

TIAC



TIMES

Summer / Été 2011

TIAC Conference Registration

Inscrivez-vous 49e Congrès annuel de l'ACIT

Green Building Loans

Écocrédit

What's Going On? An Update From Steve Clayman

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

ASHRAE In Effect

L'ASHRAE à l'oeuvre

The Proven Tape



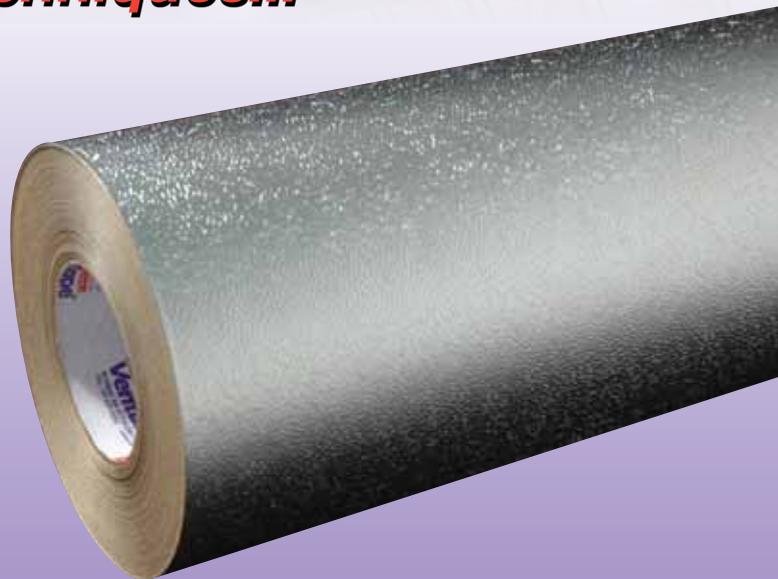
VentureTape® 1525CW is the perfect tape to be used on fiberglass board & blankets

The Proven Jacketing

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



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



VentureTape®
GTA
TAPES & ADHESIVES
a 3M Company

800-343-1076
www.venturetape.com



12



14

Summer / Été 2011



Both the cover image and the top left image on this page are courtesy of The Westin Maui Resort & Spa, Ka'anapali

8 What's Going On? An Update From Steve Clayman

Raising the awareness of mechanical insulation has become a real eye-opener and a challenge at the same time.

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

La promotion de l'isolation des systèmes mécaniques s'est avérée à la fois un défi et une révélation.

12 Register for the 49th Annual TIAC Conference

November 13-18, 2011 | Westin Maui Resort and Spa | Maui, Hawaii

Inscrivez-vous 49e Congrès annuel de l'ACIT

Du 13 au 18 novembre 2011 | Westin Maui Resort and Spa | Maui, Hawaii

14 ASHRAE In Effect

Past ASHRAE president Kent Peterson presented the association's most progressive standard yet to members of the BC government in Vancouver earlier this year.

L'ASHRAE à l'oeuvre

Kent Peterson, président sortant de l'ASHRAE, présentait la norme la plus progressive de son association aux représentants du gouvernement de Colombie-Britannique à Vancouver.

26 Lending Out The Green

A national loans program for the green building industry could be the much-needed catalyst to put green-friendly retrofits on a fast track at a time when Canada's aging building stock is ripe for renovation.

Écocrédit

Un programme national d'écocrédit pourrait s'avérer nécessaire pour accélérer l'écologisation des rénovations de l'inventaire des immeubles vieillissants au Canada.

Extras / Les extras

4	President's Message / Le mot du président	34	Financial Advice / Conseils financiers
24	TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT	38	Industry News / Nouvelles du secteur
31	It's The Law / La Loi	42	Advertiser Index / Index des annonceurs



We Want Your Photos

It's hard to believe we are already more than halfway through 2011. Where, oh where has the time gone? With national construction project starts slowly rising, the very passage of time has seemed to have sped up on us, which is a relatively good sign that business is good for TIAC members. I hope you are all busy bidding on the multiple projects getting underway in our country.

There continues to be more good news for our industry as a whole. Mechanical insulation is garnering more and more – dare I say – *prestige* in the building process. A thorough study was published by the National Insulation Association in May 2011 highlighting just how critical our industry is when it comes to schools and hospitals in particular. The study found that mechanical insulation saves as much as 85 billion Btu per year, per commercial building. The conclusion being that the significant savings gained through the proper use and maintenance of mechanical insulation should not be ignored.

The study also revealed that in the US, piping and ductwork in hospitals and schools are generally well insulated, having exceeded the insulation requirements of ASHRAE Standard 90.1-2007. As more buildings in Canada become retrofitted to greener standards, I wonder if a national loans programs, as outlined on page 26, could play a role in this increased demand of the work from our members in Canada? It's something to keep our eyes on, that is for sure. In the meantime, I encourage you all to take a look at the complete NIA study, published at <www.insulation.org>, if



by / par Michael MacDonald
TIAC President

Envoyez-nous vos photos

C'est à peine croyable que plus de la moitié de l'année 2011 se soit déjà écoulée. Où le temps est-il donc passé ? Avec l'augmentation graduelle du nombre des mises en chantier au pays, le passage du temps semble s'être accéléré, ce qui est un assez bon signe que les affaires vont bien pour les membres de l'ACIT. J'espère que vous êtes tous occupés à faire des soumissions pour les multiples projets qui vont débiter au Canada.

Les nouvelles continuent d'être bonnes pour notre industrie dans son ensemble. L'isolation mécanique gagne de plus en plus de prestige – oserais-je dire – dans le monde de la construction. En mai 2011, la National Insulation Association a publié une étude approfondie qui fait ressortir la grande importance de notre industrie pour les écoles et les hôpitaux en particulier. Selon cette étude, l'isolation mécanique permet d'économiser jusqu'à 85 milliards de BTU par immeuble commercial par an. Conclusion : les économies substantielles réalisées grâce à une isolation mécanique bien utilisée et entretenue ne sont pas à dédaigner.

Cette étude révèle également que la tuyauterie et le réseau de gaines de la plupart des écoles et des hôpitaux des États-Unis sont bien isolés car ils surpassent les exigences de la norme 90.1-2007 de l'ASHRAE. Au Canada, lorsque le nombre d'édifices modernisés conformément à des normes plus

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Julie McManus
jmcmanus@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton
Steve Clayman
Don Procter
Jessica Kirby
Michael MacDonald
Ian Moes

ADVERTISING SALES

Greg Lewis
800.474.1132
glewis@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton
877.755.2762
artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY

Point One Media Inc.
on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
1485 Laperriere Avenue
Ottawa, ON K1Z 7S8
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206
Contact: Sue Ryan
The Willow Group
sue.ryan@thewillowgroup.com

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 ©2011 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada.
Postage paid at Simcoe, ON.

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

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

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

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

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

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

only to be armed with stats if anyone needs convincing at your next summer BBQ!

In other news, this issue of *TIAC Times* presents a unique interview on page 14 with a Kent Peterson, a past president of ASHRAE (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers). The article takes a closer look at ASHRAE's most aggressive standard yet and how it may impact the HVAC industry, and by correlation, the thermal insulation industry. This feature was written by Jessica Kirby (formerly Krippendorf), the former editor of *TIAC Times* who is returning as a contributor to the magazine. We are happy to welcome her back from a year-long absence she took to spend with the newest addition to her family.

You will also notice a registration form in this issue for the upcoming TIAC convention being held in Maui this year from Nov. 13 to 18. We encourage you to submit your registration form by the end of August to ensure enough time for processing and to book your flights and accommodations. There are fun tours and educational seminars planned in order to inform everyone in attendance just what the future holds for our industry as a whole, and the ways TIAC will help facilitate the changes and growth of the industry. For the most recent update as of now, we have our consultant Steve Clayman give us a rundown of his latest observations in a new column we will keep up with in future issues of this publication. Turn to page 8 to learn more from Steve.

There is also something else happening in which you all

écologiques ira croissant, je me demande si un programme national de prêts tels que celui esquissé à la page 26 pourrait jouer un rôle dans l'accroissement de la demande en services fournis par nos membres. C'est certainement une chose à ne pas perdre de vue. Entre temps, je vous invite tous à jeter un coup d'œil à l'étude de la NIA publiée intégralement à www.insulation.org, ne serait-ce que pour être armés de statistiques au cas où vous auriez besoin de convaincre quelqu'un à votre prochain barbecue estival !

En ce qui concerne les autres nouvelles, le présent numéro de *TIAC Times* renferme une entrevue exclusive avec un ancien président de l'ASHRAE (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers), Kent Peterson. Cet article examine de plus près la norme la plus rigoureuse de l'ASHRAE à ce jour et l'impact qu'elle peut avoir sur l'industrie du chauffage, de la ventilation et du conditionnement d'air (CVCA) et, par corrélation, sur l'industrie de l'isolation thermique. Il a été rédigé par Jessica Kirby (auparavant Jessica Krippendorf), ex-rédactrice en chef de *TIAC Times* de retour à titre de collaboratrice. Nous sommes heureux de l'accueillir après une absence d'un an durant laquelle elle s'est occupée du nouveau membre de sa famille.

Vous trouverez également un formulaire d'inscription au prochain congrès de l'ACIT qui se tiendra à Maui du 13 au 18 novembre cette année. Nous vous prions de nous retourner votre formulaire rempli d'ici la fin d'août afin de nous donner suffisamment de temps pour le traiter, et de faire vos réservations d'avion et d'hébergement. Nous avons prévu des excursions amusantes et planifié des séminaires éducatifs afin

TIAC Board of Directors 2010-2011

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

Committees

TIAC Times <i>David Reburn</i>	Technical <i>Denis Beaudin</i>	Convention Chairman <i>Jeffery Rous</i>	INT Chairman <i>Ross Wilson</i>	Industry Study <i>Norm DePatie</i>	Marketing & Promotion <i>Philippe Champagne</i>	Convention 2011 <i>Chris Ishkanian</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>

should be aware. TIAC has organized a photo contest. We are looking for your company's project or event photos from any year back, in order to prepare some decorations for the 2012 50th Anniversary of our association. The best photos from the bunch will be published in a future issue of *TIAC Times*. That is like receiving a full-page advertisement for free! For details, see our call for submissions on page 37.

In closing, I want to welcome Adler Insulation as one of TIAC's newest members. You can read more about Adler Insulation on page 38. If your company is not yet a member of our growing association, please get in touch with either myself, or your regional representative, to learn more about the benefits of joining our growing group of mechanical insulation professionals. ■

Sincerely,
 Michael MacDonald
 TIAC President

Do you have an exciting project on the go that you would like to share with TIAC Times readers? Please get in touch with the editorial board of the magazine by email at <jmcmanus@pointonemedia.com> or by calling 877.755.2762.

d'informer tous les participants de ce que l'avenir réserve à notre industrie, ainsi que des manières dont l'ACIT aidera à faciliter l'évolution et la croissance de celle-ci. Pour vous mettre au courant des développements les plus récents, nous avons demandé à notre expert-conseil Steve Clayman de nous faire un compte rendu de ses dernières observations dans une nouvelle rubrique qui sera maintenue dans les futurs numéros du Times. Pour lire les nouvelles de Steve, allez à la page 8.

Il se passe autre chose dont vous devriez tous être informés. L'ACIT a organisé un concours de photographies. Nous recherchons des photos représentant un projet ou une manifestation de votre compagnie, peu importe l'année à laquelle elles remontent, afin de préparer un décor pour le 50e anniversaire de notre association en 2012. Les meilleures photos seront publiées dans un futur numéro de TIAC Times. Cela équivaut à obtenir une pleine page de publicité gratuite ! Des renseignements détaillés à ce sujet figurent à la page 37.

Pour conclure, je tiens à souhaiter la bienvenue à l'un des plus nouveaux membres de l'ACIT, Adler Insulation. Vous trouverez de l'information sur cette entreprise à la page 38. Si votre compagnie ne fait pas encore partie de notre association, veuillez communiquer avec moi ou avec votre représentant régional pour en savoir plus long sur les avantages qu'il y a à se joindre à notre groupe croissant de professionnels de l'isolation mécanique. ■

Quality Has Good Company

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

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

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

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

www.alsips.com • 204.667.3330

Where you're treated like family



- 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

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

generalinsulation.com

AEROCEL-SSPT™ **Cel-Link**®

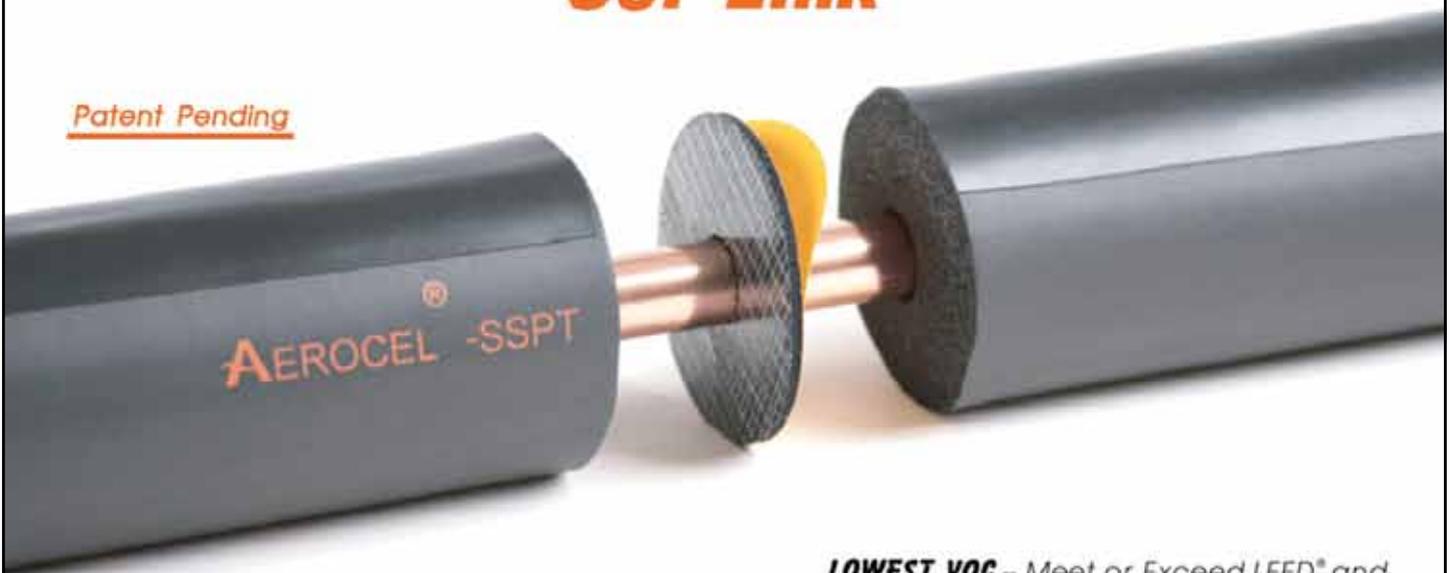
The "Stay-Seal™" Dual-Bond Linking and Sealing System
SAVE UP TO 5X LABOR OVER SPLIT & GLUE !!

