of the overall need to reduce energy consumption and the impact on the environment.

Increased insulation thicknesses require more space around pipe and duct systems: clearance is critical.

In addition to ASHRAE 90.1-2010, ASHRAE teamed up with the USGBC (LEED) to produce ASHRAE 189.1-2009, “Standard for the Design of High Performance Green Buildings – Except Low-Rise Residential Buildings.” Once again minimum pipe insulation thicknesses are included. ASHRAE 189.1-2009 has yet to find its way to Canada, but it is coming.

Each of the provinces and territories either have their own energy code or use the Model National Energy Code for Buildings-1997 (MNECB-1997), and will soon use the National Energy Code for Buildings-2011 (NECB-2011), which replaces MNECB-1997. Similar to the ASHRAE 90.1 Standards, both the MNECB-1997 and its replacement include minimum pipe and duct insulation requirements. Should any of the provinces or territories choose to go beyond these designated minimums, it is their choice to do so.

At this point, only British Columbia and Ontario have adopted ASHRAE 90.1-2010, and in Ontario’s case, it’s for buildings permitted after January 1, 2012. Quebec follows a modification of ASHRAE 90.1-1983. The rest of the provinces and the territories follow MNECB-1997.

LEED projects under the direction of CaGBC currently call for either ASHRAE 90.1-2007 or MNECB-1997. In some cases the requirement is for MNECB-1997 + 25%. Is it confusing?

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

Le présent numéro de *TIAC Times* porte sur le thème de l’écologisation; et que peut-il y avoir de plus écologique que d’inclure dans les codes du bâtiment des exigences en faveur d’une augmentation de l’épaisseur de l’isolation des conduites et tuyaux ? Cette mesure d’écologisation est avantageuse à deux points de vue : tout d’abord, avec une épaisseur d’isolant accrue, on économise de l’énergie immédiatement et pour l’avenir. Deuxièmement, si les épaisseurs sont accrues, les fabricants produiront une plus grande quantité d’isolant, les distributeurs augmenteront leur chiffre d’affaires et les entrepreneurs seront plus occupés que jamais. Espérons justement que la marge de profit augmentera d’ailleurs pour tous.

L’ASHRAE a donné un élan formidable à notre secteur en incluant des exigences sur les épaisseurs minimales d’isolation pour conduites et tuyaux dans toutes ses normes 90.1. La norme la plus récente est la norme ASHRAE 90.1-2010. Les épaisseurs minimales de l’isolation sont indiquées aux tableaux 6.8.3A et 6.8.3B qui figurent à la fin du présent article. C’est un groupe de pairs qui a approuvé les épaisseurs minimales suggérées et ce sont les membres d’ASHRAE qui les ont cautionnées par vote dans le cadre d’une stratégie pour réduire la consommation d’énergie et atténuer les effets sur l’environnement.

Qui dit épaisseurs d’isolant accrues dit forcément plus d’espace nécessaire autour des conduites et tuyaux : le dégagement est donc critique.

En plus de la norme ASHRAE 90.1-2010, l’ASHRAE a produit, avec la collaboration de l’USGBC (LEED), la norme ASHRAE 189.1-2009, intitulée Standard for the Design of High Performance Green Buildings – Except Low-Rise Residential Buildings [Conception des bâtiments durables à rendement élevé – sauf les bâtiments résidentiels de faible hauteur]. On y a inclus encore une fois des épaisseurs minimales d’isolation pour les tuyaux et conduites. La norme ASHRAE 189.1-2009 n’a pas encore été adoptée au Canada, mais cela ne saurait plus trop tarder.

Les provinces et territoires ou bien disposent de leur propre code de l’énergie, ou bien emploient le Code modèle national de l’énergie pour les bâtiments de 1997 (CMNÉB 1997), et emploieront bientôt le Code national de l’énergie pour les bâtiments de 2011 (CNÉB 2011), qui vient remplacer le CMNÉB 1997. Comme la norme ASHRAE 90.1, la norme du CMNÉB 1997 et celle qui la remplace contiennent des exigences minimales pour l’isolation des tuyaux et des conduites. Les instances provinciales et territoriales peuvent évidemment imposer des exigences encore plus strictes.

Seules les provinces de la Colombie-Britannique et de l’Ontario ont adopté la norme ASHRAE 90.1-2010 ; dans

# CHOOSE THE RIGHT INSULATION THE FIRST TIME!

# AEROCEL® EPDM

## EPDM High Performance Rubber

**Works when and where other elastomeric insulation fails.**

- **High Temperatures – up to 300° F**

Solar, radiant, low pressure steam

- **Low Temperatures – down to -297° F**

Stays flexible in cold.

The colder, the better the insulation power.

- **Dual Temperature Systems**

Chilled water / Hot water systems

- **High Moisture / Humid Environments**

The most resistant rubber to moisture intrusion.

- **Mold & Mildew**

No sustenance in EPDM, biocides not required.

Will not support mold or mildew growth.

- **Outdoors**

No additional weather protection needed.

- **Superior Fire Response Properties**

ASTM E 84 25/50 Flame and Smoke Rated,

Exclusive – ASTM C635 Self-Extinguishing.

Get the whole story at  
[www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)  
or call 1-866-AEROCEL  
(1-866-237-6235)



Contact Aeroflex today at 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL)

Or visit our web site: [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)

Most definitely it is because regardless of what the minimum thicknesses are according to ASHRAE or MNECB/NECB, specifications will likely dictate increased wall thicknesses.

Or the opposite could occur in that the specification could call for thicknesses less than those stipulated by an energy code. Contractors need to be aware of these divergent approaches and challenge the consultant on what is actually required. The too often statement that "I'll install what's specified" may not hold water should the doo-doo hit the fan.

Any potential confusion could be circumvented if our industry was able to review a consultant's mechanical insulation specifications or Master Specification. If deficiencies were caught at this stage, it would improve the end results at the bidding and application stages. I won't go into the story about the "good old days ...." when this service was available to mechanical engineers. Suffice it to say there is a gap that is becoming wider as jurisdictions move to higher energy conservation requirements.

As always, TIAC is available to help anyone sort through this maze. Feel free to send me a specification and I'll check it against current minimum pipe and duct insulation thickness code requirements. I'll also check it against 3E Plus results. Who knows—there may be potential here for additional business.

le cas de l'Ontario, la norme vise seulement les bâtiments pour lesquels un permis de construction a été délivré après le 1er janvier 2012. Le Québec emploie une modification de la norme ASHRAE 90.1-1983. Les autres provinces et territoires ont adopté la norme du CMNÉB 1997.

Les projets LEED lancés sous la direction du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa) adoptent soit la norme ASHRAE 90.1-2007, soit la norme de CMNÉB 1997. Dans certains cas, on exige la norme du CMNÉB 1997 plus 25 %. Déroutant ? Absolument ! En effet, peu importe l'épaisseur minimale dictée par la norme ASHRAE ou le CMNÉB / CNÉB, le devis contiendra vraisemblablement des épaisseurs de mur accrues.

Ou bien, au contraire, le devis prévoira des épaisseurs inférieures à celles que dicte le code du bâtiment. Les entrepreneurs doivent savoir qu'il n'y a pas d'uniformité en la matière et qu'ils doivent s'informer auprès de l'expert-conseil pour savoir ce qui est véritablement exigé. Trop souvent, on entend dire « J'installerai ce qui est inscrit au devis » ; mais cela pourrait ne pas tenir le moment de l'inspection venu.

Il serait possible d'éviter les malentendus si notre secteur pouvait revoir le devis de l'expert-conseil relativement à l'isolation des systèmes mécaniques, ou le devis principal. Si on pouvait repérer des lacunes à ce stade, on pourrait améliorer les résultats au niveau du processus de soumission. Je ne tiens pas à m'étendre sur « la belle époque » où le service était offert aux ingénieurs mécaniciens. Contentons-nous de dire que les écarts sont de plus en plus marqués à mesure que des instances passent à des exigences plus strictes en matière de conservation de l'énergie.

Comme toujours, l'ACIT est prête à aider les membres à s'y retrouver dans ce fameux dédale. N'hésitez pas à m'envoyer vos devis et je me charge de les comparer aux exigences minimales du code en matière d'épaisseurs d'isolant. Je vérifierai aussi les résultats produits par 3E Plus. Qui sait — peut-être y a-t-il là un bon filon à exploiter !

#### TIAC PROMOTIONAL ACTIVITIES

##### May 2-4

Cascadia Trade Show ..... Portland, OR

##### May 15

CaGBC Toronto Chapter ..... Toronto, ON

##### Jun. 3-5

Canadian Healthcare Engineering Society ..... Kingston, ON

##### Jun. 13-15

Canadian District Energy Association ..... Ottawa, ON

##### Sep. 15-18

TIAC AGM ..... Quebec City, QC

##### Sep. 23-25

Canadian Healthcare Engineering Society ..... Montreal, QC

##### Nov. 12-14

ASHRAE International Conference ..... Calgary, AB



Steels is a full line distributor of insulation products from Roxul, Manson Insulation, IIG and ITW. And if you can't find the right products off-the-shelf, Steels can customize a solution at our fabrication plant. Call Steels today for more information.

**ROXUL**  
The Better Insulation™

**IIG**  
Industrial Insulation Group, LLC  
A COMMITMENT MADE.JUST INSULATION

**MANSON**  
INSULATION

ALBERTA: Edmonton, Calgary  
BC: Prince George, Kamloops, Kelowna, Burnaby, Surrey, Victoria, Nanaimo  
www.steels.com • 800.754.8999 • insulation@steels.com

**YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.**

# 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™ & © 1964–2012 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The color PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2012 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

# TIAC 50<sup>th</sup> ANNUAL CONFERENCE

September 15-18, 2012

Fairmont Château Frontenac Quebec City, Quebec



Registrant's Name: \_\_\_\_\_

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

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

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

Email: \_\_\_\_\_

Telephone: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

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

#### Membership Status:

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

#### Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

#### Registration Fees

Registration fees include:

(HST #R122874324)

Presentations, Meetings, Saturday Night Welcome Reception, Sunday Night Dinner, Cocktail Receptions, Delegates and Spouses Breakfasts and the President's Ball.

#### Member Rates

	\$CAN / \$US	Quantity
<input type="checkbox"/> Member TIAC/NIA	\$1095	_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest	\$655	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Children 17 and under	\$400	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	FREE	_____

#### Non-Member Rates

	\$1500	_____
<input type="checkbox"/> Non-Member	\$1500	_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest	\$900	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Children 17 and under	\$500	X ____ = _____

Early Bird registration before July 31, 2012 will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2013 Conference in Thunder Bay, Ontario.

#### Please indicate your attendance:

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the Sunday night dinner. | <input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the Sunday night dinner. |
| <input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the President's Ball.    | <input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the President's Ball.    |
| <input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the Luncheon.            | <input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the Luncheon.            |

#### Optional Program

<input type="checkbox"/> TIAC Grand Prix (Sept. 16th)	\$120	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Wendake Huron Village Tour (Sept.16th)	\$85	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Vieux Québec Walking Guided Tour (Sept. 15th __ and 16th __)	\$25	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> TIAC Golf Tournament at La Tempête Golf Club (Sept. 17th)	\$210	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Golf Club Rental Mens __ LH __ RH __ Womens __ LH __ RH __	\$60	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Île d'Orléans and Chutes Montmorency Escapade (Sept. 17th)	\$125	X ____ = _____
<input type="checkbox"/> Cooking Lesson with Jean Soulard (Sept.18th)	\$65	X ____ = _____
		HST 15% = _____
		TOTAL = _____

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

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

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

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

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

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

#### Method of Payment

Payment must be received prior to the conference.

- Cheque enclosed – Make cheque payable to:  
*TIAC 2012 Conference c/o The Willow Group*

Charge my:  American Express  MasterCard  VISA

Card Number: \_\_\_\_\_ Expiry Date: \_\_\_\_\_

Cardholder Name: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

#### AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

#### Note: Refund/Cancellation Policy

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

- On or before August 15th , 2012, full refund.
- After August 15th, 2012 and before September 1st, 2012, 50% refund.
- On or after September 1st, 2012, and no-shows, no refund.

#### Accommodation

##### Fairmont Le Château Frontenac

1 rue des Carrières, Québec, QC, G1R 4P5, 1.800.441.1414

**Special Conference rate:** starting at \$219/night, until August 16th, 2012, single or double occupancy, plus taxes. Use the following group code when making your reservation: #TIAC12, Thermal Insulation Association of Canada. See "Accommodation" in the Conference section of the TIAC web site to link to the hotel site.

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



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

#### Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

Email: [tiac@thewillowgroup.com](mailto:tiac@thewillowgroup.com) | Web: [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)

15 au 18 septembre 2012

Fairmont Château Frontenac vieux Québec, Québec



Nom du participant :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Code postal :

Courriel :

Téléc. : Téléc. :

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

**Statut de membre :**

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

**Type d'entreprise :**

- Entrepreneur  
 Distributeur  
 Fabricant  
 Autre

**Frais d'inscription**

Activités comprises dans les frais d'inscription : **(No de TVH R122874324)**  
 Congrès, réunions, réception de bienvenue du samedi, souper du dimanche, cocktails, déjeuner des délégué(e)s et des conjoint(e)s, bal du président.

