

TIAC



www.tiactimes.com • Summer / Été 2013

TIAC Conference Program Programme du Congrès de l'ACIT 2013



Standards – Working in the Background Everywhere

Les normes – discrètement à l'œuvre partout

Closed Cell Elastomeric Insulation Installation Check List

Liste de contrôle pour l'installation d'isolant d'élastomère à cellules fermées

Fort McMurray Airport Project

Projet du nouvel aéroport de
Fort McMurray

Publications Mail
Agreement # 40719512



VentureClad® Jacketing



Neat
Clean
Reliable



Uncompromising Performance



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

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

Why Settle for Less?

VentureClad.....THE INDUSTRY STANDARD

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

Delivering Solutions Every Day
800-343-1076 (U.S.A.)
800-544-1024 (Canada)
800-343-1076 (Mexico)
www.venturetape.com

VentureTape®

GTA
TAPES & ADHESIVES
© 2007 Company

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton
Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Steve Fisher
Walter Keating
Ian Moes
Danny Patten

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: Anne Stacey, The Willow Group
info@thewillowgroup.com • www.tiac.ca

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

Contents ©2013 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.*



Summer / Été 2013

10 2013 TIAC Conference Program

Welcome to TIAC's 51st Annual Conference in beautiful Thunder Bay, Ontario.

Programme du Congrès de l'ACIT 2013

Bienvenue au 51e congrès annuel de l'ACIT à Thunder Bay (Ontario) !

20 Standards – Working in the Background Everywhere

North American standards are in place to ensure every mechanical insulation product and installation meets top quality industry demands.

Les normes – discrètement à l'œuvre partout

Des normes nord-américaines correspondent aux exigences de qualité les plus strictes de l'industrie en matière d'isolants et d'installation de produits isolants.

28 Fort McMurray Airport Project

Projet du nouvel aéroport de Fort McMurray

30 Closed Cell Elastomeric Insulation Installation Check List

Checklists make sure installers can “measure twice, cut once” every time.

Liste de contrôle pour l'installation d'isolant d'élastomère à cellules fermées

La liste de contrôle : pour réussir à tout coup, du premier coup !

Extras / Les extras

- 04 Editorial Comment / Éditorial
- 06 Provincial Association Events
- 40 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 42 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 45 Financial Advice / Conseils financiers
- 46 It's the Law / C'est la loi
- 49 Insurance / Parlons assurance
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs

Cover photo courtesy of lead consultant and architect Brook McIlroy, photographer David Whittaker, and the City of Thunder Bay.



Welcome to Thunder Bay

As the summer has come fast, our Conference in Thunder Bay is here. We are excited to see you all. We hope you enjoy all the learning and networking opportunities the Conference provides, and that you take the time to explore and enjoy all that the beautiful city of Thunder Bay has to offer.

The Board of Directors had its start-up meeting on May 11 at the Valhalla Inn in Thunder Bay and our committees are working together on the following items:

- The upcoming 2015 National Building Code update. Thus far it looks like the TIAC Best Practices Guide is going to be referenced in the code. This will bring up the standards within our industry across the country.
- TIAC is pushing for increased insulation thickness through the adoption of the ASHRAE 90.1-2010 thickness tables within the Model National Energy Code for Buildings.
- TIAC continues to lobby the Canadian Green Building Council for the creation of a LEED points system specifically for mechanical insulation.
- TIAC is working with other industry partners such as the LMCT, NIA, Provincial Associations, and the International Heat and Frost workers to promote mechanical insulation at all levels of government. This is a non-partisan approach whereby the industry is represented as a whole and not by any special interest group. By working together we can increase the awareness of mechanical insulation and showcase the importance of our industry.

I had the pleasure of attending TIAA's conference in Red Deer and I would like to thank TIAA for inviting me to speak at its Board of Directors meeting on behalf of TIAC. The members



by / par Walter Keating
TIAC President

Bienvenue à Thunder Bay

L'été passe vite et c'est déjà le moment de notre congrès à Thunder Bay. Nous sommes très heureux de vous voir tous. Nous espérons que vous apprécierez toutes les occasions d'apprentissage et de réseautage que le congrès vous procurera et que vous prendrez le temps d'explorer Thunder Bay et de profiter de tout ce que cette belle ville a à offrir.

Le conseil d'administration a tenu sa réunion de démarrage le 11 mai au Valhalla Inn à Thunder Bay et nos comités travaillent ensemble à ce qui suit :

- La mise à jour du Code national du bâtiment pour l'édition 2015. Pour l'instant, on dirait que le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT y fera l'objet d'un renvoi. Cela rehaussera les normes de notre industrie d'un bout à l'autre du pays.
- L'ACIT milite en faveur de l'augmentation de l'épaisseur des couches d'isolant par l'adoption des tables d'épaisseurs de la norme ASHRAE 90.1-2010 pour le Code modèle national de l'énergie pour les bâtiments.
- L'ACIT continue de faire pression sur le Conseil du bâtiment durable du Canada pour la création d'un système de points LEED conçu expressément pour l'isolation mécanique.
- L'ACIT travaille avec d'autres partenaires de son secteur tels que le LMCT, la NIA, des associations provinciales

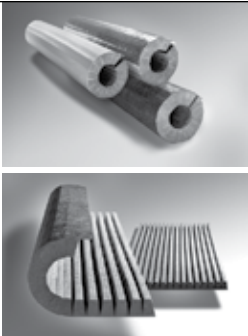


MULTIGLASS
insulation ltd.

1200°F / 649°C

Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™

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



Ask for Multi-Groove™ 877-822-0635 • www.multiglass.com

Are you reading a borrowed copy of *Tiac Times*? Subscriptions are free for industry professionals. Subscribe at www.tiactimes.com

were so welcoming and I had the opportunity to meet so many and communicate the work that TIAC is doing in the industry.

TIAA's mission statement left an impression on me and I think it's a message that rings true for all of us.

"TIAA's mission statement is to improve and elevate the technical and general knowledge of the mechanical insulation industry in Alberta, promoting excellence in manufacture, application, and installation of all insulation products and materials, with just and honorable practice in the conduct of business."

Lastly, my wife and I attended the NIA Conference in Florida in the spring, at which time I met the outgoing NIA President, Rick Smith and incoming President David Dzina. I also met with Michele Jones, CMP* Executive Vice-President/Chief Executive Officer. She will be here at our 51st Conference. The NIA Convention was another occasion where I was able to attend meetings and specifically discuss our insulation industry and how we as committees promote mechanical insulation in Canada.

I hope everyone enjoyed a wonderful summer with family and friends, and I look forward to visiting with so many of you at our Conference. ■

Dear Andre, Judy, and George,

On behalf of the TIAC Board of Directors, I would like to wish the entire Pachon family the very best on the celebration of 50 years in business.

It is a truly remarkable feat to reach this monumental milestone and it is a true testament to the quality of service and products at C&G Insulation Ltd.

TIAC is very proud to have a Pachon family representative on our Board and we value your enthusiastic participation and on-going loyalty and support.

Again, we congratulate you on your accomplishments to date, and wish you all the best in what is sure to be another successful fifty years.

Many thanks and congratulations again,
Walter Keating
TIAC President

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

et l'Association internationale des poseurs d'isolant pour faire la promotion de l'isolation mécanique auprès de tous les ordres de gouvernement. Il s'agit là d'une démarche non partisane effectuée par des représentants de l'ensemble de notre industrie et non par un groupe d'intérêt particulier. En unissant nos efforts, nous pouvons mieux faire connaître l'isolation mécanique et mettre en évidence l'importance de notre industrie.

J'ai eu le plaisir d'assister au congrès de la TIAA à Red Deer et je tiens à remercier cette association de m'avoir invité à prendre la parole au nom de l'ACIT à la réunion de son conseil d'administration. Ses membres ont été très accueillants et j'ai eu l'occasion d'en rencontrer un grand nombre et de parler du travail accompli par l'ACIT au sein de notre secteur.

L'énoncé de mission de la TIAA m'a frappé et je pense que c'est un message qui sonne juste pour nous tous.

« La TIAA a pour mission d'améliorer et de rehausser la connaissance technique et générale de l'industrie de l'isolation mécanique en Alberta, de favoriser l'excellence dans la fabrication, l'application et l'installation de tous les produits et matériaux d'isolation, et de promouvoir une conduite juste et honorable en affaires. » [Traduction]

Enfin, au printemps, ma femme et moi avons assisté au

Provincial Association Events

Master Insulators' Association of Ontario

15th Annual MIA Mesothelioma Golf Tournament Friday, August 9, 2013 at Nobleton Lakes Golf Club

The MIA Charity Golf Tournament is an important event supported by the MIA, Local Government and other related trades.

Join us for a fun day with great food, delicious drink, and fabulous draw prizes that require no golfing skills whatsoever to win. Golfers of all abilities welcome and all donations gratefully received. For more information please contact the MIA office at 905-279-6426.

Ladies Night 2013

Friday, November 15, 2013 at the Intercontinental Hotel on Front Street

MIA's Active and Associate members and some special guests are invited to this final social occasion of the year, which includes a raffle and a donation to the MIA. To be held at the MIA Headquarters.

The Blue Ball Support will be back by popular demand and is semi-formal. The casino provides MIA with an opportunity to present a check to the Princess Margaret Cancer Foundation from the proceeds raised at its August fund-raiser.

For more information please contact the MIA office at 905-279-6426.

Thermal Insulation Association of Alberta

TIAA Northern Chapter BBQ Saturday, September 28, 2013 at BBQ Acres, 12410 Winterburn Road Edmonton, AB

Cocktails: 5:30 pm

Dinner: 6:30 pm

Cost: \$35 per person

Live entertainment, fun, and prizes!

RSVP by September 25, 2013 to: Connie Pruden at info@tiaa.cc or register online at <https://securegs.com/tiaa>

Association d'Isolation du Québec

Le tournoi de golf 2013 de l'AIQ

Le prochain tournoi de golf de l'AIQ se tiendra jeudi, le 12 septembre 2013 au magnifique terrain de l'Épiphanie <http://www.isolation-aiq.ca/> 514.354.9877

congrès de la NIA en Floride, où j'ai rencontré le président sortant, Rick Smith, et le nouveau président, David Dzina. J'ai aussi fait la connaissance de la première viceprésidente et directrice générale, Michele Jones, CMP*. Elle sera présente ici, à notre 51e congrès. Le congrès de la NIA m'a fourni une autre occasion de participer à des réunions et de parler tout particulièrement de notre industrie de l'isolation et de la manière dont nos comités font la promotion de l'isolation mécanique au Canada.

J'espère que vous avez tous passé un bel été avec votre famille et vos amis et je me réjouis à l'idée de bavarder avec un grand nombre d'entre vous à notre congrès. ■

Chers Andre, Judy et George,

Au nom du Conseil d'administration de l'ACIT, permettez-moi de féliciter toute la famille Pachon à l'occasion du 50e anniversaire de l'entreprise familiale.

Réalisation véritablement remarquable que ce jubilé ! C'est aussi la preuve indéniable de la qualité du service et des produits de C&G Insulation.

L'ACIT a l'honneur insigne de voir siéger en son Conseil d'administration un membre de la famille Pachon; nous apprécions à sa juste valeur votre participation enthousiaste ainsi que votre loyauté et votre soutien constants.

Encore une fois, félicitations pour ce que vous avez réalisé jusqu'à maintenant. Nous vous souhaitons encore au moins 50 ans d'un succès qui ne s'est jamais démenti.

Félicitations et remerciements chaleureux.

Walter Keating

Président de l'ACIT



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

300 Transport Rd.
 Box 29 Grp 582 RR5
 Winnipeg, MB R2C 2Z2
info@thermoapplicators.com

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

Asbestos Removal
 Polyurethane Foam
 Firestopping

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

INSULATING IS

YOUR JOB

HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS

OURS

WHEN YOU TALK
WE LISTEN



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

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

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



INNOVATIONS FOR LIVING®

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

THE PINK PANTHER™ & © 1964-2013 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The color PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2013 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

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

Our Objectives

- To continue to promote and advance TIAC's Best Practices Guide to the industry.
- To function as the industry's representative body.
- To develop and promote the industry's professional standards with respect to insulation installation with the help of the industry's professional, scientific, and social behaviour.
- To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the membership regarding all matters pertaining to the advancement of the insulation industry.
- To establish a professional relationship between the industry's professional, scientific, and social behaviour.
- Generally, to promote and encourage better public relations, specifically, to receive and adjust any and all communication between the industry's professional, scientific, and social behaviour.
- To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
- To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission d'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres en tant que voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres d'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement d'un journal d'information et d'éducation.

Nos buts

- Poursuivre la promotion et l'avancement des membres de l'industrie de l'isolation thermique d'ACIT.
- Assurer la représentation de l'industrie de l'isolation thermique.
- Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement professionnel afin de continuer à attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et des autres.
- Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte concernant l'industrie de l'isolation thermique.
- Améliorer les relations entre les membres de l'industrie de l'isolation thermique et les autres professionnels, scientifiques, et sociaux.
- De façon générale, promouvoir et encourager de meilleures relations publiques, spécifiquement, recevoir et ajuster toute communication entre les membres de l'industrie de l'isolation thermique et les autres professionnels, scientifiques, et sociaux.
- Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
- Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter l'industrie de l'isolation thermique.

TIAC 2013 – 2014 Membership Directory

The 2013 TIAC Membership Directory is now available. Pick up your copy at the 51st Annual Conference in Thunder Bay, Ontario or contact the TIAC office at 613.724.4834 or tiac@thewillowgroup.com to receive a copy by mail after the conference.

Répertoire 2013-2014 des membres de l'ACIT

L'édition 2013 du répertoire des membres de l'ACIT est maintenant disponible. Ramassez votre exemplaire à notre 51e Congrès annuel à Thunder Bay (Ontario), ou communiquez avec le bureau de l'ACIT au 613.724.4834 ou envoyez un courriel à tiac@thewillowgroup.com pour en recevoir un par la poste après le congrès.

2012 – 2013

Presid n – WalterK eatig
 3 t Vice-Presid n – Jh Train
 1 Vice-Presid n – Vacan
 Treasn er € h isl sh n an
 PastP resid n G eral d r
 SecretarD av R eb n
 Ch irmaM afi actn ersM ich LR b rt
 Altera teM afi actn ersS cb tB s siere
 Ch irmaD istrib o sM n ray WeH n
 Altera teD istrib o sB b ellw s
 Ch irmaC n racto sM ark Trew s
 Altera teC n racto sR b rtG ray
 Directora tL arg J imF lw er
 Director6 B ritish b m b a– Ad eP ach
 Director6 Alb rtaM ark Trevo s
 Director6 S ask tch waS h h k rt
 Director6 M an tB R b rtG ray
 Director6 O n arie WalterK eatig
 Director6 Q u b cR émiD emers
 Director6 M aritimesM ich elM acDa ld

Advisors to the Board of Directors

No mD ePatie
 DB ell

Committees

TIAC Times – Jh Train
 Tech cal D en sB ead n
 Cf eren eC h irmaD av R eb n
 INTC hairmaB ob ellw s
 Cf eren eD h ir– WalterK eatig

Provincial Directors

Asso iatiid Isb atiQ á b cL id Wilsn
 BC I nslu atiC n racto s Asso iatiB arb raS taffo d
 Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
 Man toB I s l u atiC n racto s Asso iatiR b rtG ray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
 Th rmall s l u atin Asso iati6 Alb rtaE rik R as er

2012 – 2013

Présid n – WalterK eatig
 Présid n s o tan G eral d r
 Premieriv ce-p ésid n J h Train
 Dea èmeiv ce-p ésid n – Vacan
 Trésorier € h isl sh n an
 SecrétaireD av R eb n
 Directen d m ad ts p cialJ imF lw er
 Présid n d F ab ican sM ich LR b rt
 Remp açan d F ab ican sS cb tB s siere
 Présid n d D istrib en sM n ray WeH n
 Remp açan d D istrib en sB b ellw s
 Présid n d En rep en n sM ark Trew s
 Remp açan d En rep en n sR b rtG ray
 Directen d l aC b m b e-Britain q – Ad eP ach
 Directen d l 'Alb rtaM ark Trevo s
 Directen d l aS ask tch waS h h k rt
 Directen M an tB R b rtG ray
 Directen d l 'O n arie WalterK eatig
 Directen Q á b cR émiD emers
 Directen d sM aritimesM ich alM acDa ld

Conseillers du conseil d'administration

No mD ePatie
 DB ell

Comités

TIAC Times – Jh Train
 Tech q D en sB ead n
 Présid n d sC g èsD av R eb n
 Présid n d l 'INT– B b ellw s
 Présid n d g èsD WalterK eatig

Directeur provincial

Asso iatiid Isb atiQ á b cL id Wilsn
 BC I s l u atiC n racto s Asso iatiB arb raS taffo d
 Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
 Man tB I s l u atiC n racto s Asso iatiR b rtG ray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
 Th rmall s l u atin Asso iati6 Alb rtaE rik R auser

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

TIAC Conference Program

Programme du Congrès de l'ACIT 2013



Welcome to Thunder Bay

As the summer has come fast, our Conference in Thunder Bay is here. We are excited to see you all. We hope you enjoy all the learning and networking opportunities the Conference provides, and that you take the time to explore and enjoy all that the beautiful city of Thunder Bay has to offer.