STAY-SEAL™
Closure System
- High Quality
- Low Cost
- VOC* Free



Cel-Link

Patent Pending



SIZE AVAILABLE

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

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

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

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

STAY-SEAL™ CLOSURE Ensures Job Quality,
Saves Cost

VOC/HAP Emission Compliant



www.aeroflexusa.com



Add Another Aeroflex
Orange
to Your Profit Basket.

What's Going On?

by / Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

This column is the first of what will be regular entries in TIAC Times. "Raising the Awareness" of mechanical insulation has become a real eye-opener and a challenge at the same time. People you would think should know better, actually don't when it comes to mechanical insulation. As we push for more recognition, there is bounce-back with comments such as,

"It's insignificant."

"It doesn't matter how much or how little insulation is on the pipe, the heat stays in the building."

"Increased pipe insulation thicknesses will increase the size of pipe chases, reducing the amount of rentable floor space."

Where do you go with comments like these? In my view, you go around the naysayers, and that is what we've been doing. The following is a look at where we've been so far:

Ottawa Initiative

We've been laying the groundwork with a few NRCan departments for the time when we will hopefully get our 15 minutes with a Minister or Deputy Minister. The thinking here is if we get a Minister's attention, that person will go down the line and request feedback. This is where we anticipate the feedback will come from:

National Building Code of Canada

- TIAC Best Practices will be referenced in the 2015 edition.
- The Canada Code Commission has called for advice.

National Energy Code for Buildings

- TIAC Best Practices will be referenced in the 2011 edition (it is in the 1997 edition) to be published later this year.
- Increased pipe insulation thicknesses (over the Model National Energy Code for Buildings-1997 minimum thicknesses) will be incorporated in the 2016 edition.
- I was appointed to sit on the Standing Committee for Energy Efficiency in Buildings (SCEEB), specifically the Task Group on Piping and Duct Insulation. This

Que se passe-t-il ?

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

La présente chronique est la première de rubriques qui paraîtront régulièrement dans TIAC Times. La promotion de l'isolation des systèmes mécaniques s'est avérée à la fois un défi et une révélation. Des gens que l'on croirait bien renseignés ne le sont pas, en fait, lorsqu'il s'agit d'isolation mécanique. Les efforts que nous déployons pour en faire reconnaître davantage les mérites se heurtent à des commentaires tels que :

« C'est d'une importance négligeable. »

« Quelle que soit la quantité d'isolant posée sur le tuyau, la chaleur reste dans l'édifice. »

« Une couche d'isolant plus épaisse nécessitera des saignées plus volumineuses, ce qui réduira la superficie louable. »

Que faire de commentaires comme ceux-là ? À mon avis, il faut ignorer les récalcitrants et c'est ce que nous faisons. Voici un aperçu de ce que nous avons accompli jusqu'à maintenant :

Démarches à Ottawa

Nous avons effectué un travail préparatoire auprès de quelques organisations de NRCan en prévision de l'entretien d'une quinzaine de minutes que nous espérons avoir avec un ministre ou un sous-ministre. Nous pensons que, si nous éveillons l'intérêt d'un ministre, cette personne descendra la voie hiérarchique pour obtenir des renseignements à ce sujet. Nous nous attendons à ce que ses sources d'information soient les suivantes :

Code national du bâtiment du Canada

- L'édition de 2015 renfermera un renvoi au Guide des meilleures pratiques de l'ACIT.
- Nous avons reçu un appel de consultation de la Commission canadienne des codes du bâtiment et de prévention des incendies.

is the very Committee that gave us such a difficult time in the lead-up to establishing ASHRAE-based minimum pipe insulation thicknesses in the NECB-2011. Now TIAC is on the inside, and if they think I'll now be quiet about this issue; they have another thing coming. The first conference call will be on August 3, 2011.

Canadian Industry Program for Energy Conservation (CIPEC)

- We gave a presentation to CIPEC's national managers in Ottawa.
- We participated in an industrial energy efficiency forum in Toronto.
- We are trying to establish a national presence with CIPEC so that we can participate with them in cities across Canada.

RETScreen

- This term refers to an energy modeling software program able to assess a building's energy efficiency.
- A link is provided to TIAC Best Practices.
- 3E Plus and the US DOE Tools Calculator are being assessed for possible incorporation into the larger software.
- TIAC is established as the "go to" association for mechanical insulation queries.

Ontario Building Code (OBC)

The OBC personnel are waiting for publication of the NECB-2011 to determine what the new version of the OBC will look like. In the meantime they issued Supplementary Bulletin, SB-10 dated July 1, 2011. Although it is a large document, the part pertaining to our business is on Page 101 where they published a table requiring pipe insulation thicknesses to be increased by up to 50%. We requested clarification in a number of areas, however OBC is moving in the right direction. We will be communicating with those Provinces who write their own energy codes, namely British Columbia, Alberta, Manitoba and Quebec.

Relationships to Build On

We identified the following associations we believe influence the decision to upgrade to higher insulation levels:

- Canadian District Energy Association (CDEA)
- Canadian Healthcare Engineering Society (CHES)
- Canadian Industry Program for Energy Conservation (CIPEC)
- Alliance of Canadian Building Officials' Association (ACBOA)
- Federation of Canadian Municipalities (FCM)
- Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)

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

Code nationale de l'énergie pour les bâtiments

- Il y aura un renvoi au Guide des meilleures pratiques de l'ACIT dans l'édition de 2011 qui sera publiée plus tard cette année (il y en a déjà un dans l'édition de 1997).
- Des épaisseurs d'isolant de tuyau accrues par rapport aux épaisseurs minimales énoncées en 1997 dans le Code modèle national de l'énergie pour les bâtiments figureront dans l'édition de 2016.
- J'ai été nommé membre du Comité permanent de l'efficacité énergétique dans les bâtiments (CPEÉB), plus précisément du groupe de travail sur l'isolation de la tuyauterie et des conduits d'installation de chauffage. C'est ce même comité qui nous a donné tant de fil à retordre avant l'introduction dans le CNEB de 2011 des épaisseurs minimales d'isolant de tuyau recommandées par l'ASHRAE. La première conférence téléphonique aura lieu le 3 août 2011.

Programme d'économie d'énergie dans l'industrie canadienne (PEEIC)

- Nous avons présenté un exposé aux gestionnaires nationaux du PEEIC à Ottawa.
- Nous avons participé à un forum sur l'efficacité énergétique industrielle à Toronto.

- American Society of Heating, Refrigeration and Air-conditioning Engineers (ASHRAE)
- Association of Physical Plant Administrators (APPA)
- Canada Green Building Council (CaGBC)

We are also attending trade shows with a booth, either as TIAC or jointly with other organizations. We are in the process of identifying the important associations related to the petrochem and pulp and paper industries.

The road we're travelling has many turns and exits, and we don't know when we get off, just where the journey leads. We've hit a few dead ends, but for the most part we're making steady progress, and this is what makes the exercise worthwhile.

At this point I want to invite comments or questions. Your input is invaluable simply because many of you are facing challenges on a daily basis. I can be reached at <steve.clayman@tiac.ca> or 416.606.1512.

In the next edition of *TIAC Times*, I will give an update on the initiatives we've undertaken. The theme of the next column will be on how each member can help your Association, help you.

Until then,
Steve

- Nous essayons d'établir une présence nationale afin d'être en mesure de participer au PEEIC dans des villes d'un bout à l'autre du Canada.

RETScreen

- Ce terme désigne un logiciel de modélisation capable d'évaluer l'efficacité énergétique d'un édifice.
- Un lien vers le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT est fourni.
- Le logiciel 3E Plus et le calculateur d'économies d'énergie du département américain de l'Énergie font actuellement l'objet d'un examen en vue de les incorporer éventuellement dans le logiciel de plus grande envergure.
- L'ACIT est reconnue comme l'association à laquelle adresser les demandes de renseignements concernant l'isolation mécanique.

Code du bâtiment de l'Ontario (CBO)

Le personnel chargé du CBO attend la publication de l'édition de 2011 du CNEB pour décider de quoi la nouvelle version du CBO aura l'air. Entre temps, il a publié la norme supplémentaire SB-10 datée du 1er juillet 2011. Bien qu'il s'agisse d'un document volumineux, la partie qui concerne notre secteur se trouve à la page 101, où figure un tableau selon lequel l'isolant de tuyau doit être jusqu'à 50 % plus

MANSON
INSULATION
KEEPING IT SIMPLE.

1 800 626-7661

IMANSON.COM

MINIMUM OF 45%
OF POST-CONSUMER
RECYCLED CONTENT



épais. Nous avons demandé la clarification de plusieurs points. Cependant, le CBO est dans la bonne voie.

Nous communiquerons avec les gouvernements provinciaux qui écrivent leur propre code de l'énergie, c'est-à-dire ceux de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba et du Québec.

Relations à mettre à profit

Nous croyons que les associations ci-dessous peuvent influencer sur la décision de hausser les niveaux d'isolation :

- Association Canadienne des Réseaux Thermiques (ACRT)
- Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS)
- Programme d'économie d'énergie dans l'industrie canadienne (PEEIC)
- Alliance of Canadian Building Officials' Association (ACBOA)
- Fédération canadienne des municipalités (FCM)
- Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)
- American Society of Heating, Refrigeration and Air-conditioning Engineers (ASHRAE)
- Association of Physical Plant Administrators (APPA)
- Conseil du bâtiment durable au Canada (CBDCa)

En outre, nous participons à des salons professionnels sous la bannière de l'ACIT ou conjointement avec d'autres organismes. Nous sommes en train de recenser les associations importantes dans les domaines de l'industrie pétrochimique et de l'industrie des pâtes et papiers.

Le chemin que nous parcourons comporte beaucoup de tournants et de sorties. Nous connaissons notre destination, mais ne savons pas quand nous y parviendrons. Nous nous sommes heurtés à quelques impasses, mais, dans l'ensemble, nous faisons des progrès constants et c'est ce qui rend cette démarche valable.

Je vous invite à me faire des observations ou à me poser des questions. Votre

apport est très précieux tout simplement parce que beaucoup d'entre vous devez faire face à des défis tous les jours. On peut m'écrire à steve.clayman@tiac.ca ou me téléphoner au 416-606-1512.

Dans la prochaine édition de TIAC Times, je ferai le point sur nos initiatives. Ma chronique portera sur la manière dont vous pouvez aider votre association à vous aider.

Cordialement,
Steve



FLEX CLAD™

UV Stable

Weather Resistant

Waterproofed

Beautiful

FlexClad is the multi-layered, flexible jacketing system that protects critical duct and piping against the toughest environmental conditions. Fight back with this self-sealing and easy to install product that not only protects, but outperforms all other competitive systems on the market today.

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

mfm

BUILDING PRODUCTS CORP.

P.O. Box 340
Coshocton, OH 43812



TIAC 49th Annual Conference

November 13-18, 2011 | Westin Maui Resort and Spa | Maui, Hawaii

CONFERENCE REGISTRATION FORM

One form per registrant please.

Registrant Name: _____

Company Name : _____

Address: _____

Postal Code: _____

E-mail: _____

Tel.: (_____) _____

Fax: (_____) _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

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

Please check the appropriate boxes.

Registration fees include: _____ (HST #R122874324)
Presentations, Meetings, Welcome Reception, Luau, Cocktail Receptions, Delegates and Spouses
Breakfasts and the President's Ball.

Member Rates

	SCAN / \$US	Quantity	
<input type="checkbox"/> Member TIAC/NIA	\$1030		_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest/Children 21 and over	\$750	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Children 20 and under	\$400	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$700		_____

Non-Member Rates

<input type="checkbox"/> Non-Member	\$1500		_____
<input type="checkbox"/> Spouse/Guest/Children 21 and over	\$900	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Children 20 and under	\$500	X _____ =	_____

Early Bird registration before August 31, 2011 will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2012 Conference in Quebec City, Quebec.

Please indicate your attendance:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the Luau. | <input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the Luau. |
| <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

Please check all applicable.

<input type="checkbox"/> Spa Package (November 14)	\$219	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Golf Tournament (November 14)	\$250	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Golf Club Rental	\$60	X _____ =	_____
Mens – LH _____ RH _____			
Womens – LH _____ RH _____			
<input type="checkbox"/> Snorkeling (November 15)	\$135	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Helicopter Tour (November 15)	\$390	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Zipline Tour (November 15)	\$225	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Deep Sea Fishing (November 17)	\$320	X _____ =	_____

TOTAL _____

Method of Payment

- Cheque enclosed – Make cheque payable to:
TIAC 2011 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 September 16, 2011, full refund.
- After September 16, 2011 and before September 30, 2011, 50% refund.
- On or after September 30, 2011, and no-shows, no refund.

Accommodation

Westin Maui Resort and Spa

2365 Ka'anapali Parkway, Leihaina, HI 96761
Tel.: 1.866.716.8112

Special Conference rate: starting at \$250/night, until October 13, 2011, single or double occupancy, plus taxes. Use the following when making your reservation: Thermal Insulation Association of Canada. See "Accommodation" in the Conference section of the TIAC web site to link to the hotel site.

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

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

Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Fax: 613.729.6206

Email: tiac@thewillowgroup.com

Web: www.tiac.ca





49^e Congrès annuel de l'ACIT

FORMULAIRE D'INSCRIPTION AU CONGRÈS

Du 13 au 18 novembre 2011 | Westin Maui Resort and Spa | Maui, Hawaï

Un formulaire par participant, s'il vous plaît.

Nom du participant : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Courriel : _____

Tél. : (_____) _____

Télec. : (_____) _____

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) : _____

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

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

Veuillez cocher les cases appropriées.

Activités comprises dans les frais d'inscription : _____ (N° de TVH R122874324)
 Congrès, réunions, réception de bienvenue, luau, cocktails, déjeuner des délégué(e)s et des conjoint(e)s, bal du président.

Tarifs – Membres	SCA / \$US	Quantité
<input type="checkbox"/> Membre de l'ACIT/NIA	1030 \$	_____
<input type="checkbox"/> Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 21 ans et plus	750 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfants de 20 ans et moins	400 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Membre à vie	700 \$	_____

Tarifs – Non-membres

<input type="checkbox"/> Non-membre	1500 \$	_____
<input type="checkbox"/> Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 21 ans et plus	900 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfants de 20 ans et moins	500 \$	X _____ = _____

Les participants qui s'inscriront avant le 31 août 2011 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2012, organisé au Québec (Québec).

Veuillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Oui, j'assisterai (nous assisterons) au luau. | <input type="checkbox"/> Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) au luau. |
| <input type="checkbox"/> Oui, j'assisterai (nous assisterons) au bal du président. | <input type="checkbox"/> Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au bal du président. |
| <input type="checkbox"/> Oui, j'assisterai (nous assisterons) au déjeuner. | <input type="checkbox"/> Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au déjeuner. |

Programme facultatif

Veuillez cocher toutes les options pertinentes.