**Tarifs – Membres**

- Membre de l'ACIT/NIA  
 Conjoint(e)/Invité(e)  
 Enfants de 17 ans et moins  
 Membre à vie

**\$CA / \$US**

1095 \$	Quantité
655 \$	X ____ = _____
400 \$	X ____ = _____
GRATUIT	_____

**Tarifs – Non-membres**

- Non-membre  
 Conjoint(e)/Invité(e)  
 Enfants de 17 ans et moins

1500 \$	_____
900 \$	X ____ = _____
500 \$	X ____ = _____

Les participants qui s'inscriront avant le 31 juillet 2012 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2013, organisé à Thunder Bay, Ontario.

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

- Oui, j'assisterai (nous assisterons) au souper du dimanche  
 Oui, j'assisterai (nous assisterons) au bal du président  
 Oui, j'assisterai (nous assisterons) au déjeuner
- Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) au souper du dimanche  
 Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au bal du président.  
 Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au déjeuner.

**Programme facultatif**

- Grand Prix ACIT (16 sept.)  
 Visite du village Huron Wendake (16 sept.)  
 Visite guidée à pied du Vieux Québec ( 15 et 16 sept.)  
 Tournoi de Golf ACIT (17 sept.)  
 Location de bâtons (17 sept.)  
 Les hommes \_\_\_\_ Gaucher \_\_\_\_ droitier \_\_\_\_  
 Les femmes \_\_\_\_ Gaucher \_\_\_\_ droitier \_\_\_\_  
 Escapade à l'île d'Orléans et chutes Montmorency (17 sept.)  
 Cuisiner avec Jean Soulard (18 sept.)

120 \$	X ____ = _____
85 \$	X ____ = _____
25 \$	X ____ = _____
210 \$	X ____ = _____
60 \$	X ____ = _____

TVH 15 % = \_\_\_\_\_

TOTAL = \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

**Mode de paiement**

Le paiement doit être reçu avant le Congrès

Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :  
*Congrès de l'ACIT 2012 a/s The Willow Group*

Débitez ma carte  American Express  MasterCard  VISA

Numéro de carte : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Nom du détenteur : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

**NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.****Remarque : politique de remboursement et d'annulation**

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

- au plus tard le 15 août 2012 : remboursement complet;
- après le 15 août 2012 et avant le 31 août 2012 : remboursement à 50 %;
- A compter du 31 août 2012, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

**Hébergement****Fairmont le Château Frontenac**

1 rue des Carrières, Québec, QC, G1R 4P5, 1.800.441.1414

**Tarif spécial à l'occasion du Congrès :** à partir de 219 \$ la nuit jusqu'au 16 août 2012, occupation simple ou double, plus taxes. Au moment de réserver, utilisez le code de groupe #TIAC12, Association canadienne de l'isolation thermique. Pour accéder à un lien sur le site de l'hôtel, cliquez sur l'option « Héberge-ment » de la section du Congrès, qui figure sur le site Web de l'ACIT.

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



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

• **Association canadienne de l'isolation thermique**  
 1485, avenue Laperrrière, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Téléc. : 613.729.620

Courriel : tiac@thewillowgroup.com | Web: www.tiac.ca



# TIAC Celebrates 50 Years – A Look Back

TIAC was founded in 1962 by early contracting pioneers whose goal was to share regional knowledge and acquire more information as the industry began to be influenced by other contractors, distributors, and manufacturers who were national or international in scope. Within a few years, TIAC became the national voice of the mechanical insulation industry in Canada.

**A**t the inaugural convention in Gray Rocks, QC, Ernie Eaman was appointed as the first president with Ian Dewar assuming the vice-presidency. The rest of the board of directors consisted of Alex Guildford (Maritimes); Bill Wilson (Quebec); Charlie Thompson (Ontario); Jack Steel (Manitoba); Bud Cameron (Alberta & B.C.); with Norman Barr as the manufacturers' representative and Don Book as the distributors' representative. Many of these gentlemen have passed on but their early efforts are still in practice today.

Within a few years of this groundswell movement, the TIAC Conference became the success that it remains today and TIAC became the national voice of the mechanical insulation industry in Canada. Members look forward each September to congregate and renew long-time friendships and acquaintances in the industry.

Early efforts to promote the industry were spearheaded by the national group with solid liaisons to the various Provincial and American Associations. Many committees, studies, and issues occupied much of the earlier members' and Board's time and became the building blocks and cornerstones for the progression of the industry and the TIAC that we know today. Current members can now recognize the early legacies and successes of these times in more modern endeavours such as the Best Practice Guide, the *TIAC Times*, and the TIAC website.

Much has happened in the 50 years of TIAC and this history has been faithfully chronicled in early issues of the *TIAC*

by / par Sue Ryan  
TIAC, Executive Secretary

## Un retour sur les 50 ans de l'ACIT

L'ACIT a été fondée en 1962 par des entrepreneurs qui ont fait oeuvre de pionniers et dont le but était de mettre en commun le savoir-faire régional et d'acquérir de l'information à mesure que le secteur évoluait sous l'action d'autres entrepreneurs, distributeurs et fabricants à l'échelle nationale et internationale. Au congrès inaugural, qui a eu lieu à Gray Rocks, au Québec, Ernie Eaman a été désigné président et Ian Dewar vice-président. Le reste du conseil d'administration se composait d'Alex Guildford (Maritimes), de Bill Wilson (Québec), de Charlie Thompson (Ontario), de Jack Steel (Manitoba), de Bud Cameron (Alberta et Colombie-Britannique), de Norman Barr comme représentant des fabricants et de Don Book comme représentant des distributeurs. Beaucoup de ces pionniers ne sont plus, mais l'héritage qu'ils nous ont légué est encore bien vivant.

Quelques années après la fondation de ce mouvement populaire, le congrès de l'ACIT devenait le succès qu'il est encore aujourd'hui et l'ACIT assumait désormais son rôle de porte-parole national du secteur de l'isolation mécanique au Canada. Les membres ont hâte de se rencontrer en septembre de chaque année, de renouer les amitiés de longue date et de revoir les visages connus.

Les premiers efforts pour promouvoir le secteur ont été dirigés par le groupe national qui entretenait des rapports étroits avec les associations provinciales et les associations américaines. Des comités, des études et des questions d'intérêt commun

*Times* newsletter. The *Times* is now a proud, modern, glossy publication distributed to all members and related industry contacts. The *TIAC Times* is the voice of the Canadian mechanical insulation industry and acts as a sounding board for members' ideas and opinions.

TIAC is extremely important to anyone who has been actively involved in the association. TIAC has weathered many storms since its inception, but today it is as financially sound and fiscally responsible as it has been at any recent time in its history. Our relevance in the industry continues to grow. We owe it to all the enthusiasm of our founding members of nearly two generations past to ensure that we continue to strive and remain a strong Canadian organization.

## Then and Now – Up Close with TIAC Past-presidents

by / Jim Flower

The group with a vision for a National Insulation Contractors' Association was made up of Ernie Eaman (Eaman Rigs, Quebec), Ian Dewar (Dewar Insulation, Ontario), Honourary Life Member Bill Wilson (Asbestos Coverings, Quebec), and Honourary Life Member Bud Cameron (JKCampbell, Alberta). They were all owners of the biggest industrial insulation contractors/distributors in their geographic areas.

occupaient le gros du temps des premiers membres et conseils d'administration; ces travaux ont constitué la fondation et formé la pierre angulaire des progrès qui allaient se réaliser dans le secteur et au sein de l'ACIT que nous connaissons aujourd'hui. Les membres actuels reconnaissent l'héritage et les succès de leurs prédécesseurs dans des projets modernes comme le Guide des meilleures pratiques, la revue TIAC Times et le site Web de l'ACIT.

Beaucoup d'eau a coulé sous les ponts en cinquante ans et l'histoire de l'ACIT a été consignée fidèlement dans les premiers numéros du bulletin *TIAC Times*. La revue *TIAC Times* est maintenant une publication digne de ce nom, moderne, attrayante, qui est distribuée à tous les membres et aux contacts dans le secteur. La revue *TIAC Times* est la voix du secteur canadien de l'isolation des systèmes mécaniques et le véhicule de diffusion des idées et des opinions des membres.

L'ACIT est très importante pour quiconque est actif au sein de l'association. L'ACIT a connu son lot de difficultés depuis sa fondation, mais aujourd'hui, elle est en excellente posture financière et gère ses fonds de façon responsable. Qui plus est, notre ascendant dans le secteur ne cesse de s'affirmer. Nous devons à nos membres fondateurs, dont l'enthousiasme ne s'est jamais démenti et qui ont oeuvré voilà presque deux générations, de continuer à progresser et de conserver un organisme canadien robuste.

**MANSON**  
**INSULATION**  
KEEPING IT SIMPLE.

1 800 626-7661  
IMANSON.COM

MINIMUM OF 45%  
OF POST-CONSUMER  
RECYCLED CONTENT



I did not Know Charlie Thompson. Alex Guildford (Guilfords, Atlantic Canada) ruled as the largest insulation contactor/distributor in the area. At the time, most large contractors also had a distribution component and Guildfords also had siding, drywall, and flooring divisions. They also built 50-foot turn-key fishing vessels that can still be found lurking in the bays.

I did not know Irving Kaplan. Jack Steel (Manitoba) was a former Navy man stranded in Winnipeg at HMCS Chippewa who mostly did commercial work and could be counted on to have a by-law question or opinion at the AGM.

Ross Lewis (Ontario) held court in Hamilton and was a steel town social leader. I did not know Bob, Doug, or Don. Bill Dykeman (Edmonton) and Charlie Money (Calgary), were both leading commercial contractors in family businesses. Charlie was also a recreational pilot. I did not know Lloyd Fleet. Skip Eaman (Quebec) was a toiler for the Montreal Alouettes, looked great in a suit, and fiddled with distribution, insulation contracting, and vessel fabrication. His main asset was a beautiful wife.

Honourary Life Member Don Bell (Insulation Applicators, Saskatchewan) was a swamper and holder of the “Golden Shoe” award. He’s a big time Regina booster who spends his days sitting on the porch watching his dog run away while he waits for the Grey Cup to land.

Alan MacDonald (Guilfords, Atlantic Canada) is a highly respected gentleman still trying to achieve a decent golf handicap. Ken Chan (FA, Cartier, Pro, Alberta) is a fugitive from Glace Bay and Moose Jaw.

Jim Ferguson (Pro Insul, Ontario) is a swamper and infamous scout who kept the TIAC board of directors sort of safe in unexplored territories. Bill Wilson is one of the founders mentioned above but forgot to say that he and Deloris managed to raise five daughters on the meager earnings of an insulation contractor. (Oh, he was also a distributor—that explains it).

Honorary Life Member George Pachon (C&G Insulation, BC) is a swamper who established the myth of giant creatures in Lake Okanagan to keep competitors away and created a son who perpetuates the myth. Who’s going to argue with George?

Jim Flower (FA, Guildfords, Pro Insul, Alberta, Nova Scotia, Ontario) is a perfect gentleman who never does anything wrong or says anything stupid. Barry Nichols (Dewar, Asbeguard, Ontario) is well-trained in protecting us from all the evils associated with our industry. He hides out at the lake, oiling up a touring Harley. Honourary Life Member Harvey Webb (British Columbia) is a proud BC specification guru who volunteered to plagiarize the BC Spec Manual and turn it into the TIAC Best Practice Guide.

## Hier et aujourd’hui – Anciens présidents de l’ACIT

par / Jim Flower

Le groupe qui a eu l’idée d’une Association nationale d’entrepreneurs en isolation était composé de M. Eaman (Eaman Rigs, Québec), de M. Dewar (Dewar Insulation, Ontario), du membre honoraire perpétuel Wilson (Asbestos Coverings, Québec) et du membre honoraire perpétuel Cameron (JK Campbell, Alberta). Ils étaient tous les plus gros entrepreneurs ou distributeurs en isolation de leur région.

Je n’ai pas connu Charlie Thompson. Alex Guildford (Guilfords, Atlantique) régnait comme le plus gros entrepreneur-distributeur de la région. À l’époque, la plupart des grands entrepreneurs faisaient aussi de la distribution. Guildfords possédait en outre une division de produits de recouvrement extérieur, de cloisons sèches et de revêtement de plancher. La compagnie construisait aussi des bâtiments de pêche de 50 pieds, clés en main, bâtiments qui sillonnent encore aujourd’hui les baies de la région.

Je n’ai pas connu Irving Kaplan. Jack Steel (Manitoba) était un ancien marin, perdu à la réserve de la marine nationale de Chippewa à Winnipeg, qui a travaillé surtout dans le secteur commercial et qui avait toujours une question à poser sur le règlement ou une opinion à émettre aux AGA.

Ross Lewis (Ontario) était entouré de sa cour à Hamilton et était un véritable leader dans la ville de l’acier. Je n’ai pas connu Bob, Doug et Don. Bill Dykeman (Edmonton) et Charlie Money (Calgary) dirigeaient tous les deux une grande entreprise familiale active dans le domaine commercial. Charlie pilotait aussi des avions pour le plaisir. Je n’ai pas connu Lloyd Fleet. Skip Eaman (Québec) a bossé pour les Alouettes de Montréal, avait l’air d’un vrai monsieur en complet et s’est amusé comme distributeur et entrepreneur en isolation, ainsi qu’en fabrication de cuves. Son meilleur atout, c’était sa jolie femme.

Le membre honoraire perpétuel Don Bell (Insulation Applicators, Saskatchewan) a été swamper et est titulaire du prix du Golden Shoe (soulier d’or). Il s’évertue à vanter les mérites de Regina à qui veut l’entendre et passe ses journées à regarder son chien s’échapper en attendant que la coupe Grey descende du ciel.

