

Winter / hiver 2010

TIAC



A BRIGHT FUTURE FOR ENERGY AUDITS CONTRÔLES DE L'ÉNERGIE : UN AVENIR PROMETTEUR

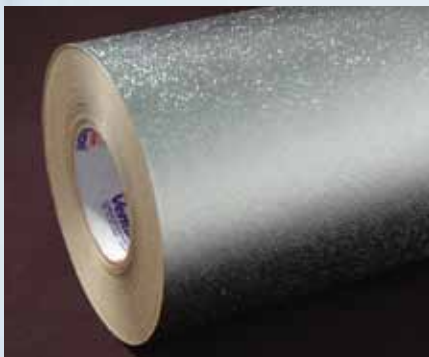


Construction Outlook 2010
Perspectives de la construction pour 2010

Publications Mail
Agreement # 40719512

Celebrating 30 Years Experience with Cold Weather Adhesive Technology

Venture Tape Corp. is the industry leader in manufacturing cold weather adhesives. With 30 years *proven* experience, VentureTape® CW adhesives are the only choice in cold weather technology. Cold weather product development keeps Venture Tape at the forefront in delivering solutions every day.



- *CW Solvent Acrylic Adhesives*
- *Wide Temperature Ranges*
- *Only Manufacturer with Mold Inhibitors*
- *UL Listed*
- *The Original Cold Weather Adhesive - Can be applied at temperatures under 0° F*

Toll Free Fax:

877-264-5490

www.venturetape.com

VentureTape®

*Venture Tape Corp.
30 Commerce Road
Rockland, MA 02370*

Toll Free Tel: 800-343-1076



6



14

in this issue

6 A Bright Future for Energy Audits

In these recessionary times, convincing building owners to spend money upgrading insulation is a tough sell, but energy auditors might have found the solution by providing owners with comprehensive energy audits that breakdown the detailed costs of an upgrade and its amortization period.

Contrôles de l'énergie : un avenir prometteur

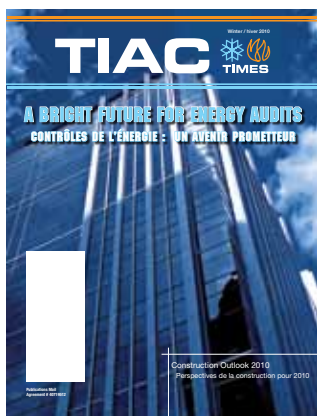
En cette période de récession, il n'est pas facile de convaincre les propriétaires de dépenser pour améliorer l'isolation de leurs bâtiments. Mais voilà que les contrôleurs de la gestion de l'énergie ont peut-être trouvé la solution en proposant des contrôles exhaustifs de la consommation d'énergie qui détaillent les coûts des travaux d'amélioration et la période de récupération de l'investissement.

14 Construction Outlook 2010

Most people say that after a year like 2009, the only place to go in 2010 is up. Provided that publicly-funded project promises and the magic of federal stimulus come through, that very well could be the case.

Perspectives de la construction pour 2010

Nombreux sont ceux à penser qu'après une année comme 2009, 2010 ne peut qu'aller mieux. Ce pourrait être effectivement le cas si les promesses de subventions gouvernementales et la magie du programme de relance du fédéral se concrétisent.



Winter / hiver 2010

departments / rubriques

- 4 President's Message / Le mot du président
- 23 Construction Safety / Construction et Sécurité
- 27 Green News / Écologie
- 30 It's the Law / La loi
- 33 Financial Advice / Conseils Financiers
- 35 News / Nouvelles
- 38 Advertiser Index / Index des annonceurs

Coming next issue: The Cost of Safety • Corrosion Under Insulation

Moving on in 2010

Perspectives pour 2010



by / par Michael A. MacDonald

I hope this letter finds everyone healthy and happy and off to a great start in 2010. With 2009 behind us we can begin a new year with enthusiasm and optimism, as it is said that the recession is on its way out.

I would like to once again thank the MIA board of directors and the members of MIA for the invitation to ladies' night in Toronto. My wife and I attended this wonderful evening filled with great company, food, and dancing. Well done, MIA.

TIAC representatives attended a meeting invited by the NUICA (National Union Contractors Alliance) and the International Association of Heat and Frost Insulators & Allied Workers (the International) in December. Union representatives spoke about how a co-operative effort between TIAC and the International could work together to promote the many opportunities that are available to our insulation industry in the same way that they created with the Labour Management Co-operative Trust (LMCT) - a memorandum of understanding between NIA (National Insulation Association) and the Union. Their objective was to create an action plan to pressure federal and state legislators to enact laws that would truly recognize the value of mechanical insulation and funding tax incentives to promote

Nous espérons que 2010 a bien commencé pour vous. L'année 2009 étant maintenant chose du passé, nous pouvons envisager celle qui vient avec enthousiasme et optimisme puisque, dit-on, la récession s'atténue.

Permettez-moi de remercier de nouveau le Conseil d'administration et les membres de la MIA pour l'invitation à la soirée des dames à Toronto. Mon épouse et moi avons assisté à cet événement formidable qui réunissait des amis autour d'une bonne table et d'une piste de danse. Succès incontesté pour la MIA.

Les représentants de l'ACIT ont participé à une réunion convoquée par la NUICA (National Union Contractors Alliance) et l'Association internationale des poseurs d'isolant et travailleurs assimilés (l'Association internationale), réunion qui a eu lieu en décembre dernier. Les représentants syndicaux ont parlé de la possibilité d'une coopération entre l'ACIT et l'Association internationale pour promouvoir les nombreuses potentialités qui se présentent dans notre secteur d'activité; il s'agira de reprendre les idées du Programme de collaboration syndicale-patronale, protocole d'entente passé entre la NIA (National Insulation Association) et le syndicat concerné. L'objectif visé consistait à élaborer un plan d'action pour faire pression auprès des instances du fédéral et des états, et ce dans l'optique de faire adopter des

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
 lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Krippendorf
 jkrippendorf@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Robert Kuhn
 Cathy Lange
 Michael A. MacDonald
 Don Procter

ADVERTISING SALES

Joe Perraton
 877.755.2762
 jperraton@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton
 877.755.2762
 artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY
 Point One Media Inc.

TIAC Times
 300 - 1585 Bowen Road Nanaimo, BC V9S 1G4
 Tel: 250.755.1522 or 877.755.2762
 Fax: 250.755.1577
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 ©2010 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
 300 - 1585 Bowen Road Nanaimo, BC V9S 1G4
 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.

“ With 2009 behind us we can begin a new year with enthusiasm and optimism, as it is said that the recession is on its way out. ”

the awareness and contribution of our product in reducing energy while saving green house gas emissions and money. Essentially the success that they have achieved is due to the fact that the contractors, suppliers, and the union are all part of this strategy.

Could Canada profit from this should we decide to head in the same direction and work with all interested parties to promote “the efficient use of insulation”? As noted above these are things that have been accomplished and are ongoing with our American neighbours and they have been successful. The news release on page 37 is indicative of important progress the industry has made south of the border.

In closing, I would like to invite you to plan now to attend TIAC’s 48th Annual Conference, 2010, in Kelowna, BC. from September 18 to 21 at the beautiful Delta Grand Okanagan. Andre and Judy Pachon invite you to enjoy the great wine vineyards and the easy-going lifestyle. They have lots of great activities planned for all. ■

lois qui reconnaissent véritablement la valeur de l’isolation mécanique et qui prévoient des incitatifs fiscaux pour mieux faire connaître l’importance de notre produit en faveur de l’économie d’énergie et de la réduction des gaz à effet de serre. Si la stratégie américaine a si bien réussi, c’est que les entrepreneurs, les fournisseurs et le syndicat y ont tous été parties prenantes.

Le Canada pourrait-il profiter de ce genre d’initiative pour promouvoir « l’utilisation efficace de l’isolation » ? Nous avons sous les yeux l’exemple de nos voisins américains. Comme le communiqué de presse l’indique à la page 37, des progrès importants ont été réalisés dans le secteur de l’isolation aux États-Unis.

En terminant, je vous invite au 48e congrès annuel de l’ACIT qui aura lieu à Kelowna, en Colombie-Britannique, du 18 au 21 septembre 2010, au magnifique hôtel Delta Grand Okanagan. Andre et Judy Pachon vous invitent à profiter des grands vignobles et à faire l’expérience de la joie de vivre dans leur région. Ils nous préparent un excellent programme. ■

TIAC Board of Directors 2009-2010

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

Committees

TIAC Times <i>Ross Wilson</i>	Technical <i>Denis Beaudin</i>	Convention Chairman <i>Jeff Rous</i>	Industry Study <i>Norm DePatie</i>	Marketing & Promotion <i>Philippe Champagne</i>	Convention 2010 <i>Andre Pachon</i>
---	--	--	--	---	---

Provincial Managers

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

A Bright Future for Energy Audits

Contrôles de l'énergie : un avenir prometteur

by / par Don Procter



In these recessionary times convincing building owners to spend money upgrading insulation is a tough sell, but energy auditors might have found the solution by providing owners with comprehensive energy audits that breakdown the detailed costs of an upgrade and its amortization period.

The key to meeting this objective is having the tools available to produce those energy audits. Accurate thermal imaging cameras and sophisticated computer software determine precisely how much and where insulation is required to improve a plant or factory's energy efficiency.

"Without being able to identify the cost of repairs and the payback numbers, it would make for a very hard sell to owners," explains Paul Desrochers, partner and director of operations for IMAP Audits Inc., a Sarnia-based auditor that

En cette période de récession, il n'est pas facile de convaincre les propriétaires de dépenser pour améliorer l'isolation de leurs bâtiments. Mais voilà que les contrôleurs de la gestion de l'énergie ont peut-être trouvé la solution en proposant des contrôles exhaustifs de la consommation d'énergie qui détaillent les coûts des travaux d'amélioration et la période de récupération de l'investissement.

Il faut évidemment disposer des outils nécessaires pour produire ces contrôles de la consommation d'énergie. En effet, grâce à des caméras à imagerie thermique et à des logiciels spécialisés, on peut déterminer précisément combien de produit isolant il faut installer, et où l'installer, pour améliorer l'efficacité énergétique d'une usine, par exemple. « Si on n'arrive pas à établir combien les travaux coûteront ni la période de récupération de l'investissement,



has seen a significant increase in the number of auditors it employs due to the increasing demand for its services.

A good example of one of IMAP's thermal imaging insulation audits involved a steam system at AbitibiBowater's kraft pulp mill in Fort Frances, Ont. The owner was so pleased with the results that it hired the auditor to duplicate the work at its commercial printing paper mill. IMAP revealed that the annual heat loss along the piping system at the kraft mill was 59 billion; 9.5 billion BTUs were lost at the paper mill annually. The two audits further concluded that there were safety hazards along the existing piping networks because of deficient insulation.