<input type="checkbox"/> Forfait spa (14 novembre)	219 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tournoi de golf (14 novembre)	250 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Location de bâtons de golf Les hommes – gaucher _____ droitier _____ Les femmes – gaucher _____ droitier _____	60 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Plongée en apnée (15 novembre)	135 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tour d'hélicoptère (15 novembre)	390 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Tyrolienne (15 novembre)	225 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Pêche en haut-mer (17 novembre)	320 \$	X _____ = _____

TOTAL _____

Mode de paiement

- Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :
Congrès de l'ACIT 2011 *à/s* The Willow Group

Débitez ma carte American Express MasterCard VISA

Numéro de carte _____ Date d'exp. _____

Nom du titulaire de la carte _____

Signature _____

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- le 16 septembre 2011 au plus tard : remboursement complet ;
- après le 16 septembre 2011 et avant le 30 septembre 2011 : remboursement à 50 % ;
- le 30 septembre 2011, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Westin Maui Resort and Spa

2365 Ka'anapali Parkway, Leihaina, HI 96761

Téléphone : 1.866.716.8112

Tarif spécial à l'occasion du Congrès : à partir de 250 \$ la nuit jusqu'au 13 octobre 2011, occupation simple ou double, plus taxes. Au moment de réserver, utilisez : Association canadienne de l'isolation thermique. Pour accéder à un lien sur le site de l'hôtel, cliquez sur l'option « Hébergement » de la section du Congrès, qui figure sur le site Web de l'ACIT.

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

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

Association canadienne de l'isolation thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télec. : 613.729.6206

Courriel : tiac@thewillowgroup.com

Web: www.tiac.ca



ASHRAE IN EFFECT



L'ASHRAE À L'OEUVRE

by / Par Jessica Kirby

Past ASHRAE president Kent Peterson presented the association's most progressive standard yet to members of the B.C. government in Vancouver last January.

Peterson is chair of the committee tasked with developing Standard 189.1 High-Performance Green Buildings Except Low-rise Residential, North America's first code-intended green building standard.

"It's about sharing what is happening out there and trying to get green in all buildings, not just the top ten percent," says Peterson.

The standard, co-released with the US Green Building Council (USGBC) and Illuminating Engineering Society of North America (IES), goes beyond energy efficiency to tackle water efficiency, sustainable sites, indoor environmental quality, materials and resources, and construction and operations.

It is written in mandatory, enforceable language so it may be referenced or adopted as the minimum acceptable level of performance for high-performance green buildings. The

En janvier dernier, Kent Peterson, président sortant de l'ASHRAE, présentait la norme la plus progressive de son association aux représentants du gouvernement de Colombie-Britannique à Vancouver.

M. Peterson est président du comité chargé de la mise au point de la norme 189.1 High-Performance Green Buildings Except Low-rise Residential [Bâtiments écologiques à rendement élevé sauf les immeubles résidentiels de faible hauteur], première norme du bâtiment durable d'Amérique du Nord conçue pour des codes de la construction.

« Nous souhaitons faire connaître l'état de la situation et écologiser tous les bâtiments, pas seulement dix pour cent d'entre eux », affirme M. Peterson.

La norme, publiée conjointement avec le US Green Building Council (USGBC) et la Illuminating Engineering Society of North America (IES), va au-delà du rendement énergétique et concerne aussi l'économie des réserves d'eau, la durabilité des sites, la qualité de l'environnement ambiant, les matériaux et les ressources, la construction et l'exploitation des immeubles.

requirements in the standard can be tailored to different areas of the world.

“Standard 189.1 requirements can be met using prescriptive options, which are simpler but can limit design flexibility,” says Peterson, and performance options, which provide more design flexibility but require modeling or calculations for standard compliance to verify the proposed design meets the performance criteria.

“Applying the minimum set of prescriptive recommendations in the standard results in weighted average site energy savings of 30 percent when compared to Standard 90.1-2007, depending on climate zone and building type,” says Peterson, noting the U.S. Department of Energy calculates a weighted average over 16 buildings types and various climate zones.

For instance, in terms of building type, the low-end result is a 23 percent reduction in site energy for a supermarket, and a 42 percent decrease for a warehouse. The standard may result in a 26 percent decrease in site energy for a hot and humid climate, and over 43 percent decrease in site energy in the colder climates in parts of Canada and in Alaska.

“The DOE does a weighted average savings, and that is a 30 percent decrease in site energy over 90.1-2007, and a 35 percent decrease over 90.1-2004,” says Peterson.

The standard begins to address commercial miscellaneous electrical loads, or unregulated plug loads, which account for 30 percent of commercial energy use and 5.5 percent of overall energy use in the U.S.

“90.1-2010 doesn’t regulate the plug loads in a building. That changed in 2010, and 90.1-2013 will begin to regulate plug loads,” says Peterson.

“We are not yet sure how they will be regulated, it could mean, for example, that a percentage of the outlets in a building will need to be automatically switched off at night to reduce phantom loads.”

A 30 percent total building energy reduction in the U.S. requires approximately a 50 percent reduction in the current regulated building energy. As the industry reaches optimum equipment efficiencies, further building energy reduction strategies will need more emphasis on reducing unregulated energy loads.

“These are non-HVAC, non-lighting loads – could be an MRI machine at a hospital or printers and computers in an office building,” says Peterson. “These represent 30 percent of the commercial building electrical load in the U.S.”

Mandatory water efficiency requirements in the Standard call for a minimum of 60 percent bio-diverse plantings plus

La norme, rédigée sur un ton exécutoire, peut être citée ou adoptée comme niveau de rendement minimum acceptable des bâtiments durables à rendement élevé. Les exigences de la norme peuvent être adaptées selon la région du monde où elles sont appliquées.

Selon M. Peterson, « les exigences de la norme 189.1 peuvent être respectées au moyen d'options prescriptives qui sont plus simples, mais qui limitent les possibilités sur le plan de la conception, et d'options de rendement, qui assurent davantage de souplesse en matière de conception mais qui exigent une modélisation ou des calculs de conformité à la norme pour vérifier si le projet de conception respecte effectivement les critères de rendement ».

« Si vous appliquez un ensemble minimal d'options prescriptives, vous obtenez des économies d'énergie moyennes pondérées pour le site de trente pour cent supérieures à ce qu'elles auraient été avec la norme 90.1-2007, selon la zone climatique et le type de bâtiment », précise M. Peterson, qui fait d'ailleurs remarquer que le ministère américain de l'Énergie établit des moyennes pondérées sur seize types de bâtiments et pour diverses zones climatiques.

Par exemple, selon le type de bâtiment, le résultat le plus faible s'établit à 23 pour cent de réduction de la consommation d'énergie pour un supermarché, et à 42 pour cent de réduction pour un entrepôt. La norme peut donner lieu à une réduction de 26 pour cent de la consommation d'énergie sous un climat chaud et humide, et à une réduction de plus de 43 pour cent dans les climats plus froids du Canada et de l'Alaska.

« Le ministère de l'Énergie établit des économies moyennes pondérées qui correspondent à une diminution de la consommation d'énergie de 30 pour cent par rapport à la norme 90.1-2007, et de 35 pour cent par rapport à la norme 90.1-2004 », précise M. Peterson.

La norme tient compte des diverses charges électriques commerciales, ou des charges de branchement non stabilisées, qui comptent pour 30 pour cent de la consommation d'énergie du secteur commercial et pour 5,5 pour cent de toute la consommation d'énergie aux États-Unis.

« La norme 90.1-2010 n'assure pas la stabilisation des charges de branchement dans un bâtiment. Mais cela a changé en 2010; avec la norme 90.1-2013, nous commencerons à stabiliser les charges de branchement », annonce M. Peterson.

« Nous ne savons pas encore comment la stabilisation se fera; il se peut qu'on doive par exemple fermer automatiquement un certain pourcentage des prises de courant dans le bâtiment pendant la nuit pour réduire les charges fictives. »

Une réduction totale de la consommation d'énergie de 30 pour

hydrozoning and smart irrigation controllers; and plumbing fixtures and fittings, appliances, HVAC systems, and equipment that are generally 20 percent lower building water consumption than current U.S. model codes.

“If you find yourself with a cooling tower there are requirements to limit the amount of cooling tower blowdown for that as well,” says Peterson.

The standard prohibits once-through cooling systems, and condensate from steam systems and large air-conditioning units must be recovered and reused. Water use in cooling towers and evaporative cooling must be evaluated.

Under the standard, HVAC and IAQ systems would require mandatory commissioning. All ductwork would be sealed to a Standard 90.1-2007 Seal Class Level A.

Standards for duct sealants are also more rigid under the standard because of indoor air quality restrictions on VOCs and formaldehyde. The IAQ category also includes provisions to monitor ventilation air into the building during installation of air handler units.

The Standard also outlines increased thicknesses of duct insulation in sections C9 and C10 and in Appendix C.

In areas with low humidity, radiant cooling and heating

cent dans les bâtiments aux États-Unis exige une réduction approximative de 50 pour cent de l'énergie stabilisée actuelle. Au fur et à mesure que l'industrie atteindra un niveau optimal d'efficacité dans les équipements, il faudra mettre de plus en plus d'insistance sur la réduction des charges énergétiques non stabilisées.

« Ces charges, qui ne concernent ni le régime CVCA, ni l'éclairage – incluent la machine d'IRM de l'hôpital ou les imprimantes et ordinateurs d'une tour à bureaux », explique M. Peterson. « Elles représentent trente pour cent de la charge électrique des bâtiments commerciaux aux États-Unis. »

Les exigences obligatoires en matière d'économie des ressources en eau prévues dans la norme prescrivent un minimum de 60 % de plantes bio-diversifiées, l'hydrozoning et des contrôleurs d'irrigation intelligents, ainsi que des appareils sanitaires et de plomberie et des raccords de tuyauterie, des appareils ménagers, des systèmes CVCA et des équipements qui exigent en général 20 pour cent moins d'eau que ne le prévoient les codes américains actuels.

« En outre, il existe, pour les tours de refroidissement, des exigences pour en limiter la purge », explique M. Peterson.

La norme interdit les systèmes de refroidissement à circuit ouvert; il faut que le condensat des réseaux de vapeur et des grands appareils de conditionnement de l'air puisse être récupéré et réutilisé. Il faut évaluer la consommation d'eau dans les tours de refroidissement et les systèmes de refroidissement par évaporation.

Conformément à la norme, les systèmes CVCA et QAI sont régis par des dispositions obligatoires sur la mise en service. Toutes les gaines et tous les tuyaux doivent avoir été étanchéisés selon la norme 90.1-2007 Seal Class Level A.

Les normes pour les produits d'étanchéisation des gaines et tuyaux sont plus rigoureuses en raison des restrictions sur la qualité de l'air ambiant, notamment au regard des COV et de la formaldéhyde. La catégorie QAI comprend aussi



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
Manufacturing Insulation and More

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.

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

PROTECT YOUR PIPES WITH

XOX

Corrosion Inhibitor

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

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

To learn more or request a
sample, visit our website at
www.iig-llc.com

Technical & General Information
800-866-3234



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

“They decided they needed to walk before they could run, and implemented about a third of the requirements as stated in 189.1.”

systems may see an increase in use, as water and refrigerants transport heat more efficiently than air.

Standard 189.1 Section 10: Construction and Building Operation, would have a significant impact on overall construction practices in the province, mostly having to do with commissioning and post-occupancy monitoring.

HVAC and air quality systems would require commissioning along with building envelope, plumbing, energy systems, and lighting and shading.

Building ventilation flushout would be mandatory for all projects, and the selection of eco-friendly materials would also be a must.

All provisions in Section 10 are mandatory.

The adoption of Standard 189.1 into the B.C. building code gets tricky when considering provisions for site erosion and sediment control and indoor air quality during construction – areas that are in most cases legislated by municipal

des dispositions pour la surveillance de l'air ventilé pendant l'installation des appareils de traitement de l'air.

La norme prescrit en outre l'épaisseur de l'isolation des gaines aux articles C9 et C10 et à l'appendice C.

Dans les secteurs peu humides, on pourrait voir l'emploi des systèmes de chauffage et de refroidissement par radiation se généraliser, car l'eau et les réfrigérants transportent la chaleur plus efficacement que l'air.

L'application de la norme 189.1 Section 10: Construction and Building Operation (Construction et exploitation des immeubles) suppose des répercussions importantes sur les pratiques de la construction dans la province, surtout au chapitre de la mise en service et de la surveillance après occupation.

Les systèmes CVCA et de contrôle de la qualité de l'air ambiant devraient faire l'objet de travaux de mise en service, tout comme l'enveloppe du bâtiment, la plomberie, les systèmes d'énergie, l'éclairage et l'ombrage.

Le rinçage du système de ventilation serait obligatoire pour tous les projets, comme le choix de matériaux écologiques.

Toutes les dispositions de l'article 10 sont obligatoires.

L'inclusion de la norme 189.1 dans le code du bâtiment de Colombie-Britannique n'est pas simple surtout au regard des dispositions sur l'érosion du sol, le contrôle des sédiments et

URECON

Produits POLYBRAND Products
distributeur/fabricant – distributor/fabricator



CORAFOAM® • DUNA-Group
ELFOAM® • Elliott Foam Company of Indianapolis
FOAMGLAS® • Pittsburgh Corning Corporation
TRYMER® / XPS® PIB / SARAN® • ITW Insulation Systems

France Dumont
f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered



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



Andre Pachon
President

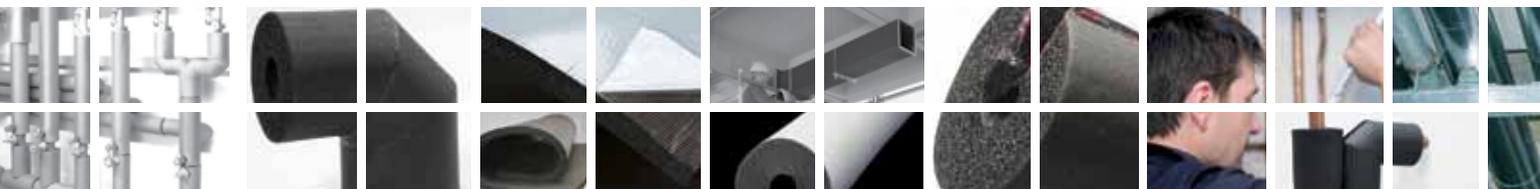
C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

1555 Stevens Rd., Kelowna, B.C. V1Z 1G3
Ph: (250) 769-3303 Fax: (250) 769-7644



SUCCESS. At K-FLEX USA, we understand the value of achieving success. We work tirelessly behind the scenes to consistently deliver excellent service and quality products to distributors, contractors, engineers, and facility owners. Our closed cell elastomeric insulation is designed for ease of use and reliable performance on jobs of all scopes and sizes, meeting code and specification requirements. Regardless of the application, you can trust K-FLEX USA to deliver the insulation solution to help your business succeed.

RÉUSSITE. Nous sommes conscients, chez K-FLEX USA, de toute l'importance de connaître des réussites. Nous travaillons sans relâche en coulisse pour proposer en permanence un service et des produits de qualité supérieure à nos distributeurs, entrepreneurs, ingénieurs et propriétaires d'installations. Conforme à toutes les exigences réglementaires et spécifications, notre isolation élastomérique à alvéoles fermés est spécialement conçue pour offrir une performance fiable quelles que soient la portée et l'ampleur de l'ouvrage, en toute simplicité. Quelles que soient les applications envisagées, vous pouvez faire confiance à K-FLEX USA pour vous fournir la solution d'isolation qui mènera votre activité sur le chemin de la réussite.



www.kflexusa.com • 800-765-6475



governments.

Site selection is also contained in the standard, limiting development to places where infrastructure is already in place, and requiring mitigation of the heat island effect.

Perhaps the biggest hurdle for the industry in B.C. would be requirements for post-occupancy monitoring, which aren't covered in any Canadian building codes, federal, provincial, or municipal.