Alan MacDonald (Guilfords, Atlantique) est un homme très respecté, qui essaie toujours de réaliser un handicap acceptable au golf. Ken Chan (Fuller Austin, Cartier, Pro-Insul, Alberta) s’est enfui de Glace Bay et de Moose Jaw.

Jim Ferguson (Pro-Insul, Ontario) est swamper et un drôle de scout qui veillait, en quelque sorte, à la sécurité du conseil



## DESIGNED FOR LASTING PERFORMANCE

K-FLEX USA is committed to delivering products designed for reliable performance and low maintenance. That's why we are proud to announce physical property improvements to our line of closed cell thermal insulation tubes and sheets: ***k-value of .245 at 75°F, wvt of .03 perm-in, and 0% water absorption by volume.*** The result is *lasting* protection against damaging moisture penetration in the most demanding applications: chilled water and ammonia piping, tanks and vessels, and ductwork.

Contact K-FLEX USA at 800-765-6475 today to learn more.



## CONÇU POUR DES PERFORMANCES DURABLES

K-FLEX USA s'engage à livrer des produits conçus pour des performances fiables et une maintenance limitée. C'est pour cette raison que nous sommes fiers d'annoncer les améliorations physiques apportées à notre gamme de tubes et de feuilles d'isolation thermique à alvéoles fermées : **valeur k de 0,245 à 24 °C, transmission de la vapeur d'eau de 0,03 par minute, et 0 % d'absorption d'eau par volume.** Résultat : une protection *durable* contre les moisissures pour les applications les plus exigeantes : tuyauterie pour eau réfrigérée ou ammoniaque, cuves, récipients et canalisations.

Contactez K-FLEX USA au +1-800-765-6475 dès aujourd'hui pour en savoir plus.



**K-FLEX USA**  
INNOVATION IN INSULATION

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



KFAD-0147-0112

Brenda Ewing (Glencoe Insulation, Ontario) is a strong leader during difficult financial times and could be counted on to lead with her right. Pat Devlin (FA, Alberta) is a safety dude who specialized in social activities.

Honourary Life Member John Jackson (Altair Contracting, New Brunswick) escaped from Glasgow masquerading as a steam engineer, butchered the English language, and finally came to rest on Cape Breton, the rightful Canadian home of others who understand him perfectly. Down with the causeway.

Norm DePatie (Systems Supply, Ontario) and Dave Pullybank (Thermec Insulation, Ontario) swampers, both of whom, in addition to their board duties, spent innumerable hours keeping their fellow swampers out of jail.

Peter Kelly, (Crossroads C&I, Multi-Glass, Alberta, Ontario) counted our pennies and saved us from self-destruction during difficult times. Rémi Demers (Isolation Val-Mers, Quebec) has almost single handedly created an atmosphere of tolerance with an L'ordre Du Bon-Temps not seen since Champlain vamoosed to Port Royal from Ste. Croix Island. Garth Liseth (Crossroads C&I, BC)

Cam Phibbs (Interprovincial Insulation, Ontario) swamper and natural orchestra leader—sometimes golfer. He managed to eke out a living along the shores of the Saint Lawrence.

d'administration de l'ACIT en territoires inconnus. Bill Wilson est l'un des fondateurs mentionnés plus haut; mais on a oublié de préciser que Bill et Deloris ont réussi à élever cinq filles sur son maigre salaire d'entrepreneur en isolation. (Au fait, il était aussi distributeur — ce qui explique tout!).

Le membre honoraire perpétuel George Pachon (C&G Insulation, BC) est le swamper qui a inventé le mythe des géants du lac Okanagan pour effrayer les concurrents; il a aussi procréé un fils qui perpétue la légende. Qui va maintenant contredire George ?

Jim Flower (Fuller Austin, Guildfords, Pro-Insul, Alberta, Nouvelle-Écosse, Ontario) est l'homme parfait : il ne fait jamais rien de mal, et ne dit jamais rien de stupide. Barry Nichols (Dewar, Asbeguard, Ontario) a été bien formé pour nous protéger de tous les maux associés à notre secteur. Il se cache au lac, et en profite pour graisser sa Harley de tourisme. Le membre honoraire perpétuel Harvey Webb (Colombie-Britannique) est un fier spécialiste des devis en Colombie-Britannique qui s'est porté volontaire pour plagier le Guide des devis de C.-B. et en faire le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT.

Brenda Ewing (Glencoe Insulation, Ontario) est une dame qui sait mener sa barque d'une main de fer en période de difficultés financières; elle est réputée pour ne pas avoir froid aux yeux. Pat Devlin (Fuller Austin, Alberta) se spécialise en sécurité et en activités mondaines.

Le membre honoraire perpétuel John Jackson (Altair Contracting, Nouveau-Brunswick) s'est enfui de Glasgow sous les apparences d'un mécanicien d'appareils à vapeur, s'est toujours plu à massacrer la langue anglaise et est venu se poser à l'île du Cap-Breton, endroit idéal au Canada où trouver des gens qui le comprennent bien. À bas la digue !

Norm DePatie (Systems Supply, Ontario) et Dave Pullybank (Thermec Insulation, Ontario) tous deux swampers, passent, en plus du temps consacré aux fonctions du conseil, d'innombrables heures à veiller à ce que leurs collègues ne finissent pas en prison.

Peter Kelly, (Crossroads C&I, Multi-Glass, Alberta, Ontario) a compté nos sous noirs et nous a sauvés de l'auto-destruction pendant les moments difficiles. Rémi Demers (Isolation Val-Mers, Québec) a réussi presque seul à recréer l'atmosphère de tolérance avec un Ordre de Bon Temps qu'on n'avait pas vu depuis que Champlain a quitté précipitamment l'île Sainte-Croix pour se rendre à Port-Royal. Garth Liseth (Crossroads C&I, C.-B.)

Cam Phibbs (Interprovincial Insulation, Ontario) swamper et chef d'orchestre naturel — parfois golfeur. Il a réussi de peine et de misère à gagner sa pitance sur les rives du Saint-Laurent.



- INSULATION
- HVAC
- FIRE STOP
- ACCESSORIES

**For over 80 years, General Insulation Company has been the leading distributor of industrial and commercial insulation as well as a chief provider of 3M fire stop products in North America.**

1071 Brevik Pl., Mississauga ON L4W 3R7  
T: 905.282.1323 • F: 905.282.1324

Manager: Rick Ball  
Email: [rcball@generalinsulation.com](mailto:rcball@generalinsulation.com)

120 Troop Ave., Halifax NS B3B 1Z1  
T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915  
Manager: Dave Adamski  
Email: [dadamski@generalinsulation.com](mailto:dadamski@generalinsulation.com)

[generalinsulation.com](http://generalinsulation.com)

# Expect More

More cost savings, more billable square footage



More building space,  
more design flexibility



More time savings, lower installation costs



More solutions for code  
compliant protection of  
both air and grease ducts



## FyreWrap® Duct Insulation delivers more to every member of your project team.

FyreWrap® Elite™ 1.5 Duct Insulation is ideal for the insulation of duct systems in hotels, schools, restaurants, high rise condos, medical facilities, research labs, and sports arenas and stadiums. This flexible, light-

weight duct wrap provides a single fire protection solution for both air distribution and

grease duct systems. FyreWrap Elite 1.5 Duct Insulation offers:

- Space-saving shaft alternative for air distribution and grease duct systems.
- 1 and 2 hour fire-rated duct protection; zero clearance to combustibles.
- Solutions for building design and complex job configurations.
- Thin, lightweight flexible blanket for faster, easier installation.

- Offers both fire and insulation performance.
- Complies with NFPA 96, and the National Building Code of Canada.
- Listed per CAN/ULC-S144.

A FyreWrap product specification in several formats is available at [www.arcat.com](http://www.arcat.com); search using keywords

Unifrax, FyreWrap or [www.unifrax.com](http://www.unifrax.com).

For more information on FyreWrap Elite 1.5 or other products, certifications, code compliance, installation instructions or drawings, contact Unifrax at 1-800-635-4464.

FYREWRAP FOR AIR DISTRIBUTION SYSTEMS  
**ADS**™



**FyreWrap**

**UNIFRAX**

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

## WESTERN PROVINCES

### **2 Alsip's Building Products & Services**

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

### **3 Amity Insulation Group Inc.**

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

### **4 Brock White Canada Company**

Burnaby, BC .....(604) 299-8551

Langley, BC .....(604) 888-3457

Prince George, BC .....(250) 564-1288

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

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

Lloydminster, AB .....(780) 875-6860

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

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

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

### **5 SPI / Burnaby Insulation**

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

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

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

### **7 Crossroads C & I Distributors**

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

(800) 252-7986

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

(800) 399-3116

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

(800) 663-6595

### **10 Nu-West Construction Products Inc.**

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

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

(866) 655-5329

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

(877) 209-1218

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

(877) 448-7222

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

(800) 668-6643

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

(800) 667-3766

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

(866) 977-3522

### **12 Steels Industrial Products Ltd.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **13 Tempro Tec Inc.**

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

(800) 565-3907

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

(800) 565-3907

Langley, BC .....(604) 532-1911

### **14 Wallace Construction Specialties Ltd.**

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

(800) 596-8666

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

(800) 667-3730

### **31 Shur-Fit Products Ltd.**

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

## ONTARIO

### **4 Brock White Canada Company**

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

### **15 Asbeguard Equipment Inc.**

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

(800) 727-2144

### **16 GlassCell Isofab Inc.**

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

(613) 822-2225

Etobicoke .....(416) 241-8663

London .....(416) 674-8584

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

Stoney Creek .....(905) 643-9902

### **17 IMAP Audits, Sarnia**

Sarnia .....(519) 333-6869

### **18 Multi-Glass Insulation Ltd.**

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

(877) 822-0635

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

### **20 Systems Supply Northern Ltd.**

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

(800) 461-7159

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

(705) 267-0219

### **25 Dispro Inc.**

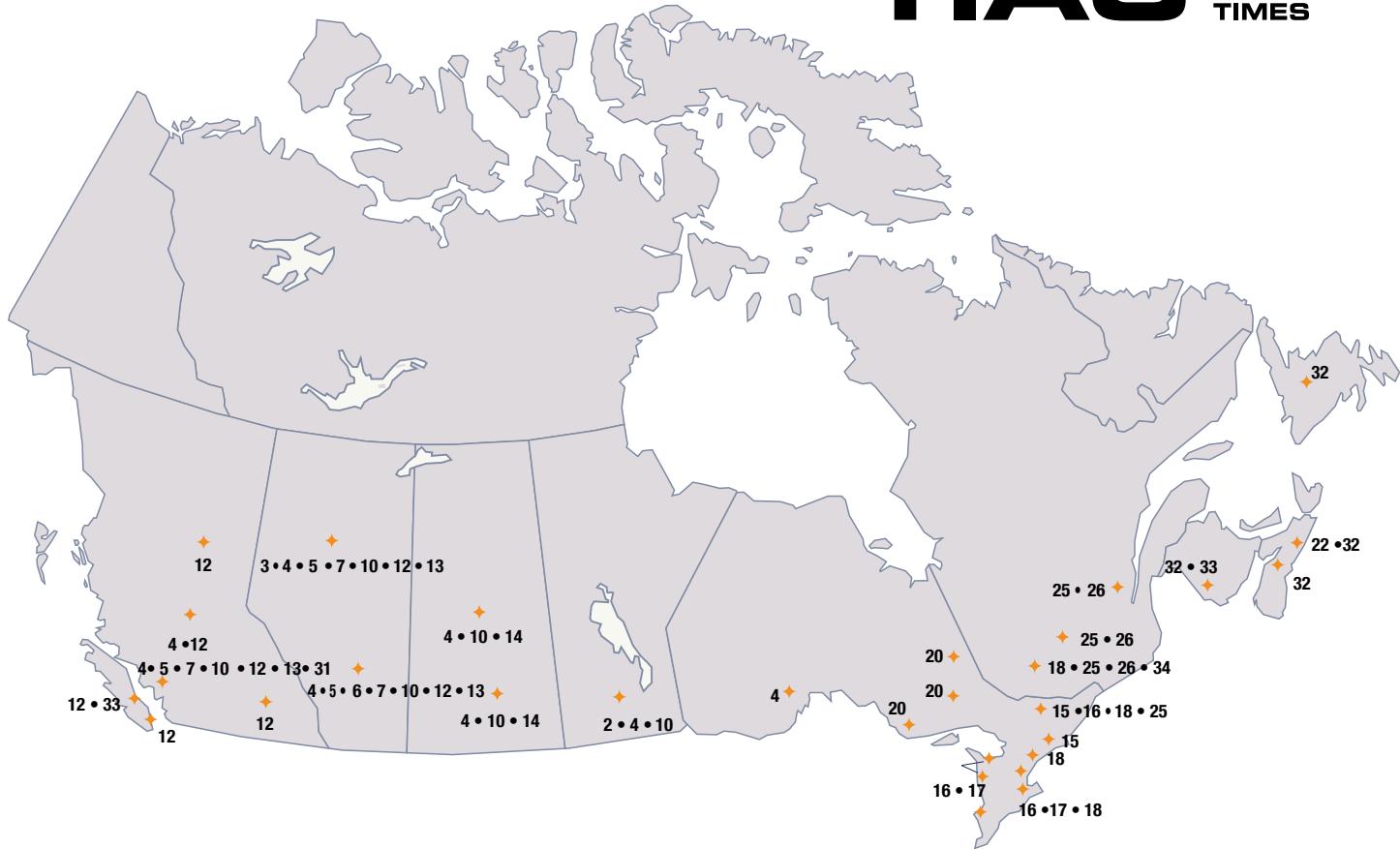
Ottawa .....(800) 361-4251

### **25 Dispro Ontario Inc.**

Toronto .....(416) 213-9976

### **33 General Insulation Company**

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



## QUÉBEC

### 18 GlassCell Isofab Inc.

Ville Mont-Royal ..... (514) 738-1916  
 Ste-Foy ..... (418) 659-4444

### 25 Dispro Inc.

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

### 26 Nadeau

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

### 34 Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal ..... (514) 355-8834

## ATLANTIC PROVINCES

### 22 GlassCell Isofab Inc.

Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

### 32 Multi-Glass Insulation Ltd.

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

### 33 General Insulation Company

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

David Reburn (Brock White, Alberta) is a salmon fisherman who knows how to run a successful distributorship and retain control of folks from Upper and Lower Canada.