The pulp and paper giant's objective was to reduce its \$50 million annual total energy costs by \$2 million. Insulation

il devient très difficile de vendre l'idée d'une amélioration de l'isolation », explique Paul Desrochers, propriétaire et directeur de l'exploitation chez IMAP Audits Inc., firme de contrôleurs de Sarnia qui, voilà un an, comptait trois employés et qui en compte maintenant douze en raison d'une augmentation de la demande de ses services.

Citons, au nombre des contrôles de la gestion de l'énergie qu'IMAP a effectués, celui d'un système de chauffage à la vapeur dans l'usine de pâte kraft d'AbitibiBowater située à Fort Frances, en Ontario. Le propriétaire était tellement satisfait des résultats qu'il a embauché le contrôleur pour exécuter le même type de travail dans son usine de papier d'imprimerie commercial. IMAP a évalué à 59 milliards de BTU la perte calorifique annuelle pour le réseau de conduites à l'usine de pâte kraft; pour l'usine de papier d'imprimerie,

was only one factor in its energy reduction program, but it was a key one. The insulation upgrades recommended by IMAP cut AbitibiBowater's heat losses from 68.5 billion BTUs to 2.6 billion – a 96 percent reduction vs bare surfaces – translating to \$284,355 in energy savings and a 1,800 tonne total reduction in CO2 emissions, says Desrochers.

He says when IMAP is retained to do an energy audit it provides a report to the owner that “very specifically” indicates how much insulation is required, the type of insulation or insulations to be used, and precise locations for the insulation. Its reports are based on generic insulation systems only.

The insulation contractor retained by AbitibiBowater to upgrade the two mills was Rugged Air Systems Ltd. of Thunder Bay. It's unlikely that, without IMAP's findings using infrared thermography and sophisticated software used to identify heat loss, the contractor would have landed the contracts, says Desrochers.

Insulation has the quickest payback of any energy-saving element in a plant, the auditor points out, adding that installing a well-designed insulation system can save a significant percentage of the fuel costs it takes to operate the equipment.

la perte annuelle s'élevait à 9,5 milliards de BTU. À l'issue de ces deux contrôles, on a aussi constaté qu'il existait des risques pour la sécurité dans les réseaux de conduites à cause, justement, d'une isolation déficiente.

Le géant du secteur des papetières s'était fixé comme objectif de réduire de deux millions de dollars sa facture énergétique totale de 50 millions de dollars par année. Si l'isolation ne constitue qu'un des éléments de son programme de réduction de la consommation énergétique, c'en est un élément essentiel. Les améliorations de l'isolation recommandées par IMAP ont donné lieu à une réduction des pertes calorifiques, qui sont passées de 68,5 milliards de BTU à 2,6 milliards de BTU – soit une baisse de 96 pour cent qui s'est traduite par une épargne des coûts d'énergie de 284 355 \$, selon M. Desrochers.

Lorsqu'IMAP est appelé à exécuter un contrôle de la gestion de l'énergie, la firme fournit au propriétaire un rapport qui indique « très précisément » quelle quantité de produits isolants sera nécessaire, le type ou les types de produit à employer, et l'emplacement exact de l'isolation. Ses rapports citent seulement des types de produit génériques.

L'entrepreneur en isolation retenu par AbitibiBowater pour les travaux dans les deux usines était Rugged Air Systems Ltd., de Thunder Bay. Il est peu probable que l'entrepreneur aurait pu obtenir ces contrats sans les rapports de contrôle de la firme IMAP, d'après M. Desrochers.

De tous les moyens à mettre en œuvre pour économiser de l'énergie, c'est l'isolation qui permet de récupérer son investissement le plus rapidement, comme le fait remarquer le contrôleur. « Grâce au maintien d'un système d'isolation bien conçu, vous pouvez économiser plus de 90 pour cent de vos coûts en combustible pour l'exploitation de votre équipement. »

Le distributeur-fabricant de produits isolants GlassCell Isofab Inc. a mis au point un logiciel de contrôle de la gestion de l'énergie qui, lui aussi, s'avère être un outil puissant de promotion des travaux d'amélioration de l'isolation. Comme dans le cas de la firme IMAP, GlassCell Isofab emploie les formules de calcul de l'épaisseur d'isolant contenues dans le logiciel 3E Plus de la North American Insulation Manufacturers Association. Cependant, plutôt que de simplement calculer l'efficacité au moyen d'un programme qui tient compte des propriétés des produits isolants non encore installés, GlassCell Isofab emploie un logiciel tournant sur Excel de Microsoft qui calcule l'efficacité de l'isolation installée, explique Denis Beaudin, directeur des services techniques et développeur du logiciel de la compagnie. « Nous employons dans nos calculs la température de surface réelle mesurée au moyen d'une

Quality Has Good Company

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

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

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

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

www.alsips.com • 204.667.3330

Where you're treated like family



Installs Up To Three Times Faster In Very Cold Weather!

AEROCEL[®] SSPT

When it's below freezing or below 0°, you need flexible insulation, not rubber that cracks and breaks apart. Insist on Aerocel[®] SSPT with an exclusive EPDM formulation that bends without cracking. With Aerocel[®] SSPT you save time and money, and you cut your labor costs at least 60%.

Here's why AEROCEL[®] is your #1 choice:

- Aerocel[®] SSPT's unique dual-direction, extreme conditions closure system insures positive longitudinal seam closure in the coldest conditions.
IT KEEPS YOUR CREWS WORKING!
- Aerocel[®] SSPT is on, the job is done. Aerocel[®] SSPT provides real UV resistance – no coating or jacketing is necessary.
- Aerocel[®] SSPT insulates larger OD pipes easily, lowers sheet installation and reduces nesting. Available to 2" wall through 6" IPS, still 25/50 flame and smoke rated.
- Aerocel[®] SSPT is made in the USA – quality guaranteed.

Contact Aeroflex today at
1-866-237-6235
and request a free sample.
Or visit our web site:
www.aeroflexusa.com



www.aeroflexusa.com

Insulation distributor/fabricator GlassCell Isofab Inc. has developed an energy audit program that is also proving to be a powerful tool in the promotion of insulation upgrades. Like IMAP, GlassCell Isofab uses calculations from the North American Insulation Manufacturers Association's 3E Plus insulation thickness software program.

However, rather than simply calculating the efficiency on a computer program based on out-of-the-box insulation, GlassCell Isofab's uses Microsoft Excel-based software to calculate the efficiency of the actual insulation on site, explains Denis Beaudin, technical services manager and developer of the company's program. "How we do it is based on the actual surface temperature that the infrared technology allows us to determine. It provides us with things 3E would not provide us with."

While a picture might be worth a thousand words in the publishing industry, in the world of energy audits, it is worth a thousand dollars, says Beaudin, noting that today's thermal imaging cameras provide so much information on the condition of in-situ insulation systems.

The potential market being created by energy auditors for insulation contractors is huge - particularly when their findings show short payback periods are possible. "We've barely scratched the surface of the market," says Beaudin,

technique à l'infrarouge. Nous obtenons des données que ne fournit pas le logiciel 3E. »

Si on dit communément qu'une image vaut mille mots, dans le monde des contrôles de consommation d'énergie, l'image vaut une petite fortune, selon M. Beaudin, qui fait remarquer que les caméras à imagerie thermique fournissent de nos jours toute une foule de renseignements sur l'état des systèmes d'isolation en place.

Le marché potentiel qu'ouvrent ainsi les contrôleurs de la gestion de l'énergie pour les entrepreneurs en isolation est immense - plus particulièrement quand, dans leurs rapports, il est clair que le propriétaire récupérera rapidement son investissement. « Nous venons à peine d'effleurer la surface de ce marché », selon M. Beaudin. Ce dernier signale que, en plus des économies d'énergie réalisées par l'amélioration de l'isolation, le propriétaire réduit aussi ses émissions de gaz à effet de serre, et démontre par là qu'il est un citoyen responsable.

Il cite Redpath Sugar de Toronto comme exemple d'un propriétaire qui a choisi d'assumer ses responsabilités sociales tout en réalisant de grosses économies. Dans les installations de la Redpath, il en a coûté 443 438 \$ pour réaliser les travaux d'amélioration de l'isolation recommandés par GlassCell Isofab; mais les économies



Contractors prefer K-Flex® LS!

K-Flex® LS is the mechanical contractor's choice when selecting insulation for commercial and industrial applications with a temperature range from -297°F to 220°F. All of K-Flex® LS products are GREENGUARD™ certified as low VOC materials. So be smart and be green - **choose K-Flex® LS for your future installations!**



PLUMBING HVAC/R

contact us at: www.kflexusa.com • 800-765-6475

COMMERCIAL/INDUSTRIAL

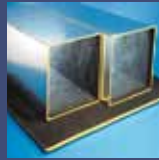
MARINE

OIL&GAS



SOLAR
KFAD-0051-0909

We do more than just HVAC insulation.



A lot more.



CertainTeed's reputation for superior quality duct liner and duct board is well established. But our product offering for commercial and industrial applications goes well beyond the ToughGard® line. We draw on our extensive experience in the residential market to develop fiber glass insulation specifically for commercial buildings. We also make pipe wrap for industrial applications, and lightweight, fire-resistant mineral wool. So if you're looking for more savings and more efficiency, look no further than CertainTeed Mechanical and Industrial Insulation.

For more on CertainTeed's many mechanical and industrial insulation products, give us a call at 800.233.8990 or visit www.certainteed.com.

CertainTeed

Quality made certain. Satisfaction guaranteed.™

800-233-8990 • certainteed.com

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

noting that beyond the money owners can save by upgrading insulation they also reduce greenhouse gas emissions, which shows them how to be socially responsible.

He points to projects at Redpath Sugar in Toronto as an example of an owner doing the socially responsible thing and, at the same time, saving big money. At Redpath, it cost \$443,438 to make insulation improvements recommended through an audit by GlassCell Isofab, but the annual savings were \$226,735, translating to a payback in only 1.96 years. The improvements resulted in greenhouse gas emission reductions of 4.8mm lbs CO2 and carbon equivalent. The insulation contractor was Inscan Contractors (Ontario) Inc.

Another GlassCell Isofab audit was at the Centre Hospitalier L-H Lafontaine in Montreal where the insulation improvement cost was \$111,221, resulting in an annual savings of \$51,790 for a payback in 2.1 years. The resulting greenhouse gas emission reduction is 80,000 pounds. The contractor was Isolation Val-Mers Ltée.

Based on these kinds of results one might think that owners would be highly motivated to do energy audits, but that is not always the case. It's often not easy for an energy auditor to get in the front door. However, they are getting some help from energy providers who are making it easier for owners to see the value of audits by offering them financial incentives to have them done. Subsidizing 50 percent of the cost of an audit that runs up to \$10,000 is a case in point. Energy providers also offer subsidies on the insulation installation.