The Standard requires development of a Master Building Plan for Operations that address ongoing site-sustainability, water efficiency, energy efficiency, and indoor environmental quality. The Master Building Plan for Operations provides

la qualité de l'air ambiant pendant la construction – domaines qui relèvent la plupart du temps des municipalités.

La question du choix du site figure aussi dans la norme qui limite la construction aux endroits où l'infrastructure est déjà en place et prescrit des mesures pour atténuer l'effet d'îlot thermique.

L'obstacle le plus important pour le secteur en Colombie-Britannique concerne les exigences liées à la surveillance après l'occupation, qui ne sont citées dans aucun des codes du bâtiment canadiens, que ce soit au fédéral, au provincial ou au municipal.

La norme exige l'élaboration d'un plan général de construction pour l'exploitation qui porte sur la durabilité du site, l'économie de l'eau et la qualité de l'air ambiant. Le plan général de construction comprend une carte et un cadre qui sert à appliquer et à vérifier les mesures de durabilité déterminées pendant la phase de conception, et à en faire le suivi.

Selon M. Peterson, la norme 189.1 constitue le cadre exhaustif des exigences relatives aux bâtiments durables à rendement élevé. Les instances fédérales et provinciales ont le choix d'adopter la norme 189.1 pour écologiser progressivement leurs codes, plutôt que d'instaurer la règle intégralement. Le code d'écologisation du bâtiment de Californie en est un bon exemple.

« Ce ne sont pas toutes les dispositions de la norme qui ont été appliquées d'un seul coup, dit-il. Ils ont décidé de marcher

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
- 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

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

NU-WEST
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

*A Network of Solutions
For Western Canada*

Experience the True Difference!

Calgary 877.209.1218	Saskatoon 800.667.3766
Edmonton 877.448.7222	Vancouver 866.655.5329
Regina 800.668.6643	Winnipeg 866.977.3522

www.nu-west.ca

VentureTape®

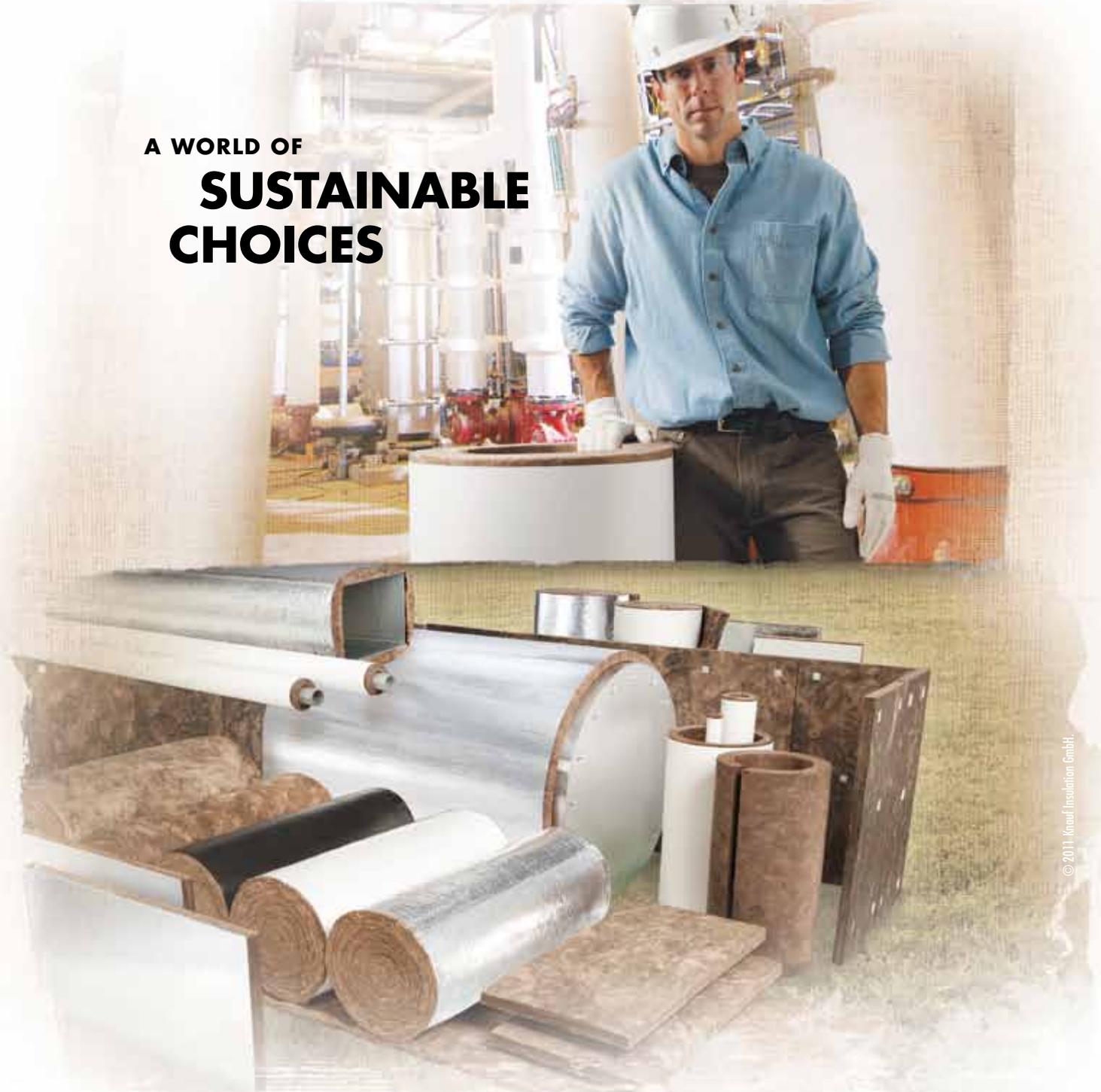
Ed Sore
National Sales Manager
Insulation Products

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

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

esore@venturetape.com
www.venturetape.com

A WORLD OF SUSTAINABLE CHOICES



© 2011 Knauf Insulation GmbH.

The Mechanical Insulation Family From Knauf Insulation

At Knauf Insulation, we've made an unparalleled commitment to providing products that make mechanical systems more energy efficient and preserve precious resources.

All of our products contain a minimum of 45% post-consumer recycled content and are made with ECOSE® Technology, a revolutionary bio-based binder that contains no formaldehyde.

Plus, Knauf Insulation products are certified to GREENGUARD Children and SchoolsSM for indoor air quality as low emitting, and help your projects earn LEED credits.

You can make a world of difference by specifying Knauf Insulation today. Download specifications at www.knaufinsulation.us/specs.aspx.



a map and framework to implement, verify, and track sustainability measures initiated during design.

Peterson says that Standard 189.1 provides a comprehensive framework for high-performance green building requirements. Jurisdictions have the option of taking parts of Standard 189.1 to begin greening their codes, rather than taking on the regulation in its entirety. The California Green Building Code is a case in point.

“Not everything was implemented from the standard,” he says. “They decided they needed to walk before they could run, and implemented about a third of the requirements as stated in 189.1.”

But B.C. may come face to face with some aspects of Standard 189.1 regardless of whether all or parts of it are adopted in the provincial code. Because ASHRAE and USGBC co-own the standard, the possibility exists that the mandatory requirements in 189.1 would act as the baseline for future versions of LEED.

B.C. requires all publicly-funded buildings to meet the requirements of LEED Gold or higher.

Another major shift that this and other high-performance regulation may affect is a rebalancing of the design and

avant de courir, et ont mis en oeuvre environ le tiers des exigences de la norme 189.1. »

Mais la Colombie-Britannique pourrait devoir respecter certains aspects de la norme 189.1 peu importe que son code comprenne quelques dispositions seulement ou toutes les dispositions de la norme. Comme l'ASHRAE et l'USGBC sont copropriétaires de la norme, il est possible que les exigences obligatoires de la norme 189.1 servent de point de référence pour les versions futures du programme LEED.

Et, justement, la Colombie-Britannique exige que tous les bâtiments financés à même les deniers publics soient conformes aux exigences de la cote Or au minimum du programme LEED.

Autre changement de taille possible par suite de l'implantation de règlements comme celui-ci sur les bâtiments à rendement élevé : le ré-équilibrage des fonctions conception et construction dans les budgets. Les systèmes mécaniques à efficacité plus élevée exige davantage de travail au niveau de la conception.

« Il y aura beaucoup de changements même dans la façon de calculer les honoraires pour la conception, fait remarquer M. Peterson. L'écologisation des bâtiments exige beaucoup plus d'efforts au niveau de la conception et pourrait donner



Innovation based. Employee owned. Expect more.

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000 www.polyguardproducts.com

construction portions of project budgets. Higher efficiency mechanical systems require more involved design.

“There will be a lot of changes even in the way design fees are calculated,” says Peterson. “Good green design requires much more effort in design and could result in lower construction costs.”

“Traditional design fees based on percentage of construction cost do not promote good green design,” he adds. “In the past the fee structure drove over-sized systems. I think you will see more design build outcomes that will be performance-based and not just ‘provide me a building.’”

A look at the energy intensity footprint of a building indicates the progress Standard 189.1 represents for ASHRAE– the EUI (energy utilization intensity) of Standard 90.1-2004 was 109 kBtu/ft²-yr, for 90.1-2007 it was 106 kBtu/ft²-yr, and with 189.1 it is 75 kBtu/ft²-yr.

“We are actually 30 percent closer to net zero energy buildings,” says Peterson. ■

Kent Peterson, P.E., is vice-president and chief engineer, P2S Engineering, Long Beach, Calif. He is past chair of the ASHRAE/USGBC/IES Standard 189.1 committee and also served as ASHRAE’s 2007-2008 president.

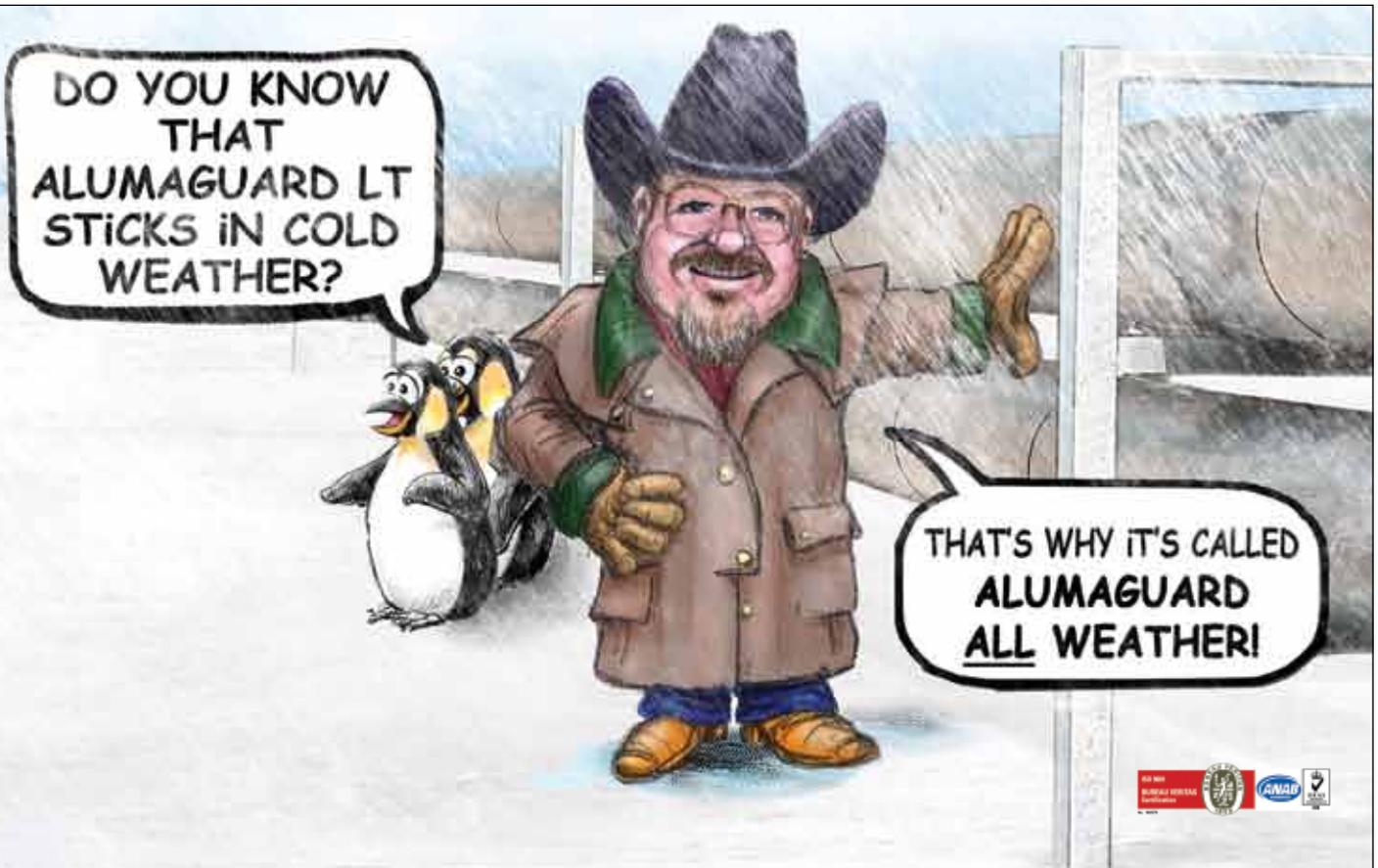
lieu à une baisse des coûts de construction. »

« En effet, selon la méthode classique du calcul des honoraires, on verse un pourcentage des frais de construction au concepteur, ce qui ne vient certainement pas promouvoir une conception écologique digne de ce nom, précise-t-il. Jusqu’à maintenant, le barème d’honoraires encourageait la conception de gros systèmes. Je pense que nous verrons de plus en plus de nouveaux immeubles conçus pour être performants, et pas simplement être bâtis pour être bâtis. »

L’évolution de l’empreinte de l’intensité énergétique des bâtiments en dit long sur le progrès que représente la norme 189.1 pour l’ASHRAE. En effet, l’ICE (indice de consommation d’énergie) pour la norme 90.1-2004 était de 109 kBtu / pi² par année; pour la norme 90.1-2007, il était de 106 kBtu / pi² par année; et pour la norme 189.1, il est de 75 kBtu / pi² par année.

« Nous nous rapprochons effectivement du jour où nous pourrions construire des bâtiments dont la consommation d’énergie nette sera de zéro », déclare M. Peterson. ■

Kent Peterson, P.E. (ing. p.), est vice-président et ingénieur principal chez P2S Engineering, Long Beach (Californie). Il est président sortant du comité de l’ASHRAE/USGBC/IES chargé de la norme 189.1 et a été président de l’ASHRAE en 2007-2008.