Chris Ishkanian (Burnaby Insulation, BC) is a big time contributor to the ongoing success of TIAC through the tedious administration of details that most don't even want to know about.

Michael MacDonald (Guildfords, Pro Insul, Insul Energy, Nova Scotia) is the industry's contribution to GQ Magazine and every women's dream of the local perfect insulation contractor—not to be confused with the other 952 Michael MacDonalts in Nova Scotia.

Gerald Hodder (Tempro Tec, Alberta) is an ex-resident of Newfoundland who is one of the many from there who are improving the quality of life through out the province. See "L'ordre Du Bon-Temps".

Walter Keating (Keating Insulation, Ontario) probably wants to go back to Long Harbour, but will most likely settle for Lake Superior in the long run—there is way too much fun up there with fewer competitors per square inch. ■

*Editor's note: We were not able to retrieve information about every past TIAC president listed. If you are able to contribute some details about them, we would love to hear from you and add this information to our history. Jessica Kirby, <jessica.kirby@pointonmedia.com>*

David Reburn (Brock White, Alberta) pratique la pêche au saumon et sait diriger avec succès une entreprise de distribution tout en gardant le contrôle sur les habitants du Haut et du Bas Canada.

Chris Ishkanian (Burnaby Insulation, C.-B.) contribue dans une large mesure au succès constant de l'ACIT par son administration des détails rébarbatifs dont la plupart d'entre nous ne veulent même pas connaître l'existence.

Michael MacDonald (Guildfords, Pro-Insul, Insul Energy, Nouvelle-Écosse) constitue l'apport de notre secteur à la revue GQ Magazine ; il incarne, pour les femmes, l'idéal même de l'entrepreneur local en isolation — mais il ne faudrait surtout pas le confondre avec les 952 autres Michael MacDonald de Nouvelle-Écosse.

Gerald Hodder (Tempro Tec, Alberta) est un ancien résident de Terre-Neuve qui, comme de nombreux autres de ses concitoyens, contribue à améliorer la qualité de vie de la province. Voir « L'Ordre de Bon Temps ».

Walter Keating (Keating Insulation, Ontario) veut probablement retourner à Long Harbour, mais va sans doute s'accorder du Lac Supérieur en fin de compte — c'est trop amusant par là-bas, et le nombre des concurrents au pouce carré est bien moindre. ■

Innovation based. Employee owned. Expect more.

# Polyguard®

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

## **Past Presidents of TIAC / Anciens présidents de l'ACIT**

*With the 50th anniversary quickly approaching, TIAC wishes to highlight those who once served as president of the association.*

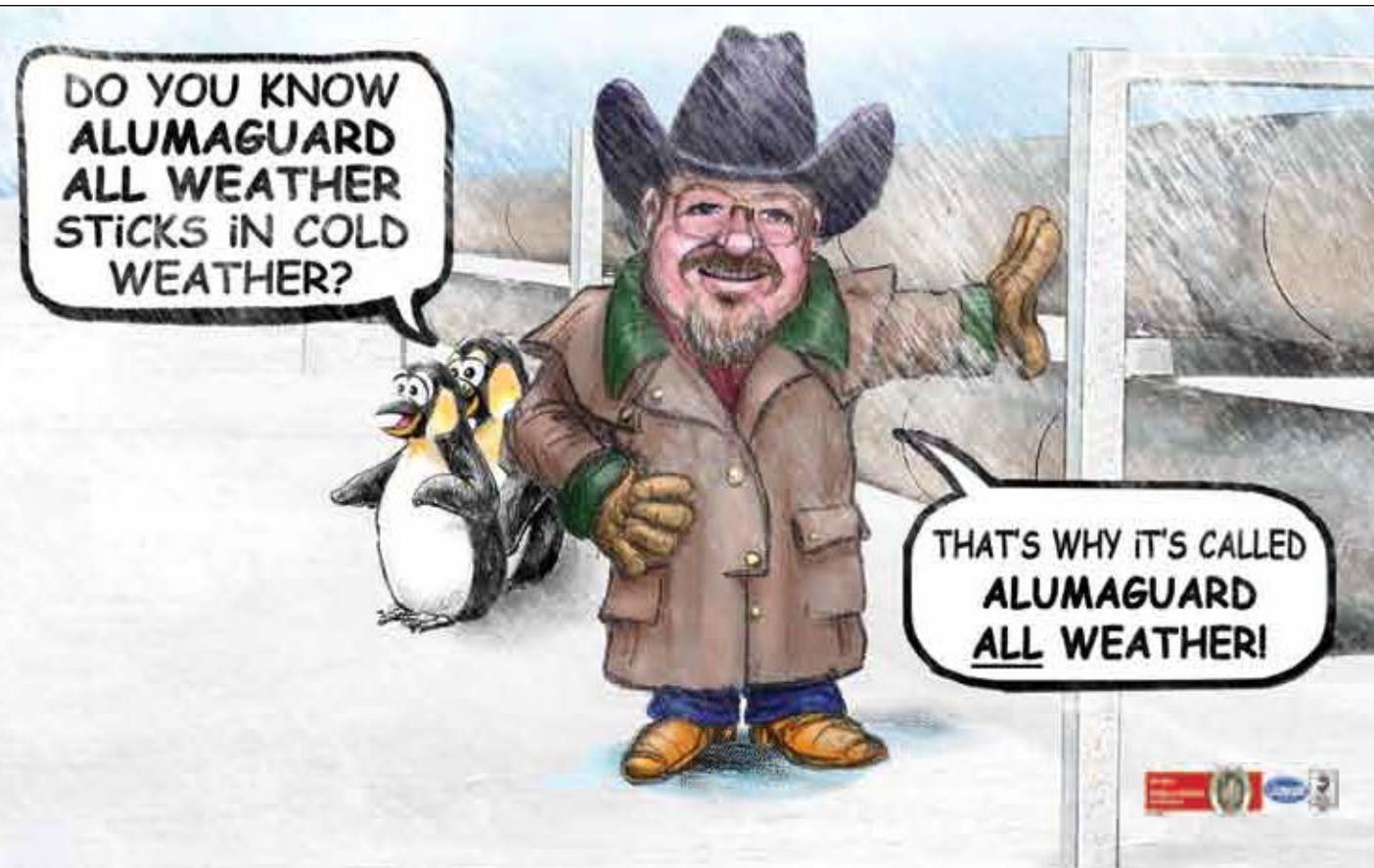
*Nous voudrions rendre hommage aux personnes de l'ACIT. Voici une liste des anciens présidents pour votre information.*

Ernie Eaman \* – 1963-64  
Ian Dewar \* – 1964-66  
Bill Wilson – 1966-68  
Bud Cameron \* – 1968-69  
Charlie Thompson – 1969-70  
Alex Guildford – 1970-71  
Irving Kaplan – 1971-72  
Jack Steel \* – 1972-73  
Ross Lewis \* – 1973-74  
Bob Beveridge \* – 1974-75  
Doug Dolson \* – 1975-76  
Don Eisener – 1976-77  
Bill Dykeman \* – 1977-78

Charlie Money \* – 1978-79  
Lloyd Fleet \* – 1979-80  
Ross Lewis \* – 1980-81  
Skip Eaman – 1981-82  
Don Bell – 1982-84  
Allan MacDonald – 1984-85  
Ken Chan – 1985-86  
Jim Ferguson \* – 1986-87  
Bill Wilson – 1987-88  
George Pachon – 1988-89  
Jim Flower – 1989-90  
Barry Nichols – 1990-92  
Harvey Webb – 1992-94

Brenda Ewing – 1994-96  
Pat Devlin – 1996-97  
John Jackson – 1997-98  
Norm DePatje – 1998-99  
Peter Kelly – 1999-2001  
Rémi Demers – 2001-02  
Garth Liseth – 2002-03  
Cam Phibbs \* – 2003-05  
David Reburn – 2005-07  
Chris Ishkanian – 2007-09  
Michael MacDonald – 2009-11  
Gerald Hodder – 2011-12

\* indicates deceased / une personne morte





# Clearer Procurement Strategies on the Horizon

## Passation de marchés – Procédures plus claires à l'horizon

By / Par Jessica Kirby

April 16 marks a landmark occasion for the Canadian construction industry as more than 100 construction, design, and procurement professionals meet to facilitate a discussion of the issues at a day-long, privately held Procurement Day forum.

The objective is to address ongoing issues and identify a common ground from which to develop solutions.

“Without a doubt, there are ongoing problems with procurement,” said event chair Clive Thurston in a news release. “Whether you are a buyer or owner, designer, constructor, or trade contractor, we all have our own unique challenges with the process.”

Informal discussions with provincial associations representing general contractors, mechanical, and electrical trade contractors indicated a need for discussion, prompting the forum’s creation. Associations representing architects, consulting engineers, interior designers, and a broad range of buyer groups in Ontario also expressed interest in the forum.

“We have all noticed a decline in decorum and civility in the procurement process and hope to address that. But first we must seek to understand each other’s issues and concerns,” says Thurston.

“This is the first step in what we hope to be an ongoing dialogue and process. We don’t want to produce a report that sits on a shelf and collects dust. We hope to move the process forward and regularly revisit the issues raised and discuss the possible implementation of suggested solutions with key players,” he says.

A Construction Management Guideline released co-operatively between four BC construction associations aims to take the guess work out of procuring construction management (CM) services in the western provinces.

The document, produced by the Vancouver Regional Construction Association, the BC Construction Association-North, Southern Interior Construction Association, and BCCA Vancouver Island, is intended primarily for government bodies and agencies.

La journée du 16 avril fera date dans le secteur de la construction au Canada. En effet, plus de cent professionnels de la construction, de la conception et de la passation de marchés se sont réunis pendant un forum privé d'une journée pour discuter d'enjeux communs.

L'objet de la réunion consistait à régler les problèmes existants et à définir un terrain d'entente à partir duquel trouver des solutions concrètes.

« Il ne fait pas de doute que des problèmes existent autour de la passation des marchés », a déclaré le président de l’assemblée, Clive Thurston, dans un communiqué de presse. « Qu'on soit acheteur ou propriétaire, concepteur, constructeur ou entrepreneur de métier, chacun éprouve des difficultés avec le processus. »

Au terme de discussions non officielles avec les associations représentant les entrepreneurs généraux et les entrepreneurs en mécanique et en électricité, il est ressorti qu'il fallait examiner la question de plus près, d'où l'idée de ce forum. Des associations d'architectes, d'ingénieurs-conseils, de décorateurs d'intérieur et un large éventail de groupes d'acheteurs de l'Ontario ont aussi exprimé leur intérêt pour le forum.

« Nous avons tous constaté un fléchissement du déorum et du civisme dans le processus de passation des marchés et espérons pouvoir régler le problème. Mais, tout d'abord, nous devons nous comprendre et cerner les enjeux et les préoccupations de chacun », renchérit M. Thurston.

« Il s'agit d'une première étape dans ce que nous espérons être un dialogue et un processus permanents. Nous ne voulons pas de rapport qui dorme sur les tablettes et ramasse de la poussière. Nous espérons faire avancer le processus et revoir régulièrement tous les problèmes qui surgissent, et discuter de l'application possible de solutions avec les intervenants clés », précise-t-il.

Avec le Guide des lignes directrices sur la gestion de construction publié par quatre associations de la construction de Colombie-Britannique, on espère supprimer l'aspect devinette du processus d'acquisition de services de gestion de construction dans les provinces de l'Ouest.

It is designed to provide a fair and equitable process for securing privately funded contract awards for construction management based on maximum accountability.

Two major points the guideline addresses are the capability for a CM or contractor to do trade work with own forces or at cost plus, and ensuring fairness and transparency when and if a CM's employees or company are permitted to bid on the trade packages.

The role of a CM has evolved from solely being the owner's agent to CMs potentially doing some or all of the work, says Warren Perks, vice-president and director of industry practices for the BC Construction Association.

"This method of construction management, commonly known as construction management at risk, has become common place and there were really no guidelines for its use," he says.

Without guidelines, contractors responding to RFPs are not playing on an even field, says Perks. "One construction manager may respond to an RFP with a one percent fee and identify that he will do some of the work himself, and a second might say his fee is three percent and wouldn't identify that he would be doing any of the work.

"The guy at one percent is actually performing the work with his own forces at a cost plus basis. It is not an apples and apples situation."

The Canadian Construction Documents Committee recently introduced documents that define and separate CM for Services, CM for Services and Construction, and Stipulated Price Contracts between Owners and Trade Contractors. These are referenced in the Guideline.