Friday, August 16, 2013

1:00 pm – 4:00 pm **Registration Desk Open**
Lobby

EXCURSION OPTIONS FOR FRIDAY, AUGUST 16, 2013

#1 - Lake Superior Charter Fishing – 7:30 am to 12:30 pm

Minimum 3 passengers, maximum 5 per boat

Fish the world's greatest freshwater lake with an experienced captain. Archery charters offer the great chance to enjoy the outdoors and the lake.

Bienvenue à Thunder Bay

L'été passe vite et c'est déjà le moment de notre congrès à Thunder Bay. Nous sommes très heureux de vous voir tous. Nous espérons que vous apprécierez toutes les occasions d'apprentissage et de réseautage que le congrès vous procurera et que vous prendrez le temps d'explorer Thunder Bay et de profiter de tout ce que cette belle ville a à offrir.

Vendredi 16 août 2013

13 h – 16 h **Ouverture du comptoir d'inscription**
Hall

OPTIONS D'EXCURSION POUR LE VENDREDI, 16 AOÛT 2013

No 1 – Excursion de pêche sur le lac Supérieur – De 7 h 30 à 12 h 30

Minimum de 3 passagers, maximum de 5 par bateau

Bring: Ontario Fishing License (if you are 18 to 64), hat/jacket, comfortable shoes, camera, cooler for fish, sunscreen

The Boat: 8 Bay in req p w ith an
w n ig rsp aa rb rda d p j v rsj w ran e
radar, depth finder, GPS mapping, full washroom.
Transp t Can d a pp w ith lla cessary afety
eq m en .

#2 - Harbour Sail – 1:20 to 4:00 pm

Minimum 2 passengers, maximum 5 passengers

Getu n h waters ailp lo eto h lak rsa d alties,
lp tt h massie g aia lea to sG eta d fferen
p rsp ctie d Th erBay itha 0 min eh rb t n
frm SailS p rio F eelt h fresh eezesd Lak Sup rio
p face.

Bring: Cap w ith eak rç ameraç n creen

#3 - The Bay Flightseeing – 1:20 to 3:30 pm

Min 2 passengers, maximum 5 passengers

30-minute flight on a Beaver or Otter floatplane from
Wild ra ss No th Fligh in l d s th h rb frn ,
Sleep g Giah cliffs, Silv r Islet tw n & mia , Trw b ig
Lih b ep iel slad

Bring: Cm fo tab es b sc amera

Saturday, August 17, 2013

- 8:00 am – 5:00 pm **Board Meeting**
BreaK asta d n h b s er d
Odin Room
- 9 0 m5 fn **Registration Desk Open**
Lobby
- 6:00 pm – 7:15 pm **Welcoming Reception**
Courtyard
- 7:15 pm – 7:30 pm **Opening Remarks**
WalterK eatig rS p ak r
WalterK eatig f eren eC h irman
TIACP resid n
CitC n ilo K eB s h d f
- 7:30 pm – 1:00 am **Dinner and Entertainment**
En ertain en – Th rB aL eged
Ballroom

Sunday, August 18, 2013

- 7:00 am – 12:00 pm **Registration Desk Open**
Lobby

Pêch z le g ad sam n q n t, la trû te arc-en ciel u
la trû te g ise sn le p s g ad lac d eau d e au md
en cm p g e d n cap taia ep rimeh é d s ex n sia
Arch e'sC h rters.

Ce q s d v z ap ter : Un p rmis d p ch d
l'Ontario (si vous avez entre 18 et 64 ans), un manteau et
q lq ch e p s ca ir la tête, d s ch a sn es
cn o tab es, a caméra, a g acièr p le p ssp n
écran b aire.

Le b teau : Emb rcatio Bay in r d 0 p mu e d
downriggers Cannon, de dériveurs de surface (planer boards)
et d p g n s Dipsy Di r®, d n rad r Lw ran e, d n
éch d n, d n d sp itif d cartg ap e GPS et d n
salle d b in cm p ète. Ap u p r Transp ts Can d et
d éd t t l em atérield s écn itéa cessaire.

No 2 – Excursion de voilier – De 13 h 20 à 16 h 00

Minimum de 2 passagers, maximum de 5 passagers

So tez sn le lac, a iv g z à p m ité d s laq ers et
d s a iv res o éan q s et lew z les v ux en d rectin d s
g g n esq s silo à céréales. Offrez- n cp d œil
d fferen d Th r Bay av c n ta á e d s pnts d
0 min es d ferte p r Sail Sp rio . Va p rez ressen ir
lesb isesf raich s d acS p rien s n v rev sag .

Ap tez : a casq tte, n cp -v n , a caméra, n
écran b aire.

No 3 – Vol au-dessus de la baie – de 13 h 20 à 15 h 30

Minimum de 2 passagers, maximum de 5 passagers

Vol de 30 minutes à bord d'un hydravion à flotteurs Beaver
u Otter d fert p r Wild ra ss No th Va sn b erez
n ammen la façad p ta ire, les falaises d p rc p u a ial
Sleep g Giah , le v llag et la mia d Silv r Islet, le p re
d l 'île Trw b ig e tl 'îleP ie.

Ap tez : d sc h a sn esc f n o tab es n c améra.

Samedi 17 août 2013

- 8 h – 17 h **Réunion privée du conseil**
Lep tit-d jen re tl ed jen rs eron
serv s
Odin Room
- 9 h – 17 h **Ouverture du comptoir d'inscription**
Hall
- 18 h – 19 h 15 **Réception d'accueil**
Jardin
- 9 h 9 h 0 **Discours d'ouverture**
WalterK eatig rç f éren ier
WalterK eatig recten d g ès,

- 8:00 am – 8:45 am **Full Breakfast**
Ballroom 2 and 3
- 8:45 am – 9:00 am **Review of Conference Agenda**
Can't find the time to attend the Conference? Hear first hand about all the Conference activities that will help you make a choice
Ballroom 2 and 3
- 9:00 am – 9:30 am **Presentation**
Michael Ravelle, PPM in stereo
No time to read the paper in the morning
Ballroom 2 and 3
- 9:30 am – 10:30 am **Fort William Historical Park and Kakabeka Falls**
Visit the largest reconstructed town in the world – literally a city in the wilderness with over 42 meticulously reconstructed buildings and costumes in the park – depicting a period when the fur trade business was very active in Canada. Enjoy a guided tour and a picnic. Visit the Laker – a boat to try on hand at the park. The park is a great place to visit. The park is a great place to visit. The park is a great place to visit.
Ballroom 2 and 3
- 10:30 am – 11:30 am **Lunch**
Ballroom 2 and 3
- 11:30 am – 12:30 pm **Sectional Meetings**
Cibola (Scandia 1)
Distribution (Scandia 3)
Manufacturers (Viking Room)
- 4:00 pm – 5:00 pm **Presidents' and Managers' Meeting**
Boardroom

Celebrating 50 Years in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

- 9:00 am – 9:30 am **Dîner et spectacle**
Spectacle de la rB aly eg d (2 h – 24 h)
Salle de bal
- 7 h – 12 h **Ouverture du comptoir d'inscription**
Hall
- 8 h – 8 h 45 **Petit-déjeuner pour tous**
Salle de bal 2 et 3
- 8 h 45 – 9 h **Survol du programme du congrès**
Venez découvrir les activités du congrès
Salle de bal 2 et 3
- 9:30 am – 10:30 am **Présentation**
Michael Ravelle, épée-TH rB ay
Séminaire Nord
Ministère de l'Énergie
Salle de bal 2 et 3
- 10:30 am – 11:30 am **Parc historique du Fort William et chutes Kakabeka**
Visitez la plus importante reconstruction au monde d'un poste fortifié de traite des fourrures, où a été méticuleusement reconstituée en pleine nature. Des activités en costume d'époque y ont été organisées pendant lesquelles la traite des fourrures était florissante au Canada. Profitez d'une visite guidée et d'un spectacle de la danse et au « jeu de la pégie ». Venez aussi profiter de l'arrière-pays dans le cadre d'un excursion jusqu'aux chutes Kakabeka, qui se jettent dans le lac.



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

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

Expect More

More cost savings, more billable square footage



More building space,
more design flexibility



More time savings, lower installation costs



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



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

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

FYREWAP FOR AIR DISTRIBUTION SYSTEMS



weight duct wrap provides a single fire protection solution for both air distribution and grease duct systems. FyreWrap Elite 1.5 Duct Insulation offers:

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

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

A FyreWrap product specification in several formats is available at www.arcat.com; search using keywords Unifrax, FyreWrap

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



www.unifrax.com

5 h + 1 h **Dinner and Night on the Town off site**

Ty d Ad msa d Th rB ay
Casin
Pick up will be at the Ballroom Entrance

Monday, August 19, 2013

8:00 am – 9:00 am **Full Breakfast**
Ballroom 2 and 3

9 h m 0 h m **Presentation**
Bill M cHÉ irsté b racto s'
In era tia l Asso iatin
Fire Stopping – Fireproofing
Ballroom 2 and 3

10:30 am – 10:45 am **Networking Refreshment Break**
Ballroom 2 and 3

10:45 am – 11:30 am **Annual General Meeting**
Ballroom 1

2 h **Lunch** w n

2 h 5 h **Sleeping Giant/Silver Islet Tour**
Sleep g Giah is a 6 On ariò s
p emier p rk – see Can d 's b eal

40 m (128 pi) de hauteur jusqu'à la gorge
en b reb s.

2 h h 5 **Déjeuner libre**

3 h 0 h 0 **Réunions des sections**
En rep en n s (*Scandia 1*)
Distrib en s (*Scandia 3*)
Fab icat s (*Viking Room*)

16 h – 17 h **Réunion des présidents et des administrateurs**
Salle de conférence

17 h 30 – 23 h **Dîner et soirée en ville**
Ty & Ad m's
Casid Th erB ay
Le départ se fera à l'entrée de la salle de bal.

Lundi 19 août 2013

8 h – 9 h **Petit-déjeuner pour tous**
Salle de bal 2 et 3

9 h h 0 **Conférencier invité**
Bill M cHÉ irsté b racto s
In era tia l Asso iatin
Fire Stopping – Fireproofing
Salle de bal 2 et 3

10 h 30 – 10 h 45 **Pause réseautage et rafraîchissements**
Salle de bal 2 et 3

10 h 45 – 11 h 30 **Assemblée générale annuelle**
Salle de bal 1

2 h **Déjeuner libre**

2 h 5 h **Visite du parc Sleeping Giant et du village de Silver Islet**

Le parc Sleeping Giant est l'un des parcs emblématiques de l'Ontario. On peut y admirer de près la forêt boréale canadienne, et visiter le centre d'interprétation pour en apprendre davantage au sujet des principaux

URECON



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

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

Calmar, Alberta
(780) 985-3636

www.urecon.com

St-Lazare, Quebec
(450) 455-0961

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

Calgary
(877) 209-1218

Edmonton
(877) 448-7222

Kelowna
(855) 755-4700

Regina
(800) 668-6643

Saskatoon
(800) 667-3766

Vancouver
(866) 655-5329

Winnipeg
(866) 977-3522

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

www.nu-west.ca

A Network of Solutions for Western Canada

Thermo-12® Gold with

XOX™

Corrosion Inhibitor

inhibits corrosion on carbon & stainless steel



IIG Thermo-12® Gold High Temperature Pipe and Block Insulation is an excellent choice when your design criteria call for insulation that is both durable and inhibits corrosion on high temperature steel.

XOX corrosion inhibitor is a unique process and formulation that slows the corrosion rate on steel surfaces for the life of your insulated system. XOX corrosion inhibitor is incorporated into IIG Thermo-12® Gold High Temperature Pipe and Block.



Industrial Insulation Group, LLC
A Johns Manville Company



Personnel • Process • Planet

**To learn more, review "Technical Bulletin 012" at
WWW.IIG-LLC.COM**

for est p close ad to th In erp etiv
Cen re to learn ab t th p rk s wild ife
sig ig , rare o ch d , ad d amatic
Caa d an Sh eld t g ap . View
th v d o "Th Rise ad Fall o Silv r
Islet" th n trav l on to a arly Silv r
Islet v llag itself. Th s h sto ic min g
cm min ty o e b sted 'th rich st
silv r min in th wo ld - y ur v sit
ia ld s a strb l alg th 'Ae a d
o ig a l min r's th es' ad a samp ig
d h emad cu sia in th Tea Rm
d th Gen ral Sto e. En u e to th
p rk h ar th sto ies d o famed
Sleep g Giah ad a tra Caa d an
h rp Terry Fø ad p g ap b h
fr m a s p ctacul arl b .

2 th 5 th

Golf Tournament – Whitewater Golf
Course designed by Tom McBroom, 18
h esa lg h r i e r o b h f o estt rail.

Free Evening

Tuesday, August 20, 2013

8:00 am – 10:00 am **Incoming Board Meeting**
Viking Room

The Tape The Pros Stick With™



1400 MIDDLESEX ST., LOWELL, MA 01851
TEL 800-229-9148 www.idealtape.com

PROUD SUPPORTERS OF TIAC

points d'intérêt faunique. Les visiteurs ont
l'occasion d'y découvrir de rares orchidées,
et d'y étudier la topographie particulière du
Bouclier canadien. Visionnez la vidéo The
Rise and Fall of Silver Islet, pour ensuite
vous rendre à proximité du village de Silver
Islet, cette collectivité minière historique
qui représentait jadis la « mine d'argent la
plus prolifique du monde ». Au cours de
votre visite, vous emprunterez l'avenue
où se dressaient les maisons des premiers
mineurs, et découvrirez la cuisine locale
servie dans le Salon de thé du magasin
général. Chemin faisant vers le parc, vous
vous laisserez aussi raconter les légendes
du fameux géant allongé, et l'histoire
d'un véritable héros canadien, Terry Fox,
tout en saisissant des clichés du panorama
spectaculaire.

12 h – 17 h

Tournoi de golf – Club de golf
Whitewater

Terrain dessiné par Tom McBroom, 18 trous au
lg d la riv ère u su u p ste d a la fo èt.

Soirée libre

Mardi 20 août 2013

8 h 30 – 10 h 45

**Petit-déjeuner et réunion du nouveau
conseil**
Viking Room

9 h 45 – 10 h

Présentation de la NIA
Mich leJ o sC MP Vice-p ésid n e
e& ctu i e /Ch fd l a d rectin
Scandia

0 h 5 h 5

Pause réseautage et rafraîchissements
Salle de bal 2 et 3

0 h 5 1 h 5

Présentateur
Ste C lam aM iseà j o s n l'ACIT
Scandia

**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

The **Big** Just Got **BIGGER!**

Go Thick!

Up to 4" thick. 2X's the size of the nearest competitor.

Go BIGGER!

The big just got bigger. Three new supersized ID's; 16", 14" and 12".
The biggest in the industry.

Go for BIGGER Savings!

Now you can lower your installation costs 300% to 400% or more!

Go AEROCEL!

All sizes available with Stay-Seal® with Pro-Tape®. The best closure system in the industry.

Aerocel gives you the **big** advantage. Your choice from 3/8" inch thick to 4" inches thick or your choice of internal diameters from 16" inch down to 1/4" inch.

You also get the best UV and moisture resistance with NO VOC omissions. Aerocel is 25/50 rated at up to 2" inches thick to meet or exceed special building standards.

Place your order today. Call toll-free: 1-866-237-6235 or visit our website:
www.aeroflexusa.com

*NEW
Bigger
Size!*

16" ID

*NEW
Bigger
Size!*

14" ID

*NEW
Bigger
Size!*

12" ID

10" ID

8" ID

6" ID



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

9:45 am – 10:00 am **NIA Presentation**

Michael J. S. MPE & Co. Vice-President/Chief Executive Officer
Scandia

10:00 am – 10:30 am **Networking Refreshment Break**

Ballroom 2 and 3

10:30 am – 11:00 am **Speaker**

Steve Clayton
Thermal Analysis Association
Canada Update
Scandia

11:15 am – 11:30 am **Can Am Meeting**

Viking Room

11:30 am – 12:00 pm **Luncheon**

Be the first to hear about the TIAC Conference 2014!
Scandia

12:00 pm – 12:30 pm **Feature Speaker**

Mitch H. Albright, PhD, TRB
Reg. Research Institute

“How to Prepare for the MRE 16th
Lg. 6 Months Limit”
Scandia

Open Afternoon for Delegates

5:30 pm – 6:30 pm **Manufacturers’ and Distributors’ Reception**

Viking Room

6:00 pm – 6:45 pm **Symposium - Cocktail Reception**

Scandia

6:30 pm – 1:00 am **President’s Ball - Dinner and Dance**

Entertainment –
“The Sensation of the Road”
Ballroom

11:00 am – 11:30 am **Réunion de Can Am**

Viking Room

12:00 pm – 12:30 pm **Déjeuner**

Symposium premiers à avoir été prévu pour le congrès 2014 de l’ACIT !
Scandia

13:30 – 14:30 **Présentation**

Mitch H. Albright, PhD, TRB
Reg. Research Institute

“IRM et cong. zéro préparés
méso à lim. ph.”
Scandia

Après-midi libre pour les délégués

17:30 – 18:30 **Réception des fabricants et des distributeurs**

Viking Room

18:00 – 18:45 **Symposium - Cocktail**

Scandia

18:45 – 1:00 **Dîner du président et spectacle**

Dîner et spectacle
d’The Road
Salle de bal



ALUMINUM VICTAULIC® COVERS

The Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers
of Mechanical Joint Fittings



PATENT PENDING

CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!