The subsidies are "an important tool" for the industry, says Beaudin. Insulation upgrades are "the cheapest and most energy-saving resource," but a resource that many owners still don't know enough about.

The software and thermal imaging technology used by companies like GlassCell Isofab and IMAP Audits has come a long way in the past few years to providing detailed findings on energy deficiencies.

"Unless [the auditor] can provide the cost of repairs to the client, you will find it difficult getting through the front door," points out Desrochers, noting that the recession hasn't hurt his company's business. IMAP recently completed insulation audits for a large pulp and paper company in BC and a former client in Sarnia has come back to IMAP for a second plant audit. "In the past we had to knock on a lot of doors for business, but now we're getting a lot more calls. It's a fantastic market."

Recession or not, insulation has value for building and facility owners. More than ever, auditing services are a great way to prove it to them. ■

annuelles s'élevaient à 226 735 \$, ce qui signifie 1,96 année pour recouvrer les coûts. Ces améliorations ont donné lieu à une réduction des émissions de gaz à effet de serre de 4,8 millions de livres de CO2 et d'équivalent carbone. L'entrepreneur en isolation Inscan Contractors (Ontario) Inc. a été retenu dans ce cas.

GlassCell Isofab a effectué un autre contrôle, cette fois pour le Centre hospitalier Louis-H. Lafontaine de Montréal, où les travaux d'amélioration de l'isolation ont coûté 111 221 \$, pour des économies annuelles de 51 790 \$ et une période de récupération des frais de 2,1 ans. La réduction des émissions de gaz à effet de serre qui en a résulté totalisait 80 000 livres. C'est l'entrepreneur Isolation Val-Mers Ltée qui a obtenu le contrat.

Avec ce genre de résultats, on penserait que les propriétaires s'empresseraient de faire faire des contrôles de la gestion de l'énergie de leurs installations. Or, ce n'est pas forcément le cas. Il n'est pas toujours facile, en effet, pour un contrôleur de la gestion de l'énergie de décrocher un contrat. Cependant, les fournisseurs d'énergie aident à faire comprendre aux propriétaires la valeur de ces contrôles en leur offrant des incitatifs financiers à cette fin. Dans certains cas, le fournisseur règle jusqu'à 50 pour cent des frais d'un contrôle de la gestion de l'énergie qui peut coûter jusqu'à 10 000 \$. Les fournisseurs d'énergie subventionnent aussi parfois l'installation d'isolation.

Les subventions constituent un « outil important » pour l'industrie, d'après M. Beaudin. L'amélioration de l'isolation est le « moyen le moins cher et le plus efficace pour économiser de l'énergie », mais un moyen que beaucoup de propriétaires connaissent encore assez mal.

Le logiciel et la technique d'imagerie thermique employés par des compagnies comme GlassCell Isofab et IMAP Audits se sont beaucoup perfectionnés au cours des dernières années et produisent des données détaillées sur les déficiences énergétiques. « Si [le contrôleur] ne peut pas établir les coûts des travaux de réparation pour le client, il ne sera pas facile de vendre ses services », signale M. Desrochers, qui, par ailleurs, indique que sa compagnie n'a pas ressenti les effets de la récession. IMAP vient de terminer des contrôles de l'isolation pour une grande papetière de Colombie-Britannique, et un ancien client de Sarnia est revenu pour faire faire un contrôle dans une deuxième usine. « Par le passé, il nous fallait frapper à beaucoup de portes avant d'obtenir un contrat; maintenant, nous recevons beaucoup plus d'appels. Le marché est formidable. »

Récession ou pas, l'avenir est prometteur pour les contrôleurs et, partant, pour les entrepreneurs en isolation. ■

PROTECT YOUR PIPES WITH

XOX

Corrosion Inhibitor

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

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

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

Technical & General Information
800-866-3234

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A Calhoun/Johnson Manville Joint Venture

XOX
Corrosion Inhibitor

IIG SAFETY
Personnel · Process · Planet

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



Construction Outlook

Perspectives de la construction pour 2010

2010

by / par Jessica Krippendorf

Most people say that after a year like 2009, the only place to go in 2010 is up. Provided that publicly-funded project promises and the magic of federal stimulus come through, that very well could be the case.

When the credit crunch hit, the whole world took the heat. But for Canada it could have been worse. "As a whole, the construction industry rode it out well as we now head into a recovery," says George Gritziotis, executive director of Canada's Construction Sector Council.

Although housing starts took the brunt of it, non-residential work from 2008 spilled over into 2009, mitigating the economic impact. The stimulus budget and home renovation tax credit program also helped to off-set the overall deterioration of the industry, says Gritziotis, adding that many road building and institutional projects are 'infrastructure tagged stimulus and have that horsepower behind them.'

A number of institutional projects are set to go to tender this year, and the key to watch for will be the pace at which they roll out. The industry is anticipating consistent prices in commodities and the bulk of stimulus projects moving forward, a combination set to create labour market pressure," says Gritziotis. "We have to make sure we have the capacity to respond."

Almost a bigger issue is the retiring workforce, which will leave behind more positions for skilled workers than

Nombreux sont ceux à penser qu'après une année comme 2009, 2010 ne peut qu'aller mieux. Ce pourrait être effectivement le cas si les promesses de subventions gouvernementales et la magie du programme de relance du fédéral se concrétisent.

La crise du crédit n'a épargné personne. Pourtant, les choses auraient pu être pires pour le Canada. « Dans l'ensemble, le secteur de la construction s'en est assez bien tiré, et la reprise semble maintenant s'amorcer », déclare George Gritziotis, directeur général du Conseil sectoriel de la construction du Canada.

Si les nouvelles mises en chantier du secteur résidentiel ont été particulièrement touchées, les chantiers du secteur non résidentiel de 2008 ont débordé sur 2009, ce qui a eu pour effet d'atténuer l'impact de la crise économique. Le budget de relance et le programme de crédit d'impôt pour la rénovation domiciliaire ont aussi contribué à diminuer les effets négatifs de la récession sur l'industrie, selon M. Gritziotis, qui ajoute que beaucoup des projets de voirie et de construction du secteur institutionnel sont « liés au programme de relance des infrastructures et s'en trouvent renforcés. »

Des projets de construction du secteur institutionnel sont censés faire l'objet d'appels d'offres cette année; ce qu'il faudra surveiller, c'est le rythme des mises en chantier. L'industrie s'attend à un maintien des prix des produits de

“A number of institutional projects are set to go to tender this year, and the key to watch for will be the pace at which they roll out.”

Canada is producing. “Even during the worst of the recession there were still sectors in Canada suffering from a labour shortage,” says Gritziotis. “So when you add the demographic card to the current situation, that will be a big concern.”

Canada already loses an average of 1.5 to 2 percent of its workforce annually. But for the construction sector, the shortage isn't about bodies – its about skilled labour. “You can have able bodies, but if you don't have the classrooms, instructors, or facilities, then how can those able bodies get into the industry in an appropriate way?”

“The good news is there has been more investment in construction schools and community colleges, and the industry training authorities have done a lot of work to build the training capacity and focus on it,” says Gritziotis.

According to a leader survey conducted by the Construction Sector Council last year, a major concern is the capacity of

base et, avec le gros des projets de relance en marche, à une conjoncture qui créera des pressions sur le marché du travail », précise M. Gritziotis.

« Nous devons nous assurer d'avoir la capacité de réagir. »

En fait, ce qui pose problème, ce sont les départs à la retraite. Il y aura davantage de postes vacants pour les travailleurs spécialisés que le Canada ne peut en produire. « Même au pire de la récession, il y aura pénurie de travailleurs dans certains secteurs au Canada », signale M. Gritziotis. « Ajoutez à cette situation le facteur démographique et vous avez un gros problème sur les bras. »

Chaque année, le Canada perd déjà en moyenne entre 1,5 et 2 pour cent de sa main-d'oeuvre. Mais dans le secteur de la construction, la pénurie ne se compte pas en simples ouvriers, mais plutôt en ouvriers spécialisés. « Vous pouvez avoir des ouvriers, mais si vous n'avez pas les cours, les instructeurs ou les installations pour les former, alors comment intégrer ces travailleurs de façon appropriée dans le secteur ? »

« La bonne nouvelle, c'est que l'investissement s'est accru dans les écoles de la construction et les collèges communautaires; les instances de formation de l'industrie ont beaucoup fait pour améliorer les capacités de formation et y attachent toute l'importance voulue », rajoute M. Gritziotis.

D'après une enquête réalisée l'an dernier par le Conseil sectoriel de la construction, ce qui préoccupe surtout, c'est

einsulation®

More Cover for Your Dollar

To get the highest quality fiberglass pipe insulation at the lowest price, order from **einsulation®**

Invest your dollars wisely when buying fiberglass and mineral wool pipe insulation. **einsulation** brand fiberglass and mineral wool pipe insulation is shipped directly to your warehouse.

Our top quality ASJ and SSL are made in the USA.

Call today to place your order.

For technical binders, samples and to order:
1-800-318-4572
sales@einsulation.com • www.einsulation.com

VentureTape®

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

Ed Sore
 National Sales Manager
 Insulation Products

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

esore@venturetape.com
 www.venturetape.com

URECON

Produits POLYBRAND Products
 distributeur/fabricant — distributor/fabricator

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

France Dumont
 f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered

WE DIDN'T CHOOSE BROWN, IT JUST CAME NATURALLY.

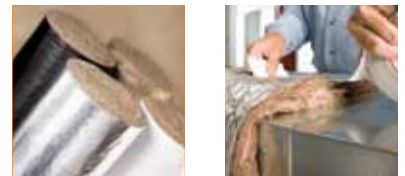
© 2010 Knauf Insulation GmbH.

Knauf Friendly Feel® Duct Wrap with ECOSE® Technology doesn't look like any insulation you've ever seen, but that's because its natural brown color represents a level of sustainability we've never before achieved.

The color comes from ECOSE Technology, a revolutionary new binder chemistry that makes Knauf Insulation products even more sustainable than ever. It is based on rapidly renewable bio-based materials rather than non-renewable petroleum-based chemicals traditionally used in fiberglass insulation products. ECOSE Technology reduces binder embodied energy and does not contain phenol, formaldehyde, acrylics or artificial colors.

New Friendly Feel Duct Wrap with ECOSE Technology meets all the specifications and performance requirements for your projects. And it boasts exceptional quality and handling characteristics that keep installers happy and more productive—great feel, low dust, quick recovery.