Don Nishimura, president and COO of Scott Construction Ltd. and chair of the standards and practices committee for BCCA says the CCDC forms don't

Le document, rédigé par la Vancouver Regional Construction Association, la BC Construction Association-North, la Southern Interior Construction Association et la BCCA Vancouver Island, vise en premier lieu les ministères et organismes gouvernementaux.

Le Guide a été conçu pour l'établissement d'un processus juste et équitable d'adjudication de contrats financés par le secteur privé pour des services de gestion de construction axés

sur une responsabilisation maximale.

Le Guide comporte deux éléments essentiels : la capacité ou non d'un directeur de travaux ou d'un entrepreneur d'effectuer des travaux spécialisés avec sa propre équipe ou à prix coûtant majoré, et l'équité et la transparence du processus dans les cas où des employés ou la compagnie du directeur de travaux peuvent soumissionner pour un ensemble de travaux spécialisés.

**The Ultimate Protection**

**Duct & Pipe Sealing System**

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

**UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.**

**FLEX CLAD™**

**SNAP IT!**

**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
[www.solutions.flexclad.com](http://www.solutions.flexclad.com)

**800-882-7663**

address the issue of built-in biases and procurement issues, and don't deal with the specifics of how CM works.

"They talk about project delivery by way of construction management, but they give several ways to finalize the contract," says Nishimura.

A case in point is that the guidelines disallow a local preference bias, stating that owners have to adhere to new agreements in terms of the Western Canadian Partnership for free movement between the western provinces.

The guidelines also respond to instances observed by the industry where public owners use CM without attention to the process being fair, open, and transparent.

"The problem is some public owners don't understand fully the concept of having the contractors complete their own work," says Perks. "This was affecting both contractors responding to RFPs for Construction Management Services as well as trade contractors who are being hired by the Construction Managers."

The guidelines stipulate that owners outline whether contractors will be allowed to perform the work or bid on a cost plus basis.

John Knappett, owner of Knappett Projects in Victoria and a member of BCCA's CM Task Force Committee says over the

Selon Warren Perks, vice-président et directeur des pratiques du secteur pour la BC Construction Association, le rôle du directeur de travaux a évolué; de simple agent représentant le propriétaire, il peut maintenant faire une partie ou la totalité des travaux.

« Cette méthode de gestion de construction, appelée communément gestion de construction à risque, s'est répandue, mais il n'existe pratiquement aucune ligne directrice sur la façon de l'appliquer », dit-il.

Sans lignes directrices, les entrepreneurs qui répondent à des appels d'offre ne se trouvent pas sur un pied d'égalité, selon M. Perks. « Un directeur de travaux peut répondre à un appel d'offre et proposer des frais de un pour cent en précisant qu'il fera une partie des travaux lui-même, alors qu'un autre peut proposer des frais de trois pour cent et ne pas indiquer qu'il fera des travaux. »

« Le type qui propose un pour cent effectue en fait des travaux avec son équipe à prix coûtant majoré. On ne compare plus des pommes avec des pommes. »

Le Comité canadien des documents de construction (CCDC) a publié récemment des formulaires qui définissent et distinguent le contrat de gérance de construction pour services, le contrat de gérance de construction pour services et construction, et le contrat à forfait entre le maître de l'ouvrage et l'entrepreneur spécialisé. Il en est d'ailleurs question dans le Guide.

Don Nishimura, président et chef de l'exploitation de Scott Construction Ltd. et président du comité des normes et des pratiques de la BCCA, affirme que les formulaires du CCDC ne règlent pas le problème lié aux partis pris implicites et à la passation des marchés, et ne tiennent pas compte de la façon dont la gestion de construction fonctionne.

« Ils parlent d'exécution de projets par gérance de construction, mais, en fin de compte, ils proposent plusieurs moyens de passer les contrats », selon M. Nishimura.

Le Guide élimine, par exemple, la préférence pour les fournisseurs locaux, et précise que les propriétaires doivent

## NDT INSPECTION PLUGS



**Corrosion  
Under  
Insulation  
(CUI)**

 **NDTSeals.com ▪ 800.261.6261**

## MECHANICAL INSULATION FIRESTOPPING & FIREPROOFING



An Efficient, Professional Experience

### MAJOR PROJECTS:

- Chemical & Materials Engineer U of A
- Edmonton International Airport – COT
- Meadows Recreation Centre
- RCMP Building Lloydminster
- Fort McMurray Airport

### EDMONTON

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

### CALGARY

#105 3851-54 Ave. NE  
Calgary, AB T3J 3W5  
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

**www.adlerinsulation.com**

# PROTECT YOUR PIPES WITH



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

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

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

Technical & General Information  
800-866-3234

**IIG**  
Industrial Insulation Group, LLC  
A Celanese Union Minerals Joint Venture

**XOX™**  
Corrosion Inhibitor

**IIG SAFETY™**  
Personnel - Process - Plant

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

past five years there has been a shift in the marketplace away from lump sum tendering and in the direction of construction management in both the private and public sectors.

Traditionally Knappett Projects delivered about 20 percent of its volume as construction management—over the past five years the number has jumped to as much as 60 percent.

“Construction management as a delivery option comes with a different set of risks than stipulated pricing,” says Knappett. “There is more involvement on the owner’s part with a construction management agreement so the industry was seeing public owners embarking on construction management without the understanding of what was involved as a delivery method.”

There is “no one size fits all” delivery method, but CM may be suitable for fast-track jobs that begin before the drawings are complete, says Nishimura, adding that CM demands more of a team with a partnering approach.

As owner agents construction managers can help keep costs down, provide a realistic approach to design and provide feedback on design elements.

“Whether it is our firm or other firms competing for a job, we want a level field,” says Nishimura. ■

adhérer aux nouvelles ententes de partenariat concernant la mobilité de la main-d’oeuvre dans les provinces de l’Ouest.

Le Guide tient compte des cas où, comme on l'a constaté, des propriétaires du secteur public font appel à des services de gestion de construction sans s'assurer que le processus est juste, équitable et transparent.

« Le problème, c'est que certains propriétaires du secteur public ne comprennent pas bien l'idée même que des entrepreneurs doivent terminer leurs propres travaux », de dire M. Perks. « C'est un problème qui concerne tant les entrepreneurs qui répondent aux appels d'offre pour des services de gestion de construction que les entrepreneurs spécialisés embauchés par les directeurs de travaux. »

Le Guide suggère que le propriétaire précise si les entrepreneurs pourront ou non exécuter des travaux ou soumissionner à prix coûtant majoré.

John Knappett, propriétaire de Knappett Projects à Victoria et membre du Groupe de travail de la BCCA sur les services de gestion de construction, fait remarquer que, au cours des cinq dernières années, le marché a changé : on a tendance à laisser tomber les soumissions à montant forfaitaire pour favoriser la gestion de construction dans les secteurs privé et public.

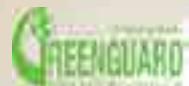
Par le passé, Knappett Projects exécutait environ 20 pour cent

## ISOLATION **MANSON**

TOUT SIMPLEMENT.

FABRIQUÉ AVEC AU MOINS  
45% DE CONTENU RECYCLÉ  
APRÈS CONSOMMATION

1 800 626-7661  
IMANSON.COM



de son travail selon la méthode de gestion de construction — au cours des cinq dernières années, cette proportion est passée à 60 pour cent.

« La gestion de construction comme mode d'exécution suppose des risques différents de ceux qui sont associés au contrat à forfait. », précise M. Knappett. « Dans le cadre d'une entente de services de gestion de construction, le propriétaire est appelé à s'impliquer davantage. Or, notre industrie constate que des propriétaires du secteur public suivent la voie des services de gestion de construction sans savoir ce que cette méthode d'exécution suppose comme travail. »

Il n'y a pas de mode d'exécution qui convienne à toutes les situations, mais les services de gestion de construction conviennent aux travaux en accéléré qui doivent commencer avant que les plans soient terminés, selon M. Nishimura. La gestion de construction exige davantage de l'équipe et suppose une démarche en partenariat.

À titre d'agents du propriétaire, les directeurs de travaux peuvent aider à réduire les coûts, veiller au réalisme des plans et fournir une rétroaction sur les éléments de conception.

Peu importe qui soumissionne, que ce soit notre compagnie ou d'autres compagnies; ce qui compte, c'est que les mêmes règles s'appliquent également à tous, de conclure M. Nishimura. ■

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

## **AMITY INSULATION GROUP INC.**

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



Amity Insulation delivers high performance industrial materials, certified to ASTM quality standards, and supplied via personalized, prompt, and dedicated service



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4

Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747

Email: sales@amityinsulation.com

## **INSTALL DURABILITY IN OUTDOOR APPLICATIONS**

ArmaTuff® is the durable, one-step mechanical insulation for demanding outdoor applications. The combination of a tough, white, embossed cladding laminated to Armaflex® elastomeric insulation eliminates the need for jacketing and painting while providing heavy-duty weather protection with zero permeability. **Install it. Trust it.**

**ArmaTuff®**

**Carmacell**

1 888-570-DUCT  
[info.duct@armacell.com](mailto:info.duct@armacell.com)

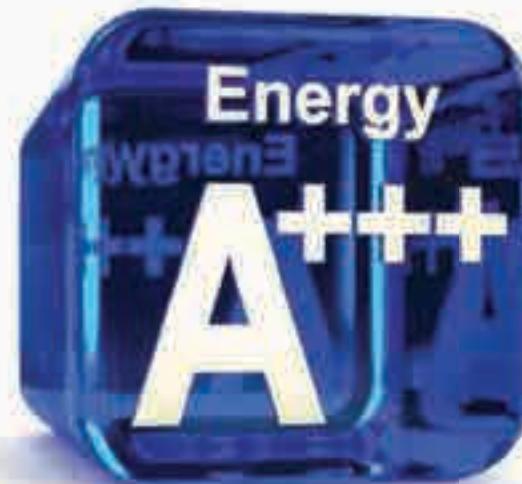
© 2012 Armacell LLC. Made in USA.

[www.armacell.us](http://www.armacell.us)

# Bright Future for Energy

## Efficacité énergétique – un domaine d'avenir

By / Steve Koch



Over the past few years, I have been invited as a guest lecturer for the geography/environment faculty at Carleton University on energy efficiency in the building sector. This year's presentation initiated a conversation around the question of "Why wouldn't building owners embrace energy efficiency and make it part of every new construction?" A simple question, without a simple answer.

If energy efficiency does save on operating costs, lower initial upfront costs, create jobs, and more, what is holding up the process? Why would energy efficient measures not be incorporated for long-term benefits starting immediately?

This conversation, and ongoing discussions with industry and economic experts, encouraged me to consider the current status of Canada's industrial/commercial insulation industry and the dominant emerging trends for the future. Here is an overview of those conversations:

### CODES AND REGULATIONS

On the whole, there is an existing push with growing momentum for increasing energy efficiency related to codes and regulations.

However, while National codes are either recently updated (NECB) or in the process of being updated (Part 9), mechanical insulation has been left to the next update cycle scheduled for 2015. This, in reality, could mean an additional two years until provinces adopt and implement mechanical codes.

Provinces that are laggards and fail to embrace code enhancements will experience negative reactions from end users.

### AFFORDABILITY AND RETURN ON INVESTMENT

Building a strong economic case for contractors and end

Depuis quelques années, la faculté de géographie et d'environnement de l'université Carleton m'invite comme conférencier pour parler d'efficacité énergétique dans le secteur de la construction. L'exposé de cette année a suscité un débat sur la question suivante : pourquoi les propriétaires d'immeubles hésitent-ils à promouvoir l'efficacité énergétique et à en appliquer les techniques dans toutes les nouvelles constructions ? La question est simple; la réponse, elle, ne l'est pas.

Si l'efficacité énergétique donne lieu à une réduction des frais d'exploitation, si les coûts initiaux sont inférieurs, s'il y a création d'emplois, et plus encore, qu'est-ce qui ralentit les choses ? Comment se fait-il que des mesures d'efficacité énergétique ne sont pas intégrées dès maintenant si les avantages à long terme sont tangibles ?

Par suite de ce débat et dans le cadre de discussions continues avec des experts de l'industrie et de l'économie, j'ai entrepris d'examiner la situation actuelle du secteur de l'isolation dans le domaine de la construction industrielle et commerciale, et de dégager les grandes tendances pour l'avenir. Nous pouvons nous résumer ainsi :

### CODES ET RÉGLEMENTATION

En général, on semble vouloir inclure des exigences plus strictes en matière d'efficacité énergétique dans les divers codes et règlements.

Cependant, si des codes nationaux viennent d'être mis à jour (CNÉB) ou sont sur le point de l'être (Partie 9), la question de l'isolation des systèmes mécaniques a été reportée au cycle suivant de mises à jour, prévu pour 2015. Ce qui signifie, dans le concret, qu'il faut probablement compter encore deux ans avant que les provinces adoptent et appliquent les codes concernant les systèmes mécaniques.

Les provinces qui tardent et refusent les nouveaux codes

users is essential to the advancement of all energy efficiency initiatives.

Currently, there are different motivating factors for builders and building owners. Builders are motivated to keep costs down at the front end, while owners are interested in lower operating costs over that will provide long-term cost savings. Both of these positions are further magnified by our current economic uncertainty.

We must find a way to link the financial benefits that affordability brings the end user back to the developer.