WESTERN PROVINCES

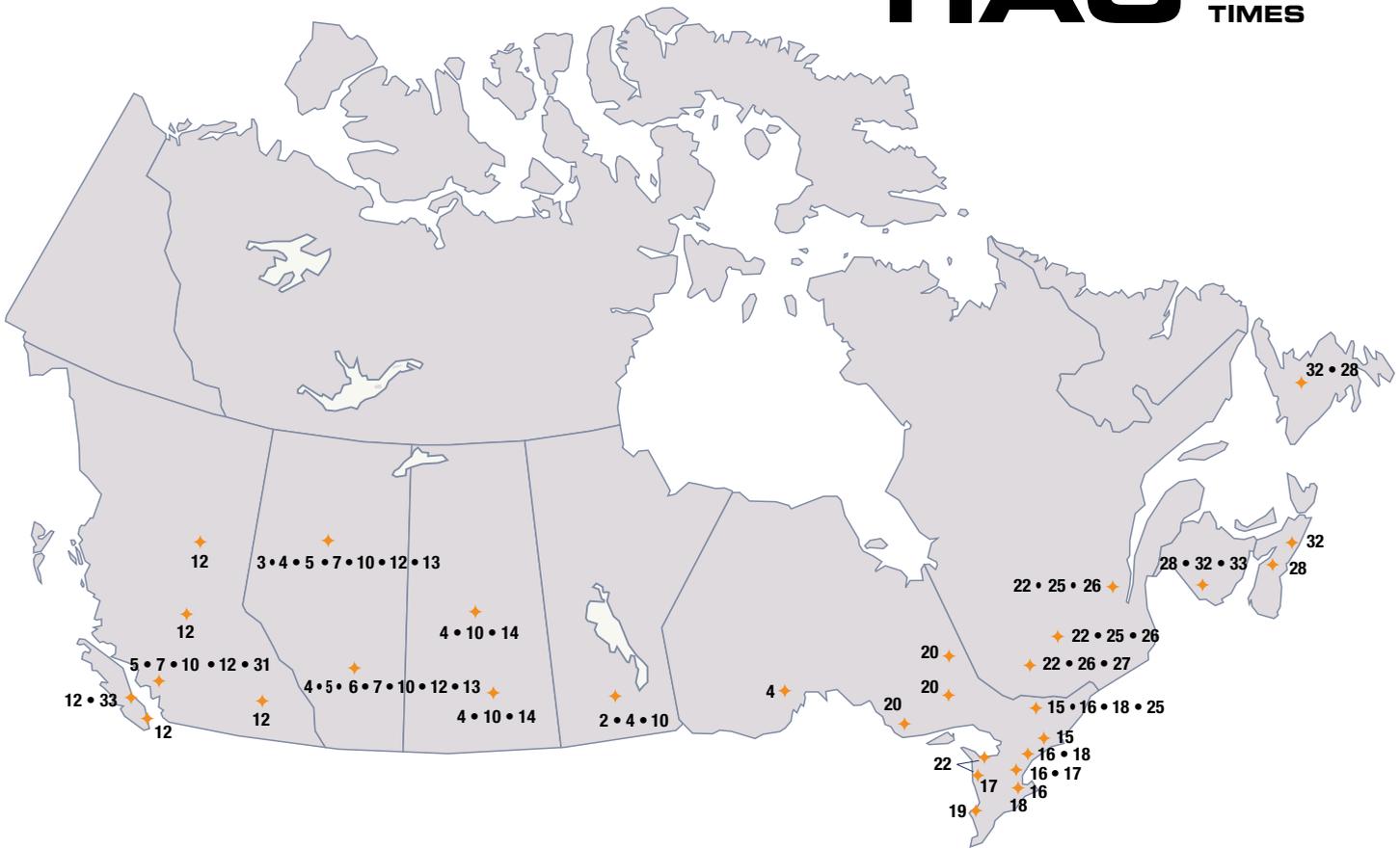
- 2 Alsip's Building Products & Services**
Winnipeg, MB(204) 667-3330
- 3 Amity Insulation Group Inc.**
Edmonton, AB(780) 454-8558
- 4 Brock White Canada Company**
Burnaby, BC(604)-299-8551
Langley, BC(604)-888-3457
Prince George, BC(250)-564-1288
Calgary, AB(403) 287-5889
Calgary, AB (Geotechnical AGES)(403)-204-3322
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 Burnaby Insulation / SPI**
Burnaby, BC(604) 430-3044
Edmonton, AB(780) 452-4966
Calgary, AB(403) 720-6255
- 6 Western Viking Inc.**
Calgary, AB(403) 266-7066
- 7 Crossroads C & I Distributors**
Edmonton, AB(780) 452-7410
.....(800) 252-7986
Calgary, AB(403) 236-9760
.....(800) 399-3116
Burnaby, BC(604) 421-1221
.....(800) 663-6595
- 10 Nu-West Construction Products Inc.**
CORPORATE(306) 978-9694
Vancouver, BC(604) 288-7382
.....(866) 655-5329
Calgary, AB(403) 201-1218
.....(877) 209-1218
Edmonton, AB(780) 448-7222
.....(877) 448-7222
Regina, SK(306) 721-5574
.....(800) 668-6643
Saskatoon, SK(306) 242-4224
.....(800) 667-3766
Winnipeg, MB(204) 977-3522
.....(866) 977-3522
- 12 Steels Industrial Products Ltd.**
Burnaby, BC(604) 415-3800
Surrey, BC(604) 576-9131
Victoria, BC(250) 384-8032
Prince George, BC(250) 561-1821
Calgary, AB(403) 279-2710
Edmonton, AB(780) 452-4710
Kamloops, BC(250) 374-3151
Kelowna, BC(250) 765-9000
Nanaimo, BC(250) 751-8929
- 13 Tempro Tec Inc.**
Calgary, AB(403) 216-3300
.....(800) 565-3907
Edmonton, AB(780) 416-7761
.....(800) 565-3907
Langley, BC(604) 532-1911

- 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
.....(800) 465-6920
- 15 Asbe-guard Equipment Inc.**
Ottawa(613) 752-0674
.....(800) 727-2144
- 16 GlassCell Isofab Inc.**
Kitchener(519) 744-3350
Ottawa(613) 822-2225
Toronto(416) 241-8663
.....(416) 674-8584
.....(800) 268-0622
London(519) 451-0180
Stoney Creek(905) 664-9119
- 17 Impro**
Mississauga(905) 602-4300
.....(ext. 23)
.....(800) 95-IMPRO
- 17 IMAP Sarnia**
Point Edwards(519) 383-6977
- 17 IMAP Audits**
Sarnia(519) 333-6869
- 18 Multi-Glass Insulation Ltd.**
Toronto(416) 798-3900
Hamilton(877) 822-0635
Ottawa(877) 822-0635
- 19 Sarnia Insulation Supply (Division of GlassCell Isofab Inc.)**
Sarnia(519) 336-9590
.....(519) 336-6444
- 20 Systems Supply Northern Ltd.**
Sudbury(705) 566-4576
.....(800) 461-7159
Sault Ste. Marie(705) 575-8735
Timmins(705) 267-0219
- 25 Dispro Inc.**
Ottawa(800) 361-4251
- 25 Dispro Ontario Inc.**
Toronto(416) 213-9976
- 33 General Insulation Company**
Mississauga(905) 282-1323



QUÉBEC

22 GlassCell Isofab Inc.

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

25 Dispro Inc.

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

26 Nadeau

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

26 Polr Enterprises

Québec City.....(418) 872-4615
 Anjou.....(514) 493-9000

27 Polybrand Inc.

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

ATLANTIC PROVINCES

22 GlassCell Isofab Inc.

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

28 Scotia Insulations Ltd.

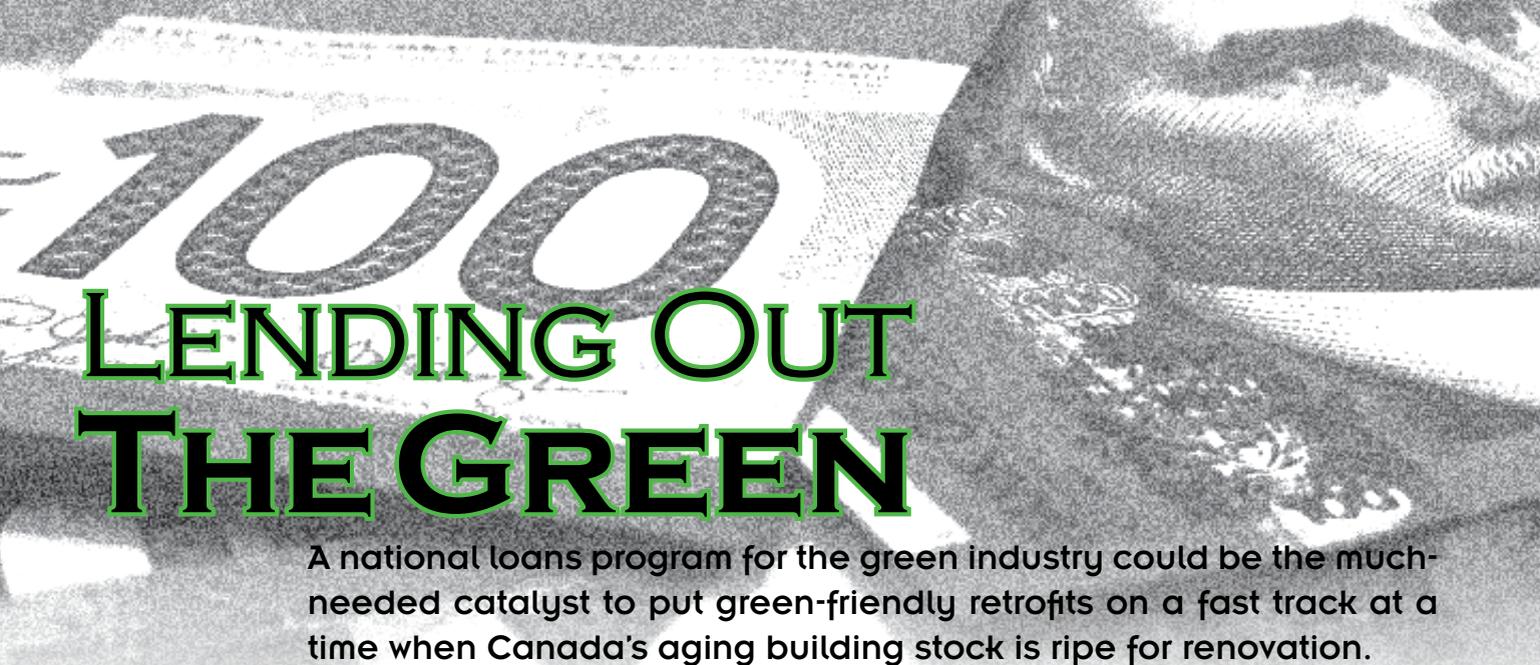
Dartmouth, NS.....(902) 468-8333
 Mount Pearl, NL.....(709) 747-6688
 Saint John, NB.....(506) 632-7798

32 Multi-Glass Atlantic Inc.

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

33 General Insulation Company

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



LENDING OUT THE GREEN

A national loans program for the green industry could be the much-needed catalyst to put green-friendly retrofits on a fast track at a time when Canada's aging building stock is ripe for renovation.

ÉCOCRÉDIT

Un programme national d'écocrédit pourrait s'avérer nécessaire pour accélérer l'écologisation des rénovations du stock des immeubles vieillissants au Canada.

by / par Don Procter

Although sustainable design and construction is much talked about, statistics show that the industry is not growing nearly as quickly as it could be. Building owners and developers often steer clear of green development because it comes with a big price tag and that additional capital outlay is beyond many owners' fiscal capacity. A well-planned green loan program, however, could put more money in their hands, say proponents.

“The key is, how do we create a (loan) model that enables building owners to free up their capital and, at the same time, introduce more green programs into their buildings?” asks Ron Lemaire, vice-president, market development, Canada Green Building Council (CaGBC), which has been investigating the issue with the Federation of Canadian Municipalities and the National Research Council Canada.

There are a number of specialized private and public green financing programs in Canada, such as the Toronto Atmospheric Fund, (under the purview of the City of Toronto) that can help steer national loan organizers along the right path. The fund leverages investment from foundations, corporations, and federal and provincial governments.

Proponents of the national program say that because the stakeholder base is expanding beyond traditional banks and governments, it is likely that a workable financing structure

On parle beaucoup de conception et de construction durables, certes, mais il reste que, selon certaines statistiques, la croissance dans ce domaine n'est pas aussi rapide qu'elle pourrait l'être. En effet, les propriétaires de bâtiments et les promoteurs immobiliers ne s'intéressent pas au développement durable, car celui-ci coûte cher et beaucoup ne peuvent pas se permettre les frais d'immobilisations supplémentaires qu'il suppose. Or, un programme de crédit d'écocrénovation bien organisé pourrait leur venir en aide, selon les auteurs de ce type de projet.

« L'important, c'est de savoir comment monter un modèle de prêts qui permette aux propriétaires d'avoir accès à leur capital tout en instaurant davantage de mesures d'écologisation dans leurs immeubles », affirme Ron Lemaire, vice-président au développement des marchés du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDC), qui examine le projet de concert avec la Fédération canadienne des municipalités et le Conseil national de recherches du Canada.

Il existe des programmes de financement spécialisés dans les secteurs privé et public au Canada, comme le Toronto Atmospheric Fund (sous la direction de la ville de Toronto), qui peuvent aiguiller les bailleurs de fonds nationaux dans la bonne direction. Le fonds vient maximiser l'investissement de fondations, de sociétés et des gouvernements fédéral et provincial.

could be created for green builders. In the US, a number of states have given local governments the green light for Property Assessed Clean Energy (PACE) programs which provides loans to homeowners for energy retrofits. While that model might not work in Canada, Lemaire says variations could be developed.

“We know the federal government does not have the appetite to create a support mechanism for the major banks to leverage the financing similar to the insurance model of the CMHC (Canada Mortgage and Housing Corporation),” he says, adding other ways the feds can help include through regulation.

The City of Vancouver is developing two pilots for financing in the energy retrofit market – the sector with the biggest potential for energy savings. The city calculates an annual reduction of 175,000 tons of greenhouse gases from energy retrofits for residential and ICI sectors; by comparison, an annual reduction of only 15,000 tons is figured to be reduced for new construction.

Taking a page from the US’s PACE, a program developed in the US for the residential market, one of Vancouver’s proposed pilots would provide loans to the owners of one and two family homes for energy-saving renovations. But unlike the PACE model, it focuses strictly on retrofits with proven paybacks.

“One of the problems that really freaked out a lot of the US banks with PACE was \$60,000 to \$70,000 loans on things like solar energy that really doesn’t have a return on the investment,” says Dave Ramslie, sustainable development project manager, City of Vancouver.

Ramslie says to launch the pilot, which is developed in conjunction with Natural Resources Canada and its EnerGuide home rating system, will likely require non-traditional financing sources and be third-party audited and verified. If all goes well, the pilot could be launched in 2011.

Vancouver’s other loan pilot proposed for start-up this year would be available to strata corporations that manage condominiums. Because stratas don’t own common property, they can’t get secured financing for energy upgrades. “We’re trying to design an unsecured financing program for them,” says Ramslie. “Stratas are great customers; they do have an excellent track record of paying their bills, especially when you provide them with a new source of revenue in terms of lower operating costs.”

A national green loans program might also look to Toronto’s Tower Renewal (TR) program for direction. TR is an initiative to dramatically improve energy and other efficiencies of more than 1,000 concrete residential highrises built between the

Selon les promoteurs d'un programme national, puisque les intervenants souhaitent des solutions autres que les banques et les gouvernements, on pourrait vraisemblablement monter une structure de crédit pour les constructeurs soucieux de l'environnement. Aux États-Unis, certains états ont accordé aux gouvernements locaux la permission de mettre en place des programmes Property Assessed Clean Energy (PACE), qui prévoient des prêts à l'intention des propriétaires de maisons qui effectuent des rénovations pour améliorer leur rendement énergétique. S'il n'est pas possible de reproduire le modèle tel quel au Canada, M. Lemaire affirme qu'on peut quand même s'en inspirer.