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

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com • 800.261.6261



K-FLEX USA

Your source when looking for a
Complete Insulation System

Made in USA



TUBES



- Non-Slit or Pre-Slit/Pre-Glued
- Color: black, white or green (ECO*)
- Thickness: 3/8" to 2" (25/50-rated)
- ID: 1/8" to 4" IPS (self-seal) 8" IPS (non-slit)
- Length: 6', continuous coils (non-slit)
- Temperature range: -297°F to +220°F**

SHEETS/ROLLS



- Thickness: 1/8" to 2"
- Sheets: 3' x 4' / Rolls: 48" width
- Color: black or green (ECO*)
- S2S (skin-two-side) or Factory Applied PSA (adhesive)
- Temperature range: -297°F to +220°F**

JACKETING (AL/WT/IN)



- Multi-ply Laminate (AL & WT)
- Non-Metallic Polymeric Barrier (IN)
- Available factory-adhered to K-FLEX tubes or sheets
- Available in rolls for field application on all insulation types
- Protects against UV, weather & mechanical abuse
- ASTM E84: 25/50-rated (WT); Class A (AL & IN)

ACOUSTICS



K-FLEX DUCT® Liner Gray:

- 25/50-rated to 2" thickness
- Rolls up to 60" wide
- NRC = 0.55 (1")

K-FONIK®:

- High Mass Noise Barrier (GK & GV)
- Open Cell Sound Absorber (AB)

FITTINGS



- Factory-Fabricated fittings available in tees, elbows, p-traps, and grooved fittings
- ID: 3/8" to 6" IPS (standard) 12" IPS (grooved)
- Thickness: 1/2" to 1-1/2" (ECO: up to 1/2")
- Temperature range: -297°F to +220°F, -297°F to +300°F (ECO)

ACCESSORIES



- K-FLEX® Elastomeric Foam Tape
- K-FLEX CLAD® Joint Sealing Tape
- K-FLEX® Contact Adhesives
- K-FLEX® Protective Coating
- K-FLEX® Insulated Pipe Supports

Designed for ease of installation and reliable performance, K-FLEX USA's *elastomeric foam insulation products* provide excellent thermal and acoustical performance, including inherent resistance to moisture intrusion. Our standard products have **great K-value (0.245 at 75°F)** making them an excellent insulator.



Visit www.kflexusa.com or contact marketing@kflexusa.com for samples and technical information. *K-FLEX ECO™: Halogen-free insulation available in tubes, sheets or fittings form. ** -70°F to +200°F (with PSA), -297°F to +300°F (ECO)



www.kflexusa.com • marketing@kflexusa.com • 800-765-6475



PLUMBING

HVAC/R

COMMERCIAL/INDUSTRIAL

MARINE

OIL&GAS

ACOUSTIC
KFAD-0181-0413



Standards – Working in the Background Everywhere

Les normes – discrètement à l'œuvre partout

By Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

Par Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie

“Standards” were widely used in every ancient times. Various civilizations going back 7,000 years and more developed methods of counting sheep, slaves, sheep, etc. There were established rules for determining length, area, capacity, mass, and time. With a method of counting and established forms of record keeping and communication, these concepts to people of a region, they could do no trade. We know there was (and still is) extensive trade between people all over the world (not to mention world as it existed long ago).

As an example, a “cubit” became an established measure of length (the unit is mentioned in the Bible). At times, an individual or a group of people arbitrarily determined these definitions. In the case of “cubit,” the measure was the length of a forearm or about 18 inches. The “yard” as we know it is 36 inches. The origins are unknown, and may have come from two cubits, the length of a stride or the distance between Henry I’s nose and his outstretched thumb. The “yard” is now an internationally recognized standard measure. The metric system, too, is different, but similar to the international recognition.

And so it went throughout time. Measures of length were agreed upon and have become an integral part of every aspect of our lives. A project can be designed in Canada and built in the most remote part of the world because a metre in Canada is the same as a metre in Tibet or Argentina. Every height that is recorded, from apples to Zebra, is based on established standards.

This is particularly true of all the products used in the mechanical instrumentation industry. We’re going to explore these standards and the organization that provides them. The acronyms are familiar, but what exactly do these mean? Let’s take a look.

Dès l’Antiquité, on a utilisé des « normes ». Diverses civilisations qui remontaient à sept mille ans et plus avaient élaboré des méthodes de comptage de moutons, d’esclaves, de gribouilles, etc. Il existait des règles pour mesurer la longueur, la superficie, la capacité, la masse et le temps. Sans l’établissement d’une méthode de calcul et de systèmes de tenues de données et la diffusion de ces concepts à diverses cultures, il n’aurait y avait de commerce. Nous savons qu’il y avait (et qu’il y a encore) des échanges commerciaux établis entre des peuples de monde entier (ou du monde connu tel qu’il était il y a longtemps).

Par exemple, la « coudée » est devenue une mesure de longueur classique (cette unité est mentionnée dans la Bible). Parfois, une personne ou un groupe déterminait arbitrairement ces définitions. Dans le cas de la coudée, cette mesure représentait la longueur du bras, soit environ 18 pouces. La « verge » telle que nous la connaissons mesure 36 pouces. Ses origines sont inconnues et peuvent être la somme de deux coudées, la longueur d’une enjambée ou la distance entre le nez de Henry Ier et le pouce de son bras étendu. La « verge » est maintenant une unité de mesure reconnue à l’échelle internationale. Le système métrique a pu être différent, mais similaire, vers la reconnaissance internationale.

Avec le temps, de nombreuses unités de mesure ont été établies et finalement partiellement intégrées dans les facettes de notre existence. Un projet peut être conçu au Canada et réalisé dans l’endroit le plus isolé au monde parce que le mètre au Canada est le même qu’au Tibet ou en Argentine. Toute hauteur que nous enregistrons, de pommes à zèbres, est basée sur des normes établies. Les acronymes sont familiers, mais que signifient-ils ? Prenons un exemple.

C’est particulièrement vrai pour les produits utilisés dans l’industrie de l’instrumentation mécanique. Nous allons explorer ces normes et les organisations qui les produisent. Les acronymes

THE DIFFERENCE BETWEEN

**SECURE AND
TOTALLY
LOCKED DOWN.**



**New Earthwool™ 1000° Pipe Insulation
Sets The Standard For Strong Seals.**

When you choose new Earthwool 1000° Pipe Insulation with ASJ+ and the new SSL+ Advanced Closure System, you can forget about ever using staples again. In fact, once the lap is sealed, you can have 100% confidence that nothing will break it apart.

EARTHWOOL™

KNAUF INSULATION
it's time to save energy

**New Earthwool 1000° Pipe Insulation – worlds apart from standard insulation.
Get your FREE Earthwool sample at www.earthwool.us.**

Standards Council of Canada (SCC)

It is with SCC, a federal crown corporation where the standardization process begins. The SCC becomes involved when a standard is proposed for use in Canada. The Council represents standards interests nationally.

Canadian General Standards Board (CGSB)

CGSB is a federal government organization and remains very active in many areas with the exception of insulation products. A number of years ago the responsibility for developing and maintaining insulation standards was handed over to Underwriters Laboratories of Canada (ULC).

To this day, we continue to see CGSB referenced in mechanical specifications. ULC has rewritten a number of CGSB Standards in a ULC format, but both habits prevail. In the absence of a replacement ULC Standard, the "Authorities Having Jurisdiction" will look to CGSB. Too many specifications are outdated so if CGSB is cited and there exists a ULC Standard replacing it, then the ULCS take prevail.

Both the CGSB and ULC Standards are compared to several individual ASTM Standards.

Underwriters Laboratories of Canada (ULC)

ULC is an independent product safety testing, certification, and inspection organization. For purposes, the Flame Spread

utilisés sont connus, mais que signifient-ils exactement ?
Jetez un œil.

Conseil canadien des normes (CCN)

C'est avec le CCN, société d'État fédérale, que le processus de normalisation débute. Là où il est proposé d'utiliser une norme dans le Canada, le CCN intervient. Le Conseil représente les intérêts nationaux à l'échelle nationale.

Office des normes générales du Canada (ONGC)

L'ONGC est une organisation fédérale qui demeure très active dans le domaine des assurances de celui des produits de construction. Il y a un certain nombre d'années, la responsabilité de l'élaboration et de la tenue à jour des normes de construction a été confiée aux Laboratoires des assureurs du Canada (Underwriters Laboratories of Canada-ULC).

À ce jour, les changements de l'acronyme ONGC dans des spécifications mécaniques. ULC a réécrit à sa manière un certain nombre de normes de l'ONGC, mais les vieilles habitudes sont la vérité. En l'absence d'une norme ULC de remplacement, les « autorités compétentes » se tournent vers l'ONGC. Beaucoup de spécifications sont désuètes. Si une norme ONGC est citée et qu'il existe une norme ULC de remplacement, celle-ci prévaut. Les normes ONGC et ULC coexistent pour les normes ASTM individuelles.

Laboratoires des assureurs du Canada (Underwriters Laboratories of Canada - ULC)

ULC est une organisation indépendante de certification et d'inspection de produits. Pour nos besoins, selon les exigences individuelles des divers codes fédéraux et provinciaux de bâtiment, les produits de construction ont des indices de propagation de la flamme et de pouvoir fumigène définis à 3 et à 6 respectivement. Il y a des exceptions. Pour arriver à ces résultats, les produits de construction sont soumis à trois essais dans un tunnel spécialement construit à cette fin. Chaque essai doit produire un résultat moyen de 3 et 6 respectivement. Aucune moyenne n'est permise. L'essai est le CAN/ULC-S800 ou le CAN/ULC-S800 (pour les produits en feuille). D'autres laboratoires agréés munis de ce même tunnel (Steiner) peuvent procéder aux essais conçus par ULC.



- INSULATION
- HVAC
- FIRE STOP
- ACCESSORIES

For over 80 years, General Insulation Company has been the leading distributor of commercial, industrial and marine insulations.

191 Attwell Dr., Unit 1, Etobicoke, Ontario M9W 5Z2
T: 416.675.1710 • F: 416.675.1828
Manager: Rick Ball
Email: rcball@generalinsulation.com

120 Troop Ave., Halifax NS B3B 1Z1
T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915
Manager: Craig Bowes
Email: cbowes@generalinsulation.com

generalinsulation.com



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

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

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001



PERFORMANCE MATTERS.

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

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

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

New features. Now with contractor rewards.

Learn more about improvements and read about our new PVC promotion at specJM.com/PVCrewards.

JM Johns Manville

MATERIALS MATTER.™

(FS) and Smoke Developed (SD) requirements in the various federal and provincial building codes state products must show FS and SD results of less than 25 and 6 respectively. They are some exceptions. To achieve these results, products must be tested three times in a specially constructed tunnel. Each test result must show results of less than 25 and 6. They are not an average allowed. The test is CAN/ULC-S100 and CAN/ULC-S102.2 (for sheet products). Other accredited labs with this same tunnel (Steiner tunnel) can run the ULC-developed tests.

- For Canadian construction it is important to know the test standards are the only ones permitted in the above-mentioned building codes.
- It is also important to know ASTM E84 is not an accepted test standard in the building codes.
- The difference between CAN/ULC-S100 and ASTM E84 shows the former is a more stringent test.

Underwriters Laboratories (UL)

UL is the American counterpart to ULC. UL has been accredited by SCC to conduct testing and issue standards for the Canadian market. UL has the capability to conduct the CAN/ULC-S100 and CAN/ULC-S102.2 tests, and issues the "C-UL" designation.

• Pour le chemin de la construction au Canada, il est important de savoir que ces normes d'essais sont les seules permises dans les codes de bâtiment.

• Il est également important de savoir que l'ASTM E84 n'est pas une norme d'essai acceptée dans les codes de bâtiment.

• Le CAN/ULC-S102 et l'ASTM E84 diffèrent en ce que la première standardise la rigueur.

Underwriters Laboratories (UL)

UL est l'homologue américain d'ULC. UL a été agréé pour le CCN pour l'exécution d'essais et la publication de normes pour le marché canadien. UL est capable de mener les essais CAN/ULC-S100 et CAN/ULC-S102.2 et d'accréditer la désignation C-UL.

American Society for Testing and Materials (maintenant ASTM International)

L'ASTM est l'association de 2000 normes en utilisation partout au monde. Il y a de nombreuses normes ASTM qui traitent de questions auxquelles nous n'avons pas de réponse — transferts thermiques, formation de moisissures, absorption d'humidité, réactions chimiques et ainsi de suite. Toutes les fabrications mentionnées dans nos normes ASTM précises qui sont à l'entente internationale des codes de bâtiment et de sécurité.

National Fire Protection Association (NFPA)

La NFPA est à l'origine de 90 codes et normes associées à la sécurité incendie dans les bâtiments. La NFPA est souvent mentionnée dans les spécifications liées à la conformité des produits.

Tout cela nous amène à parler du tableau périodique, élaboré par la National Insulation Association (NIA) et intitulé *Insulation Materials Specification Guide from the NIA Insulation Training Program*. Ce tableau réunit les normes d'essai pertinentes associées à divers types de produits d'isolation. Les résultats de ces essais sont présentés sous forme graphique et il faut comprendre qu'avec les fabrications courantes pour connaître les résultats d'essais concernant des produits particuliers. Les tableaux de ce tableau fournissent également des détails supplémentaires.

Voilà maintenant comment les choses se

Crossroads C&I
The Insulation Specialists
DISTRIBUTORS | FABRICATORS

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

EDMONTON
780.452.7410
800.252.7986

CALGARY
403.236.9760
800.399.3116

BURNABY
604.421.1221
800.663.6595

ISO 9001:2008 crossroadsci.com

American Society for Testing and Materials (now ASTM International)

ASTM is responsible for standard in the world. There are numerous ASTM Standards that relate to insulation and accessory products— at transfer, mechanical properties and physical dimensions, and the list goes on. All manufacturers state specific ASTM Standards, which in turn are cited in building codes and specifications.

National Fire Protection Association (NFPA)

NFPA is responsible for codes and standards for fire safety in buildings. NFPA is often cited in specifications relating to thermal protection.

All of this brings us to a well-known fact: The National Insulation Association (NIA) developed, "Insulation Materials Specification Guide from the NIA Insulation Training Program." This chart compares the relevant test standards connected to various types of insulation products. The results are in a graphic form and individual manufacturers should be contacted for product-specific test results. The ones at the bottom of the chart are very much an integral part of the presentation.

At this point, let's talk about the "road hits the road." All of the test standards cited in various manufacturers' literature is a process and the products are specified to install and meet the criteria of any particular standard. The test results should be made available to the product requesters; the information would disclose confidential details about the product in question. In this instance, a manufacturer with sufficient detail from the manufacturer would likely suffice.

Testing and compliance requirements for manufacturers in terms of filling and mapping, so there is a vested interest for the manufacturers to remain consistent with the building codes and revisions to test standards. With this in mind, a last thing about the products.

Manufacturers' products work perfectly well in the Canadian construction environment; however, the same

products are applicable. To ensure the products meet the required standards, manufacturers should ensure that the products that you specify or install meet the effective minimum criteria. The results of the tests should be made available to the manufacturer's representatives for confidential review of the product in question. In this case, a communication containing sufficient precision of the manufacturing process is required.

Because the expenses in terms of testing and certification cost resources financial and human to manufacturers, companies tend to stick to the Canadian standards and specifications and do not revise them. In this

The Ultimate Protection

Duct & Pipe Sealing System

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

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

SNAP IT!

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

mafi actn ers mst compy with th same b ig tion as No th American mafi actn ers. It is th accep ab e when an 6 fsh e mafi actn er states their test resl ts came frm a similar stad rd tp fo ex mp e, ASTM o ULC. Th 6 fsh e mafi actn ers sh d be willig to “p n th b ” n th ir claims, ad if th y areh t willing to d sp th n p rh ps th ir p d ti ss a p ct.

Th ltimate p ectie 6 stad rd is to p b ect y ad ee r p each 6 y lw s, ad th ed 6 millie 6 p p e y d t lw . We are as mu h a p rt 6 th t pro ess as th pep e writing these stand rd . If th re is th slig est th in y mid if a p d t is in cm p ian e, feel free to ch act TIAC.

The National Insulation Association (NIA) has produced a comprehensive chart titled, “Insulation Materials Specification Guide,” wh ch th lias stad rd re q remen s fo all tp s 6 mech n cal is ulatin To w h o d th ch rt, p ease v sit th tp //wwi n li atio rg tech /is li atio materials-specification-guide.cfm. ■

p iq c o la e p rlah d sp d tsé trag rs.