The insulation industry must develop and deliver a message relevant to each audience and it must expand its efforts for interacting directly with those customers. The days of working with the general contractor as the sole customer are over. The ROI on energy efficiency must be demonstrated and effectively communicated so that it is seen as mutually beneficial to both sides.

## EDUCATION

Current trends show a strong interest in energy efficiency, but educational institutions face a challenge incorporating this into curricula.

Historically, the insulation industry has not been strongly

s'exposent à une réaction négative de la part des utilisateurs finaux.

## ABORDABILITÉ ET RENDEMENT SUR L'INVESTISSEMENT

Pour faire progresser les initiatives d'efficacité énergétique, il faut prouver de façon probante l'avantage économique que les entrepreneurs et les utilisateurs finaux en retireront.

À l'heure actuelle, des facteurs différents motivent les constructeurs et les propriétaires d'immeubles. Les promoteurs, pour leur part, recherchent des coûts aussi bas que possible tandis que les propriétaires souhaitent des frais d'exploitation inférieurs pour pouvoir réaliser des économies à long terme. Ces deux positions se trouvent exacerbées par l'incertitude économique actuelle.

Nous devons trouver moyen de faire remonter jusqu'aux promoteurs les avantages financiers dont jouissent les utilisateurs finaux grâce aux gains que ces derniers réalisent en efficacité énergétique.

Le secteur de l'isolation doit élaborer et véhiculer un message qui convienne à chaque public cible; il doit déployer de nouveaux efforts pour communiquer directement avec ces clients. L'époque où l'on avait pour seul client l'entrepreneur général est révolue. Il faut faire la preuve du rendement

**RPR Metal Jacketing Specialists**

**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

engaged with these institutions. The industry needs more input into curricula so that its research can be appropriately distributed and adopted in a practical manner. Our industry has lacked the input to advance our message to graduates as well as emerging opportunities.

Educational institutions are a valuable resource for research and development. By engaging these institutions into R&D, we validate our products performance while bringing to top of mind.

## TECHNOLOGY

Currently, technology is increasingly being utilized to deliver real-time data on the benefits of energy efficiency.

As computer generated data collection becomes more readily available, the desire for insulation retrofits will increase. This data will speak for itself and clearly show the benefits of implementing energy efficiency upgrades.

The future looks bright but current building practices challenge the best of our industry. Understanding the current trends will allow the insulation industry to use existing momentum to overcome barriers and provide value to all our customers. ■

sur l'investissement obtenu par l'efficacité énergétique et communiquer ces résultats de telle façon que les deux parties y voient un avantage financier.

## ÉDUCATION

La tendance actuelle indique un net intérêt en faveur de l'efficacité énergétique, mais les établissements d'enseignement semblent avoir de la difficulté à inclure ce sujet d'étude dans leur programme académique.

Le secteur de l'isolation n'a jamais entretenu de liens particulièrement étroits avec ces établissements. Le secteur doit obtenir des changements dans les programmes pour diffuser et faire appliquer concrètement les conclusions de ses travaux de recherche. Notre secteur n'a pas su communiquer son message aux diplômés ni saisir les occasions nouvelles en ce sens.

Les établissements d'enseignement, c'est connu, sont un lieu privilégié de recherche et de développement. En sollicitant l'apport de ces établissements à des projets de recherche et de développement, nous faisons valider le rendement de nos produits tout en rappelant constamment l'existence.

## TECHNOLOGIE

Grâce à la technologie actuelle, il est possible comme jamais de fournir des données en temps réel sur les avantages de l'efficacité énergétique.

Avec des données de plus en plus facilement accessibles, de plus en plus de gens vont opter pour la remise à niveau de l'isolation. Ces données éloquentes démontreront clairement les avantages de travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique.

L'avenir est prometteur, mais les pratiques actuelles de la construction constituent toujours un défi pour notre secteur même dans le meilleur des cas. Il faut comprendre les tendances actuelles si l'on souhaite que le secteur de l'isolation profite de l'engouement présent, et ce pour surmonter les obstacles et desservir au mieux tous ses clients. ■

# Fattal's INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



**For best results  
use Fattal's Insultape**  
**Pour de meilleurs résultats  
utilisez l'Insultape de Fattal**

BUY DIRECT FROM US  
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS

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

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

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

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

MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088

DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS

**WALLACE**

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.

[www.wallace.sk.ca](http://www.wallace.sk.ca)

825 MacKay St.  
Regina, SK S4N 2S3  
Toll-free: (800) 596-8666

1940 Ontario Ave.  
Saskatoon, SK S7K 1T6  
Toll-free: (800) 667-3730

## There is no Finish Line

For most of us, running a business effectively takes 24x7 commitment, and if you've started your business from nothing you probably have a pretty good understanding of what the word commitment really means. In the start-up phase of business the hours are brutally long, the risk is unbelievable high, and most of the time it seems like the odds are stacked well against you. The mere fact that 95% of new businesses don't survive their first year is a testament to how tough the fight is to build a successful long-term business.

When I first started out in business I thought after a few years of busting my butt there would come a time when I would metaphorically run through the finish line with my hands in the air celebrating having "made it." Now I really didn't have much of an idea of what "made it" really meant, but I assumed it would be a big relief when I got there. As I went through my first year, then a second, and then a third I kept thinking, "It's just on the horizon—all I have to do is work a little harder and smarter I'll cross it." It's been 16 years now and the finish line line is still out there on the horizon, but along the way I've changed my view of what this imaginary finish line really is and what it is not.

When you're in start-up it's all about the vision—turning an idea into a reality. During this phase you're living on will power alone. No matter what people say or what happens it is a single myopic force that drives entrepreneurs forward to seeing their vision become reality. It's all about getting a saleable product or service to market, but this is just the beginning.

If you actually have the right product or service offering then it's very survival hinges on market demand. Does the market really want the product or service you're offering? This is probably the most trying goal to achieve as nay-sayers and unbelievers poke holes in your plan, discredit your offering, and generally give you a hard time on the road to gaining market acceptance. With a solid offering, an enormous effort, an undying belief in your vision, and very thick skin, the goal of market acceptance leads you into the next big goal: operations.

Now it's time to perform and adapt to the needs of the market. No matter how well you planned, your original vision will be modified and changed by the needs of paying customers, much of the time in totally unpredicted ways. Now if you could just get that all figured out you'd be able to cross that finish line having finally "made it."

Alas, it is not meant to be. Crossing the finish line will have to wait for another day. After getting this far, slaying all the dragons in your way, now you have to deal with market changes—these nasty little things well outside your control



by / par Joe Perraton  
Point One Media Inc.

## Une course sans ligne d'arrivée

Pour la plupart d'entre nous, gérer efficacement une entreprise nécessite un engagement de tous les instants et si vous avez monté votre entreprise à partir de zéro, vous comprenez probablement assez bien ce que le mot engagement veut dire concrètement. Durant la phase de démarrage, les journées de travail sont extrêmement longues, le niveau de risque est incroyablement élevé et, la plupart du temps, tout semble se liguer contre nous. Le seul fait que 95 % des nouvelles entreprises ne survivent pas au-delà de leur première année témoigne de la difficulté de bâtir une entreprise prospère et durable.

Lorsque j'ai débuté en affaires, je pensais qu'après avoir travaillé dur pendant quelques années, un jour viendrait où, pour employer une métaphore, je traverserais en courant, triomphant, la ligne d'arrivée de la « réussite ». Certes, je n'avais pas une très bonne idée de ce que « réussir » pouvait signifier dans le concret, mais je m'imaginais que j'éprouverais beaucoup de soulagement quand j'y parviendrais. Durant ma première année, ma deuxième, puis ma troisième, je me disais que la ligne d'arrivée était à l'horizon — je n'avais qu'à travailler un peu plus fort et plus intelligemment pour l'atteindre. Au bout de 16 ans, cette ligne continue de se dérober à l'horizon, mais, chemin faisant, j'ai modifié ma conception de ce qu'elle signifie vraiment.



Produits POLYBRAND Products

distributeur/fabricant — distributor/fabricator

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

**FOAMGLAS®** • Pittsburgh Corning Corporation

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

**France Dumont**

f.dumont@urecon.com

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

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

Accréditée ISO 9001 Registered

like economics, politics, regulations, and a host of other challenges. So now you work hard and do the best you can contingency planning for what may happen so the vision you transformed into a business is protected from major forces beyond your control. With all this in place the finish line seems only steps away. Alas, it is not meant to be because something just cropped up.

And so goes the race to this fictitious, self-imposed finish line.

During the heat of battle, trying to cross this elusive finish line, my closest friend and colleague stopped me and very plainly reminded me that there is no finish line in business or life. He said, it's all about celebrating the small victories along the way, because if you don't you'll never really feel a sense of accomplishment and happiness from all your efforts and commitment. I've thought long and hard about this over the years and I've stopped chasing and started to take time out to celebrate each small victory, because there's always a new opportunity coming over the horizon.

The real finish line always needs to remain on the horizon, always just out of reach, but not far enough to stop us from trying. ■

*Joe Perraton is the president of Point One Media and can be reached at <jperraton@pointonemedia.com>.*


**SHUR-FIT**  
Protective Liner

1-866-748-7348  
[info@shurfitproducts.com](mailto:info@shurfitproducts.com)  
[www.shurfitproducts.com](http://www.shurfitproducts.com)

### ALUMINUM VICTAULIC® COVERS

**THE Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers of Mechanical Joint Fittings**

- Quick and Easy Installation**
- Multi-Step Two Piece System**
- Fit for 1", 1.5", 2" Insulation**
- Conforms to Specs Requiring Aluminum Finish Outdoors**
- Protection in High Abuse Areas**
- Eliminates need for:**
  - Oversizing
  - Bevels
  - Endcaps
  - Caulking on Multiple Joints
- SIZES / APPLICATIONS**
  - 2", 2.5", 3", 4" 6"
  - 45, 90°, Tees, Couplings

PATENT PENDING

**CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!**

À l'étape du démarrage, l'important, c'est la vision — l'idée à réaliser. Durant cette phase, c'est uniquement notre volonté qui nous soutient. C'est une force tendue vers un but unique qui pousse les entrepreneurs à concrétiser leur vision quoi que les autres en disent ou quoi qu'il arrive. À cette étape, il s'agit de mettre en marché un produit ou un service vendable. Cependant, ce n'est là qu'un début.

Si le produit ou le service que vous offrez est le bon, sa survie dépendra de la demande. Le marché veut-t-il réellement ce que vous offrez ? Le lui faire accepter est probablement l'objectif le plus difficile à atteindre car les critiques et les sceptiques vont mettre votre plan en pièces, dénigrer votre idée d'offre et, de façon générale, vous faire la vie dure durant cette étape. Avec une offre solide, beaucoup d'acharnement, une confiance inébranlable en votre vision et une carapace très épaisse, vous pouvez ensuite passer au prochain objectif important : l'exploitation.

Maintenant, le temps est venu de passer aux actes et de répondre aux besoins du marché. Même si vous avez tout planifié le mieux possible, les besoins des clients payeurs modifieront votre vision originale de manières totalement imprévues la plupart du temps. Si seulement vous pouviez tirer tout cela au clair, vous seriez enfin capable de traverser la ligne d'arrivée de la « réussite ».

Hélas, cela ne doit pas encore être. La traversée du fil d'arrivée sera pour plus tard. Après avoir fait tout ce chemin et tué tous



## Maintenant Ouvert à Montréal!

**(514) 355-8834**

Brampton • Hamilton • Ottawa • Montréal  
 Saint-Jean • Saint-Jean de Terre-Neuve • Dartmouth

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

# FATTAL'S THERMOCANVAS

**25/50 RATED**

*Family Tradition Since 1830  
 167 Years Strong*

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

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

les dragons sur votre parcours, vous devez maintenant faire face aux changements subis par le marché — à tout ce qui échappe complètement à votre contrôle : l'économie, la politique, les règlements et une foule d'autres défis. Donc, maintenant, vous travaillez dur et faites de votre mieux pour parer à toute éventualité afin de protéger votre vision transformée en entreprise contre des forces majeures indépendantes de votre volonté. Une fois tout cela en place, la ligne d'arrivée semble seulement à quelques pas. Malheureusement, un imprévu vous en empêche.

C'est ainsi que se déroule la course vers cette ligne d'arrivée fictive qu'on s'impose.

Tandis que je me battais pour essayer d'atteindre ce fil d'arrivée insaisissable, mon meilleur ami et collègue m'a stoppé et rappelé carrément qu'il n'y a pas de ligne d'arrivée en affaires ni dans la vie. Ce qui importe, m'a-t-il dit, c'est de célébrer les petites victoires remportées en cours de route, sinon, on ne tire jamais réellement de satisfaction ni de joie de tous ses efforts et de son engagement. J'ai bien réfléchi à cela au fil des ans, et j'ai cessé de courir sans arrêt. J'ai commencé à prendre le temps de fêter chacune de mes petites victoires, parce qu'il y a toujours une nouvelle possibilité à l'horizon.

La véritable ligne d'arrivée doit constamment demeurer à l'horizon, toujours légèrement hors de portée, mais jamais éloignée au point de nous dissuader d'essayer de l'atteindre. ■



## SPI/BURNABY INSULATION

Your Western Canadian distributor for a complete line of mechanical insulation, providing full fabrication facilities for all types of insulation materials.