« Nous savons que le fédéral hésite à mettre en place un mécanisme de soutien à l'intention des grandes banques pour optimiser le financement, un peu à la façon du modèle d'assurance de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) », ajoute-t-il en précisant que le fédéral dispose d'autres moyens comme la réglementation.

La ville de Vancouver se propose de mettre à l'essai deux projets de financement du marché de l'amélioration du rendement énergétique – secteur où le potentiel d'économies d'énergie est le plus intéressant. La ville estime à 175 000 tonnes la réduction annuelle possible des émissions de gaz à effet de serre grâce aux projets d'amélioration du rendement énergétique pour les secteurs résidentiel, industriel, commercial et institutionnel. Dans le cas des nouvelles constructions, cette réduction annuelle ne serait que de 15 000 tonnes.

S'inspirant du modèle de PACE, programme mis au point pour le marché résidentiel américain, un des deux projets envisagés à Vancouver prévoirait des prêts aux propriétaires d'une ou de deux résidences pour les travaux d'amélioration du rendement énergétique. Mais, contrairement au modèle de PACE, le projet ne viserait que les travaux de rénovation dont les avantages sont reconnus.

« Ce qui a vraiment affolé les banques américaines avec le programme PACE, c'est qu'on accordait des prêts de 60 000 \$ à 70 000 \$ pour des installations d'énergie solaire qui ne produisent pas véritablement de rendement sur l'investissement », selon Dave Ramslie, gestionnaire de projet en développement durable de la ville de Vancouver.

Selon M. Ramslie, il faudra vraisemblablement un modèle de financement non traditionnel et des vérifications et audits de tierces parties pour lancer le projet pilote, mis au point avec Ressources naturelles Canada dans le cadre de son programme EnerGuide de notation des appareils domestiques. Si tout va bien, le projet pourrait commencer en 2011.

L'autre programme de crédit qui devrait démarrer cette année à Vancouver sera proposé aux syndicats de copropriétaires qui gèrent les immeubles en copropriété. Comme ces syndicats

60s and 80s in the Greater Toronto Area.

Its organizers see a credit-enhanced capital pool backed by property tax-based security rather than mortgage security, says TR's project director, Eleanor McAteer. Financing would come through private sector money raised by Tower Renewal, which is an office branch of the City of Toronto. The provincial government would top off with a small amount of "over-collateralization" to help reduce the interest rate and improve credit quality of the pool.

What the government would get in return is a major job creation program. "It's a \$5 billion industry," says McAteer.

The idea is that the energy savings from the renovations would pay for the cost of the work over a long period of time – ten years on average. Owners wouldn't have to dip into their equity over the payback period. "Once the project has been paid for and the contract is completed, the owners will experience a tremendous gain in their net operating accounts," points out McAteer.

To apply for a traditional loan through a bank would require refinancing their mortgage and a lien would be slapped on the building. The unusual financing model has some similarities to the US's PACE but Tower Renewal would have small administrative costs by comparison because the bulk of 1,000

n'ont pas de propriété en commun, ils ne peuvent pas obtenir de financement pour les travaux d'amélioration du rendement énergétique. « Nous tentons de concevoir un programme de financement non garanti pour eux », explique M. Ramslic. « Ces syndicats constituent une excellente clientèle; ils ont une très bonne cote et règlent leurs factures rubis sur l'ongle, d'autant plus rapidement que vous leur fournissez une nouvelle source de revenu par la voie d'une réduction des frais d'exploitation. »

Un programme national d'écocrédit pourrait aussi s'inspirer des grandes lignes du programme Tower Renewal de Toronto. TR est une initiative qui vise à améliorer de façon marquée le rendement énergétique, et à obtenir d'autres efficacités, dans les 1 000 tours résidentielles, et plus, construites entre les années 1960 et 1980 dans la grande région métropolitaine de Toronto.

Ses promoteurs font appel à un fonds commun d'immobilisations à notation améliorée garanti par un titre fondé sur l'impôt foncier plutôt que sur l'hypothèque, selon la directrice du projet TR, Eleanor McAteer. Le financement proviendrait des fonds levés par Tower Renewal, département de la ville de Toronto, auprès du secteur privé. Le gouvernement provincial verserait un léger appoint pour le « sur-nantissement » afin d'aider à réduire les taux d'intérêt et d'améliorer la qualité du crédit du fonds commun.

En retour et du même coup, le gouvernement se trouverait à mettre en place un grand programme de création d'emplois. « On parle ici d'une industrie de cinq milliards de dollars », précise Mme McAteer.

Le principe veut que les économies d'énergie réalisées grâce aux rénovations servent à amortir les frais des travaux en question sur une période assez longue – dix ans en moyenne. Les propriétaires n'auraient donc pas à faire de débours pendant la période de récupération. « Une fois le projet payé et le contrat échu, les propriétaires verraient alors un gain énorme dans leurs comptes d'exploitation nets », explique Mme McAteer.

Pour obtenir un prêt bancaire classique, les propriétaires doivent réhypothéquer leur bâtiment et se font imposer un privilège. Si le nouveau modèle de financement présente certaines similitudes avec le PACE américain, les frais administratifs pour Tower Renewal sont minimes en comparaison, car la majorité des 1 000 tours résidentielles de Toronto est la propriété de quelque 50 personnes ou groupes. Ce qui vient réduire davantage les frais administratifs, c'est que les tours ont été conçues de la même manière et qu'elles ont à peu près le même âge.

Grâce aux travaux de rénovation proposés dans le cadre du projet TR, les propriétaires peuvent facilement réaliser des



SHUR-FIT Products Ltd.

1-866-748-7348
 info@shurfitproducts.com
 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

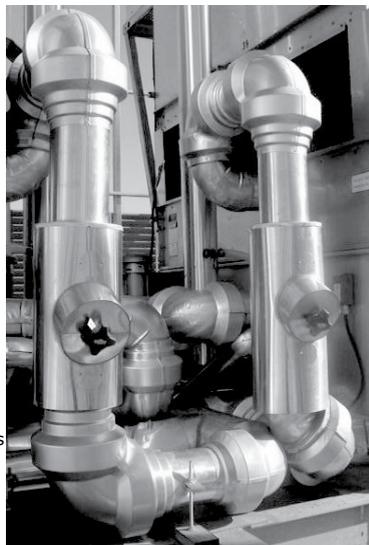
Protection in High Abuse Areas

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!

Our family keeps growing.



CertainTeed's reputation for superior quality duct liner and duct board is well established. But our product offering for mechanical and industrial applications goes well beyond ToughGard®, and continues to grow. We've added WideWrap® Duct Wrap, a 5-foot-wide wrap that fits larger ducts with no cutting and taping. We've increased the recycled fiber glass content of our duct liner to the highest levels in the industry. And we make fiber glass insulation designed specifically for commercial buildings, pipe wrap for industrial applications and lightweight, fire-resistant mineral wool. So if you're looking for more savings and improved efficiency, join the CertainTeed family.

800-233-8990 • certainteed.com • <http://blog.certainteed.com>

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

CertainTeed
SAINT-GOBAIN

or so Toronto towers are in the hands of just 50 or so owners. Also cutting the administration tab is the similar makeup and age of many of the buildings.

The kind of renos proposed under TR can easily save building owners 20 percent on energy costs, says McAteer. Cutting 50 to 70 percent energy costs, in fact, is tangible as a result of innovative technology such as geothermal heating/cooling and solar walls. The renos could reduce carbon emissions in the Greater Toronto Area by five percent.

The Tower Renewal program might be unique to Toronto but the means of financing such energy upgrades could be applied in other provinces – and not just for towers. A typical 25-storey or taller tower could easily cost an owner \$5 million or more, says McAteer, noting that re-doing cladding and improving insulated systems is an integral part of the upgrade. The financing model could also work for the renovation of other building types, including commercial ones.

The possibility of loans for greener buildings becoming more widely available across Canada is something the construction industry will have to continue to look out for. More loans could have a strong impact on retrofits as we head into a new decade of building and improving Canada's aging structures. ■

économies de 20 pour cent sur leur facture d'énergie, affirme Mme McAteer. En fait, il serait possible de réduire de 50 à 70 pour cent les frais énergétiques grâce à des technologies novatrices comme le chauffage et le refroidissement géothermiques et les panneaux solaires. Il serait aussi possible de réduire les émissions de carbone de cinq pour cent dans la grande région métropolitaine de Toronto.

Le programme Tower Renewal s'applique certes à Toronto seulement, mais les principes de financement de ce type de travaux d'éco-rénovation peuvent être repris dans d'autres provinces – et pas seulement dans les tours d'habitation. Une tour typique de 25 étages ou plus pourrait facilement coûter 5 millions ou plus au propriétaire, selon Mme McAteer, qui fait remarquer que le remplacement du revêtement et l'amélioration de l'isolation font partie intégrante des travaux. Le modèle de financement pourrait aussi s'appliquer à l'éco-rénovation d'autres types d'immeubles, comme les bâtiments commerciaux.

Le secteur de la construction a tout intérêt à suivre de près l'évolution du crédit d'éco-rénovation, car toute augmentation de la disponibilité du crédit se traduira par une augmentation du nombre des projets de rénovation. N'oublions pas que nous abordons une décennie pendant laquelle il nous faudra remplacer et améliorer les structures vieillissantes. ■



**ISOLATION
MANSON**
TOUT SIMPLEMENT.

FABRIQUÉ AVEC AU MOINS
45% DE CONTENU RECYCLÉ
APRÈS CONSOMMATION

1 800 626-7661
IMANSON.COM



Terminating Contracts

The goal in signing a contract is generally to see it through to completion. However, contracts often contemplate a method for terminating the contract in certain circumstances. In 2001, an owner hired a general contractor (the "Contractor") to complete a residential project in West Vancouver. The owner was represented by his son (the "Agent") throughout.

The Contractor and the Agent entered into a Stipulated Price Contract (SPC) where they agreed that construction would start by August 2001 and be completed by June 2002. The projected completion date was "wildly optimistic", and the Contractor was still working on the premises several years after construction was supposed to be finished.

In 2006, the Contractor sent a statement to the Agent for unpaid accounts totaling over \$150,000. The Agent refused to pay the outstanding invoices. The Contractor stopped active construction on the project. After several unsuccessful attempts to resolve the dispute in person, negotiations continued indirectly through the project architect (the "Architect").

During indirect communications, the Architect faxed a brief note to the Contractor implying the Contractor's willingness to terminate the agreement and allow a third party to complete the project. The Contractor then informed the Architect that he did not consider the contract terminated and that construction should not continue without him, except in accordance with the written terms of the agreement. The Architect responded by telling the Contractor that the project had been abandoned and that he should terminate his contract accordingly. The Contractor disagreed that the project had at any time been abandoned, and referred to his company's continued maintenance of the property as evidence of this fact.

The Contractor also told the Architect that his company would complete the removal of a concrete wall on the owner's property that had previously been identified as a safety issue. If the invoices were still left unpaid after this was done, then the Contractor would consider the agreement officially terminated. When the Contractor received no payment for his



by / par Ian Moes
Kuhn & Company

Résiliation de contrat

En signant un contrat, on veut habituellement en voir l'exécution. Cependant, les contrats comportent souvent une disposition de résiliation pour certaines circonstances. En 2001, un propriétaire avait embauché un entrepreneur général (l'« entrepreneur ») pour un chantier de construction résidentielle dans West Vancouver. Le propriétaire était représenté par son fils (l'« agent »).

L'entrepreneur et l'agent ont donc passé un contrat à prix global forfaitaire en vertu duquel la construction devait commencer en août 2001 et se terminer en juin 2002. Le calendrier était d'un « optimisme échevelé », et l'entrepreneur travaillait toujours sur le chantier plusieurs années après la date prévue pour la fin des travaux.

En 2006, l'entrepreneur envoyait à l'agent un avis de comptes non payés pour une somme de 150 000 \$. L'agent refusant de régler les factures impayées, l'entrepreneur a arrêté les travaux actifs sur le chantier. Après plusieurs tentatives infructueuses pour régler le différend en personne, les négociations se sont poursuivies par l'intermédiaire de l'architecte du projet (l'« architecte »).

Dans le cours de ces communications indirectes, l'architecte fait parvenir à l'entrepreneur une note par télécopieur qui laisse entendre que l'entrepreneur souhaite résilier le contrat et laisser à un autre entrepreneur le soin de terminer le projet. L'entrepreneur répond à l'architecte qu'il ne considère pas que le contrat est résilié ni que les travaux devraient se terminer sans lui, sauf conformément aux dispositions du contrat à cet égard. L'architecte répond à son tour en affirmant à l'entrepreneur que le projet est abandonné et qu'il devrait faire résilier son contrat. L'entrepreneur s'objecte et réplique que le projet n'a jamais été abandonné et cite comme preuve le fait que sa compagnie ait continué à assurer la maintenance de la propriété.

**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

outstanding accounts, he filed a builders lien with the Land Titles Office and sued the owner. The owner applied to have the lien cancelled under Builders Lien Act.

Was the contract terminated during the course of negotiations? If not, was the agreement abandoned when the Contractor stopped working regularly on the project?

Court Decision

The Builders Lien Act stipulates that a lien may be filed no later than 45 days after a contract has been completed, abandoned, or terminated. In this case, if the contract was terminated during the course of negotiations, or if the Contractor abandoned the contract during the time when there was no active construction, then the lien would not have been filed in time and would be removed.

Was The Contract Terminated?

The parties identified three possible dates for the termination. The owner argued that the contract had been terminated either orally during the course of ongoing negotiations, or when the Architect had instructed the Contractor that a third party had been hired to finish. The Contractor suggested the contract remained in effect until he exercised his right of termination in accordance with the written contract.

In answering this question, the court had to decide whether

L'entrepreneur a par ailleurs dit à l'architecte que sa compagnie terminerai les travaux d'enlèvement d'un mur de béton sur la propriété en question, par mesure de sécurité, comme il avait été convenu précédemment. Si les factures restaient impayées après ces travaux, l'entrepreneur considérerait alors le contrat officiellement résilié. Les factures n'ayant toujours pas été payées, l'entrepreneur a déposé une demande pour faire valoir son privilège de constructeur auprès du bureau d'enregistrement des titres de bien-fonds et a lancé une poursuite contre le propriétaire. Le propriétaire a fait une demande d'annulation du privilège en vertu de la Loi sur le privilège dans la construction.

Le contrat a-t-il été résilié pendant les négociations ? Dans la négative, l'entrepreneur a-t-il abandonné le contrat quand il a arrêté de travailler régulièrement sur le chantier ?

Jugement du tribunal

La Loi sur le privilège dans la construction précise qu'un privilège peut être déposé au plus tard 45 jours après l'exécution, l'abandon ou la résiliation du contrat. Si le contrat a été résilié pendant les négociations, ou si l'entrepreneur a abandonné le contrat pendant la période où il n'y avait de travaux actifs de construction, la demande de privilège arrivait alors trop tard et n'était pas valide.