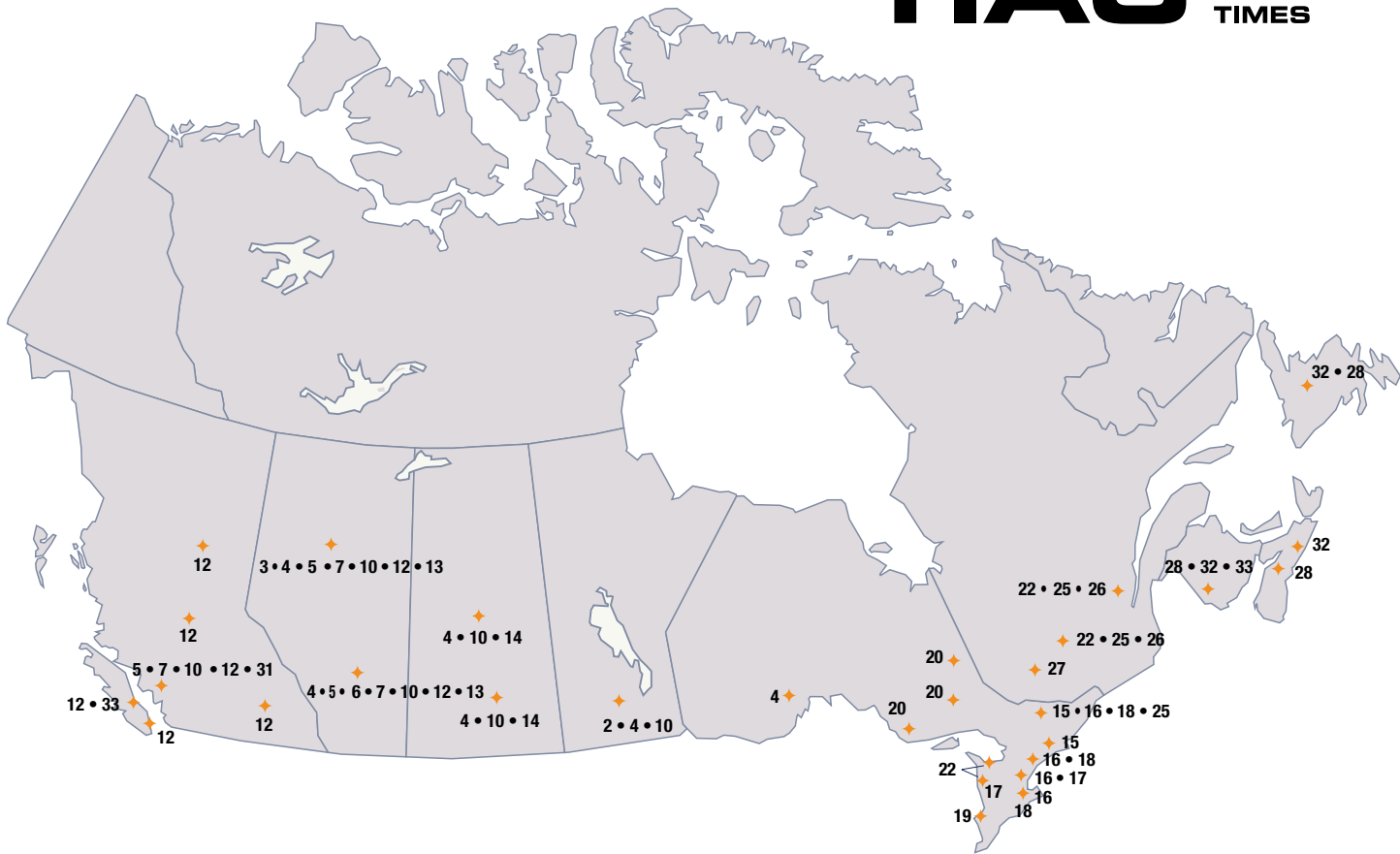
Knauf Friendly Feel Duct Wrap with ECOSE Technology, the first in a full line of more sustainable mechanical insulation products...naturally from Knauf.



For more information call (800) 825-4434 ext. 8283

or visit us online at www.knaufinsulation.us

KNAUFINSULATION
it's time to save energy



QUÉBEC

22 GlassCell Isofab Inc.

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

25 Dispro Inc.

Montréal.....(514) 354-5250
 Succ. St. Foy.....(800) 361-4251

26 Nadeau

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

27 Polybrand Inc.

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

ATLANTIC PROVINCES

28 Scotia Insulations Ltd.

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

32 Multi-Glass Atlantic Inc.

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

33 General Insulation Company

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

“One thing [contractors] should be sensitive to is how quickly investment can shift from one type of infrastructure to another.”

contractors to respond to changes in the market. “As new home builds start to tail off, you have a lot of builders who have been in stick building for years, and so they aren’t immediately mobile into, say, road building,” says Gritziotis, noting that bid lists for infrastructure projects already have names on them that weren’t there in the past.

“A contractor’s capacity based on different types of investment is important and one thing they should be sensitive to is how quickly investment can shift from one type of infrastructure to another.”

According to Luc Bourgoin, chief economist with l’Association de la construction du Quebec (Construction Association of Quebec), all things seem to indicate that province’s economy is on the verge of a recovery, the strongest part of which will be apparent in the second half of the year.

la capacité des entrepreneurs de réagir aux changements du marché. « Avec le ralentissement de la construction domiciliaire, vous avez beaucoup d’entrepreneurs qui travaillent dans la construction classique depuis des années et qui ne sont pas prêts à passer immédiatement aux travaux de voirie, par exemple », fait remarquer M. Gritziotis. Or, selon ce dernier, les listes de soumissionnaires pour des projets d’infrastructure contiennent déjà des noms qui ne s’y trouvaient pas par le passé. « Il est important que l’entrepreneur puisse répondre aux exigences de divers types d’investissement, et il lui faut comprendre à quel point ces investissements peuvent passer rapidement d’un type d’infrastructure à un autre. »

D’après Luc Bourgoin, économiste à l’Association de la construction du Québec, tout semble indiquer que la reprise économique est toute proche et qu’elle devrait être la plus forte dans la deuxième moitié de l’année.

Comme c’est le cas ailleurs au Canada, les plans de relance économique du fédéral et des provinces, avec leurs projets d’infrastructures, ont stimulé l’économie. En 2009, les dépenses en immobilisations dans le secteur de la construction étaient censées atteindre 41 milliards de dollars, et M. Bourgoin s’attend à ce qu’elles atteignent à peu près le même niveau en 2010.

Il se peut aussi qu’on constate sous peu un ralentissement dans le secteur résidentiel, mais une recrudescence

JACKETING INNOVATI

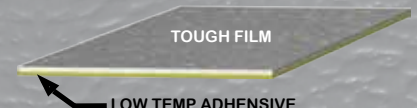


The Competitor

mmm... pretty good product, but isn't 6 mils a bit thin?

ZEROPERM™ ULTRA

6 mils
Our lightduty entry...with 20% tougher film*



*PSTC-131 International Breaking Strength and Elongation of Pressure Sensitive

Polyguard

Phone: (1) 214.515.5000

www.polyguardproducts.com

As is the case elsewhere in Canada, federal and provincial government recovery plans have boosted the economy with infrastructure projects. In 2009, capital expenditures for construction activities were set to reach \$41 billion, and Bourgoin expects approximately the same level of capital investment in 2010.

A slowdown in the residential sector may also be imminent, but a significant increase in the non-residential sector is expected to mitigate low housing starts. Also, difficulties in the industrial sector have been in the works for the past few years.

From 2010 onwards, the increase in the demand for exports as well as the rise of the price of energy and raw materials should help trigger investment intentions in Quebec's manufacturing sector.

Consumer confidence has been severely shaken during the last trimesters, putting a damper on investment intentions for commercial projects mainly in the retail sector. "Fortunately, there are still important projects that are in progress as we speak and will be continuing in 2010 in and around Montreal," says Bourgoin.

In the institutional sector, three major hospital projects in Montreal will require approximately \$3.5 billion in

importante du secteur non résidentiel devrait compenser la faiblesse de la construction domiciliaire. Par ailleurs, on connaît les difficultés du secteur industriel depuis quelques années.

À partir de 2010, l'augmentation de la demande d'exportations et une hausse des prix de l'énergie et des matières premières devraient contribuer à relancer l'investissement dans le secteur de la transformation au Québec.

La confiance des consommateurs a été fortement ébranlée au cours des derniers trimestres, ce qui a ralenti l'investissement dans les projets commerciaux surtout dans le secteur de la vente au détail. « Heureusement, il existe toujours d'importants projets en cours qui se poursuivront en 2010 à Montréal et dans la région », précise M. Bourgoin.

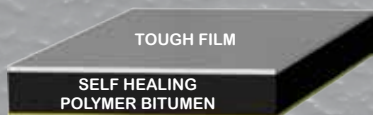
Dans le secteur de la construction institutionnelle, trois grands projets relatifs à des hôpitaux de Montréal exigeront un investissement d'environ 3,5 milliards de dollars; au moins un de ces projets doit démarrer en 2010. En outre, le Plan québécois des infrastructures annoncé en 2007 prévoit l'injection de fonds d'immobilisations de 30 milliards de dollars répartis sur cinq ans.

« Le plan a été conçu pour éliminer le déficit d'entretien de nos infrastructures au cours des quinze prochaines

ION

ALUMAGUARD™ LT

35 mils
 Tomorrow's industry standard; a hybrid with both self-healing properties and low temperature installation ease.



ALUMAGUARD™

55 mils
 The original (1998) exterior weatherproofing duct jacketing. With many millions of square feet sold, Alumaguard is today's industry standard.



Polyguard has been ISO 9000 certified since 1996.
 Current certifications are:
 - American Natl. Standards Institute
 - Dutch Council for Certification
 - Deutscher Akkreditierungs Rat

investment, and at least one is set to begin in 2010. Also, the Quebec Infrastructures Plan announced in 2007 will continue to provide capital expenditures totaling \$30 billion in a five-year period.

“The plan is also designed to eliminate the maintenance deficit of our infrastructures over the next 15 years (the maintenance deficit is evaluated at \$27 billion),” says Bourgoïn.

Work on Hydro-Quebec’s power station project La Romaine began in 2009 and will generate \$6.5 billion in investment. Earmarked for road building is \$30 billion of the province’s infrastructure plan fund.

Bourgoïn expects labour demand to remain strong, especially in trades relating to civil engineering and road building, with approximately 14,000 new employees recruited annually between 2010 and 2012.

“In order to stay on top, contractors will have to continue developing new ‘savoir-faire’,” says Bourgoïn. “Quality, as well as cost efficiency, will continue to be important stakes in the coming years. And finally, establishing new partnerships with clients, with professionals (engineers and architects), and with suppliers will become the way of doing business in the near future.” ■

années (le déficit d’entretien a été évalué à 27 milliards de dollars) », indique M. Bourgoïn.

Les travaux d’Hydro-Québec à la centrale La Romaine ont commencé en 2009 et représenteront un investissement de 6,5 milliards de dollars. Le plan réserve une somme de 30 milliards de dollars pour les travaux de voirie dans la province.