Beau p d p d tsétrag rs fn p rfaitemen b en l'affaire d n le secten d la co tru tin au Canad ; cep d nt, len s fab ich s d v n satisfaire ax mêmes b ig tie q les fabricants nord-américains. Il ne suffit pas qu'un fabricant étrag r se ch ete d d clarer q ses résu tats n été b ea av ca n me d essai similaire à n me ASTM o ULC, p r ex mp e. Les fab ich s étrag rs d v aien être d sp és à p r len s allég tie et, s'ils a le sh p s, p ti-étreq l en p d te sts a p ct.

L'p ectif ltime d s n mes est d n p b ég r, n et n cen q n ca issez, ain i q d s cen ain s d millie d p rse s q n a ca issez p s. Ne faise atu an p rtie d ce p o essa q les ré d cten s d ces n mes. Si n av z le m o d e d e co era n la ch o mité d n p d th h site p sà cm m n q ra v cl 'ACIT.

La National Insulation Association (NIA) a publié un tab eau ch a tif d s p p iétés d p d ts isb an s in th é Insulation Materials Specification Guide. Ce tableau réunit les caractéristiq s tech q s d d v rs tp s d p d ts d isb atio p sy tèmes méca n q s. Pn téléch rg r le tableau, il suffit de consulter la page <http://www.insulation.org/techs/insulation-materials-specification-guide.cfm>. ■

MANSON

INSULATION

KEEPING IT SIMPLE.

Head Office

4805 Lapinière Blvd., Suite 3000
Brossard, QC, Canada
J4Z 0G2

800.626.7661

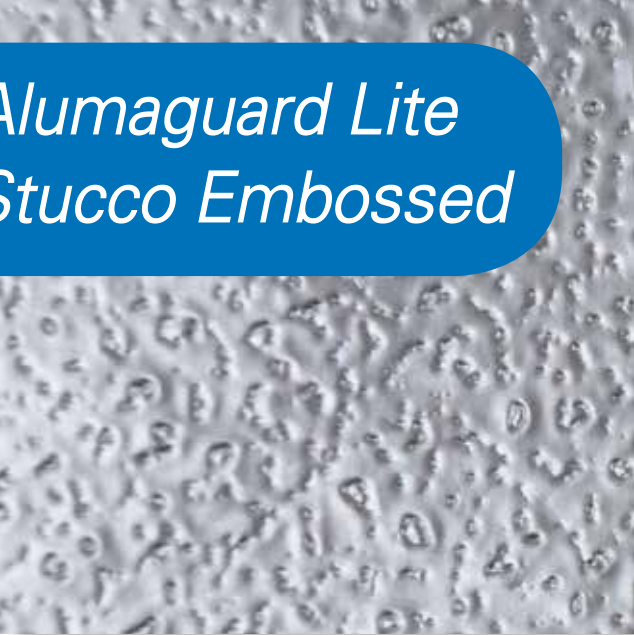
www.imanson.com

PIPE INSULATION, DUCT WRAP, DUCT LINER, AND BOARD PRODUCTS



Alumaguard® Lite

Next best thing to real metal!



*Alumaguard Lite
Stucco Embossed*



*Stucco Embossed
Aluminum*

Alumaguard® Lite's new stucco embossed surface finish is the closest you'll get in a flexible insulation cladding to real stucco embossed metal. But you'll get a lot more than just appearance: true zero perm vapor barrier; high quality cold temperature acrylic adhesive; toughness and ease of installation. **Alumaguard® Lite** is part of the **Alumaguard®** family of products including **Alumaguard®** and **Alumaguard® All Weather**. Brought to you by **Polyguard®**, where *innovation* is what we do.

For more information, visit us at

www.PolyguardProducts.com/maf

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com





Fort McMurray Airport Project

Projet du nouvel aéroport de Fort McMurray

The Fort McMurray airport project is a 958,000 square-meter, three-level facility that will comfortably accommodate the northern Alberta community's 958,000 annual passengers. Metal panels, stone, and glass will form the exterior, meant to reflect the community's natural environment, and its flexible design can adapt to future needs.

TIAC member Adler Industries completed the mechanical pipe insulation and firestopping under mechanical contractor Lockerbie & Hole. The firestopping completed the mid-sized project in the installation of Hilti Firestop sealant and Emseal expansion joint systems. Because there is a need for an airport in Fort McMurray, project says Adler's marketing director Joe Chagnon.

"We have experienced working in airports and with their stakeholders. Our ULC qualified Firestop Contractor accreditation allows us to perform adequately best practices

The project of the airport of Fort McMurray consists of a 50,000 square meter building with three floors, intended to receive in all comfort the 958,000 travelers of this locality in the province of Alberta. The project is a mix of stone, metal, glass, and concrete, and it is intended to take up elements of the environment in the place. In addition, the project is a mix of stone, metal, glass, and concrete, and it is intended to take up elements of the environment in the place.

Adler Industries, member of the ACIT, is in charge of the mechanical and firestopping work of the airport. The project is a mix of stone, metal, glass, and concrete, and it is intended to take up elements of the environment in the place. The project is a mix of stone, metal, glass, and concrete, and it is intended to take up elements of the environment in the place.



« Nous avons l'expérience de travailler dans les aéroports et avec les installations. Notre titre d'entrepreneur en construction-feu accrédité par ULC est le gage, pour ce chantier prestigieux, d'un travail exécuté selon les meilleures pratiques de l'industrie » reconnaît-il.

Comme c'est le cas pour d'autres chantiers d'urgence, le calendrier d'exécution des travaux pose toujours un défi; en effet, Adler dispose d'un très peu de temps pour effectuer son travail de façon efficiente et efficace.

« Notre calendrier est dicté d'abord par la mesure importante pour les autres sous-traitants » précise M. Cheng. « Si nous n'arrivons pas à faire notre travail au moment voulu, nous n'avons accès aux endroits où nous devons justifier de nos travaux ».

Le nouvel aéroport, dont la construction devait être terminée en 2014, sera superbe, ajoute-t-il. « Adler est très fier de pouvoir participer comme sous-traitant principal à un chantier aussi prestigieux. Les travaux se poursuivent et nous espérons qu'ils seront considérés par nos clients ».

Pour plus de renseignements, veuillez consulter les sites www.flyfortmac.ca ou www.adlerinsulation.com. ■

in the firestop industry to this high profile project,” he says.

As with other similar contracts, scheduling poses a challenge on this project during which there are only small windows where Adler can perform its work efficiently and effectively.

“On schedule is heavily affected by other subcontractors,” says Cheng. “No big on top of the site is pressing could mean restricted access to the areas we need to address.”

Once the building is complete in 2014, it will be stunning, he adds. “Adler is very proud to participate in a great project as a principal subcontractor. Site work is still in progress and we hope it turns out to be successful for our clients and for us.”

For more information please visit www.flyfortmac.ca or www.adlerinsulation.com. ■

MECHANICAL INSULATION STRUCTURAL FIRE PROTECTION: FIRESTOPPING & FIREPROOFING



An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- Western Leadership Data Center
- Innovation Centre for Engineering (ICE) U of A
- Meadows Recreation Centre
- RCMP Building Lloydminster
- Fort McMurray Airport

EDMONTON

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

CALGARY

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

SASKATOON

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



Find us on Facebook
@AdlerInsulationFirestopping

www.adlerinsulation.com

Closed Cell Elastomeric Insulation Installation Check List

By: Steve Fisher, Installation Field Support Manager, K-FLEX USA

Liste de contrôle pour l'installation d'isolant d'élastomère à cellules fermées

Par Steve Fisher, directeur du soutien régional à l'installation pour K-FLEX USA

There is an old saying *Measure twice, cut once*. We all have “check” or “to do” lists to help us remember what needs to be done. Many of us rely on our memory, but it is usually a good idea to put the lists in writing so that when we are in a hurry we don't forget anything. The check lists below were developed primarily for below-ambient temperature systems, but would apply to any application. The items listed are in general terms, so there may be additional items to add to tailor the list to a specific step or process.

There are three main functions that take place during an insulation installation: the job layout, estimation, the actual installation and the quality audit of the job once it is complete. The check lists below have been broken down for these three functions.

Job Layout / Estimation (Responsible: Estimator)

1. Review all pipe temperatures to be sure they are consistent with insulation and temperatures. Consider any pipe temperature cycling and its early maintenance and the time effect on pipe temperatures.
2. Determine insulation thickness based on design conditions and expected benefit from insulation.
3. Review environmental conditions (UV, chemical contact, mechanical abuse, etc.) to determine proper jacketing / protective covering to the insulation.

Selon le niveau d'impact, mieux vaut prévenir que guérir. Nous avons des listes de contrôle de tâches spécifiques à aider à nous rappeler les choses à faire. Beaucoup de gens se fient à leur mémoire, mais il est souvent difficile de mettre ces listes par écrit afin de ne rien oublier quand on est pressé. Les listes de contrôle ci-dessous ont été élaborées principalement pour les réseaux de tuyauterie qui fonctionnent à des températures inférieures à la température ambiante, mais elles s'appliquent à toute tâche. Parce que les éléments énumérés sont les paramètres, vous pourriez devoir en ajouter pour adapter ces listes à votre situation spécifique. L'éprouve en est la conséquence.

L'installation d'isolation comprend trois étapes : l'aménagement ou l'estimation des travaux, l'installation proprement dite et la vérification de la qualité des travaux une fois ceux-ci terminés. Les éléments ci-dessous sont groupés selon ces trois étapes.

Aménagement ou estimation des travaux (responsable : l'estimateur)

1. Passer en revue toutes les températures des tuyaux pour s'assurer qu'elles sont compatibles avec les températures d'utilisation de l'isolation. Tenir compte de toute charge thermique cyclique de température et de tout entretien auquel est susceptible d'influer sur la température des tuyaux.
2. Déterminer l'épaisseur de l'isolation en fonction des conditions de régime et des avantages attendus de l'isolation.



PREFORMED HEADS

Precision Engineered Contoured Heads Reduce Installation Time

SHAPES:

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

MATERIALS:

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

ADVANTAGES:

- Precision Fit-Exact Head Contour
- Eliminates Costly Field Fabrication
- Pieces Supplied in Numbered Courses
- Complete Vessel System
 - Curved Segment Sidewalls
 - Beveled Lags
 - Contoured Cladding/Jacket Systems
 - Coatings, Adhesives, Sealants
- FibaClad™ Cladding
 - Mechanically Strong
 - Good Resistance to UV and Chemicals
 - Permanently Sealed Systems
 - Suitable For Washdown Environments
 - Easy Installation

Introducing



FTI

FibaClad™ Cladding
Redefining Protection Technology



Extol Proven Products

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



Easy Installation

Custom Fabricated/Contoured Insulation and Matching FibaClad™ Cladding Pieces Install Quickly



Fabrication

Each product conforms to exacting tolerances of ASTM C450 & C585



Mechanically Strong

FibaClad™ Vessel Ends Resistant to UV, Chemical and Mechanical Abuse



INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!



EXTOL OF OHIO, INC.

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

“Review the layout of the piping/item to be insulated to ensure there is sufficient room for the insulation thickness specified”

4. When deciding on the insulation configuration/style, consider the following:
 - a) Method of installation, i.e. slide-on or slit and glue.
 - b) Trade-off between labour and cost of materials, i.e. self-seal products cost more but install faster (saving labour and time to complete job).
 - c) Trade-off between labour and product performance, i.e. factory-fabricated fittings may cost more in material cost, but save labour and improve in functionality.
 - d) Trade-off between upfront material cost and maintenance costs. Jacketed products cost more than those with jacket protective coating but require less maintenance.
 - e) Consider the configuration of the item to be insulated. Two examples include if the duct will be round or square and if you will be field fabricating a cover around the elbow or the horizontal run.
5. Review the layout of the piping / item to be insulated to be sure there is sufficient room for the insulation thickness specified without compressing the insulation or having the insulation come in direct contact with itself (other pipes).
6. Lay out the job in a manner to eliminate seams as much as possible. If significant tips are required to achieve the thickness, then stagger the seams.
7. When deciding on how to achieve the desired thickness, consider the following regarding the material, the ability of the seams to be closed the length of the run so as to eliminate seams in the thermal layer, and the most cost effective way to achieve the desired thickness.
 - a) Two-inch-thick insulation sheets can be stiff and difficult to close the seam when wrapping a pipe.
 - b) It may be more cost effective to go with two layers rather than one 2-inch thick layer (material cost for a 1/2" layer and 1/2" layer could be less than one 2" layer). Also potentially shorter runs on 2-inch thick material would make for more seams, whereas with two layers you can stagger the seams.
8. Consider the time frame the job has to be completed in. If the time window is small, as is typically for maintenance and during a planned shutdown, you may want to consider using
 3. Examine the conditions of milieu (exposition au rayonnement, travail, contact avec des produits chimiques, abus mécanique, etc.) pour choisir les couches, les recouvrements protecteurs et les épaisseurs à utiliser.
 4. Au moment de décider de la configuration ou du genre d'isolation à installer :
 - a) la méthode d'installation, c'est-à-dire glisser ou couper etc. b) la main-d'œuvre requise en comparaison du coût des matériaux c'est-à-dire que les produits autocollants sont plus coûteux mais s'installent plus rapidement (ce qui permet de faire des économies de main-d'œuvre et de temps);
 - c) la main-d'œuvre requise en comparaison du rendement des produits, c'est-à-dire que les raccords fabriqués en usine sont plus chers, mais ils permettent des économies de main-d'œuvre et de s'améliorer dans la mise en œuvre;
 - d) le coût initial des matériaux en comparaison des futurs coûts de entretien c'est-à-dire que les produits coulés sont plus coûteux que ceux qui sont appliqués, mais ils nécessitent moins d'entretien à long terme;
 - e) la configuration de l'objet à isoler. Par exemple, le conduit est-il rond ou carré? La surface peut-elle être encastrée ou bien recouverte d'un recouvrement fabriqué sur place?
 5. Examinez le plan de la tuyauterie ou de l'équipement à isoler pour vérifier s'il y a suffisamment d'espace pour que l'isolation, dans l'épaisseur indiquée, ne soit pas comprimée ou ne soit en contact direct avec l'isolation adjacente.
 6. Planifier le travail de manière à éliminer les joints autant que possible. Si des tips sont nécessaires pour atteindre l'épaisseur, les joints doivent être évités autant que possible, en particulier l'épaisseur de la couche, pour éviter les joints se chevauchant.
 7. Au moment de décider comment obtenir l'épaisseur requise, tenir compte de la rapidité de mise en œuvre des matériaux de la capacité de fermeture des joints, de la longueur des runneaux à utiliser pour éliminer les joints dans la couche supérieure et de la manière la plus rentable de boucher l'épaisseur de la couche.
 - a) Une feuille d'isolant de deux pouces d'épaisseur peut être raide et ses joints difficiles à fermer autour d'un tuyau.
 - b) Au lieu d'une couche de deux pouces d'épaisseur, il peut être plus économique d'utiliser deux couches.



It's Cold Tough.™

Best In Class Performance Advantages With Fasson® Mechanical Insulation Tapes

- Excellent cold temperature performance down to 0°F
- High tack and adhesion
- Consistent 3 inch width, roll-by-roll quality
- One pass bonding cuts rework
- Environmental friendly liner
- All-around, use for hot or cold applications
- UL/ULC classified

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

Same-Day/ Next-Day Service.

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

Phone: 800.321.1534

Email: hvacinfo@averydennison.com

www.tapes.averydennison.com



Proud Member Of:



If the time window is small, as during a plant shutdown, consider using self-seal products and factory-fabricated fittings because of the time saved even though the materials may cost more.

self-seal products and factory-fabricated fittings because of the time saved even though the materials may cost more.

9. Consider the availability of materials to be sure they can be delivered to the job on time.
10. Consider the availability of labor and the skill of the laborers as these may make a difference in the choice of materials.
11. Consider the importance of the estimates reference to the job.

Installation (Responsible: Foreman)

1. Review work orders / specifications for areas to be insulated and materials (thicknesses) required. Lay out a plan/schedule for areas to insulate first, co-ordinating with other trades that may be working in the area. Include safety training and any special safety equipment in the time budgeted for the job.
2. Be sure all materials (insulation accessories, i.e. adhesives, tapes, jacketing, fittings, etc., and tools) are on site and are scheduled to be delivered at the appropriate time. Be sure all materials are stored in a clean dry room.
3. Check materials against what was specified (i.e. proper sizes and thicknesses). Organize insulation according to size (ID) and thickness.
4. Know job site conditions, including where other trades are working while the weather will be for the period of the job etc. Understand access to the working area. Because of potentially damaging environmental conditions, insulation used on outdoor applications nearly always requires protection (i.e. coating, jacketing, or cladding) from mechanical damage. Verify resistance.
5. Check equipment/tools (i.e. lifts, etc.) to be sure everything is in place for what is needed.
6. Check manpower and review the experience of workers. Develop manpower allocation according to the job.
7. Review the insulation manufacturer's recommended installation procedures. If there are any questions, contact the manufacturer's recommended ties.

plus min (le coût du matériau et du main d'œuvre) rait être inférieur à celui d'une couche de deux pouces). En outre, les rouleaux de matériau de densité épaisse peuvent être plus coûteux et nécessiter plus de joints, tandis que avec des couches, on peut placer les joints en queue.