### Burnaby (Head office)

P: (604) 430-3044  
F: (604) 430-6981  
TF: (800) 663-4388

### Calgary

P: (403) 720-6255  
F: (403) 720-6246  
TF: (888) 720-6255

### Edmonton

P: (780) 452-4966  
F: (780) 452-3957  
TF: (800) 565-5139



*Experience the True Difference!*

### Industrial & Commercial Mechanical Insulation Metal Building & Oilfield Insulation

Exterior Insulation Finishing Systems  
Concrete Accessories & Restoration  
Decorative Concrete  
Trenching Solutions



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

A Network of Solutions for Western Canada

**MACTAC,**  
for over 30 years,  
has sealed it up with insulation  
tapes and jacketing products.

Closure system and vapour seal for joints:

Foil, FSK, ASJ and PVC Tapes



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

### Industry Approved

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

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

Call today for more details!



**MACTAC**  
A Bemis Company

Technical Products

800.328.2619

[MACTAC.americas@bemis.com](mailto:MACTAC.americas@bemis.com)

4560 Dartow Road | Stow, OH 44224

## (Un)Limited Personal Guarantees: No Limit

### Means Unlimited

It's not uncommon for suppliers in the construction industry to sell supplies on account. When they do this, a personal guarantee is often required. A recent case shows that despite some novel arguments, the principals of the company were personally liable for the debts of their company.

#### Facts:

In Convoy Supply Ltd. v. CDN Roof Doctor Ltd., CDN Roof Doctor Ltd. (the “Contractor”) applied to Convoy Supply Ltd. (the “Convoy”) for credit. Two principals of the Contractor signed the credit application on behalf of the Contractor. The credit application did not specify a monetary limit to the amount of credit that was sought. Attached to the credit application was a personal guarantee that was signed by the two principals. The personal guarantee said that the liability of the personal guarantors would not be affected by any dealings whatsoever between Convoy and the Contractor.

Convoy approved the Contractor’s application for credit. The approval letter did not stipulate a monetary limit to the account, but the initial credit advanced was \$25,000. At the Contractor’s verbal request, Convoy later increased the account limit to \$50,000, and then to \$100,000. The personal guarantee was never amended to reflect these increases.

When the Contractor failed to pay for the supplies purchased on account, Convoy sued both the Contractor and the two principals.

#### Issue:

Were the two principals personally liable?

#### Court Decision:

At trial, the two principals argued that they were not personally liable since the guarantee did not specify in writing the amount of the personal guarantee. This was the case for both the original request and the subsequent extensions. They argued that pursuant to the Law and Equity Act, in order for a guarantee to be binding, all essential elements of a guarantee, including any monetary limits, have to be reduced to writing. Since no limit was specified, they argued that it was unenforceable.

The court rejected this argument. The court found that while the credit application allowed the parties to stipulate a limit to the credit, no limit was specified. As such, while the Law and Equity Act requires guarantees to be in writing, since no limit was specified, it was an unlimited personally guarantee. The oral evidence about the original \$25,000, and the subsequent extensions was inadmissible evidence and could not be relied



by / par Ian Moes  
Kuhn & Company

## Garanties personnelles (il)limitées : Quand aucune limite signifie... illimité

Il n'est pas rare que les fournisseurs dans le secteur de la construction vendent leurs matériaux en portant les frais au compte du client. Pour faire ouvrir ce compte chez le fournisseur, le client doit habituellement fournir une garantie personnelle. Dans une décision récente d'un tribunal, et ce malgré quelques arguments nouveaux, les dirigeants de la compagnie ont été jugés personnellement responsables des dettes de leur compagnie.

#### Les faits

Dans la cause Convoy Supply Ltd. c. CDN Roof Doctor Ltd., CDN Roof Doctor Ltd. (l'entrepreneur) a fait une demande de crédit auprès de Convoy Supply Ltd. (Convoy). Les deux responsables représentant l'entrepreneur ont signé une demande de crédit au nom de l'entrepreneur. La demande ne précisait pas de montant de crédit maximal. La demande de crédit était accompagnée d'une garantie personnelle signée par les deux dirigeants. Le document de garantie personnelle indiquait que la responsabilité des garants ne serait pas modifiée par suite des transactions entre Convoy et l'entrepreneur.

Convoy a approuvé la demande de crédit de l'entrepreneur. La lettre d'approbation ne précisait pas de montant de crédit, mais le premier prêt s'élevait à 25 000 \$. À la demande faite verbalement par l'entrepreneur, Convoy a ensuite relevé la marge de crédit à 50 000 \$, puis à 100 000 \$. La garantie personnelle n'a jamais été modifiée en fonction de ces augmentations.

Quand l'entrepreneur s'est trouvé en défaut de paiement pour les matériaux achetés par la voie du compte de crédit, Convoy a intenté des poursuites contre l'entrepreneur et les deux dirigeants.

#### La question

Les deux dirigeants sont-ils personnellement responsables de la dette de la compagnie ?

#### La décision du tribunal

Au procès, les deux dirigeants ont soutenu qu'ils n'étaient pas

*continued on page 38*

# **WANTED: YOUR PHOTOS**

The Thermal Insulation Association of Canada is currently collecting photos we can display at our upcoming 50th Anniversary Celebration coming soon in 2012.

A picture can say a thousand words, and we want YOUR photos to help tell the TIAC story. Pictures of people, places, and things, are all encouraged so please help us celebrate turning 50 by sharing your memories with us.

**Digital submissions can be sent directly to Sue Ryan via email at  
[sue.ryan@thewillowgroup.com](mailto:sue.ryan@thewillowgroup.com)**

You can also send your photos through regular mail to:

TIAC Head Office 1485 Laperriere Avenue Ottawa, ON K1Z 7S8

# **ON RECHERCHE DE VOS PHOTOGRAPHIES**

L'Association canadienne de l'isolation thermique recueille présentement des photographies à présenter pendant les célébrations de son 50e anniversaire en 2012.

Une image vaut mille mots, et nous souhaitons que VOS photographies contribuent à raconter l'histoire de l'ACIT : personnes, lieux, objets. Nous vous invitons donc à nous aider à célébrer ces 50 ans d'existence en partageant vos souvenirs avec nous.

**Veuillez faire parvenir vos photos numériques à la rédactrice en Sue Ryan à l'adresse  
[sue.ryan@thewillowgroup.com](mailto:sue.ryan@thewillowgroup.com)**

You pouvez aussi envoyer vos photographies sur papier par courrier postal à l'adresse suivante :

Siège social de l'ACIT, 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8

*continued from page 36*

upon to try and limit the personal guarantees since the wording of the guarantees was sufficiently clear. Extrinsic evidence is only relied upon by the courts to interpret a contract if the wording of a contract is unclear. This is called the “parole evidence rule.” It prevents a party to a written contract from presenting extrinsic evidence that contradicts or adds to the written terms of a contract that appears to be whole. This applies to personal guarantees and other written contracts.

The court also found that the two principals could not rely on the increases to the credit agreement to nullify their personal guarantees. This was because the guarantee expressly provided that their liability would not be affected by any dealings whatsoever between Convoy and the Contractor.

### Lessons Learned

- Personal guarantees need to be in writing.
- If the written terms of a personal guarantee do not specify a limit, it will likely have no limit, and be an unlimited personal guarantee.
- If you want to be notified of any changes to the underlying agreement you are personally guaranteeing, make sure that this is specified in the personal guarantee. ■

*This article was written by Ian C. Moes, a lawyer with the law firm of Kuhn LLP. It is only intended as a guide and it is important to get legal advice for specific situations. If you have questions or comments about this case or other legal matters, please contact Ian at 604-682-8868.*

personnellement responsables puisque le document de garantie ne précisait pas le montant de la garantie personnelle. C’était le cas, selon eux, tant pour la première demande de crédit que pour les augmentations subséquentes. Ils ont fait valoir que, d’après la Loi sur le droit et l’équité (Law and Equity Act), pour qu’une garantie lie les parties, tous les éléments essentiels de la garantie, y compris les limites monétaires, doivent être inscrits par écrit. Comme aucune limite n’était précisée, ils soutenaient que les dispositions sur la garantie n’étaient pas applicables.

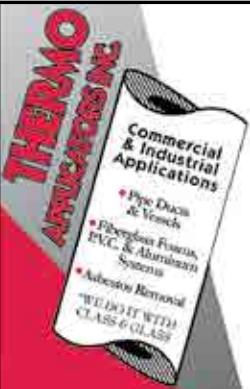
Le tribunal a rejeté cet argument. Le tribunal a constaté que, si la demande de crédit permettait aux parties de préciser la limite du crédit, cette limite n’avait pas été précisée. Ainsi, si la Loi sur le droit et l’équité exige que les garanties soient précisées par écrit, comme aucune limite n’avait été précisée, cela signifiait que la garantie personnelle était illimitée. Les interventions orales sur le premier montant de 25 000 \$, puis sur les relèvements subséquents, ne pouvaient être admises comme preuve et ne pouvaient être invoquées pour essayer de limiter les garanties personnelles puisque le libellé des garanties était suffisamment clair. En effet, les tribunaux font appel à la preuve extrinsèque seulement pour interpréter les contrats dont le libellé n’est pas clair; en common law, il s’agit de la « règle de l’exclusion de la preuve orale ». Selon cette règle, les parties à un contrat écrit ne peuvent présenter de preuve extrinsèque au contrat qui contredit les modalités écrites du contrat en apparence complet, ou qui y ajouterait quoi que ce soit. Ce principe s’applique aux garanties personnelles et aux autres contrats écrits.

Le tribunal a aussi conclu que les deux dirigeants ne pouvaient invoquer le relèvement des marges de crédit pour annuler leurs garanties personnelles, justement parce que la garantie indiquait expressément que leur responsabilité ne serait pas modifiée par suite des transactions entre Convoy et l’entrepreneur.

### Leçons à tirer

- Il faut que les garanties personnelles soient précisées par écrit.
- Si le libellé de la garantie personnelle ne précise pas de limite, c'est qu'aucune limite n'est associée à la garantie et qu'il s'agit vraisemblablement d'une garantie personnelle illimitée.
- Si vous souhaitez être informé de tout changement au contrat de base que vous gardez personnellement, assurez-vous de le faire indiquer dans le document de garantie personnelle. ■

*Ce présent article a été rédigé par Ian C. Moes, avocat au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide ; il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre situation. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause, veuillez communiquer avec Ian au 604-682-8868.*



**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**

## Stronger Than Necessary

I studied geophysics in university and have always been fascinated by the effects of time and pressure. Those two variables have enormous importance in construction design, structural engineering, and also in our lives, whether it be our health, our businesses, our relationships, our finances, or otherwise.

When we look at the impact that time and pressure have on situations, the long view is important. However, there can be risks buried in those trends. For example, in the world of financial planning, there's a dangerous phrase that is used sometimes, called "...on average..." Here's the problem: Averages tend to obscure the "pain and pleasure" of an experience. Averages will tell us that if we place one foot in a bucket of ice, and the other in a bucket of boiling water we should feel just fine. We won't. And the reason is because we don't experience life in averages; we experience it in the moment. We also don't live in a particularly average world. The act of averaging removes the reality of volatility.

To use a different example, "on average" the wind speed in Vancouver for the past five years has been around 14km/h. If we designed a simple radio tower with that in mind, "on average" we wouldn't have any problems. Much of the time, the wind speed is 4km/h. We'll feel clever on those days. The problem, of course, is that when the wind gusts to 67km/h like it did in the last quarter of 2011, or to 85km/h like it did in 2006, we won't feel so clever. Indeed, there would be damage, if not catastrophe.

When people refer to averages as the key reference points in a financial plan or in any other kind of plan, be cautious.

If we are to design things that are meant to last, we need to

**Do you have interesting industry news you'd like to share? Submit your press release to our editor, Jessica Kirby, at [jessica.kirby@pointonmedia.com](mailto:jessica.kirby@pointonmedia.com)**



by / par Glenn Ayrton  
Sora Group Wealth Advisors

## Aux frontières du prévisible

Depuis l'époque où, à l'université, j'étudiais en géo-physique, j'ai toujours été fasciné par les effets du temps et de la pression. Ces deux variables ont une importance capitale pour la conception des bâtiments, l'ingénierie des structures et, aussi, dans notre vie – que ce soit la santé, notre entreprise, nos relations, nos finances.

Si c'est dans le long terme qu'il faut considérer les effets du temps et de la pression, il est risqué parfois de s'en tenir à ce seul point de vue. Ainsi, dans le monde de la planification financière, l'expression « ...en moyenne... » peut être dangereuse. Pourquoi ? C'est que les moyennes ont tendance à masquer les « douleurs et les plaisirs » de toute expérience. Selon la logique de la moyenne, si nous mettons un pied dans un seau d'eau glacée et l'autre dans un seau d'eau bouillante, nous devrions bien nous sentir. Or, ce n'est pas le cas. Et la raison en est bien simple ; nous ne vivons pas notre vie comme une suite de moyennes. La vie se vit au présent. Nous ne vivons pas non plus dans un monde fait de moyennes. Dans le domaine financier, les moyennes occultent la réalité de l'instabilité des marchés.

Pour prendre un autre exemple, on peut dire que la vitesse « moyenne » du vent à Vancouver ces cinq dernières années a été d'environ 14 km / h. S'il nous fallait construire une tour d'émetteur radio en tenant compte de cette donnée, nous ne devrions avoir en « moyenne » aucun problème car, la plupart du temps, la vitesse du vent est de 4 km / h. Donc, tout irait comme prévu ces jours-là. Or, si des rafales venaient à souffler à 67 km / h, comme ce fut le cas pendant le dernier trimestre de 2011, ou à 85 km / h, comme en 2006, alors là, tout n'irait plus comme prévu. Et on risquerait des dommages, la catastrophe même.