M. Bourgoïn croit que la demande de main-d’œuvre restera forte, surtout dans les corps de métier liés à l’ingénierie et à la voirie; on s’attend de recruter quelque 14 000 nouveaux employés chaque année entre 2010 et 2012.

« Pour rester maîtres de leur destinée, les entrepreneurs devront continuer de développer de nouveaux « savoir-faire », fait remarquer M. Bourgoïn. « La qualité et l’efficacité demeurent des enjeux importants pour les années à venir. Enfin, établir de nouveaux partenariats avec des clients, avec des professionnels (ingénieurs et architectes) et avec des fournisseurs, c’est la voie de l’avenir, et même d’un avenir rapproché. » ■



Where innovative ideas take hold.

Compac 110 FSK Insulation Tape

Compac 110 FSK insulation tape is used for seam sealing and patching of FSK-faced duct wrap insulation, and other insulation applications where FSK facing is used, providing a matching appearance and vapor retarder integrity.

- **Aggressive, all-weather acrylic adhesive**
- **Bonds tightly and permanently**
- **Application range of 10° F to 120° F**
- **In stock and available for delivery**

800-343-1076
www.compaccorp.com

Now stocked in: Rockland, MA · Atlanta, GA · Houston, TX · Chicago, IL



The Seven Deadly Sins: Unsafe Work Practices Leading to Death and Injury in Construction

Adapted from "Dead Certain," originally published in WorkSafe Magazine, May / June 2009, page 16-17.

In the mid-80s WorkSafeBC identified "11 deadly sins" or unsafe work practices that are not necessarily responsible for the highest number of injuries, but that can lead to death and injury in the workplace.

Even though it is almost 30 years later, many employers and workers still forget the deadly sins. Today's owners face a variety of risks when they undertake a construction project. Not only must they be concerned with potential risks to their employees, tenants, or property, but they must also be concerned about the risks that the contractor bears. Safety is a critical item on all construction projects for multiple reasons including protecting the welfare of employees, providing a safe work environment, and controlling construction costs.

In an effort to reduce the number of injuries and accidents, more employers across the province are focusing on training employees in basic workplace safety. Safety training is important not only at the worker level, but at all levels within the organization. This is where the Construction Safety Association of BC (CSABC) can play an important role, as the association offers courses for supervisors, owners/managers, and workers that include a specific focus on meeting due diligence requirements.

The following are seven lethal workplace sins identified by WorkSafeBC specifically related to construction:

Asbestos Exposure Risks

Asbestosis, a scarring of the lungs, and mesothelioma, a tumor, result from exposure to asbestos many decades earlier and are two of the most frequent causes of fatalities in the construction industry. Asbestos is well-recognized as a health hazard and is highly regulated. Nearly 42 percent of the fatal claims accepted by WorkSafeBC in 2007 were the result of exposure to asbestos and each year an average



by / par Cathy Lange
Executive Director, CSABC

Sept péchés mortels : méthodes de travail dangereuses dans la construction

Traduction d'une adaptation de « Dead Certain », publié dans WorkSafe Magazine, mai-juin 2009, pp. 16-17.

Au milieu des années 1980, la WorkSafeBC (Commission de la santé et de la sécurité au travail) recensait « onze péchés mortels », ou méthodes de travail dangereuses, qui n'entraînent pas forcément le plus grand nombre de blessures, mais qui peuvent provoquer la mort ou des accidents du travail.

Or, plus de trente ans plus tard, nombreux sont les employeurs et les travailleurs à avoir oublié ces péchés mortels. De nos jours, les propriétaires doivent faire face à toutes sortes de risques quand ils lancent un projet de construction. Non seulement doivent-ils tenir compte des risques potentiels pour leurs employés, leurs locataires ou leur propriété, mais ils doivent encore composer avec le risque pour l'entrepreneur. La sécurité est un élément critique dans tout chantier de construction, qu'il s'agisse de la protection du bien-être des employés, de la sécurité du milieu de travail ou du contrôle des coûts de construction.

Pour réduire le nombre des blessures et des accidents, davantage d'employeurs de la province s'attachent à former les employés aux consignes de sécurité élémentaires. La formation à la sécurité est importante non seulement au niveau des travailleurs, mais aussi à tous les niveaux de l'entreprise. C'est ici que l'Association pour la sécurité dans la construction de la Colombie-Britannique [Construction Safety Association of BC (CSABC)] peut jouer un rôle de premier plan. En effet, l'Association propose des cours à l'intention des superviseurs, des propriétaires ou directeurs,



Distributors of Mechanical Insulation

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

www.crossroadsci.com



Urethane,
Styrofoam and
Phenolic
Pipe Insulation

www.belform.com

Ms. Carol Belisle
4231 Blakie Road
London, Ontario
N6L 1B8
Tel: (519) 652-5190
Fax: (519) 652-2978
Email: cbelisle@belform.com

of 19 construction workers in BC die of mesothelioma and other asbestos-related diseases representing \$14.9 million in claims.

Confined Space Risks

These risks involve exposing workers to situations or conditions that are immediately dangerous to life or to health. Confined spaces may contain hazardous atmospheres, including insufficient oxygen, toxic (poisonous) air, or an explosive atmosphere. Entry into confined spaces can be very dangerous. Unless proper training, equipment, and

et des travailleurs, et insiste sur les exigences liées à la diligence raisonnable.

Voici une liste des sept péchés mortels que l'on constate plus particulièrement dans le secteur de la construction :

Exposition à l'amiante

L'amiantose, phénomène de cicatrisation des poumons, et le mésothéliome, tumeur cancéreuse, résultent d'une exposition à l'amiante plusieurs décennies auparavant. Il s'agit là de deux des causes de décès les plus fréquentes dans le secteur de la construction. L'amiante est reconnue comme un risque pour la santé et fait l'objet d'une réglementation très stricte. Dans près de 42 % des cas de réclamation pour cause de décès acceptés par la Commission de la santé et de la sécurité au travail de Colombie-Britannique en 2007, il y avait eu exposition à l'amiante. Chaque année, dix-neuf travailleurs de la construction de Colombie-Britannique, en moyenne, meurent des suites d'un mésothéliome ou d'autres maladies liées à l'amiante, ce qui représente en l'occurrence une somme de 14,9 \$ millions de dollars en réclamations.

Espaces clos

Dans un espace clos, les travailleurs sont exposés à des situations ou à des circonstances qui posent un danger immédiat pour la vie ou la santé : l'atmosphère peut y être dangereuse et l'apport d'oxygène insuffisant; on peut aussi y trouver des agents toxiques ou explosifs. Il peut être très dangereux d'entrer dans un espace clos. À moins d'une formation appropriée, d'équipement adapté et de procédures claires, il ne faut pas laisser entrer des travailleurs dans un espace clos.

Excavations dangereuses

Il s'agit de toute excavation de plus de quatre pieds de profondeur sans soutènement ou non munie des autres mesures de protection prévues par le règlement. C'est ainsi que, récemment, un travailleur qui était descendu dans un trou de quatorze pieds sans soutènement ni protection a perdu la vie instantanément quand les parois se sont écroulées.

Protection insuffisante contre les chutes

Dans le domaine de la construction, les

GCI
GLASSCELL ISOFAB INC.

Fournisseur exclusif d'AMET, audit de maintenance énergétique thermographique

RÉDUISEZ VOTRE CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE ET VOS ÉMISSIONS DE GES...

PASSEZ AU VERT, ISOLEZ

MEMBRE
CANADA GREEN BUILDING COUNCIL
LE BÂTIMENT DURABLE DU CANADA

procedures are in place, workers must not be allowed to enter such spaces.

Unsafe Excavation

This includes working in an excavation over four feet without adequately supporting or sloping the sides of the excavation or adopting other safeguards allowed by the regulation. An example is a worker who recently entered an unshored, unsloped, 14-foot excavation, which collapsed on his head, killing him instantly.

Lack of Fall Protection

Falls are the most frequent and most costly across the construction sector. They represent one quarter of all claim volumes and 44 percent of all claim costs. According to WorkSafeBC, lack of fall protection produces 20 times the serious injury rate and the highest number of penalties and orders issued of any other workplace situation.

Roll Over Dangers

Roll over dangers occur when operating mobile equipment while failing to have rollover protective structures where required by regulation, and failing to install or use seatbelts as required.

Lockout Violation

Lockout is the use of locks to prevent machinery or equipment from being started accidentally when maintenance work is being done. Every year, workers are seriously injured because machinery or equipment was not properly locked out. This could result in crushed limbs, severed fingers, or death.

Unsafe Practices Near Powerlines

This refers to working within specified minimum distances from unguarded overhead energized high voltage electrical conductors without complying with regulation.

The Construction Safety Association of BC (CSABC) is a non-profit organization that is owned and operated by the construction industry of British Columbia. The CSABC provides safety training, programs, resources, and best practices to reduce human and capital costs of workplace injuries. For more information, visit <www.csabc.ca>. ■

chutes comptent parmi les accidents qui se produisent le plus fréquemment et qui coûtent le plus cher. Elles représentent en effet le quart du nombre des réclamations et 44 % de leur coût. Selon la Commission de la santé et de la sécurité au travail de la Colombie-Britannique, le taux des accidents graves dus à une protection insuffisante contre les chutes est vingt fois plus élevé dans la construction que dans les autres milieux de travail, et le nombre d'amendes et d'ordonnances y est aussi le plus important.

Protection insuffisante contre les tonneaux de véhicules et

GCI
GLASSCELL ISO FAB INC.

Exclusive provider of TEMA
Thermographic Energy Maintenance Analysis

REDUCE YOUR ENERGY CONSUMPTION
AND YOUR GHG EMISSIONS...

GO GREEN,
INSULATE

MEMBRE
LE DÉPARTEMENT DURABLE DE LA COLombie-BRITANNIQUE

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
ACHÉTEZ 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

d'équipement roulant

Les tonneaux se produisent en l'absence de structures de protection là où le règlement l'exige et en l'absence de ceintures de sécurité réglementaires ou quand l'opérateur ne porte pas la ceinture.

Contravention aux consignes sur le cadenassage

Le cadenassage consiste à utiliser des dispositifs pour empêcher les machines ou l'équipement de se mettre en marche accidentellement quand on en fait l'entretien. Chaque année, des travailleurs sont gravement blessés par suite d'accidents liés à un cadenassage inadéquat : membres écrasés, doigts sectionnés, décès.

Dangers des lignes sous tension

Il faut se conformer au règlement et respecter les distances minimales prévues quand on travaille à proximité de conducteurs électriques à haute tension non munis de dispositif de protection.