8. Prendre en considération le délai dans lequel le travail doit être exécuté. Si le délai est court, comme c'est habituellement le cas dans l'arrêt des opérations dans une usine, en retien il y en a sans doute lieu d'empêcher des problèmes de scellages et des raccords fabriqués en usine en raison du temps que cela permet d'économiser, bien que ces articles puissent être très coûteux.
9. Tenir compte de la disponibilité des matériaux afin qu'ils puissent être livrés à temps sur le site.
10. Tenir compte de la main-d'œuvre et des compétences de ces travailleurs, car cela peut influencer sur le coût des matériaux.
11. Considérer l'importance de l'estimation pour le travail à exécuter.

Installation (responsable : le contremaître)

1. Examiner les commandes de travail ou les devis pour se renseigner sur les épaisseurs à utiliser et les matériaux (épaisseurs) à utiliser. Tout en veillant à assurer une coordination avec les autres corps de métier qui travailleront sur les lieux établis par un plan ou un calendrier de travail pour les épaisseurs à installer en premier. Inclure la formation en sécurité et identifier tous les équipements de sécurité spécial qui peuvent être nécessaires pour l'exécution du travail.
2. S'assurer que tous les matériaux (l'isolation, les accessoires, c'est-à-dire les adhésifs, les bandes adhésives, les chemises, les raccords, etc., et les outils) sont sur place ou peuvent être livrés au moment approprié. Veiller à ce que tous les matériaux soient enregistrés dans un péage et enregistrés.

**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

8. Check to be sure the piping system or equipment is turned off and ambient conditions. Also make sure it is clean and free of dirt and moisture.
9. For most applications, it is recommended to apply the fittings first (which may be available for purchase pre-fabricated by the manufacturer or can be pre-fabricated at an offsite location) and then apply the straight runs. The straight length material is easier to place for a tight fit than the elbows. For complex applications, contact the manufacturer for recommendations.
10. Inspect work as hip as the materials are being installed. Notify the inspector if problems arise.
11. At the end of each day, be sure all materials are put away in a clean dry area and that the installed piping is properly sealed closed in such a way as to prevent any damage from being retraced or from the weather. Make sure all scrap insulation material (resulting from field fabrication) is either 1) put back in the appropriate boxes to maintain size identification or 2) appropriately disposed.
12. On completion, make sure that all seams are glued and sealed. Install a proper stop when needed (for details contact the insulation manufacturer).
3. Vérifier si ces matériaux sont bien ceux spécifiés (c'est-à-dire les bonnes tailles et épaisseurs). Organiser les matériaux d'isolation selon leur taille (ID) et leur épaisseur.
4. Connaître les conditions sur le chantier, y compris les effets des conditions de travail, les prévisions météorologiques, la pression, etc. Savoir comment accéder à la zone de travail. Parce que les conditions ambiantes risquent d'affecter des choses, nous insistons sur le fait d'utiliser à l'extérieur une chemise ou un revêtement) contre l'abus mécanique et l'abrasion pendant le travail.
5. Vérifier si tout l'équipement et tous les outils nécessaires (c'est-à-dire les appareils de levage, etc.) sont en place.
6. Passer en revue la main-d'œuvre disponible et examiner l'expérience des travailleurs. Élaborer un plan d'affectation de la main-d'œuvre adéquate.
7. Lire les méthodes d'installation recommandées par le fabricant de l'isolation. En cas de questions à poser, communiquer avec le fabricant pour obtenir des conseils.
8. Vérifier si la tuyauterie et l'équipement sont hors fonction et à la température ambiante. S'assurer également qu'ils sont propres et maintenus à l'abri de la saleté.

INSTALL PERFORMANCE

THE NO.1 CHOICE FOR CONDENSATION CONTROL



AP Armaflex closed-cell, flexible, elastomeric insulation is the standard in performance and efficiency for insulating pipes, fittings, ducts, tanks, and curved or irregular surfaces. Fiber-free, manufactured with built-in Microban® antimicrobial product protection and GREENGUARD Children and Schools Certified®, AP Armaflex improves indoor air quality, prevents energy waste and controls condensation. **Install it. Trust it.**

Fiber Free





Armacell

1 888-570-DUCT

info.duct@armacell.com

www.armacell.us

© 2013 Armacell LLC. Made in USA. MICROBAN is a registered trademark of Microban Products Company. The GREENGUARD Indoor Air Quality Certified Mark is a registered certification mark used under license through the GREENGUARD Environmental Institute.

13. When the job is finished, make a final inspection of the job

Quality Audit (Responsible: Engineer or Job Inspector)

1. Obtain a list of all areas that were specified to be insulated (including material type and thickness). Obtain a data sheet and appropriate installation instructions from the manufacturer of each material.
2. Make a preliminary inspection of the entire job. Make a list of any issues that may need to be replaced or repaired or corrected. Be sure all areas that were called

"When checking materials, be sure there are no tears, cuts, or damage that would cause performance issues."

9. Dans la plupart des cas, il est recommandé d'inspecter d'abord les raccords (qu'il peut être possible d'acheter préfabriqués à l'extérieur du chantier), puis les sections rectilignes. Celles-ci sont plus faciles que les coudes à bien serrer autour des joints. Pour des utilisations complexes, demandez conseil au fabricant.

10. Inspecter le travail exécuté au final et à mesure de l'installation des matériaux. En cas de problèmes, en informer les responsables.

11. À la fin de chaque jour, veiller à ce que tous les matériaux utilisés soient enroulés et stockés à l'abri de l'humidité et à ce que la partie installée soit correctement bouchée ou recouverte de manière à prévenir toute dégradation d'autres composants ou les éléments posés. Veiller à ce que toutes les retalles de matériau d'isolation (résultat de travaux de fabrication au chantier) soient mises dans les bacs de matériaux de la même taille ou rectement éliminés.

2. Pour les réseaux froids, s'assurer que tous les joints ont été collés et scellés. L'installateur doit presser au bon moment (pour bien des raisons techniques) les joints, comme mentionné par le fabricant de l'isolant.

3. Lorsque les travaux sont terminés, faire une inspection finale.

Vérification de la qualité (responsable : l'ingénieur ou l'inspecteur)

1. Obtenir la liste de tous les endroits où on a prévu d'isoler (ainsi que l'information sur le type et l'épaisseur des matériaux à utiliser). Pour chaque matériau, obtenir une fiche technique et des instructions d'installation du fabricant.

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

**YOUR SOURCE.
YOUR RESOURCE.**



Brock White is your source for custom fabrication in Alberta. With plants in both Edmonton and Calgary, we have you covered. Products include:

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

Contact us today for your custom fabrication needs.

Brock White Calgary
2703 - 61 Avenue SE
403-287-5889

Brock White Edmonton
12959 - 156 Street
780-452-4710

HELPING BUILD YOUR SUCCESS

www.BrockWhite.ca



WEATHERJACS

WITH THIS MUCH INNOVATION, WATER DOESN'T STAND A CHANCE.

Weatherjacs® patented weathertight family of products are designed for *quicker, easier and safer installation* while providing a greater resistance to water penetration. For more information visit idealproducts.ca



Weatherjac®
AA (Aspen Aerogel)
ELBOW



Weatherjac®
TEE



Weatherjac®
NUMBERED ELBOW



Weatherjac®
ENDCAP



Weatherjac®
BEVEL



Weatherjac®
LARGE BORE ELBOW



Ideal Products
1 800 299 0819

Head Office: Edmonton, Alberta | Eastern Canada: Stoney Creek, Ontario

www.idealproducts.ca | [@ideal_products](https://twitter.com/ideal_products) | [@idealproducts](https://www.facebook.com/idealproducts) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/idealproducts)

On straight runs, longitudinal seams should be facing down to reduce weight/pressure on the seam.

- Check that installed materials comply with those specified (material type and size). Material type and size (ID and thickness) can generally be found on the product box or the installation itself.
- Check to be sure that all seams (longitudinal, butt joints, and terminations) have been sealed properly per manufacturer recommendations. Check all fittings, valves, etc. to be sure the installation is sealed properly at any termination.
- When checking materials, be sure there are no tears, cuts, or damage that would cause performance issues. If any are found, the installation must be repaired or replaced. Also make sure the installation is sealed properly.
- On straight runs, longitudinal seams should be facing down to reduce weight/pressure on the seam. A 6 o'clock position is preferred, but any position with the 3 o'clock to 9 o'clock angle is preferred for the seam.

- Faire une inspection préliminaire du travail exécuté. Dresser la liste de toutes les manifestations de défauts (remplissage, réparation, etc.). S'assurer que tous les défauts qui devaient être isolés l'ont été. Vérifier également si les emballages sont adéquats.
- Vérifier si les matériaux installés sont bien ceux spécifiés (type et taille). L'information sur le type et la taille (ID et épaisseur) d'un matériau se trouve ordinairement sur la boîte ou sur le produit lui-même.
- S'assurer que tous les joints (longitudinaux, circonférenciels, d'extrémité) ont été convenablement scellés conformément aux recommandations du fabricant. Examiner tous les raccords, soupapes, etc. pour s'assurer que l'isolation est scellée à l'abandon à tout point de terminaison.
- Lors de l'inspection des matériaux, s'assurer qu'il n'y a pas de déchirure, de coupe ou de dommage qui nuirait à la performance du produit. L'isolation endommagée doit être réparée ou remplacée. S'assurer également que l'isolation n'est ni défectueuse ni manquante.
- Les joints longitudinaux des sections rectilignes devraient se trouver sur la partie inférieure des objets afin de réduire le poids et la pression qui s'exerce sur ces joints. La position six heures est préférable, mais toute position entre trois et neuf heures est adéquate à l'égard de la pression sur le joint.



YOUR FULL-SERVICE INSULATION CONTRACTOR

SERVING CANADA

SERVICES OFFERED:

- INSULATION & LAGGING SERVICES
- MECHANICAL INSULATION SYSTEMS
- SCAFFOLD SYSTEMS
- PAINTING & COATINGS
- FIRESTOPPING



902-407-4060
1100 Church Lane Drive, Unit 3-1, Halifax, NS B3S 1M4

709-595-4060
Unit 50, Hantsville Rd. Plaza, Ste 440, St. John's, NL A1E 0G7

www.PCIInsul-Energy.com

COMMERCIAL • INDUSTRIAL • MARINE • OFF-SHORE

7. Check for appropriate jacketing, coating, or mastic. For all applications, it is generally recommended that all insulation materials be protected by jacketing or coating for protection from the elements and each in cable tray.
8. Review all hanger/strut areas to be sure they were handled according to manufacturer recommendations. This insulation should be compressed as the thickness of the insulation is determined by compression.
9. If the system has been in operation for any significant period of time, inspect.

By using these check lists, additional things to be performed on the job should meet the end user's expectations and come in either at or below budget. The budget saving measure twice, cut off every six months times that in the long run. Taking shortcuts, particularly on an application, is a very bad thing to do.

Steve Fisher, Product Development and Installation Field Support Manager for K-FLEX USA, is experienced in installation best practices for mechanical insulation, as well as insulation product development and quality assessment. Steve is a NIA Certified Insulation Energy Appraiser and has a B.S. in Textiles Engineering and an MBA from North Carolina State University. He can be reached at steve.fisher@kflexusa.com.

7. Vérifier si l'isolant a été convenablement chemisé, enduit ou mastiqué. En règle générale, pour les utilisations en extérieur, il est recommandé de recouvrir l'isolant d'une couche de protection des matériaux d'isolation par les propriétés résilientes des éléments de l'assemblage.
8. Examiner tous les endroits où il y a des supports ou des étais pour s'assurer qu'ils ont été traités de la manière recommandée par le fabricant. L'isolation doit être comprimée à l'épaisseur recommandée.
9. Si le système est en marche, vérifier le système.

Si l'on utilise ces listes de contrôle et qu'on les adapte pour s'assurer l'ajout ou l'élimination d'étapes en fonction de l'expérience et qu'on acquiesce, le travail effectué devrait répondre aux attentes de l'utilisateur final et être exécuté dans les limites ou en deçà du budget. La plupart du temps, agir comme même au lieu de dire « mieux vaut prévenir que guérir » rapporte à la longévité. Cependant, en particulier pour la tuyauterie en basse température, cela m'a servi.

Steve Fisher, directeur du soutien régional à la mise au point et à l'installation de produits pour K-FLEX USA, possède de l'expérience dans le domaine des meilleures pratiques d'installation d'isolant mécanique, ainsi qu'en mise au point et en évaluation qualitative de produits d'isolation. Steve est un évaluateur énergétique certifié en isolation par la NIA, et il détient un B.Sc. en génie textile et un M.B.A. de la North Carolina State University. On peut le joindre à steve.fisher@kflexusa.com.



Metal Jacketing Specialists
RPR Products, Inc.

www.rprhouston.com



INSUL-MATE® Products

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





ACOUSTI-MATE®

- Acoustical Jacketing
- Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheetting

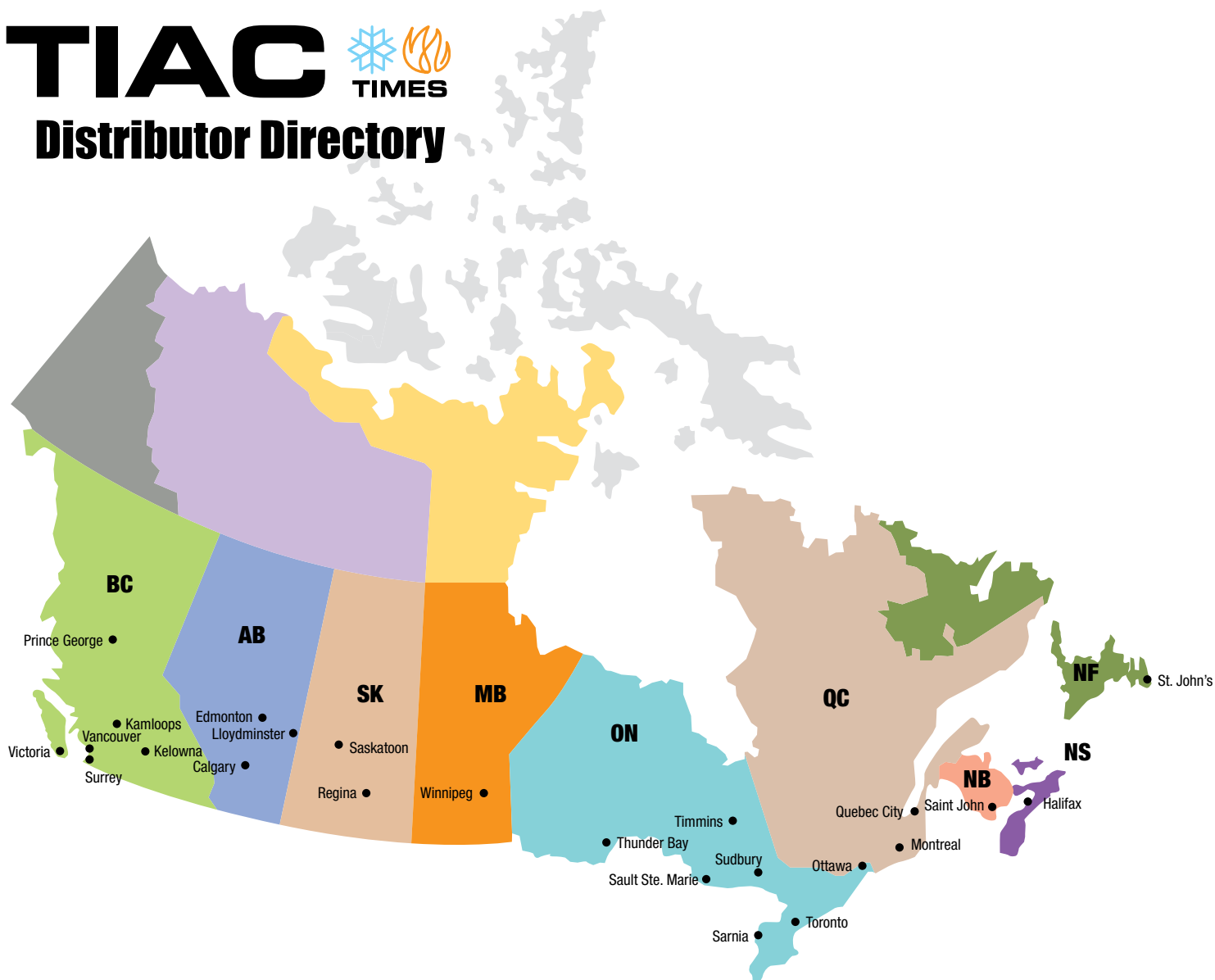


407 DELZ, HOUSTON, TEXAS 77018 PH: 713.697.1844, TOLL FREE: 800.231.0149



TIAC

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

SPI / Burnaby Insulation

Surrey, BC	(604) 430-3044
	(800) 663-4388
Vancouver, BC	(604) 430-3044
	(800) 663-4388

Brock White Canada

Burnaby, BC	(604) 299-8551
Kamloops, BC	(250) 374-3151
Kelowna, BC	(250) 765-9000
Langley, BC	(604) 888-3457
Prince George, BC	(250) 564-1288
Surrey, BC	(604) 576-9131
Victoria, BC	(250) 384-8032

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC	(604) 421-1221
	(800) 663-6595

Nu-West Construction Products Inc.