Y a-t-il eu résiliation de contrat ?

Les parties ont cité trois dates différentes pour la résiliation. Le propriétaire soutenait que le contrat avait été résilié soit oralement pendant les négociations, soit par l'avis de l'architecte à l'entrepreneur informant ce dernier qu'un autre entrepreneur avait été embauché pour terminer les travaux. L'entrepreneur soutenait pour sa part que le contrat restait en vigueur tant et aussi longtemps qu'il n'exerçait pas son droit de résiliation en vertu du contrat.

En tentant de répondre à cette question, le tribunal devait déterminer si le contrat pouvait être résilié oralement ou par télécopieur, même si le contrat prévoyait une procédure plus officielle. Bien que le tribunal ait examiné la possibilité qu'un contrat puisse être résilié oralement quand il ne prescrit pas de méthode officielle pour le faire, cette éventualité ne s'applique pas si une procédure est déjà prévue au contrat. Dans ce cas-ci, les modalités du contrat prévoyaient que si le propriétaire constatait un défaut d'exécution de ses obligations de la part de l'entrepreneur, le propriétaire devait envoyer à l'entrepreneur une note écrite qui donne à ce dernier cinq jours ouvrables pour remédier à la situation. Ce n'était que dans le cas où l'entrepreneur n'aurait pas remédié à la situation dans les délais impartis que le droit du propriétaire de résilier le contrat pouvait s'appliquer. Comme le propriétaire et son

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

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

MULTIGLASS
insulation ltd.

3925 Steeles Avenue East Main Office (416) 798-3900
Units 1 & 2 Customer Service (416) 798-3911
Brampton, Ontario L6T 5W5 Fax (416) 798-3901
www.multiglass.com

the agreement could be terminated orally or by fax, even where the contract required a more formal procedure. Although the court speculated that it might be possible for a contract to be terminated orally where no formal method had been identified, this would be insufficient if a procedure was already contemplated within the written contract. In this case, the contractual terms stated that if the owner found the Contractor in default of his obligations, he had to instruct him in writing and give the Contractor five working days to remedy the deficiencies. It was only in the event that the Contractor failed to fix the deficiencies within this timeline that the owner's right to terminate arose. Because the owner and his agent did not follow the termination procedure set out in the contract, the agreement remained in effect until the Contractor officially ended it.

Was The Project Abandoned?

The second issue that the court had to decide was whether the Contractor had effectively abandoned the contract at any time when there was no active construction. In this regard, the Builders Lien Act states that a contract is "deemed" to be abandoned on the expiry of a 30-day period during which no work has been done in connection with the project.

The owner argued that the Contractor abandoned the project in the spring of 2007 when he first stopped working. The Contractor argued that the project was never abandoned as he had continued to maintain the property. In support of this point, the Contractor provided evidence that he had continued to remove material from the construction site, paid invoices to BC Hydro and the fence rental company, and periodically inspected the site. The court held that the maintenance performed by the Contractor, although minimal, was sufficient to constitute "work" for the purposes of the Act. Even though construction had officially ceased, the Contractor was found to have continued "working" on the project; the contract had not been abandoned and the builders lien remained on file.

If you intend to terminate a construction contract at any time prior to its completion, ensure that it is done in accordance with contract's written requirements. If negotiations break down during the course of the work, consider the implications that continued maintenance of the site will have on determining whether the contract has been abandoned. ■

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

agent n'ont pas suivi la procédure de résiliation énoncée dans le contrat, l'entente restait en vigueur tant et aussi longtemps que l'entrepreneur ne la résiliait pas officiellement.

Y a-t-il eu abandon des travaux sur le chantier ?

La deuxième question sur laquelle le tribunal a eu à se pencher, c'est celle de savoir si l'entrepreneur a laissé tomber le contrat à un moment ou à un autre pendant la période où il n'y avait pas de travaux actifs de construction. À cet égard, la Loi sur le privilège dans la construction précise que le contrat est réputé avoir été abandonné à la fin de la période de trente jours pendant laquelle aucuns travaux n'ont été exécutés sur le chantier.

Le propriétaire affirmait que l'entrepreneur avait abandonné le projet au printemps de 2007 quand il a arrêté les travaux. L'entrepreneur rétorquait que le projet n'avait jamais été abandonné puisqu'il avait continué à assurer la maintenance de la propriété. Pour étayer ses dires, l'entrepreneur a présenté comme preuve le fait qu'il avait continué à enlever des matériaux du chantier, payé des factures à BC Hydro et à la compagnie de location de clôtures, et qu'il avait inspecté le chantier périodiquement. Selon le tribunal, les travaux de maintenance exécutés par l'entrepreneur, même minimes, suffisaient pour constituer des travaux selon la Loi. Même si les travaux de construction étaient officiellement terminés, le tribunal a décidé que l'entrepreneur avait continué de travailler sur le chantier, que le contrat n'avait pas été abandonné et que le privilège du constructeur s'appliquait.

Si vous voulez résilier un contrat de construction avant la fin de l'exécution des travaux prévus dans ledit contrat, assurez-vous que cette résiliation se fait conformément aux dispositions prescrites dans le contrat en question. Si les négociations sont rompues pendant les travaux, envisagez les conséquences de la poursuite de travaux de maintenance sur la question de savoir si le contrat a été abandonné ou non. ■

Le présent article a été rédigé par Ian Moes, avocat spécialiste du droit de la construction au cabinet Kuhn & Company. L'information qu'il contient constitue simplement un guide, et ne saurait s'appliquer dans tous les cas. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre situation propre. Pour toute question ou toute observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause relevant du droit de la construction, veuillez communiquer avec nous au 604.864.8877.

Tax Planning Ideas

As a business owner, in the past you've probably been advised to pay yourself at least enough salary from your corporation to allow you to contribute the maximum amount to an RRSP.

There are potentially two flaws with this reasoning, at least for Canadian-Controlled Private Corporations ("CCPC") with taxable income subject to the preferred corporate small business tax rate (Up to \$500,000 @ 13.5% in BC).

First, if you need the cash, you actually pay more tax on the funds withdrawn as salary than as dividends. Second, if you don't need the cash, you give up a significant tax deferral of about 30% by withdrawing the funds from the company and paying personal tax instead of simply leaving cash in the corporation to be taxed at a much lower small business corporate tax rate (13.5%).

Small business owners in BC will be better off if they pay themselves enough dividends each year to fund their current family lifestyle and retained any surplus funds inside the corporation, where the cash would be invested in a diversified portfolio. Building their wealth at the corporate level will leave them better off in retirement and from an estate perspective.

This strategy makes sense where pre-salary/bonus corporate taxable income is subject to the small business tax rate. The basic premise is that the amount the owner would have contributed to an RRSP is instead left inside the company and invested in the same manner as an RRSP. At retirement, instead of withdrawing funds from an RRSP or RRIF, the business owner would sell corporately-held investments and extract the after-tax proceeds as a taxable dividend.

Comparing investing in a corporation with investing in the tax sheltered environment of an RRSP, you would think that the RRSP would significantly outperform the unsheltered tax environment of the corporation primarily because income tax is not paid immediately on investment returns within the RRSP leaving more capital to be reinvested. However, the facts are that certain investments are subject to lower taxes and the RRSP "tax advantage" is reduced.



by / par Glenn Ayrton
Sora Group Wealth Advisors

Planification fiscale

Si vous êtes propriétaire d'une entreprise, on vous a probablement déjà conseillé de vous payer à vous-même un salaire qui vous permette de verser le montant annuel maximum dans votre REER.

Or, cette stratégie peut éventuellement présenter deux problèmes, du moins pour les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) dont le revenu imposable serait visé par le taux d'imposition privilégié des petites entreprises prévu par la loi (13,5 % jusqu'à 500 000 \$ en Colombie-Britannique).

Tout d'abord, si vous avez besoin de l'argent du REER, vous payez en fait plus d'impôt sur les fonds retirés en salaire qu'en dividendes. Deuxièmement, si vous n'avez pas besoin de cet argent, vous vous trouvez à laisser tomber un report d'impôt considérable de l'ordre de 30 % en retirant des fonds de la compagnie et en payant de l'impôt sur le revenu des particuliers plutôt qu'en laissant simplement l'argent dans la société, argent qui sera imposé à un taux bien inférieur, c'est-à-dire celui des petites entreprises à 13,5 %.

Les propriétaires de petites entreprises de Colombie-Britannique s'en tirent mieux s'ils se paient par la voie de dividendes annuels pour financer leur train de vie familial, s'ils conservent le surplus dans la société et s'ils investissent ce surplus dans un portefeuille diversifié. Le propriétaire qui enrichit sa société s'en tirera mieux à la retraite et, aussi, du point de vue de la succession.

Cette stratégie convient bien aux cas où le revenu imposable avant les salaires ou les primes est régi par le taux des petites entreprises. En effet, la somme que le propriétaire aurait versée dans son REER reste dans la société et est investie de la même façon que dans un REER. À la retraite, plutôt que de retirer des fonds d'un REER ou d'un FERR, le propriétaire de l'entreprise peut vendre ses placements de société et en retirer le produit net d'impôt sous forme de dividendes imposables.



Crossroads C&I
The Insulation Specialists

DISTRIBUTORS | FABRICATORS

Edmonton, AB Ph: (780) 452-7410 Fax: (780) 453-5715 1-800-252-7986	Calgary, AB Ph: (403) 236-9760 Fax: (403) 236-8661 1-800-399-3116	Burnaby, BC Ph: (604) 421-1221 Fax: (604) 421-1203 1-800-663-6595
---	--	--

www.crossroadsci.com

For example, it is important to remember that the traditional advantages associated with earning capital gains (only half of the gain is taxable) or Canadian portfolio dividends (eligible for the dividend tax credit) are completely lost when this type of investment income is earned inside an RRSP while these tax advantages are preserved when earned inside a corporation. In addition, when funds are withdrawn from an RRSP they are taxed as regular income while funds paid from a corporation are taxed at a preferred tax rate as taxable dividends.

Using Life Insurance as an Investment Income Shelter

To further maximize the benefit of retained corporate investment income, a business owner may consider using corporate-owned life insurance to shelter investment income from tax. Corporate retained earnings invested in an insurance contract could generate enhanced returns since investments that would have been exposed to tax, and in particular the business owners portfolio invested in highly-taxed "fixed income" investments, can accumulate within the policy on a tax-free basis.

In retirement, there are ways of accessing this investment portfolio within the life insurance contract that can provide the business owner with a significant source of income. In addition, from an estate perspective, it is possible to extract some or all of the value of the life insurance proceeds from the company tax free. Life insurance is a tax efficient way of transferring wealth from one generation to the next. Further, the insurance contract could also provide a form of creditor protection that is not available through conventional investments.

In determining whether a surplus investment strategy rather than a salary/RRSP maximization approach is appropriate for our clients, we generally work with the client's accountants and consider other factors including: a review of the current corporate structure, eligibility for the lifetime capital gains exemption, creditor protection issues, and income splitting opportunities.

I suggest that you to speak with your current financial advisor and accountant to determine if these strategies will be beneficial to your situation. I welcome any questions that you may have or if you require further clarification on these strategies. ■

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

On est porté à croire que l'investissement dans l'environnement fiscal protégé du REER offre un taux de rendement considérablement supérieur à celui que l'on réalise par un placement dans l'environnement fiscal non protégé de la société, principalement parce que l'impôt sur le revenu des placements n'est pas payé immédiatement, ce qui fait qu'il reste davantage de capital à ré-investir. Cependant, le fait est que certains types de placement sont régis par des taux d'imposition inférieurs et que l'avantage du REER sur le plan fiscal n'est pas toujours aussi intéressant.

Par exemple, il faut se rappeler qu'on perd complètement tout avantage lié aux gains de capital (seulement la moitié des gains de capital est imposable) ou aux dividendes de portefeuilles canadiens (admissibles au crédit d'impôt pour les dividendes) si le revenu de placement est réalisé dans le cadre d'un REER alors que cet avantage fiscal se conserve si le revenu est acquis dans le cadre d'une société. En outre, lorsque les fonds sont retirés du REER, ils deviennent imposables comme un revenu ordinaire tandis que les fonds versés à partir d'une société sont imposables au taux des dividendes.

Assurance-vie et abri fiscal pour revenu de placement

Pour optimiser l'avantage que représente le revenu de placement de société qu'il réinvestit, le propriétaire peut envisager d'acheter au nom de l'entreprise une assurance-vie afin de mettre le revenu de placement à l'abri des impôts. Les bénéfices de société réinvestis dans un contrat d'assurance peuvent améliorer les rendements puisque le placement qui aurait été imposable autrement, et plus particulièrement le placement à revenu fixe assorti d'un taux d'imposition élevé, peut s'accroître libre d'impôt dans la police.

À la retraite, le propriétaire peut avoir accès à un portefeuille de placements dans la police d'assurance qui lui procure un revenu appréciable. De plus, du point de vue de la succession, il est possible de retirer la totalité ou une partie de la valeur du produit de l'assurance-vie, et ce sans avoir à payer d'impôt. L'assurance-vie est un outil efficace sur le plan fiscal pour

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630

Cell: (306) 536-3907

Fax: (306) 949-3266

E-mail: waynebell@sasktel.net

272 Mill Street

Box 781, Regina SK S4P 3A8

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!



A Bemis Company

Technical Products

800.328.2619

MACtac.americas@bemis.com

4560 Darrow Road | Stow, OH 44224

transmettre la richesse à la génération suivante. Enfin, le contrat d'assurance constitue, contre les créanciers, une sorte de protection que l'on ne retrouve pas avec d'autres formes de placement classiques.

Pour établir ce qui est préférable pour le client (stratégie d'investissement des surplus ou maximisation des contributions au REER), il nous faut généralement travailler avec ses comptables et examiner d'autres facteurs comme la structure d'entreprise actuelle, l'admissibilité à l'exonération cumulative des gains en capital, la question de la protection contre les créanciers et la possibilité de fractionnement du revenu.

N'hésitez pas à vous adresser à votre conseiller financier et à votre comptable pour vérifier si ces stratégies vous avantageraient. Veuillez communiquer avec l'auteur si vous avez des questions à poser ou des précisions à demander au sujet de l'article.

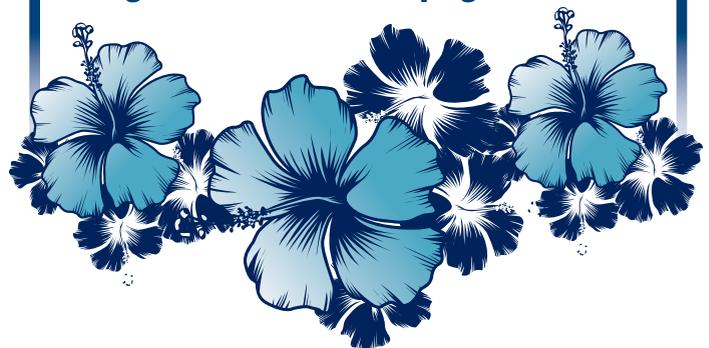
Avertissement : Veuillez prendre note que l'auteur du présent article est conseiller financier en Colombie-Britannique. Les faits, les taux et les règles fiscales peuvent varier selon la province ou le territoire. ■

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

TIAC • ACIT  

November 13 - 18, 2011
Westin Maui Resort and Spa
Maui, Hawaii

Register online today at
www.tiac.ca or complete the
registration form on pages 12-13



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

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.