L'Association pour la sécurité dans la construction de la Colombie-Britannique est un organisme sans but lucratif qui est la propriété du secteur de la construction de la Colombie-Britannique, et qui est exploitée par le secteur. L'Association propose des formations, des programmes, des ressources et des pratiques d'excellence en matière de sécurité dans l'optique de réduire les coûts humains et financiers des accidents du travail. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'URL www.csabc.ca. ■



STEELS ANNOUNCES NEW PARTNERSHIP WITH MANSON INSULATION PRODUCTS

Steels is pleased to announce that the company has been appointed a distributor of insulation products supplied by Manson Insulation Ltd. Our product range includes the full line of fiberglass mechanical, air handling and OEM insulation products, including Alley Wrap®, AK Board® and Akousti-Liner®. Contact Steels today and let our insulation experts provide you with a customized solution for your needs.



insulation@steels.com 877-846-7506 steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.

CONTRACTOR SUPPLIES MASONRY INSULATION ROOFING LOG HOMES SAFETY ENVIRONMENTAL



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

*A Network of Solutions
For Western Canada*

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

www.nu-west.ca



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

The Living Building Challenge

Le Living Building Challenge

The International Living Building Institute (ILBI) raised the bar in green building in December, launching version 2.0 of its Living Building Challenge (LBC) building rating system. The new version takes ILBI's already high standard, which requires buildings to produce their own energy, capture and process their own water, and release minimal toxins, to new heights with accountability for local food production, social justice, community scale impacts, and unrestricted access to nature.

The Living Building Challenge was first introduced three years ago by ILBI in co-operation with the Cascadia Region Green Building Council (CRGBC) under the mandate of "fundamentally changing the built environment." CRGBC is one of three original chapters of the US Green Building Council and also a chapter of the Canada Green Building Council. The BC branch of CRGBC administers the Living Building Challenge in Canada.

Unlike LEED's points rating system, LBC comprises of seven performance areas, or 'Petals,' which are subdivided into twenty imperatives, each of which focuses on a specific sphere of influence. Petals include: Site, Water, Energy, Health, Materials, Equity, and Beauty.

Another important feature of LBC 2.0 is that while it is applicable to individual commercial, institutional, or residential buildings, it has also been expanded to include certification for small in-home remodels, community initiatives, and infrastructure projects including bridges, roads, and parks.

Sections in the infrastructure component cover street intersections, parking surface area, and total allowable pervious and impervious surface cover, among others, says Eden Brukman, vice-president with International Living Building Institute and research director with Cascadia Region Green Building Council.



by / par Jessica Krippendorf
Editor, TIAC Times

En décembre dernier, l'*International Living Building Institute* (ILBI) relevait la norme de la construction durable avec le lancement de la version 2.0 de son système de cotation du bâtiment, *Living Building Challenge* (LBC). La nouvelle version rehausse la norme déjà élevée de l'ILBI – qui exige que les bâtiments produisent leur propre énergie, puisent et traitent leur eau, et émettent le moins de substances toxiques que possible – et inclut dorénavant des responsabilités quant à la production locale d'aliments, à la justice sociale, aux impacts locaux et à l'accès sans restriction à la nature.

Le *Living Building Challenge* (LBC) a été lancé voilà trois ans par l'ILBI en collaboration avec le *Cascadia Region Green Building Council* (CRGBC) et s'est donné pour mandat de « changer fondamentalement l'environnement bâti ». Le CRGBC est l'un des trois chapitres originaux du Conseil américain du bâtiment durable (U.S. Green Building Council) et du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCA). Le chapitre de Colombie-Britannique du CRGBC administre le *Living Building Challenge* au Canada.

Le LBC est différent du régime de cotation LEED et comporte sept domaines de rendement, ou « pétales », et vingt impératifs, dont chacun porte sur un élément particulier. Les sept pétales sont le site, l'eau, l'énergie, la santé, les matériaux, l'équité et l'esthétique.

Autre aspect à noter dans la version 2.0 du LBC : si le régime s'applique aux bâtiments commerciaux, institutionnels et résidentiels individuels, il vise aussi la certification de petits travaux de rénovation domiciliaire, d'initiatives communautaires et de projets d'infrastructure comme des ponts, des routes et des parcs.

Dans le volet infrastructure, on comprend notamment les intersections de rues, les stationnements et la couverture de la surface perméable et imperméable permmissible totale, selon M. Eden Brukman, vice-président de l'*International Living Building Institute* et directeur de la recherche auprès du *Cascadia Region Green Building Council*.

Par exemple, on définit la largeur maximale de la rue de trottoir à trottoir ou d'accotement à accotement, et on prévoit une séparation visuelle sous forme de voies de

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

As an example, maximum curb-to-curb or shoulder-to-shoulder street and intersection widths are designated and call for visual separation in the form of pedestrian or bike lane thoroughfares. Circulation routes must allow for pedestrian traffic and different modes of transportation, and neighbourhood development with intersections is valued over cul-de-sacs. Allowable parking surface area without a visual separation is limited – additional parking needs can be addressed with underground or stacked structures.

Version 2.0 addresses urban agriculture, requiring a minimum amount of site square footage be dedicated to food production except in dense urban environments, and a new “car-free living” imperative improves the potential for a majority of people living in a neighborhood to have a productive and rich lifestyle without needing a car.

The Living Building Challenge also stands out by drawing attention to social and economic issues like outsourcing of manufacturing, the down side of global trade, urban sprawl, and marginalization. The Equity section promotes ways to create equal access and requires unrestricted access to natural elements like rivers and shorelines, even when constructed on private property.

There are approximately 70 projects throughout North America that are pursuing LBC certification, and one registered project in France. The program is primarily performance-based, requiring a minimum of 12 months of operational data to achieve certification.

The program’s materials Red List will be the biggest hurdle for all projects, says Brukman. For instance, the list forbids PVC and other commonly-used plastics. “[Alternatives] are not often used in typical commercial applications because of cost issues, which relate to people not knowing an alternative exists,” says Brukman. “So the question is, ‘Who is going to start closing the loop to show that the demand is there?’”

Jessica Wooliams, co-director of BC’s Cascadia chapter says nine Canadian projects have registered for LBC certification, and as many as ten others are aiming for it.

passage pour piétons ou cyclistes. Les plans de circulation doivent inclure des voies piétonnières et divers modes de transport; on privilégie aussi des quartiers à intersections plutôt qu’en culs-de-sac. Les surfaces de stationnement admissibles sans séparation visuelle sont limitées – s’il faut davantage de places de stationnement, la formule de stationnement souterrain ou en hauteur doit alors être privilégiée.

La version 2.0 du LBC comprend un volet d’agriculture urbaine et exige une superficie de production alimentaire minimale, sauf dans les environnements urbains densément peuplés; le nouvel impératif de « vie sans voiture » améliore les chances pour une majorité de vivre une vie productive et enrichissante sans automobile.

Le *Living Building Challenge* se distingue aussi par l’insistance qu’il met sur des questions socio-économiques comme la sous-traitance dans le secteur de la transformation, les problèmes de la mondialisation, l’étalement urbain et la marginalisation. Il est aussi question, sous le volet Équité, de façons de promouvoir l’accès équitable aux éléments naturels comme les rivières et les berges de plans d’eau, même lorsque l’accès chevauche une propriété privée.

On compte en Amérique du Nord quelque 70 projets pour lesquels on a fait une demande d’accréditation LBC, et un projet inscrit en France. Le programme s’intéresse avant tout au rendement; ainsi, il faut au moins douze mois de données opérationnelles pour obtenir l’accréditation.

La Liste rouge de matériaux du programme constituera le plus gros obstacle pour tous les projets, signale M. Brukman. Dans la liste des produits interdits figurent les PCV et autres plastiques employés couramment. « [Les produits de remplacement] ne sont pas souvent employés pour des applications de type commercial en raison de leurs coûts élevés, coûts qui s’expliquent du fait que les gens ne connaissent pas l’existence de ces produits », précise M. Brukman. « Alors, la question est de savoir comment fermer la boucle et démontrer que la demande pour ce genre de produits est réelle. »

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

MULTIGLASS
insulation ltd.

3925 Steeles Avenue East
Units 1 & 2
Brampton, Ontario L6T 5W5
www.multiglass.com

Main Office (416) 798-3900
Customer Service (416) 798-3911
Fax (416) 798-3901

The system is more of a step beyond LEED, rather than direct competition with it, says Wooliams, adding that both the USGBC and the CaGBC endorse the program.

“When the Platinum level was defined, it was assumed by many to be the highest level of environmental performance possible. That isn’t the case anymore. LEED Platinum remains a significant achievement to attain, but there is a real appetite in the marketplace for a measure of true sustainability.”

Whether developers will find the program as marketable as LEED and other, better-known programs remains to be seen.

“In LEED you want to step back and look at the owner’s priorities and see what they spell out on the card,” says Brukman. “With Living Building Challenge you present an idea and see how far the client is willing to go.”

In an effort to measure increases in initial capital costs, ILBI conducted the Living Building Financial Study completed in 2009. It conceptually transformed nine LEED Gold projects to LBC buildings and rated them according to climate zone and energy use.

“[The team] calculated the incremental cost premiums and forecast them through time, based on energy savings, water savings, operations and maintenance, and other savings,” says Wooliams. “One interesting finding is that when you push a building as far as you do for a Living Building, certain costs actually go down.”

The study suggests that certain building types – among them, university and grade school classrooms – now have payback times as low as two to seven years, with a four to nine percent upfront increase over a LEED Gold project.

The paybacks of hospitals ranges between six and 16 years, depending on the region. “Perhaps most importantly, the study reveals the places where we need policy incentives in order to make these buildings work,” says Wooliams. ■

Jessica Wooliams, co-directrice du chapitre de Cascadia pour la Colombie-Britannique, fait remarquer que les responsables de neuf projets canadiens ont présenté une demande d’inscription au LBC, et que, pour dix autres déjà, le processus d’approbation est en cours.

Le LBC va au-delà du régime LEED plutôt que de lui faire directement concurrence, indique Mme Wooliams, qui ajoute que l’USGBC et le CBDCa endossent le programme.

« Quand le niveau Platine a été défini, beaucoup ont alors cru qu’il s’agissait là du rendement environnemental le plus élevé qui soit. Ce n’est plus le cas maintenant. La mention Platine reste une réalisation importante, mais le marché semble vouloir une mesure de durabilité véritable. »

Reste à savoir si les promoteurs trouveront cette norme aussi facilement commercialisable que le régime LEED et d’autres programmes mieux connus. « Avec le système LEED, on prend un peu de recul et on examine les priorités du propriétaire. C’est lui qui dicte ce qu’on fait », dit M. Brukman. « Avec le LBC, c’est vous qui présentez une idée au client, et vous verrez bien jusqu’où il est prêt à aller. »

Voulant établir les coûts d’immobilisation au départ, l’ILBI a mené en 2009 une étude financière pour son LBC. Par conceptualisation, l’Institut a transmuté neuf projets Or de LEED en bâtiments LBC, et les a cotés selon la zone climatique et la consommation d’énergie.