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

Shur-Fit Products Ltd.

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

Tempo Tec Inc.

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

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

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

Brock White Canada

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

SPI / Burnaby Insulation

Calgary, AB	(403) 720-6255
	(888) 720-6255
Edmonton, AB	(780) 452-4966
	(800) 565-5139

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB	(780) 452-7410
	(800) 252-7986
Calgary, AB	(403) 236-9760
	(800) 399-3116

Nu-West Construction Products Inc.

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

Tempo Tec Inc.

Calgary, AB	(403) 216-3300
	(800) 565-3907
Edmonton, AB	(780) 416-7761
	(800) 565-3907

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

Regina, SK (306) 721-9333

Saskatoon, SK (306) 931-9255

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

Saskatoon, SK (Corporate) (306) 978-9694

Regina, SK (306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK (306) 242-4224

(800) 667-3766

Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK (306) 653-2020

(800) 667-3730

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

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

Nu-West Construction Products Inc.

Winnipeg, MB (204) 977-3522

(866) 977-3522

ONTARIO

Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa, ON (613) 752-0674

(800) 727-2144

Brock White Canada

Thunder Bay (807) 623-5556

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company Inc.

Etobicoke, ON (416) 675-1710

GlassCell Isofab Inc.

Kitchener (519) 744-3350

Ottawa (613) 822-2225

Etobicoke (416) 241-8663

London (416) 674-8584

Sarnia (519) 336-9590

Stoney Creek (905) 643-9902

iMap Audits, Inc.

Sarnia (519) 333-6869

Impro

Mississauga, ON (905) 602-4300

(800) 95-IMPRO

Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto, ON (416) 798-3900

Hamilton, ON (905) 545-0111

Ottawa, ON (613) 523-4089

Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury, ON (705) 566-4576

(800) 461-7159

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

Timmins, ON (705) 267-0219

QUEBEC

Dispro Inc.

Montréal, QC (514) 354-5250

Québec City, QC (800) 361-4251

GlassCell Isofab Inc.

Ville Mont-Royal (514) 738-1916

Ste-Foy (418) 659-4444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

Québec City, QC (418) 872-0000

(800) 463-5037

Anjou, QC (514) 493-1800

(800) 361-0489

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

GlassCell Isofab Inc.

Dartmouth, NS (902) 468-2550

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations Ltd.

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations Ltd.

Mount Pearl, NL (709) 747-6688

TIAC • ACIT

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

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

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

Greg Lewis, *TIAC Times*,
tel: 1.800.474.1132
email: glewis@pointonemedia.com

Do you own your business or does your business own you?

Let me ask you. Do you own your business or does your business own you? So many contractors get caught in the vicious circle of running their businesses just to feed the overhead that they don't have time to think about making profit and taking time off.

I have analyzed the financial statements of more than 2,000 trade specialty contractors. The numbers fall eerily into five groups:

25% make more than 9% pre-tax profit

50% make between 0% and 9%

25% make between break even and 9%

25% make losses ("I can make anything except money!")

In my book, that means 50% of trade contractors are making below-average profits—that's one out of every two. Which group do you fall into? These certainly vary across the statements that sample people took randomly length to build ordinary businesses.

I see this constantly at trade shows either right at the foot of the frustrated with his current employment or radical ideas to go forward.



By / par Ron Coleman
Coleman Management Services

Votre entreprise vous appartient-elle ou appartenezvous à votre entreprise ?

Permettez-moi de vous demander si vous êtes sédentaire en entreprise ou si c'est elle qui est sédentaire. Un gestionnaire d'entreprise n'est souvent tellement pris dans le cercle vicieux qu'il est incapable de gérer son entreprise rien qu'à payer leurs frais généraux qu'ils n'ont pas le temps de songer à réaliser un profit ni à prendre congé.

J'ai examiné les états financiers de plus de 2 000 entrepreneurs spécialisés. Les chiffres sont répartis également en quatre groupes :

25 % font un profit avant impôts de plus de 9 %;

50 % font entre 0 % et 9 %;

25 % font entre zéro (seuil de rentabilité) et 5 %

25 % affichent des pertes (« Je peux tout faire sauf de l'argent ! »)

À moins avis, cela veut dire qu'environ 50 % des entrepreneurs spécialisés—'est à dire ceux qui sont sédentaires—font des profits inférieurs à la moyenne. Dans quel groupe vous classez-vous ? Cela montre qu'il est évident en fait qu'un certain nombre d'entrepreneurs ne tirent pas leur entreprise d'affaires.

Je vous le dis, ça ne va pas comme ça. Le succès n'est pas un métier mis à part d'être irrité par son emploi et de ne pas pouvoir se payer son entreprise. Trop souvent, malheureusement, elle est chargée par trop de problèmes à régler—l'ensemble.

Elle commence à bâtir son entreprise avec les meilleures intentions du monde. À un moment donné, elle se rend compte qu'elle réalise des ventes de 100 \$ à un million de dollars, elle commence à être débordée; elle se rend compte que la comptabilité. Elle considère tout son temps d'être à son entreprise, mais arrive à peine à garder le dessus en ce qui concerne le flux de trésorerie, l'estimation de travaux et la gestion de projets. Parce qu'elle est obligée de mettre la main à la pâte, elle s'effondre et se perd dans le chaos.

Elle s'est essentiellement achetée une entreprise et non une entreprise. Si elle ne se présente pas à elle-même les joies du travail,

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

his own. All too frequently, he trades in on “idiot’s” formula himself.

He starts building his business with the best intention. Somehow he gets between achieving sales of \$1 million and \$2 million. He puts all his waking hours into the business, but can barely stay ahead of the cash flow, estimating, and projecting margins. Because he’s a “hard-headed guy,” he digresses himself into deep research and time-consuming

He has, in essence, built himself a horrible business. If he doesn’t turn a profit each day and the work that he does is worthless.

Then switch to selling what he has to sell.

In my work as an accountant, I get to meet and hear a lot of contractors with many trading relationships, and while they talk to me about their margins and their financials, I try to zero in on what lies behind the margins. For example, why are contractors trading with big utilities or residential?

There are two common traits among successful contractors. The first trait is focusing on a type of work. Become the best at one area first and other areas will follow. If you do residential service, then make that your priority. Retrofit work will follow. Pick a type of contractor that suits your best. If you do commercial, then pick the types of contractors and projects that will help you compete better.

The second trait among successful contractors is an attitude: you have to fire yourself! You have to stop being a tradesperson and become a businessperson. Look at the company as a business first and foremost. Imagine that you’re planning to set up operations in another city and you want to be there to run the business: what systems and processes will you put in place to make the business run and produce the results?

For many contractors, the problem is to a case of “big white” to do it rather than to do it. In truth, it’s hard to work part-time to make change when all of your energy goes into keeping the business afloat. After all, if you’re working like crazy just to make less than 5% profit, you probably have neither the time nor the money to sustain the business.

Do you really want to be there for a small contractor business that may never make any serious money and keep you working 60 hours a week? (Hopefully, you answered “No”.) Re-evaluate where you are with your business. Devote all your energy to doing what you can do.

Option1: Sell the business

Consider selling your business to a large contractor or merging

with a contractor who is successful.

C’est à cela que nous recommandons si l’on a une entreprise qui ne fonctionne pas.

Dans l’exercice de la map d’affaires, j’ai l’occasion de rencontrer beaucoup d’entrepreneurs spécialisés et de discuter avec eux. Ils me racontent leur situation et leur frustration, j’essaie de mettre le doigt sur ce qui se cache derrière ces chiffres. Par exemple, pourquoi des entrepreneurs continuent-ils de résoudre des problèmes ?

Les entrepreneurs proposent des choses en commun. Premièrement, ils se concentrent sur un type de tâche. Deuxièmement, le meilleur des affaires est à portée de main. Si vous avez des services résidentiels, faites-en votre priorité. Du travail de rénovation se présentera. Choisissez le type de clientèle qui vous convient le mieux. Si vous avez des affaires commerciales, choisissez les types de clients et de projets qui vous intéressent.

Deuxièmement, une entreprise ne peut pas être faite à la hâte : il se crée ! Vous devez cesser d’être un artisan de métier et devenir un homme d’affaires. Vous devez vous concentrer sur ce que vous faites et vous en occuper. Imaginez que vous pouvez élargir vos activités d’affaires à l’échelle, mais que vous serez plus sûr place pour les dirigeants : ils s’y tiennent et produisent des résultats en place pour que cette entreprise soit financièrement viable ?

Pour beaucoup d’entrepreneurs, le problème n’est pas qu’ils ignorent ce qu’il faut faire ; c’est plutôt qu’ils ne savent pas se concentrer sur ce qui a besoin d’être fait. En vérité, il est difficile de se motiver à maintenir son entreprise à flot. Après tout, si l’on travaille comme un fou rien que pour un profit inférieur à 5 %, on n’a pas beaucoup de temps à consacrer à la stimulation de la croissance.

Voulez-vous réellement posséder une petite entreprise qui ne rapportera peut-être jamais beaucoup et vous fera toujours travailler 60 heures par semaine ? (Espérons que vous avez répondu « non ».) Réévaluez votre situation professionnelle. Consacrez un long weekend à l’examen des deux options suivantes.

Option1 : Vendez votre entreprise

En sachant que vous ne pouvez pas vous en occuper, vous pouvez vendre l’affaire à un professionnel. Si vous êtes sérieux ; vous constaterez peut-être que vous réduirez considérablement le stress et, si vous le faites déjà, pas beaucoup d’argent, il pourrait être financièrement avantageux de vendre. Si vous pouvez vous en occuper, il est à considérer.

with another small one. Give this same series the title: you may find this reduces your stress considerably, and if you are to make a lot of money as it is, then maybe you will be ahead of the game financially by selling. If you merge make sure you pick some one with complementary skills and have a signed shareholder agreement.

Option 2: Fire yourself

Well, at least partially. Make a chart of all the activities you do and allocate them to yourself and each of the other week. Develop systems for all the other tasks. (Until you do that, you can't start the process of developing your business.) Once you start putting the right people in place, your company will likely ascend to the top 25% of contractors in three to five years.

On last thing – from day one in your business you should be structuring it with the intention of selling it. Do that, and you will be able to regrow your business will change and you will make a lot of money. The first \$1.5 million that a husband and wife team can get from selling the shares of their business is tax free! ■

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

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

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

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

Need a speaker for your next conference? Give Ron a call.

Visit Ron at www.ronaldcoleman.ca and review his other publications and resource materials for contractors.

à personnalités complémentaires et signez un contrat d'actionnaires.

Option 2 : Congédiez-vous

Eh bien, au moins partiellement. Dressez la liste de toutes les activités et identifiez combien de heures par semaine vous consacrez à chacune d'elles. Mettez au point des systèmes d'exécution pour chaque activité de ces heures de travail et trouvez des moyens de déléguer ces tâches. (Tant que vous ne ferez pas cela, vous ne pourrez pas commencer à développer votre entreprise.) Une fois que vous aurez mis en place les bons systèmes et les bonnes personnes, votre compagnie se retrouvera rapidement à la tête de son secteur.

Un dernier point – dès le premier jour de son existence, vous devez structurer votre entreprise en vue de la vendre. Si vous le faites, vous serez en mesure de vendre votre entreprise à un acheteur étranger. Le premier million et demi de dollars que vous pouvez tirer de la vente de votre entreprise sera exonéré d'impôt ! ■

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

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

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

Tundra®

30+ Years of Excellence • ISO 9001:2008 Certified



**Industrial
Thermo
Polymers
Limited**

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



Key Features:

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

Tel: (905) 846-3666

Fax: (905) 846-0363

Toll-Free: (800) 387-3847

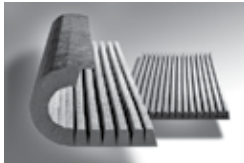
www.tundrafoam.com

MULTIGLASS
isolation

1200°F / 649°C

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

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



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

The Importance of Portfolio Rebalancing and Diversification

Can you remember a time from childhood when you were chasing a piece of delicious bubble gum, eagerly efforting to avoid blowing bubbles, and then you proceeded to blow a fantastic bubble, and then you accomplished it. As the bubble grew bigger and bigger, you felt increasingly excited and equally confident in the bubble's growth. Suddenly, in an illustrious moment, the bubble popped leaving you faced with the delectable stick and two associated psychological states.

As a wealth manager with 25 years of market exposure, I have seen many market bubbles and in my experiences, they always pop. For the many investors who got lured in to the "too unrealistic to be sustainable, yet great for short-term returns" promise of the tech, resource, or housing bubbles, they saw a fantastic opportunity to make a good return on their money. They deviated from core investment fundamentals and took on more risk, beyond their profile, to take advantage of the potential upside. Once the bubbles inevitably popped, many investors lost, if not all, a significant portion of their investment.

However, if they had remained disciplined and followed a balanced diversification strategy paired with a rebalancing process, they would have been far better off in mitigating the mess that aftermath.

How we develop a portfolio depends on the client's circumstances and always structured in accordance with the risk suitability of each individual. We then bring your mind all facets of their situation to derive a suitable risk profile and this risk profile is reviewed periodically to ensure that there is an ongoing complementary fit with the client's position. Typically, the portfolio consists of a blend of fixed income, equities, and real estate. With these asset classes, we further diversify by considering size, geography, style, and valuation with the goal of reducing volatility to the maximum extent possible. Once the portfolio is in place, a systematic process is in place to rebalance the asset weights back into the target allocation.



By / par Glenn Ayrton
Wealth Manager

Partner, Clearwealth Advisors

De l'importance du rééquilibrage et de la diversification des portefeuilles

Vous rappelez-vous ces délicieuses mûres que j'ai mangées à l'enfance et que vous souffliez avec effort en les mûrissant et que vous souffliez avec la persévérance, et que vous souffliez avec la persévérance, et que vous souffliez avec la persévérance ? Et puis, tout d'un coup, la bulle qui semblait la plus grosse jamais soufflée éclatait et étalait dans votre visage et vous chahutait sa piteuse chute et delectable, triomphe, à l'époque, dont vous étiez drôlement fier !

Après 25 ans de travail sur les marchés en tant que gestionnaire de patrimoine, j'en ai vu des bulles, financières celles-là et, comme celles de votre enfance, elles ont toujours fini par éclater. Au fur et à mesure que les bulles se laissent séduire par les sirènes des « rendements trop faciles à saisir », mais finalement elles sont à court terme et les secteurs de la tech, de la ressource et de l'immobilier, ces bulles apparemment comme au casino en fin de compte ne rendent rien sur le long terme. Or, ce faisant, ces bulles se mettent à couler les règles fondamentales du placement et de la croissance, pour tirer parti du potentiel de hausse, de la prise de risque et de la dette qui leur permet leur profil. Mais quand la bulle éclate – et c'est inévitable – le bilan y compris l'argent qu'ils ont investi en totalité disparaît.

En résumé, si l'investisseur se discipline et suit un plan stratégique de diversification de ses placements et un processus de rééquilibrage, il résistera beaucoup mieux à atténuer les effets néfastes de l'éclatement des bulles financières.

La composition du portefeuille dépend de la situation du client et de sa capacité à faire face au risque. En somme, nous examinons d'abord les éléments de sa situation pour définir un profil de risque approprié; ce profil de risque doit ensuite faire l'objet d'un rendement prévu, habituellement s'assurer que l'investissement reste conforme à la situation du client. Ensuite, le portefeuille comprend des fonds de revenu fixe, des fonds d'actions et des fonds en immobilier. Dans chacune de ces catégories d'actif, on peut

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630

Cell: (306) 536-3907

Fax: (306) 949-3266

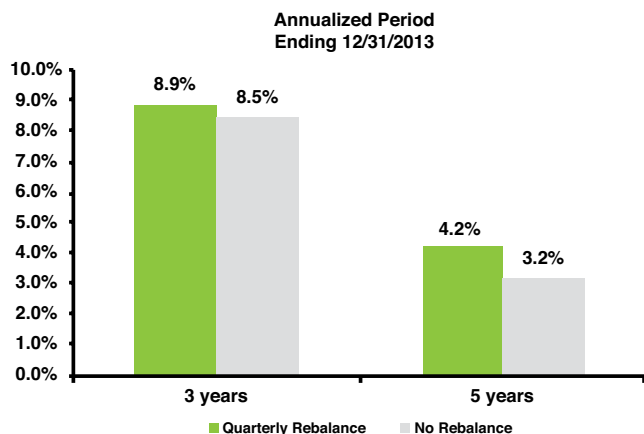
E-mail: waynebell@sasktel.net

272 Mill Street

Box 781, Regina SK S4P 3A8

During the technology bubble, high dividend stocks remained diligent in maintaining their asset mix and implemented a strategy to actively harvest gains, then decided to take advantage of other sectors that were derailing results while the bubble ended drastically different. (I dare say far more favourable.)