Quand on vous présente des moyennes comme points de référence pour établir un plan financier, ou quelque autre sorte de plan d'ailleurs, prenez garde !

Si nous voulons concevoir quelque chose de durable, nous devons apprendre à explorer les frontières du prévisible. Tenir



Montreal • Québec City • Ottawa  
514-354-5250 • 1-800-361-4251  
Toronto • 416-213-9976  
[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

design them to be stronger than necessary. Looking at “the average” can create a risky proposition and our attention needs to shift more toward exploring the boundaries of what could happen, and then engineering appropriately.

It's the same with intelligent financial planning. Averages can be convenient for conversation, or for understanding trends over time, but to stop there would be shortsighted. There will be “gusts” in the market and in our lives. No one knows when, or to what degree the damage may be. We may have business, health, or financial circumstances that present major challenges. However, you can design your plans to take into account the extremes (and then some).

How do you do that? One starting point is to address the assumptions that are built into your plan. Some of those would include how long you expect to live, what inflation might do, what the market might generate, and what your future earnings might be. At the same time, there are tax expectations, other living costs, and unpredictable medical or emergency funds to consider. It's not simply a matter of swapping out variables. The key is to understand the relationships between the variables and then plan to minimize their impact, or prepare to be able to withstand the shocks that may come.

Over time, there will be unexpected circumstances that are well beyond the averages. Your financial plan needs to be

compte de seules moyennes serait alors risqué. Il faut examiner plutôt les frontières du prévisible et concevoir son plan en conséquence.

Il en va de même pour une planification financière intelligente. Les moyennes, c'est bien pour la conversation, ou pour comprendre les tendances au fil du temps; mais il faut apprendre à voir plus loin. Il y aura toujours des « rafales » sur le marché ou dans notre vie. Et on ne sait jamais quand il peut y avoir des dommages, ni à quel point ces dommages pourraient être importants. Peut-être que notre entreprise, notre santé ou nos finances posent des défis particuliers. Quoi qu'il en soit, vous pouvez concevoir vos plans en tenant compte, entre autres choses, des cas extrêmes.

Comment procéder ? Il faut commencer par examiner les hypothèses qui sous-tendent votre plan : longévité espérée, inflation, rendement des marchés, gains futurs possibles. Il faut aussi inclure les impôts, les frais de subsistance, et monter une caisse pour les urgences médicales et autres. Il ne s'agit pas simplement d'interchanger les variables. Il faut plutôt comprendre le rapport entre les diverses variables et planifier pour en réduire les effets, ou se préparer à soutenir les chocs éventuels.

Il y aura toujours des imprévus qui n'ont rien à voir avec la moyenne. Votre plan financier doit être conçu en conséquence. Si vous souhaitez un plan durable, apprenez à planifier aux frontières du prévisible. ■

*Glenn Ayrton est conseiller agréé en placements auprès de Sora Group Wealth Advisors Inc., société membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnantes (FCPE). L'information fournie ici est de nature générale, et est communiquée à titre informatif seulement. Vous devez consulter un avocat, un comptable ou un fiscaliste pour obtenir l'information qui vous concerne. Les prospectus sur les fonds communs de placement contiennent de l'information importante dont vous devez prendre connaissance. Les valeurs unitaires et les rendements peuvent fluctuer. Les rendements passés ne donnent pas forcément d'indication sur les rendements futurs. Le présent article contient de l'information jugée fiable; cependant, nous ne pouvons en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Il ne saurait non plus être considéré comme un avis de placement personnel ni comme de la sollicitation pour acheter ou vendre des titres. Le point de vue exprimé est celui de l'auteur et ne reflète pas forcément celui de Sora Group Wealth Advisors Inc.*



## Now Open in Montréal! (514) 355-8834

Brampton • Hamilton • Ottawa • Montréal  
Saint John • St. John's • Dartmouth

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



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada  
**DELTA T COMPONENTS**  
Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Bob DiTomaso	Chomedey, Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon East, ON	(905) 584-5552
Ken C Mehlenbacher	Brampton, ON	(289) 752-1944
Doug Roche	West Kelowna, BC	(250) 769-7707

## 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 MII Street  
Box 781, Regina SK S4P 3A8

## New and Old Faces Help Rejuvenate Multi-Glass Sales Force

Multi-Glass Insulation Ltd. is delighted to announce the addition of two new members to its sales force. The new hires are young, dynamic, extremely motivated and will soon become familiar faces in the industry.

Gary Peters, our first addition, is a graduate of Holland College, PEI in Architectural Drafting. He has been involved extensively in the construction industry on the east coast of Canada and for the last ten years in Ontario. His interests include triathlons and weight training. Gary joined the Brampton team right after March break this spring.

David Allard is the latest addition to the team. He brings with him more than 12 years of experience in the insulation industry, most of which were spent at the distribution level. He knows all the product lines, which is handy when providing technical support, and knows the Quebec market very well. He is a great skier and also enjoys riding his motorcycle. David joined Multi-Glass in April.

"In this aging industry, it is very refreshing to find young talents to ensure the long term sustainability of our business," says Philippe Champagne, president of Multi-Glass Insulation. "Both individuals will fit in extremely well with our team, and will get immediate appreciation from the market – this is a win-win for the industry," he added.

Since 1975, Multi-Glass has been a leading distributor and customized value-added fabricator of insulation products to the commercial, industrial and residential construction markets in Ontario, Québec, and the Maritimes provinces. ■

## L'équipe de vente de Multi-Glass s'agrandit

Isolation Multi-Glass ltée a le plaisir d'annoncer l'ajout de deux nouveaux membres à son équipe de vente. Les nouveaux venus sont jeunes, dynamiques, extrêmement motivés et deviendront sans aucun doute des visages familiers de l'industrie très rapidement.

Le premier se nomme Gary Peters. Il a gradué de Holland College à l'Île-du-Prince-Édouard. Il a beaucoup d'expérience en matériaux de construction dans l'Est du Canada, et plus précisément en Ontario depuis la dernière décennie. Ces loisirs incluent le triathlon et la musculation. Gary s'est joint à l'équipe de Brampton juste après la semaine de relâche ce printemps.

David Allard est le tout dernier ajout à l'équipe. Il apporte avec lui une expérience de plus de 12 ans dans le

domaine de l'isolation, majoritairement en tant que fournisseur. Il connaît donc bien les produits et saura offrir un excellent support technique à notre clientèle. Ses connaissances du marché québécois nous aideront aussi à poursuivre notre forte croissance au Québec. David est un skieur hors-paire et il s'est aussi découvert une nouvelle passion pour la moto.

«Notre industrie ne rajeunit pas. C'est très rafraîchissant de trouver de jeunes talents pour assurer la croissance durable à long terme de notre entreprise» dit Philippe Champagne, président de Multi-Glass. « Nous sommes convaincus que les deux recrues sauront se faire apprécier non seulement par notre équipe, mais aussi par le marché; c'est une formule gagnant-gagnant pour l'industrie! » a-t-il ajouté.



## Linacoustic® RC

Fiber Glass Duct Liner With Reinforced Coating System

**Now proven to be #1 overall in shop productivity and jobsite approval.\***

A competitive product comparison study conducted and overseen by PMI, a management consulting firm to the construction industry, rated Linacoustic RC #1 overall by contractors who participated in the study.

**Crossroads C&I**  
The insulation specialists  
DISTRIBUTORS | FABRICATORS  
Edmonton 800-252-7700 | Burnaby 800-661-0099 | Calgary 800-599-2116  
[crossroadsci.com](http://crossroadsci.com)

Contact us at 1-800-663-6595  
[www.crossroadsci.com](http://www.crossroadsci.com)

GREENGUARD

\*LINACOUSTIC® certification is not intended for residential or institutional. Instead, the certification is intended only for light commercial, AIRFLO® II® certified duct lining insulation. This comparison is preliminary product versus the other insulation products. Crossroads C&I's林acoustic® duct liner has greater insulating value and reduced condensation risk compared to other duct liner products.



**Financial Advice** *continued from page 40*

engineered accordingly. If you want it to last, build it stronger than necessary. ■

*Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor through Sora Group Wealth Advisors Inc., a Member of the Investment Dealers Association of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. Important information about a mutual fund is contained in its prospectus which should be read before investing. Unit values and investment returns will fluctuate. Past performance is not indicative of future performance. The information contained herein was obtained from sources believed to be reliable, however, we cannot represent that it is accurate and complete. This update is provided as a general source of information and should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell any securities. The views expressed are those of the author and not necessarily those of Sora Group Wealth Advisors Inc.*

**La Loi** *suite de la page 41*

Depuis 1975, Multi-Glass est un leader en distribution de produits isolants et en fabrication de matériaux à valeur ajoutée destinés au marché commercial, industriel et résidentiel de l'Est du Canada. ■



**Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*? Get your own! Subscribe online at <[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)>.**

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation	26	780.962.9495	<a href="http://www.adlerinsulation.com">www.adlerinsulation.com</a>
Aeroflex USA Inc.	9	866.237.6235	<a href="http://www.aeroflexusa.com">www.aeroflexusa.com</a>
Alsip's Building Products & Services	6	204.667.3330	<a href="http://www.alsips.com">www.alsips.com</a>
Amity Insulation Group Inc.	29	780.454.8558	e: <a href="mailto:sales@amityinsulation.com">sales@amityinsulation.com</a>
Armacell LLC	29	888.570.DUCT	<a href="http://www.armacell.us">www.armacell.us</a>
C & G Insulation 2003 Ltd.	38	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	41	604.421.1221	<a href="http://www.crossroadsci.com">www.crossroadsci.com</a>
Delta T Components	40	905.648.0445	n/a
Dispro	39	800.361.4251	<a href="http://www.dispro.com">www.dispro.com</a>
FastEst Inc.	6	800.828.7108	<a href="http://www.fastest-inc.com">www.fastest-inc.com</a>
General Insulation Company	18	905.282.1323	<a href="http://www.generalinsulation.com">www.generalinsulation.com</a>
Industrial Insulation Group LLC	27	800.866.3234	<a href="http://www.iig-llc.com">www.iig-llc.com</a>
Insulation Applicators Ltd.	40	306.949.1630	e: <a href="mailto:waynebell@sasktel.net">waynebell@sasktel.net</a>
K-Flex USA LLC	17	800.765.6475	<a href="http://www.kflexusa.com">www.kflexusa.com</a>
MACTac	35	800.328.2619	<a href="http://www.mactac.com">www.mactac.com</a>
Manson Insulation Products	15, 28	800.626.7661	<a href="http://www.imanson.com">www.imanson.com</a>
MFM Building Products Corp.	25	800.882.7663	<a href="http://www.solutions.flexclad.com">www.solutions.flexclad.com</a>
Multi-Glass Insulation Ltd.	34, 40	514.355.8834	<a href="http://www.multiglass.com">www.multiglass.com</a>
NDT Seals	26	800.261.6261	<a href="http://www.ndtseals.com">www.ndtseals.com</a>
Nu-West Construction Products Inc.	35	800.667.3766	<a href="http://www.nu-west.ca">www.nu-west.ca</a>
Owens Corning	11	800.GET.PINK	<a href="http://www.owenscorningpipe.com">www.owenscorningpipe.com</a>
Polyguard Products Inc.	7, 22-23	214.515.5000	<a href="http://www.polyguardproducts.com">www.polyguardproducts.com</a>
Roxul	IBC	800.265.6878	<a href="http://www.roxul.com">www.roxul.com</a>
RPR Products, Inc.	31	800.231.0149	<a href="http://www.rphouston.com">www.rphouston.com</a>
S. Fattal Canvas Inc.	32, 34	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	34	866.748.7348	<a href="http://www.shurfitproducts.com">www.shurfitproducts.com</a>
SPI / Burnaby Insulation	35	604.430.3044	<a href="http://www.burnabyinsulation.com">www.burnabyinsulation.com</a>
Steels Industrial Products Ltd.	10	800.754.8999	<a href="http://www.steels.com">www.steels.com</a>
Thermo Applicators Inc.	38	204.222.0920	<a href="mailto:info@thermoapplicators.com">info@thermoapplicators.com</a>
Unifrax	19	800.635.4464	<a href="http://www.unifrax.com">www.unifrax.com</a>
Urecon	33	800.567.3626	<a href="http://www.urecon.com">www.urecon.com</a>
Venture Tape Corp.	IFC	800.343.1076	<a href="http://www.venturetape.com">www.venturetape.com</a>
Wallace Construction Specialties Ltd.	32	800.596.8666	<a href="http://www.wallace.sk.ca">www.wallace.sk.ca</a>
TIAC Distributors / Manufacturers	20-21 / OBC		



# Introducing the Expanded Roxul RHT® Lineup. Roxul Has You Covered.

Flexibility In High Temperature Insulation for Industrial/Mechanical Applications- Available in Rolls, Blankets and Boards

Contact your sales representative for more information

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

**ROXUL**  
The Better Insulation



# TIAC·ACIT MANUFACTURERS



Alpha  
Associates, INC.

**ROXUL**<sup>®</sup>  
The Better Insulation™

**MANSON**  
**INSULATION**  
KEEPING IT SIMPLE.



**VentureTape**<sup>®</sup>

 **IIG**<sup>®</sup>  
**Industrial Insulation Group, LLC**  
A Calsilite/Johns Manville Joint Venture