« [L’équipe] a calculé ce qu’il en coûterait de plus, au fil du temps, compte tenu de la consommation d’énergie, des économies d’eau, de l’exploitation et de la maintenance, et des autres économies possibles », précise Mme Wooliams. « Fait intéressant à noter : quand vous relevez la norme d’un bâtiment au niveau du LBC, certains coûts diminuent. »

D’après l’étude, certains types de bâtiments, notamment les établissements d’enseignement universitaires et primaires, peuvent récupérer leur investissement en deux à sept ans, même si la mise de fonds initiale se trouve augmentée de quatre à neuf pour cent par rapport à celle d’un projet Or de LEED.

Pour les hôpitaux, la période de récupération est de six à seize ans, selon la région. « Ce qui est important surtout et sans doute, c’est que l’étude révèle les secteurs où il faut des incitatifs pour que ces bâtiments fonctionnent », renchérit Mme Wooliams. ■



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Doug Roche	Ancaster, ON	(905) 648-0445
Bob DiTomaso	Chomedey, Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon East, ON	(905) 584-5552
Phil Swindell	South Kelowna, B.C.	(250) 860-4998

Who Breached The Contract?

Qui A Rompu Le Contrat ?

When disputes over alleged deficiencies arise during construction, the paying party will quite often refuse to pay any further money until the deficiencies are fixed. When this occurs the contractor (or subcontractor) will usually refuse to do any further work until they are paid. The result can be like trying to solve a murder mystery game of "Who did it?" Only, instead of murder, it is "Who breached the contract?" A recent decision of the British Columbia Supreme Court shows that, as usual, it depends on the terms of the contract and the conduct of the parties.

Facts

In *Western Homes & Management Ltd. v. Yusuf*, the Contractor was hired to build a new home for the Owners for a fixed price of \$176,000 in 2003. The terms of payment in the contract required the Owners to pay various amounts as construction progressed to certain stages. In particular the contract provided that the Owners would make a third payment of \$55,000 "after the drywall, (as soon as the bank appraises the property and releases the money to the owner)."

The Owners made the first two payments required under the contract but refused to make the third payment, despite having the work appraised and the money released to them. They said the drywall stage was not complete and, in any event, the Contractor was not entitled to this payment until it corrected deficiencies that the Owners had previously identified and that they said the Contractor agreed would be corrected before the drywall stage payment was to be made.

The Contractor disagreed and sued the Owners for breach of contract claiming payment of the \$55,000 plus loss of profit of 15% included in the contract price.

The Owners counter-sued the Contractor in response saying that it was actually the Contractor who breached the contract by invoicing for the third payment when the drywall was incomplete, failing to fix the deficiencies, and refusing to continue with the construction of the house.

Issue

Who breached the contract?

Decision

In order to answer this question, the Court had to interpret the terms of the contract and assess the parties conduct. Since the bank had in fact appraised the property and released the money to the Owners, the key questions were whether the drywall was complete and whether there was any side agreement that modified the terms of payment.



by / par Ian Moes
Lawyer, Kuhn & Co.

Quand un différend surgit au sujet d'un prétendu défaut d'exécution en construction, il arrive souvent que la partie devant payer refuse de verser quelque montant supplémentaire que ce soit avant que le défaut ait été corrigé. Dans ce cas, l'entrepreneur (ou le sous-traitant) refuse alors à son tour de travailler tant et aussi longtemps qu'il n'aura pas été payé. Il en résulte une situation que l'on pourrait assimiler à un jeu de « meurtre et mystère » pour savoir « Qui a fait le coup ? ». Évidemment, il ne s'agit pas ici de meurtre, mais bien de rupture de contrat. Un jugement récent de la Cour suprême de Colombie-Britannique indique, comme à l'habitude, que tout dépend des modalités du contrat et du comportement des parties.

Faits

Dans la cause *Western Homes & Management Ltd. c. Yusuf*, l'entrepreneur avait été embauché par les propriétaires pour la construction d'une maison à un prix fixe de 176 000 \$ en 2003. D'après le contrat, les propriétaires étaient tenus de payer diverses sommes à des étapes précises de la construction. Le contrat prévoyait, très précisément, que les propriétaires devaient faire un troisième versement de 55 000 \$ « après l'installation des cloisons sèches (dès que la banque aura évalué la propriété et remis l'argent au propriétaire) ».

Les propriétaires ont fait les deux premiers versements conformément aux modalités du contrat, mais ont refusé de faire le troisième, malgré le fait que les travaux avaient été évalués et que la banque leur avait remis l'argent. Ils affirmaient que les travaux d'installation des cloisons sèches n'étaient pas terminés et que, de toute façon, l'entrepreneur n'avait pas droit au dernier versement tant que les défauts relevés par les propriétaires ne seraient pas corrigés, défauts que, selon eux, l'entrepreneur avait dit qu'il allait corriger pour recevoir le troisième paiement.

L'entrepreneur n'était pas d'accord avec cette version des faits et a intenté une poursuite contre les propriétaires pour rupture de contrat; il réclamait le troisième versement de 55 000 \$ plus les 15 % en dommages-intérêts prévus par une clause de perte de profit incluse dans le contrat.

Les propriétaires ont à leur tour intenté une poursuite contre l'entrepreneur, affirmant que c'était l'entrepreneur qui avait rompu le contrat en facturant le troisième

To deal with the drywall question, the Contractor hired an expert witness who defined conclusion of the drywall stage as when the boards are up, mudded, taped, and sanded. The Contractor testified that the drywall was complete except for the textured ceiling and touch ups, which would be completed later. The Owners, however, testified that significant amounts of drywall remained, including holes in the drywall, it had not been boarded or mudded, sanding was incomplete and the drywall had not been primed or textured or cleaned up ready for painting.

In the end, the Court did not accept the Owners' evidence. Rather, the Court concluded that the terms of payment in the contract were clear and that they were "triggered by the bank appraisal and release of the money to the owner". The contract did not allow, or even contemplate, that the Owners would be the arbiters of whether the drywall stage was completed.

With respect to the alleged side agreement the Court had to assess the credibility of the parties and determine which position is consistent with the conditions at that time. In this respect, the Court concluded that it was unlikely that the Contractor would have agreed to add conditions to a clear contractual requirement requiring the third payment.

As a result, the court concluded that it was the Owners who breached the contract. The Contractor was awarded payment of the \$55,000 minus \$5,000 for deficiencies that arose before the Contractor walked off the job and for which the Contractor was found to be responsible.

The Contractor was also awarded loss of profit on the work, but interestingly, only up to the point that the Contractor walked off the job and not on the value of the contract overall. It is arguable whether this is correct in law given that the purpose of damages is to put a party back in the position they would have been in had there been no breach, in which case the Contractor would have made a profit on the job overall. If appealed, this is likely a point of appeal that would be addressed.

paiement alors que les travaux sur les cloisons sèches n'étaient pas terminés, que les défauts n'avaient pas été corrigés et que l'entrepreneur refusait de poursuivre les travaux de construction de la maison.

Question

Qui a rompu le contrat ?

Jugement

Pour pouvoir répondre à cette question, le tribunal a dû interpréter les modalités du contrat et analyser le comportement des parties. Comme la banque avait effectivement évalué la propriété et remis l'argent aux propriétaires, il restait donc à établir si les travaux de cloisons sèches étaient bel et bien terminés et s'il y avait eu entente parallèle pour modifier les modalités de paiement.

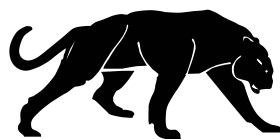
Pour ce qui est des cloisons sèches, l'entrepreneur a retenu les services d'un témoin-expert qui a conclu que les travaux avaient bel et bien été exécutés, puisque le montage des panneaux, le remplissage des joints, le rubanage et le sablage avaient été exécutés. Dans son témoignage, l'entrepreneur a affirmé que les travaux de cloison sèche étaient terminés sauf le plafond texturé et les retouches, qui seraient réalisés ultérieurement. Les propriétaires affirmaient pour leur part qu'il restait encore beaucoup de travaux à effectuer, notamment des trous à remplir dans les panneaux, que le montage et le remplissage des joints n'étaient pas faits, que le sablage n'était pas terminé et que les panneaux n'avaient pas été apprêtés. En outre, certains panneaux n'auraient pas été texturés et le nettoyage avant la peinture n'aurait pas été fait.

Il s'avère que le tribunal n'a pas accepté la preuve des propriétaires. Le tribunal a conclu, au contraire, que les modalités de paiement du contrat étaient claires et qu'elles s'appliquaient « dès que la banque a fait effectuer l'évaluation et remis l'argent au propriétaire ». Le contrat ne précisait pas, ni ne sous-entendait, que les propriétaires aient pu agir comme arbitres sur la question de savoir si les travaux de cloisons sèches étaient ou non terminés.

NOUS AVONS DÉMÉNAGÉ

Voici notre nouvelle adresse

Produits d'Isolation Manson Lté.
4805 Boulevard Lapinière, suite 3000
Brossard, QC
J4Z 0G2



PRODUITS D'ISOLATION
MANSON
INSULATION PRODUCTS

WE HAVE MOVED

Please find our new address

Manson Insulation Products Ltd.
4805 Lapinière Blvd., suite 3000
Brossard, QC
J4Z 0G2

1-800-626-7661 | info@imanson.com

Lesson For Contractors

Know what the terms of the contract say.

Beware of any discussions that may be interpreted as your agreement to vary the terms of payment. While the Contractor was successful in this case, it is not difficult to see how a different decision can be reached in other situations.

Get legal advice if you do not fully understand the consequences of your refusal to do any further work on a project, as each situation will depend on the terms of the contract and conduct of the parties. ■

This article was written by Ian Moes, a lawyer who practices in construction law at the law firm of Kuhn & Company. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877.



Andre Pachon
President

C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

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



DAVE KERNOHAN
Sales & Marketing Manager
Canada

Fibrex Insulations, Inc. Telephone: (519) 336-7770
P.O. Box 2079, 1-800-265-7514
561 Scott Road, Sarnia, Ontario N7T 7L4
www.fibrexinsulations.com



Telefax: 1-800-363-4440



Anjou • Ste-Foy • 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 9001:2000

En ce concerne une prétendue entente parallèle, le tribunal a dû évaluer la crédibilité des parties et établir quelle position était conforme aux modalités à l'époque. Le tribunal a conclu à cet égard qu'il était assez improbable que l'entrepreneur aurait accepté d'ajouter des exigences supplémentaires à une disposition contractuelle claire sur le troisième versement.

Par conséquent, le tribunal a conclu que c'étaient les propriétaires qui avaient rompu le contrat. L'entrepreneur a reçu un paiement de 55 000 \$ moins 5 000 \$ pour les défauts qui existaient avant l'abandon du chantier par l'entrepreneur et pour lesquels il a été jugé responsable.