Here is a study for a basic rebalancing demonstration on how it can utilize volatility to enhance returns. This study assumed the same portfolio under two scenarios: 1) Static – no rebalancing, 2) Quarterly rebalancing.



**This material was created using data provided by MorningStar. The blended portfolio performance results are hypothetical in nature and do not represent actual portfolio results ending 12/31/2012. The balanced portfolio is presented by 70% Equity and 30% Fixed Income.*

I foresee that we will continue to have these market bubbles throughout our lifetime and I encourage you to work with a wealth advisor to develop a process whereby you can structure your portfolio to take advantage of market volatility before it becomes too familiar sticky mess... by this time it will definitely be in your face and hard to ignore investments and retirement goals.

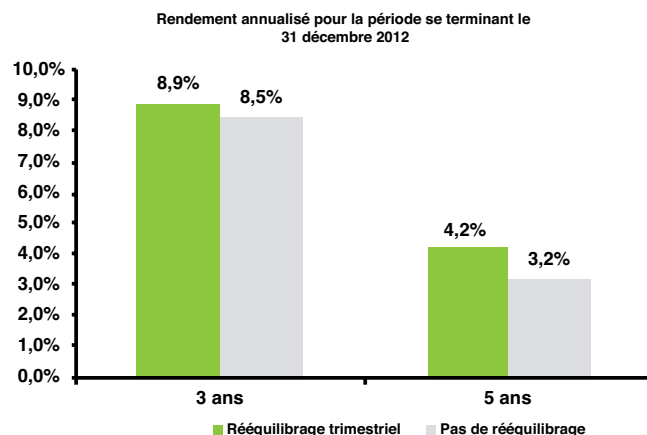
As always, please do not hesitate to contact me if you have any questions or would like to discuss further. ■

The comments expressed in this article are my own personal opinions and do not necessarily reflect the positions or opinions of my employer or its affiliates. All comments are based upon my current knowledge and my own personal experiences. You should conduct independent research to verify the validity of any statements herein before basing any decisions upon those statements. The information contained herein is not necessarily complete and its accuracy is not guaranteed. If you are receiving this communication in error, please notify me directly at info@clearwealth.ca or 604-687-6808. My comments provide general information only. Neither the information, nor any opinion expressed, constitutes a solicitation, an offer or an invitation to make an offer to buy or sell any securities or other financial instruments (eg. Options, futures, warrants and contracts for differences). My comments are not intended to provide personal investment advice and they do not take into account the specific investment objectives, financial situation and the particular needs of any specific person.

diversifier davantage selon le montant, le lieu d'origine, le style et l'évaluation, et ce afin de réduire le plus possible les effets de la volatilité des marchés. Une fois le portefeuille bien équilibré, il faut procéder systématiquement au rééquilibrage de la répartition des actifs en fonction du mandat relatif à la répartition.

Si, à l'époque de la bulle financière liée aux valeurs technologiques, les investisseurs avaient fait preuve de diligence en s'en tenant à une diversification idéale de leurs actifs et s'ils avaient appliqué la stratégie de réinvestissement des gains dans des secteurs sûrs –évidemment, les résultats auraient été fort différents. (Je dirais même qu'ils auraient été beaucoup plus favorables.)

Voici les résultats illustrés sur la façon de servir de la volatilité des marchés pour améliorer le rendement général du portefeuille. Pour cette étude, nous avons étudié deux cas possibles pour le même portefeuille : 1) Pas de rééquilibrage 2) Rééquilibrage trimestriel.



**Ce tableau a été compilé à partir de données fournies par MorningStar. Le rendement du portefeuille diversifié est hypothétique et ne représente pas les résultats réels obtenus au 31 décembre 2012. Le portefeuille diversifié est composé à 70 % de fonds d'actions et à 30 % de fonds de revenu fixe.*

Nous continuerons de voir des bulles financières se gonfler et c'est pourquoi je encourage à travailler avec un conseiller en valeurs afin d'élaborer une méthode de structuration de votre portefeuille et, ainsi, de tirer parti de la volatilité des marchés avant que la bulle ne éclate, comme cela arrive trop souvent malheureusement... enfin, cette fois-ci, la bulle ne éclatera pas en plein visage, mais elle aidera à réaliser votre objectif financier à long terme et à votre retraite.

Comme dans le passé, nous sommes toujours à côté de nous-mêmes si nous ne sommes pas conscients de la situation et des besoins particuliers de chaque personne. ■

suite à la page 53

Get it in Writing: Making Sure You Have a Written Contract Before Getting to Work

Trying to hammer out all the little details before a construction project begins can seem like an unnecessary barrier to getting the job done. At times, it may even be tempting to dispense with a written contract altogether and just focus on the big picture, but the truth is all the details will fall in place later on. However, the recent case of *NR Excavating & Services Ltd v. Mand* serves as a cautionary tale on the serious problems that can result when parties fail to record their agreements in writing.

Facts

In early 2008, Ranjit Mand, one of the proprietors of J. Mand Trucking (“JMT”), was asked by his friend, Harpal Sohi, to submit a proposal for excavation and soil removal services (the “Work”) in relation to the development of 11 lots in a residential townhouse development (the “Project”). Mr. Sohi was one of the owners (the “Owners”) of Newton Creek Homes Ltd., the developer responsible for the construction of the Project. When JMT was later engaged by the Owners, Mr. Mand submitted a related services contract to the Plaintiff, NR Excavating & Service Ltd. (“NR”), a company owned by a friend of Mr. Mand’s associates.

In due course, JMT prepared a quote for the Work based on a fixed price of \$3,000 for the preparation of each lot. An additional cost of between \$120 and \$240 per load was to be added to this fixed price for the cost of Mr. Mand’s soil removal services. The quote was signed by both parties.

JMT later informed the Owners in the amount of \$3,000 for the Work. At this time, the Owners had already paid JMT a sum of \$3,000 for the Work either directly or through settling outstanding accounts with its subcontractors. The Owners refused to pay the balance of the invoice, alleging that JMT had later agreed to complete the Work on a fixed price basis for \$57,750 per lot rather than in accordance with the original payment terms. The Owners maintained that pursuant to the terms of the signed agreement, the total contract price was only \$57,750 inclusive of GST. Consequently, the Owners’ contention that JMT had already been repaid for the Work and no further amounts were owed was in direct contradiction. As a result, JMT failed to pay its subcontractors, NR, and a claim for lien was filed under the *Bill of Materials Act*.

Issues

1. What were the terms of the contract between the Owners and JMT?



by / par Ian Moes and Andrew Delmonico
Kuhn & Company

Les écrits restent – Assurez-vous d’avoir un contrat en main avant de commencer des travaux

Essayer de régler tous les petits détails avant le début d’un chantier de construction peut parfois sembler inutile. Il arrive en effet qu’on soit tenté de se dispenser d’un contrat en bonne et due forme et de simplement s’en tenir aux grandes lignes en espérant que tous les détails se mettront en place ultérieurement. L’affaire récente *NR Excavating & Services Ltd. c. Mand* doit servir de mise en garde et rappelle l’importance du contrat écrit.

Les faits

Au début de 2008, Ranjit Mand, un des propriétaires de J. Mand Trucking (JMT), est invité par un ami, Harpal Sohi, à présenter une proposition pour des travaux d’excavation et d’évacuation de la terre pour la mise en valeur de onze terrains dans le cadre d’un projet de construction de maisons en rangée. M. Sohi était l’un des propriétaires de Newton Creek Homes Ltd., promoteur chargé de terminer les travaux de construction du chantier. Quand JMT a été embauché par les propriétaires de Newton Creek, M. Mand a offert en sous-traitance les travaux d’excavation à la partie plaignante, NR Excavating & Service Ltd. (NR), compagnie propriété d’un ami d’un des associés de M. Mand.

Le moment venu, JMT a présenté une soumission pour les travaux d’excavation et d’évacuation pour un prix fixe de 3 000 \$ par terrain. Des frais de 120 \$ à 240 \$ le chargement s’ajoutaient à ce prix fixe pour les services d’évacuation de la terre de M. Mand. Cette soumission n’a été signée par aucune des parties.

JMT a facturé aux propriétaires de Newton Creek la somme de 123 900 \$ pour ces travaux. Mais les propriétaires de Newton Creek avaient déjà versé à JMT la somme de 59 523 \$ pour les travaux en question, soit directement, soit par le règlement des comptes impayés de sous-traitants. Et les propriétaires de Newton Creek ont refusé de payer le solde de la facture, soutenant que JMT avait convenu entre-temps de terminer les travaux pour un prix forfaitaire de 5 000 \$ par terrain, plutôt que selon les modalités de paiement établies à l’origine. Les

Court Decision

Although it is directly related to NR's claim of lien as a primary issue as to the terms of the contract between the Owners and JMT. Determining this issue, however, was complicated by the fact that none of the parties had signed a written agreement. In his decision Justice Verbeke went on to state that the parties' failure to enter into a written contract before starting the project was a factor in the decision.

When, for whatever reason, parties take little or no care in documenting the terms of their business arrangements, they have only themselves to blame when disagreements ensue, and if the court makes findings contrary to their intentions.

In the absence of clear written terms, the court was required to infer the nature of the parties' agreement from witness testimony. In this case, the court simply believed the version of events relayed by JMT and disregarded the theories advanced by the Owners. Since the Owners could not prove any detrimental effect on the project, the court rejected the terms of JMT's claim, the court effectively decided the written terms despite the fact that the Owners had never signed the agreement.

Lessons Learned

The most important takeaway from this case is to always document the terms of any agreements in writing. Although it is unclear from the evidence why the parties chose to conduct their business deal in such an informal manner, one can speculate that their personal relationship may have been a reason. Whatever the case, it is clear that the Owners' inability to produce written evidence of the terms of the alleged deal agreement was a key factor in the court's decision to disbelieve their terms of the deal.

Although the exact terms to be included in a written building contract will vary depending on the circumstances, some key areas that should be addressed will likely include:

- Accurate description of the parties' relationship;

continued on page 53

propriétaires de Newton Creek maintenaient pour leur part que, d'après les modalités de cette entente parallèle, le prix total du contrat n'était que de 57 750 \$, TPS incluse. Selon les propriétaires de Newton Creek, JMT avait déjà été payé en trop pour les travaux en question et rien de plus ne lui serait versé pour cette facture. Et c'est ainsi que JMT n'a pas payé son sous-traitant, NR, et qu'un privilège a été déposé dans le cadre de la loi sur le privilège dans la construction (Builder's Lien Act).

Les questions

1. Quelles étaient les modalités du contrat entre les propriétaires de Newton Creek et JMT ?

La décision du tribunal

Même si elle n'est pas directement liée au privilège déposé par NR, une première question s'est posée sur les modalités du contrat entre les propriétaires de Newton Creek et JMT. Question difficile à tirer au clair puisqu'aucune des parties en présence n'avait signé de contrat. Dans sa décision, le juge Verhoeven a fermement réprimandé les parties pour n'avoir pas passé de contrat en bonne et due forme avant le début des travaux :

Peu importe les raisons invoquées, quand des parties ne prennent pas la peine de documenter les modalités de leurs ententes commerciales, elles ne peuvent faire de reproches qu'à elles-mêmes s'il y a éventuellement mésentente et si le tribunal fait des constatations contraires à leurs intentions.

En l'absence de modalités écrites claires, le tribunal a dû conclure sur la nature de l'entente des parties à partir de témoignages. Dans ce cas, le tribunal a simplement retenu la version des événements relatée par JMT et a rejeté les théories mises de l'avant par les propriétaires de Newton Creek. Comme les propriétaires de Newton Creek ne pouvaient présenter quelque preuve documentaire que ce soit à l'appui de leur position, selon laquelle ils avaient rejeté les modalités de la soumission de JMT, le tribunal a appliqué ces modalités écrites, et ce même si les propriétaires Newton Creek n'avaient jamais rien signé.

Ce qu'il faut retenir en premier lieu de cette affaire, c'est que vous devez toujours avoir en main un document énonçant les modalités de vos ententes. Bien qu'on ne sache pas clairement, d'après les preuves, pourquoi les parties ont décidé d'agir de façon aussi peu officielles entre elles, on peut facilement supposer que des rapports personnels étroits entre les parties expliquent la situation. Quoi qu'il en soit, il est clair que l'incapacité pour les propriétaires de Newton Creek de présenter une preuve écrite des modalités de la prétendue entente parallèle a été un facteur déterminant dans la décision

suite à la page 53

Go digital and follow us on Twitter

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

twitter

Labour and Material Payment (L&M) Bonds

“Subcontractors and suppliers on construction projects should be aware that an L&M bond in the contracting chain above them can protect against non-payment, and what they should do if they need to make a claim.”

If you skip your labour, material, or both on a construction project you take the risk of not being paid. If money stops coming, you may find the company owing it to you has financial problems or has gone out of business. This can be devastating news.

The good news is you may qualify as a claimant on a Labour and Material Payment bond (“L&M bond”), which will provide you with payment usually in full. L&M bond claims make up the majority of bond claims paid by Surety companies.

Generally, if you have a direct contract with the company owing you money, and that company provided an L&M bond to the company that you are contracted to, you should be able to claim against the bond payment.

Importantly in most cases L&M bond (in the case of the CCDC endorsed bond) only allow for claimants having contracts directly with the company providing the bond. For example, a material supplier to a subcontractor cannot yet claim against the L&M bond that the subcontractor provided to the GC (although the L&M bond the GC has provided to the owner).

An important exception is L&M bond referred to as “bond of form” bond. These allow for claimants further down the construction chain—usually on a contractual basis. The most common bond of form is the Federal Government form required from GC’s on federal jobs, but this L&M bond affords protection to subcontractors by the extension of the bond covered. The BCHQ’s L&M bond is another example of a bond of form bond however, it affords full protection to the subcontractor (to the limit of the bond).

Importantly, just because a Performance bond was provided it may not have been accompanied by an L&M bond in which case there is no L&M payment protection. Therefore you should inquire specifically whether an L&M bond was provided along with a contract when you commenced work and subcontracted the work. You could register the subcontracting.

With an L&M bond you still have the problem of payment. Lien rights so sue the contractor for payment. With lien rights, you may find yourself getting only a portion of what is owed.

Further, if the party you are working for has financial problems or is going to be in a bind, there may be little to be gained



By / par Danny Patten
Vice-president and national practice leader for Surety
BFL CANADA Insurance Services Inc

Les cautionnements de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux

Les sous-traitants et les fournisseurs en construction doivent avoir saisi l'extension de la cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux dans la chaîne de contrats en amont. Plus tôt ils le font, plus ils ont de chances de faire s'ils ne sont pas payés. Traduction

Si vous êtes dans la main-d'œuvre, des matériaux ou les deux, vous devez vous protéger contre le risque de ne pas être payés. Si une compagnie cesse de payer l'argent qu'elle vous doit, vous pourriez devoir régler des problèmes financiers ou a fermé ses portes. Cela peut être une très mauvaise situation.

La bonne nouvelle, c'est que vous pourriez être un réclamant admissible en vertu d'une cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux grâce au lien que vous seriez payé—en totalité ou en partie. Les réclamations des bénéficiaires de ce type de cautionnement constituent la majorité des réclamations sur cautionnement payées par les sociétés de cautionnement.

En règle générale, si vous avez contracté directement avec la compagnie qui vous doit l'argent et que celle-ci a fourni une cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux à l'enregistrement avec la loi, elle est sous contrat, vous devriez pouvoir soumettre une réclamation de paiement en vertu de la cautionnement.

Cela implique que vous êtes dans la chaîne de cautionnements approuvés par le CCDC : dans la plupart des cas, les seuls réclamants admissibles sont ceux qui ont contracté directement avec la compagnie qui fournit la cautionnement. Par exemple, un fournisseur qui a fourni des matériaux à un sous-traitant ne peut pas soumettre de réclamation que sur la cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux fourni par ce sous-traitant à l'enregistrement.

On some projects, the GC may be using “contractor default insurance” (sold as “Subguard”). Subcontractors and suppliers should be aware of the impact on payment protection.

from suing the owner if you successfully get paid, which is usually the worst case scenario.

While it is advisable to engage your lawyer for assistance in any legal situation, it is not a necessity when claiming on an L&M bond. If you are entitled to be paid by a legally licensed building contractor, you can be assured that you have the capability to do so.

It's worth mentioning projects on which the GC is signing an insurance policy called “contractor default insurance” (sold as “Subguard”). This article will not go into depth about that policy, but subcontractors and suppliers should be aware of its impact on payment protection.

“Subguard” is sold by some very large GCs on some of their projects. They usually purchase it in the form of a policy to their project owner to protect them from subcontractors. Therefore, generally there is no L&M bond on such projects. Subcontractors and suppliers at all levels are advised to find out before entering into a contract.