Veillez faire parvenir vos photos numériques à la rédactrice en Sue Ryan à l'adresse sue.ryan@thewillowgroup.com

Vous 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

Adler Insulation Expands

Adler Insulation & Firestopping just got a little bigger. After completing fireproofing projects for over three years as part of the Firestopping Division, Adler has finally created a new branch of the family: Adler Fireproofing. Adler Fireproofing is led by manager Reg Cruickshank with the assistance of field superintendent Mike Bowers. To increase capacity, Adler recently purchased a local fireproofing company that has been incorporated into the new division.

“We are excited that we’re able provide our customers with another experienced contractor option to perform cementitious and intumescent paint scopes of work; especially as we enter another period of increased construction in Western Canada,” says Firestopping manager, Randy Perry. “Our fireproofing division affords us more project opportunities and in turn we hope to experience revenue and staff growth in all of our locations.”

Like the Firestopping division, Adler Fireproofing will focus on scopes of work related to passive fire protection. Fireproofing designs, however, are for protecting structural steel elements of a building and installs Spray Applied Fire Resistant Materials (cementitious and fibrous) and intumescent paints; applications which require different training from the Firestopping division. The Fireproofing division will service

Adler Insulation en expansion

Adler Insulation & Firestopping vient de s'agrandir. Après plus de trois ans d'activité d'ignifugation au sein de la Division des coupe-feu, Adler a établi récemment une nouvelle section de la famille de compagnies : Adler Fireproofing. La nouvelle section Adler Fireproofing est dirigée par Reg Cruickshank, assisté de Mike Bowers, chef de chantier. Pour améliorer ses capacités, Adler vient d'acheter une compagnie locale de produits d'ignifugeage, désormais incorporée à la nouvelle division.

« Nous sommes emballés de pouvoir offrir à nos clients les services d'un autre entrepreneur aguerri pour les travaux avec enduits à base de ciment et peintures intumescentes au moment où, justement, nous abordons une autre période d'activité accrue dans le secteur de la construction dans l'Ouest du Canada », selon le directeur des coupe-feu, Randy Perry. « Notre division d'ignifugeage nous ouvre les portes sur de nouvelles possibilités et nous espérons ainsi pouvoir augmenter nos revenus et créer des emplois dans tous nos locaux ».

Comme à la Division des coupe-feu, Adler Fireproofing concentrera son activité sur les travaux de prévention passive des incendies. La conception de l'ignifugeage, cependant, concerne les éléments de la structure d'acier d'un bâtiment et la pose de matériaux ignifuges vaporisés (à base de ciment et de fibres) et de peintures intumescentes, applications qui exigent une formation différente et qui sont offertes par la Division des coupe-feu. La Division d'ignifugeage desservira donc les trois marchés d'Edmonton, de Saskatoon et de Calgary.

Récemment, Adler Fireproofing a mis à contribution ses capacités de planification stratégique dans le cadre de plusieurs chantiers de rénovation intérieure qui exigeaient plus de planification que la plupart des nouveaux chantiers. La division a en outre terminé un projet de logements anti-souffle dans les sables bitumineux ainsi que l'installation de planchers Hambro dans une tour à logements.

Adler Fireproofing constitue un apport formidable pour l'ensemble de la compagnie et viendra raffermir le dévouement et la qualité du service que l'équipe Adler a à coeur ; ce sera l'occasion de resserrer les rapports professionnels déjà excellents tout en ouvrant de nouveaux horizons à toutes les parties concernées. ■

Polyguard nomme une nouvelle représentante pour l'Amérique latine

Polyguard Products a le plaisir d'annoncer la promotion d'Ariela Guardado au poste de représentante à l'expansion des marchés pour l'Amérique latine. Mme Guardado est titulaire

MECHANICAL INSULATION FIRESTOPPING & FIREPROOFING



An Efficient, Professional Experience

MAJOR PROJECTS:

- Chemical & Materials Engineering U of A
- Edmonton Clinic South
- Edmonton International Airport – COT
- Fort McMurray Water Treatment Plant
- Goldbar Water Treatment Plant

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

all three markets: Edmonton, Saskatoon, and Calgary.

Recently, Adler Fireproofing has flexed its strategic planning muscles by completing several interior renovation projects which require more planning to execute than on most new construction projects. They have also completed a blast-proof accommodations building for an oil sands project and a high-rise residential building constructed with the Hambro floor system.

Adler Fireproofing will be a great addition to the company as a whole and will reinforce the dedication and commitment to service that the Adler team values, as well as strengthening already great relationships and working to build a new horizon for everyone involved. ■

Polyguard Welcomes New Latin America Representative

Polyguard is pleased to announce the promotion of Ariela Guardado to the position of Latin America Business Development Representative. Ariela holds a public relations and business degree from Texas Tech University. She is NACE CIP Level 1 certified and has received rigorous training to meet the demanding requirements of the industry.

Guardado will be based out of Texas and will assist in developing and supporting the Latin America and Caribbean markets. She is looking forward to continuing to create more 'non-shielding' awareness, delivering Polyguard's innovative and strategic solutions for corrosion, and sharing Polyguard products with the Latin and Caribbean experts, she says. Ariela enjoys visiting her motherland El Salvador, learning new cultures and the different gastronomies, and thoroughly enjoys the outdoors.

Polyguard is excited to have Ariela form part of the international department and looks forward to keep on strengthening the existing markets and building new opportunities around the globe. —www.polyguardproducts.com. ■

New Face At Scotia Insulations

Daniel Desbiens, co-president of Pol R Enterprises Inc., is happy to announce the nomination of Ron Douglas as Impro and Scotia Insulations vice-president and general manager.

Ron, who joined Scotia Insulations in January 2007 as general manager, arrived at this position with long business experience from Owens Corning/Fiberglas Canada and more recently, Castle Group, a major Canadian buying group as business development manager of Eastern Canada.

"I definitely look forward to this challenge, says Ron Douglas.

d'un diplôme en relations publiques et en commerce de la Texas Tech University et détient l'accréditation NACE CIP de niveau 1. Elle a aussi suivi une formation rigoureuse sur les critères exigeants du secteur.

Mme Guardado travaillera à partir du Texas à l'expansion et au soutien des marchés d'Amérique latine et de la Caraïbe. Elle entend continuer à sensibiliser les entrepreneurs aux avantages de la protection anti-corrosion par polarisation cathodique en proposant les solutions novatrices et stratégiques de Polyguard, et à mieux faire connaître les produits de Polyguard auprès des experts dans le domaine en Amérique latine et dans la Caraïbe. Mme Guardado aime à se rendre dans son pays d'origine, le Salvador; elle apprécie les cultures nouvelles et leur gastronomie. Enfin, elle raffole de plein air.

La compagnie Polyguard se félicite de la présence de Mme Guardado au sein de ses services à l'étranger et compte continuer de consolider les marchés existants tout en en développant de nouveaux débouchés partout sur la planète.

Pour plus de renseignements sur Polyguard et ses produits, veuillez consulter la page Web www.polyguardproducts.com. ■

Un nouveau visage chez Scotia Insulations

Daniel Desbiens, Co-Président des Entreprises Pol R Inc., est heureux d'annoncer la nomination de Ron Douglas à titre de Vice-Président et Directeur Général de Impro et Scotia Insulations.

Ron qui s'est joint à Scotia Insulations en Janvier 2007 à titre de Directeur Général, a auparavant cumulé une vaste expérience avec Owens Corning/Fiberglas Canada et plus récemment avec le Groupe Castle, un important groupement d'achat canadien, à titre de Directeur du développement des affaires pour l'est canadien.

« Je suis très excité par ce nouveau défi » mentionne Ron Douglas, « mon expérience chez Scotia Insulations m'a bien préparé pour ces nouvelles responsabilités ».



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
Doug Roche	West Kelowna, BC	(250) 769-7707

My time with Scotia Insulations has prepared me well for taking over this new responsibility.”

Pol R Enterprises Inc., is the largest Eastern Canada distributor through the three distinctive banners: Impro, Scotia Insulations, and Nadeau. ■

Canadian Housing Ministers Announce New Framework for Affordable Housing

On July 4, 2011, federal, provincial, and territorial ministers responsible for housing announced a \$1.4 billion combined investment toward reducing the number of Canadians in housing need under a new Affordable Housing Framework 2011 - 2014.

The Framework recognizes the diversity of affordable housing needs of Canadians and that a range of solutions – from existing programs to new approaches – is the most effective in meeting local needs and priorities. It is also recognized that under this Framework provinces and territories have responsibility for the design and delivery of affordable housing programs in order to address their own specific housing needs and priorities in their jurisdictions. Accordingly, each province and territory is working towards a bilateral agreement to respond to the program needs in each jurisdiction. In these arrangements, federal funding will be matched by provincial, territorial, and other contributions, and governments will report to their citizens on outcomes.

Under the new Framework, provinces and territories have the flexibility to invest in a range of programs and initiatives designed to achieve the overall intended outcome: to reduce the number of Canadians in housing need by improving access to affordable housing that is sound, suitable, and sustainable. Initiatives under the Framework can include new construction, renovation, homeownership assistance, rent supplements, shelter allowances, and accommodations for victims of family violence. ■

Les Entreprises Pol R Inc., est le plus important distributeur de l'est du Canada au travers ses bannières : Impro, Scotia Insulations et Nadeau. ■

Les ministres canadiens responsables du logement annoncent un nouveau cadre de référence pour le logement abordable

Le 4 juillet 2011, les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux responsables du logement ont annoncé un investissement combiné de 1,4 milliard de dollars visant à réduire le nombre de Canadiens dans le besoin en vertu d'un nouveau cadre de référence pour le logement abordable pour la période 2011 - 2014.

Le cadre de référence reconnaît la diversité des besoins des Canadiens en matière de logement et qu'un éventail de solutions dans ce domaine – depuis les programmes existants jusqu'à de nouvelles façons de faire – est le moyen le plus efficace de répondre aux besoins et aux priorités à l'échelle locale. Il est également réaffirmé dans le cadre de référence que les provinces et territoires sont responsables de la conception et de la mise en œuvre de programmes de logement abordable qui répondent à leurs priorités et aux besoins de leur population. Chaque province et territoire travaille donc à l'élaboration d'une entente bilatérale qui permettra de répondre aux besoins en matière de logement abordable sur son territoire. Par ces ententes, chaque province, territoire ou autre bailleur de fonds versera des contributions équivalentes aux fonds fédéraux. Les gouvernements feront rapport à leurs citoyens sur les résultats.

En vertu du nouveau cadre de référence, les provinces et territoires disposeront de la souplesse voulue pour investir dans une variété de programmes et d'initiatives conçus pour atteindre le résultat global visé : réduire le nombre de Canadiens dans le besoin en améliorant l'accès à des logements abordables en bon état, convenables et durables. À cet égard, le cadre de référence permettra la mise en œuvre d'activités et de mesures telles que la construction, la rénovation, l'aide à l'accession à la propriété, les suppléments au loyer, les allocations-logements et l'hébergement de victimes de violence familiale. ■



Montreal • Québec City • Ottawa
514-354-5250 • 1-800-361-4251
Toronto • 416-213-9976
www.dispro.com • iso@dispro.com

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?

Get your own!

Start your subscription to *TIAC Times* by visiting

www.tiacimes.com or calling 1.877.755.2762.

Asynchronous Transfer Mode,
Time-Division Multiplexing, Wide-Area
Network Connections, Core Routers...

what?

When you need people you can trust to help you make sense of technology and how it can benefit your organization, **LOOK NO FURTHER.**

Over 300 businesses, associations, and organizations rely on our team of technology and business professionals to help them avoid pitfalls and make better decisions when it comes to putting web technology to work for their organizations. We are here to help deliver the results you need for your organization.

PointOne
M E D I A



877.755.2762 | pointonemedia.com

UPCOMING EVENTS

Thermal Insulation Association of Canada

49th Annual Conference 2011 • November 13-18, 2011 • Westin Maui Resort and Spa, Maui, Hawaii.

50th Annual Conference 2012 – 50th Anniversary • September 15-18, 2012 • Château Frontenac, Quebec City, Quebec

British Columbia Insulation Contractors Association

4th Annual BCICA Mesothelioma Fundraiser Golf Tournament • Friday June 24, 2011 • Northview Golf and Country Club, Surrey, BC. *View the results online!*

Thermal Insulation Association of Alberta

Northern Chapter Meeting • Tuesday, December 6, 2011 • Chop Restaurant, Edmonton

Southern Chapter Meeting • November 13-18, 2011 • Deerfoot Inn, Calgary

Master Insulators' Association of Ontario

Charity Golf Classic • Friday, August 19, 2011 • Nobleton Lakes Golf Club

Annual Ladies Night • Friday, November 25, 2011 • Intercontinental Hotel, Toronto, ON

Association d'isolation du Québec

Golf Tournament • August 25, 2011 • Club de Golf L'Épiphanie, L'Épéphanie

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation	38	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	7	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alsip's Building Products & Services	6	204.667.3330	www.alsips.com
Amity Insulation Group Inc.	9	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	18	250.769.3303	n/a
CertainTeed	29	800.233.8990	certainteed.com
Crossroads C&I	34	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	39	905.648.0445	n/a
Dispro	40	800.361.4251	www.dispro.com
FastEst Inc.	20	800.828.7108	www.fastest-inc.com
General Insulation Company	6	905.282.1323	www.generalinsulation.com
Industrial Insulation Group LLC	17	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	35	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA LLC	19	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	21	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.us
Mactac	36	800.328.2619	www.mactac.com
Manson Insulation Products	10, 30	800.626.7661	www.isolationmanson.com
MFM Building Products	11	800.882.7663	www.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	32	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	16	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	20	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products Inc.	22-23	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	20, 31	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	28	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products Ltd.	16	800.754.8999	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	18	204.222.0920	info@thermoapplicators.com
Urecon	18	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 20	800.343.1076	www.venturetape.com
Wallace Construction	32	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	24-25 / OBC		

74 years in business

8500+ employees on **3** continents

25 factories across the globe

We're Here for the Long Haul.

No one is more committed to serving the industrial insulation market than Roxul®. We're North America's leading manufacturer of industrial and commercial stone wool insulation and part of Rockwool International, the world's largest producer. We have strengthened our North American team and operations to better serve you. Count on us today. And tomorrow.



Randy St. Jacques
Eastern Regional
Sales Mgr., Industrial
(905) 878-8474



Jake Erickson
U.S. Western Regional
Sales Mgr. Industrial
(360) 886-5240



Mike Kozokowsky
NA Sales Mgr.,
Industrial
(204) 339-4288



Dennis Beamish
VP Sales, Industrial
& Specifications

ROXUL®
The Better Insulation™

www.roxul.com

ROXI2086_0111

TIAC • ACIT MANUFACTURERS



INNOVATIONS FOR LIVING™



Alpha
Associates, INC.

ROXUL[®]
The Better Insulation™



KEEPING IT SIMPLE.

KNAUFINSULATION

CertainTeed
SAINT-GOBAIN
Insulation



A Bemis Company



Johns Manville

VentureTape[®]



Industrial Insulation Group, LLC

A Calsilite/Johns Manville Joint Venture