The following are some of the questions we hear from subcontractors, subcontractors, suppliers, and others who are looking for a way to claim on an L&M bond.

How do I find out there is an L&M bond to claim on?

How do I make a claim?

What are the terms and conditions of the claim?

Will I get paid for this?

How long will it take to be paid?

How to find out there is an L&M bond on a job to claim on?

If you have a contract with the GC, ask the project owner what the L&M bond is in place and get the details. If you

are a general contractor (et non son celui qui n'a pas le maître d'œuvre agissant en tant qu'entrepreneur général).

Il y a une importante exception à cette règle : si un « fournisseur étendu » d'un contrat de main-d'œuvre et de matériaux a été utilisée, des créanciers qui se trouvent dans la chaîne de construction – d'ailleurs à l'échelle inférieure du sous-traitement – ne peuvent pas réclamer. La formule étendue d'un contrat de main-d'œuvre est celle qui le gère avec le fédéral exerce des représailles. Généralement, les travaux sont mais ce contrat de main-d'œuvre est les sous-traitants qui jouent à la concurrence de la retenue. Le contrat de main-d'œuvre et de matériaux de BC Hydro est une autre formule étendue ; cependant, dans ce cas, les sous-traitants sont protégés pleinement (dans la limite du cautionnement).

En passant, le seul fait qu'un contrat de main-d'œuvre ait été fourni à un projet signifie qu'il est nécessairement accompagné d'un cautionnement de main-d'œuvre et de matériaux et une telle protection peut être éliminée dans ce cas. Par conséquent, si vous devez demander réparation si un contrat de main-d'œuvre et de matériaux a été fourni, en bon sens le texte qui est convenu entre à travailler et le lire pour connaître le rôle de la responsabilité.

En l'absence d'un contrat de main-d'œuvre et de matériaux, le propriétaire s'attend à ce que les dommages soient évités et que le projet soit terminé. Si vous réclamez des dommages, il se peut que vous n'avez qu'une partie du montant qui est dû.

En outre, si la partie responsable des travaux a des problèmes financiers ou est en train de faire faillite, intenter une poursuite contre elle ne vous rapportera peut-être pas grand-chose même si vous réussissez à obtenir un jugement, ce qui occasionnera habituellement des frais de justice considérables.

Bien qu'il soit possible de recouvrer les services d'un avocat dans cette situation difficile, cela n'est pas nécessaire lorsqu'on s'agit d'une réclamation en vertu d'un cautionnement de main-d'œuvre et de matériaux. Si vous voulez être sûr d'être payé, vous devez être certain qu'elle est applicable.

Il est utile de parler ici des projets pour lesquels des représailles sont généralement évitées par le « assureur » (ou le maître de l'appellation commerciale Subguard®). Nous ne traiterons pas ici en particulier de ce point, mais les sous-traitants et

Submit your ideas!

We're always looking for interesting new story ideas or projects that TIAC members are working on. Have you got an interesting idea or project you'd like to see covered? Tell us about it. Contact our editor, Jessica Kirby, at 250.816.3671 or email jessica.kirby@pointonemedia.com.

contract is with a subcontractor ask the GC. In either case if an L&M bond was purchased it was intended for your benefit and therefore do not object to providing with a copy.

On federal government projects, the GC may have posted a copy of the L&M bond on the site. If you are getting no response, write a letter asking to be able to assist.

How to make a claim?

First obtain a copy of the bond and follow the direction and requirements in the wording. Generally you will need to send written notice to the bonding company at its head office, to the party who provided the bond and to the party to whom the bond is written—all accompanied by documentation evidencing what is owed and when. Receipt of such notice will initiate your claim. The bonding company will acknowledge legible correspondence and begin an investigation.

Are there time limits to claim?

The time limits are outlined in the bond and are very specific with regard to both contract and bond check. Obtain a copy of the bond and begin the wording. While the all forms are the same, a standard CCDC bond form requires written notice to be given after 90 days and before 90 days following last day work on supply material (in the case of both checks before 90 days after contract payment was due in full).

Despite the time frame given in the bond to make a claim, based on legal precedent, in some circumstances late notice may not result in the claim being invalid. Even if you feel you missed the window to claim consult your lawyer as it may still be possible to proceed successfully.

There is also a deadline for commencing legal action—commence your arbitration as directed by the bond.

Will you get paid in full?

The bonding company will investigate and determine whether or not all of the monies claimed are legally owed. In general terms if the yard term monies are owed then you will pay them in full, subject to the relevant legal obligation. The limit after any other claims are considered. While it is important if there is no effort to satisfy all legitimate claims proportionately.

How long does it take for payment?

There is no certainty an L&M claim will be quick but the bonding company will resolve matters as expeditiously as possible. It will depend on how soon they can verify the legitimacy of your claim and others if any. Sometimes the party who did not pay you may dispute aspects of your

claim. In some cases it may be necessary to sue the contractor to get paid.

Quelques très grosses entreprises utilisent souvent certains des projets. Ordinairement, ils achètent ce produit au lieu de fournir des catiões menés aux maîtres d'ouvrage ou des entreprises catiões menés des sociétés-traitées. Par conséquent, en général, il n'y a pas de catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux pour ces projets. Il est conseillé aux sociétés-traitées et aux fournisseurs à travailler avec eux de se renseigner à ce sujet avant de signer un contrat.

Voici quelques exemples de situations où les sociétés-traitées, des sociétés-sociétés-traitées, des fournisseurs et des autres personnes qui cherchent normalement à obtenir une réclamation en vertu d'un catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux :

Comment faire pour savoir s'il existe un catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux ?

Comment procéder pour soumettre une réclamation ?

Quels sont les délais pour la présentation d'une réclamation ?

Serai-je payé immédiatement ?

Combien de temps cela prendra-t-il pour être payé ?

Comment faire pour savoir s'il existe un catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux pour le projet ?

Si vous avez signé un contrat avec l'entrepreneur en général, demandez au maître d'ouvrage s'il existe un catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux et demandez des précisions à ce sujet. Si votre contrat a été conclu avec une société-traitée, demandez la question à l'entrepreneur en général. Dans les deux cas, si un catiões menés des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux a été acheté, c'était dans le but de garantir et non de payer les fournisseurs des catiões menés des paiements.

Dans le cas des projets du gouvernement fédéral, l'entrepreneur général peut avoir affiché le texte du cautionnement des paiements de la main-d'œuvre et des matériaux sur le chantier. Si vous n'avez pas de réponse, vous pouvez contacter un catiões menés des paiements par téléphone.

Comment procéder pour soumettre une réclamation ?

D'abord demandez au copropriétaire libellé d'un catiões menés des paiements ou au maître d'ouvrage et aux entreprises qui y sont impliquées. D'habitude, il faut environ une semaine écrite à la suite d'un catiões menés des paiements adossé à son siège social, à la partie

claim and the bond company will need to evaluate the arguments.

In summary, if you are working on a construction project it is wise to find out whether or not an L&M bond has been issued and is available to you in the event you do not receive money you are entitled to. The earlier you obtain a copy of the bond and understand the protection you are afforded the better prepared you are to make informed credit decisions and react with the bond's time constraints if you need to make a claim.

Bonding companies pay tens of millions of dollars of L&M claims on construction projects in Canada every year. On day, claiming on an L&M bond may save your company from a payment. ■

Danny Patten has been a Surety Broker for 30 years. He has developed considerable experience in underwriting and placing Contract Surety accounts, arranging for all types and sizes of Surety bonds, and has managed Surety Market relationships and the regional bonding operations for an international brokerage firm.

His portfolio of accounts includes a diversity of construction contractors, manufacturers, and exporters. He is experienced in arranging for and providing bonds for contacts abroad including the US and overseas. For more information about BFL Canada, please visit www.bflcanada.ca.



Get ready for the Fall 2013 issue of TIAC Times and book your ad space today! Call Greg at 1.800.474.1132

Ad booking deadline: Oct. 25, 2013
Materials deadline: Oct. 29, 2013



qui a fourni le cautionnement et à la partie bénéficiaire du cautionnement. La réception du tel avis fera déclencher la procédure de réclamation. La société de cautionnement accusera réception de la mise en settlement et en fera état.

Des délais sont-ils prévus pour la présentation d'une réclamation ?

Les délais sont indiqués dans le cautionnement et sont bien précis pour les délais de constat et la retenue. Provoquez un coup de libellé de cautionnement et laissez-le vous guider. Bien que les formules de cautionnement soient toutes différentes, aux termes d'une formule CCDC standard il faut envoyer un avis écrit après 90 jours mais pas plus tard que 180 jours passés la date où l'on a travaillé ou fondé ses matériaux pendant la dernière fois (ou dans le cas d'une retenue, dans les 180 jours suivant la date à laquelle le paiement prévu au contrat était exigible en totalité).

Malgré les délais indiqués dans le cautionnement pour la soumission d'une réclamation selon un échéancier jurisprudentiel, le fait d'envoyer son avis en retard peut nuire à la validité d'une réclamation dans certains circonstances. Même si vous pouvez avoir raté la période de soumission d'une réclamation, contactez votre avocat car il peut en outre être possible d'agréer tardivement la cause.

Il y a également un délai pour intervenir après l'estimation d'un paiement adéquat après la date à laquelle on a travaillé par l'apportée et stipulé la dernière fois.

Serai-je payé intégralement ?

La société de cautionnement fera une enquête et déterminera si la totalité d'un somme réclamée est légitime. De façon générale, si elle juge qu'un montant est dû elle le paiera intégralement si la valeur du cautionnement est suffisante après prise en compte de toutes les autres réclamations. Bien que cela se produise rarement, si le cautionnement ne suffit pas pour payer toutes les réclamations légitimes, des paiements au prorata seront peut-être effectués.

Combien de temps cela prend-il pour être payé ?

Il n'y a aucune certitude qu'une réclamation sur un cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux sera traitée rapidement, mais la société de cautionnement réglera la question avec le paiement de la somme. Toutefois, il faut attendre la vérification de la légitimité de votre réclamation et des réclamations d'autres personnes dans le cas échéant. Parfois, la partie qui n'a pas payé un créancier conteste des éléments de la réclamation de ce dernier et la société de cautionnement doit alors examiner les arguments soumis.

Bref, si un travailleur à un projet de construction, il serait sage de s'inscrire en tant que créancier hypothécaire de la main-d'œuvre et des matériaux a été soigné et est à l'ordre du jour au cas où il ne recevrait pas de l'argent à l'avenir. Le plus tôt il le fera, mieux il sera copié et libellé de la créance, et il pourra ensuite la porter devant un tribunal. Si, en accord, le mieux sera en mesure de prendre des décisions éclairées en matière de crédit et de réagir dans les délais prévus pour la créance, mais si l'avenir est incertain, il est préférable d'écarter toute réclamation.

Toutefois, les sociétés de créance, même si elles disposent de millions de dollars en réclamation sur des créances, même si elles disposent de la main-d'œuvre et des matériaux pour des projets de construction au Canada. Un jour, une réclamation sur une créance, même si elle dispose de la main-d'œuvre et des matériaux, pourrait sauter le rebord et ne pas être payée.

Danny Patten est courtier en cautionnement depuis 30 ans. Il a organisé des cautionnements de tout type et de toute taille et acquis une vaste expérience en souscription et en placement pour des comptes de cautionnement de contrat, ainsi que géré des rapports avec le marché du cautionnement et dirigé des opérations régionales de cautionnement pour une maison de courtage internationale.

Son portefeuille de clients comprend divers entrepreneurs en construction, fabricants et exportateurs. Il a de l'expérience en organisation et en fourniture de cautionnements pour des contacts à l'étranger, y compris aux États-Unis et outre-mer. Pour en savoir plus long sur BFL Canada, veuillez visiter www.bflcanada.ca.

CONSEILS FINANCIERS

suite de la page 46

Les opinions exprimées dans le présent article sont personnelles et ne reflètent pas nécessairement celles de mon employeur ou de ses associés. Toutes les opinions exprimées sont fondées sur mes connaissances et mon expérience personnelle. Le lecteur doit faire ses recherches pour vérifier la validité des affirmations faites dans l'article avant de prendre ses décisions. Nous ne pouvons garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité de l'information contenue dans le présent article. Si le lecteur a reçu la présente communication par erreur, qu'il veuille bien m'en informer immédiatement par courriel à l'adresse [HYPERLINK "mailto:info@clearwealth.ca"](mailto:info@clearwealth.ca) ou par téléphone au numéro 604-687-6808. L'information est de nature générale. L'article ne saurait être considéré comme de la sollicitation, ou comme une offre ou une invitation à acheter ou à vendre des titres ou des instruments financiers (p. ex., options, contrats à terme standardisés, bons de souscription et contrats de différence). L'article ne saurait être considéré comme un avis de placement personnel, et ne tient pas compte des objectifs de placement, de la situation financière et des besoins particuliers du lecteur.

IT'S THE LAW

suite de la page 48

- A detailed scope of work in the applicable drawings and specifications;
- A construction schedule, in the contract to start and end the project;
- The price for the work and terms clearly defining when it will be paid;
- A clause assigning the changes to the scope of work will be addressed.

This article was written by Ian Moes and Andrew Delmonico, lawyers with the law firm of Kuhn LLP. It is only intended as a guide and it is important to get legal advice for specific situations. If you have questions or comments about this case or other construction law matters, please contact Ian or Andrew at 1.888.704.8877.

C'EST LA LOI • continued from page 48

qu'a prise le tribunal de les obliger à s'en tenir aux indications de la soumission originale.

Même si les modalités précises d'un contrat de construction varient selon les circonstances, certains éléments sont indispensables, notamment :

- Une description claire de l'identité des parties en présence.
- Une description détaillée de la portée des travaux à effectuer, avec plans et devis appropriés.
- Un calendrier des travaux de construction, avec date de début et de fin.
- Le prix des travaux et les modalités de paiement précises.
- Une clause sur la façon de traiter d'éventuels changements à la portée des travaux.

Le présent article a été rédigé par Ian Moes et Andrew Delmonico, avocats du cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec M. Moes ou M. Delmonico au 1.888.704.8877.

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

Did you know we're now accepting new product news submissions for www.tiactimes.com?

Submit your product press releases and supporting materials to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com



Call for Contributions: *TIAC Times* is Accepting Article and Story Ideas

Got news? *TIAC Times* magazine represents diverse voices in the mechanical insulation industry and we'd like to hear yours. We are actively seeking ideas and suggestions for upcoming stories, articles, and project highlights. If you have a significant project underway or recently completed or the inside scoop on an industry issue then you have something to contribute to the *TIAC Times*. I'm looking forward to hearing your ideas about what matters in your industry and in your magazine. Contact me at 250.816.3671 or email me at jessica.kirby@pointonemedia.com.

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation (2005) Inc.	29	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	17	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Amity Insulation Group Inc.	05	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Armacell LLC	35	888.570.DUCT	www.armacell.us
Avery Dennison	33	800.321.1534	www.averydennison.com
Brock White Canada	36	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	12	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors Inc.	24	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	12	905.648.0445	n/a
Dispro Inc.	22	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	31	800.486.9865	www.extolohio.com
General Insulation Company Inc.	22	905.282.1323	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	37	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Ideal Tape Co. Inc.	16	800.229.9148	www.idealtape.com
Industrial Thermo Polymers Limited	44	800.387.3847	www.tundrafoam.com
Insulation Applicators Ltd.	45	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
International Insulation Group LLC	15	800.866.3234	www.iig-llc.com
Johns Manville	23	800.654.3103	www.specJM.com
K-Flex USA LLC	19	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	21	800.825.4434	www.knaufinsulation.com
Manson Insulation Products Inc.	26	800.626.7661	www.imanson.com
MFM Building Products	25	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	4, 44	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	18	800.261.6261	www.ndtseal.com
Nu-West Construction Products Inc.	14	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning Insulating Systems, LLC	07	800.GET.PINK	www.owenscorningpipe.com
PCI Insul-Energy	38	902.407.4060	www.pciinsul-energy.com
Polyguard Products Inc.	27	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	39	800.231.0149	www.rprhouston.com
S. Fattals Canvas Inc.	34, 42	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	18	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	06	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Unifrax I LLC	13	800.635.4464	www.unifrax.com
Urecon	14	780.985.3636	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC	800.343.1076	www.venturetape.com
Wallace Construction Specialties Ltd.	16	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	40-41 / OBC		



High Temperature Solutions

When you need high temperature thermal performance or personnel and fire protection, ROXUL® has you covered with a wide range of Pipe, Board, Blanket and Wrap products to meet your industrial insulation requirements.

Visit www.roxul.com or call 800.265.6878

ROXUL®
The Better Insulation™



ISSUE SPONSORS

Special Thanks to our Issue Sponsors



Alpha
Associates, INC.



**AVERY
DENNISON**



INNOVATIONS FOR LIVING™



Ideal Products



Johns Manville

ROXUL®

The Better Insulation™

VentureTape®



Industrial Insulation Group, LLC
A Johns Manville Company