L'entrepreneur a aussi reçu une indemnisation pour perte de profit, mais, fait intéressant à noter, seulement pour la période précédant l'abandon du chantier par l'entrepreneur, et non sur la valeur totale du contrat. On peut se demander si ce jugement est valable en droit, étant donné que le but des dommages-intérêts, c'est de replacer la partie lésée dans la position qu'elle aurait occupée s'il n'y avait pas eu rupture de contrat. Dans ce cas-ci, c'est sur l'ensemble des travaux prévus au contrat qu'il aurait fallu considérer que le profit s'appliquait. Si la cause est portée en appel, il est probable que cet argument sera mis de l'avant.

Leçon À Tirer Pour Les Entrepreneurs

1. Assurez-vous de bien comprendre les modalités du contrat.
2. Méfiez-vous de toute discussion qui pourrait, par la suite, être interprétée comme l'acceptation, de votre part, d'une modification des modalités de paiement. Si l'entrepreneur a eu gain de cause dans ce cas-ci, il est facile de comprendre qu'un jugement contraire pourrait être rendu dans d'autres circonstances.
3. Consultez un avocat si vous ne comprenez pas exactement les conséquences découlant d'un refus de votre part de poursuivre les travaux, car chaque cas dépend des modalités du contrat et du comportement des parties. ■

Le présent article a été rédigé par Ian Moes, avocat spécialiste du droit de la construction au cabinet Kuhn & Company. L'information qu'il contient constitue simplement un guide, et ne saurait s'appliquer dans tous les cas. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre situation propre. Pour toute question ou toute observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause relevant du droit de la construction, veuillez communiquer avec nous au 604-864-8877.

ATTENTION MEMBERS:

We are interested in project stories that illustrate challenging, unique, or otherwise remarkable construction work in the mechanical insulation trade. Please send your ideas to Jessica Krippendorf at 877.755.2762 or jessica@pointonmedia.com

The Wealth Equation: Cash Flow vs Price

We have just wrapped up 2009, having weathered the toughest economic conditions since the Great Depression. In 2009 we saw stock markets crash, housing markets collapse, and historical unemployment statistics. As a result, many people have now counted their losses and are gritting their teeth looking into an uncertain 2010, hoping for a quick and substantial recovery. However, before allowing the pessimism of countless market studies and media coverage to take over, it is essential to take a more comprehensive look at the concept of wealth and the ways in which we measure it. By taking a step back and analyzing the various factors that determine wealth, we can see a far more optimistic view of the past, present and, most importantly, the future.

So What Is Wealth And How Do We Measure It?

Simplified, wealth is the accumulation of valuable assets, real estate and investment portfolios being the most prominent. We can break this down further by categorizing wealth into two main areas: income and net worth. Income is the cash flow that an individual earns (ie. employment income), or the cash flow that an individual receives from other sources (ie. rental income, dividend payments from stock holdings). Net worth is simply the current value of any assets minus the total of any liabilities. When assessing an individual's wealth, the common tendency is to focus strictly on an individual's net worth, not the cash flow generated by the assets being accounted for. The question here, of course, is what should you, the investor, focus on most?

The Simple Answer, Especially In A Down Market Environment, Is Cash Flow.

Let's use a rental property as an example. An individual bought a home in 2003 for \$750,000 that they, in turn, decided to rent out for \$2,500 per month to produce income to help fund personal expenses. They have no intention of selling the home to generate a profit anytime in the near future. Annually, they have been able to raise the rent on the property by \$100 a month, meaning they now rent out the house for \$3,100 per month. In this same time period, the value of the home reached a high of \$1.1 Million in 2007. The value in 2009 fell to \$600,000. On this individual's net worth statement, it appears as if they have lost \$150,000 (or 20%) on the purchase, much like most investors feel as if they "lost" a great deal of assets in the stock market last year. The question here is, if the client does not need to sell the home, does the value of the home really matter? The simple answer is no. Until the asset is sold you have



by / par Glenn Ayrton
Investment Advisor, Sora Group

Évaluation de la richesse : valeur des actions ou rentrées de fonds ?

Au cours de l'année 2009 qui vient de s'achever, nous avons connu les pires conditions économiques depuis la Grande dépression : effondrement des marchés de la bourse et du logement, et hausse sans précédent du chômage. Tous en sont encore à dresser le bilan de leurs pertes et tremblent devant les incertitudes de l'année 2010; chacun espère une reprise rapide et robuste. Cependant, avant de se laisser aller au pessimisme que forment dans leur sillage une foule incalculable d'études de marché et d'articles des médias, il est essentiel d'examiner d'un peu plus près le concept de richesse (ou patrimoine), ainsi que les moyens employés pour l'évaluer. Avec un peu de recul et grâce à une analyse des facteurs qui déterminent la richesse, nous pourrions en arriver à un point de vue beaucoup plus optimiste du passé, du présent et, surtout, de l'avenir.

En quoi consiste la richesse et comment l'évaluer ?

Très simplement, la richesse est l'accumulation de biens précieux, l'immobilier et les placements comptant ici pour une part importante du patrimoine. Nous pourrions aussi envisager le patrimoine selon deux grandes catégories : revenu et valeur nette. Le revenu est l'argent que l'on gagne (revenu d'emploi) ou l'argent que l'on touche d'autres sources (bien locatif, dividendes sur des actions). La valeur nette du patrimoine correspond simplement à la valeur courante de l'ensemble de l'actif moins le total du passif. Dans l'évaluation du patrimoine d'un particulier, on a tendance communément à s'attacher strictement à la valeur nette de ses avoirs, sans tenir compte des rentrées de fonds produites par ses éléments d'actif. La question, bien sûr, est de savoir à quoi il faut s'attacher en priorité.

Dans un marché baissier, la réponse est simple : les rentrées de fonds.

Examinons l'exemple d'un bien locatif. Mettons qu'on a acheté une maison en 2003 pour 750 000 \$ qu'on offre ensuite en location pour 2 500 \$ par mois afin de produire un revenu qui servira à payer ses dépenses personnelles. Le propriétaire n'entend pas revendre la propriété pour réaliser un profit à court terme. Chaque année, il a été en mesure de relever le loyer mensuel de 100 \$; ce loyer s'établit présentement à 3 100 \$ par mois. La valeur de la maison a atteint un sommet de 1,1 million de dollars en 2007.

not gained or lost anything. What the net worth statement does not reflect is the increase in cash flow the house has produced. If the rental income the home produced fell by 20% to \$2000 per month it would have a far greater impact on this individual.

So, Why Do Investors Look At The Stock Market Any Differently?

The stock market, as reported by the media, tends to be the general public's barometer concerning economic conditions. Each day the value of the stock market is relayed to the public based strictly on the value of the underlying shares. The problem with this is how those shares are priced, determined generally by perceived value rather than fundamental value. This places assets at the mercy of irrational investors who have the ability to inflate or devalue assets based solely on perception. As a result, the inherent value of an asset is muted by the compulsions of investors who buy and sell based purely on speculation and emotion. The market's daily gains and losses are based on the capital value of outstanding shares, but rarely is the cash flow these stocks produce ever reported.

Cash flow continues to be more consistent than the capital values of stocks. In 2008 S&P stocks fell 45%, however, dividends of these same stocks fell less than 7%. When evaluating your losses for the year, it is important to determine the cash flow your portfolio produced. Unlike price, which is subject to the emotions of the market, income generated from assets is largely dependent on the true value any given asset has in the marketplace.

The key in any economic downturn is to own stock in companies that have a solid track record of cash flow and dividend payments. This way, even if the capital value sinks, you will still get paid in the form of dividends while patiently waiting for the stocks to rebound.

Before you let frustration set in the next time you receive a quarterly statement that shows a capital loss, go one step further and determine how much cash flow was generated during that time period to give you new perspective. ■

Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor through Sora Group Wealth Advisors Inc., a Member of the Investment Industry Regulatory Organization of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. This update is provided as a general source of information and should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell any securities. The views expressed are those of the author and not necessarily those of Sora Group Wealth Advisors Inc.

En 2009, cependant, sa valeur est tombée à 600 000 \$. L'état de la valeur nette du propriétaire semble indiquer une perte de 150 000 \$ (ou 20 %) sur le prix d'achat de la maison, un peu comme la plupart des investisseurs qui estiment avoir « perdu » beaucoup à la bourse l'an dernier. Or, si le propriétaire n'a pas besoin de vendre la maison en question, est-ce que la valeur de cette maison importe vraiment ? Réponse simple : non. On ne peut parler ni de gain ni de perte s'il n'y a pas eu vente. Ce que l'état de la valeur nette n'indique pas, c'est l'augmentation des rentrées de fonds liée à la maison. Par contre, si le revenu locatif baissait de 20 % et passait ainsi à 2 000 \$ par mois, alors là, l'effet de la perte serait plus important.

Alors, pourquoi en est-il autrement du marché boursier ?

Le marché boursier, comme on le constate dans les médias, a tendance à être perçu par le grand public comme le baromètre de l'économie. Chaque jour, on nous communique des cotes boursières qui sont fonction de la seule valeur des actions transigées. C'est la façon dont les actions sont évaluées qui pose problème; en effet, la valeur perçue des actions, plutôt que leur valeur réelle, en détermine le prix sur le marché. Ce qui signifie que les actifs restent à la merci d'investisseurs irrationnels qui ont le pouvoir de faire augmenter ou diminuer la valeur des éléments d'actif en fonction de la seule perception qu'ils en ont. C'est pourquoi la valeur inhérente d'un élément d'actif vogue au gré des états compulsifs d'investisseurs qui achètent et vendent sur la foi de la spéculation et de l'émotion. Les gains et pertes du marché boursier au quotidien sont fonction de la valeur en capital des actions en circulation, mais les revenus produits par ces actions sont rarement affichés.

Le revenu des éléments d'actif fluctue moins que la valeur en capital des actions. L'indice S&P 500 a, en 2008, fléchi de 45 %, alors que les dividendes associés à ces actions ont baissé de moins de 7%. En calculant vos pertes pour l'année, il est essentiel de déterminer la valeur des revenus générés par votre portefeuille. Contrairement à la valeur des actions, qui est tributaire des aléas émotifs du marché, le revenu provenant des éléments d'actif dépend essentiellement de leur valeur réelle sur le marché.

continued on page 38

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

Heard on the Hill

By Emily Heil and Elizabeth Brotherton
Roll Call Staff
Released Dec. 16, 2009

Get Your Sexy On. Forget that little black dress or seductive perfume. These days, Washington is all hot and bothered by energy-saving mechanical insulation.

First, President Barack Obama was seduced by the earth-friendly construction materials. But he's not the only one confessing his undying love – Rep. Debbie Halvorson (D-Ill.) also declared her insulation admiration, sending Members of Congress a Justin Timberlake-inspired “Dear Colleague” letter titled, “Insulation: Bringing Sexy Back.”

Pipes, water tanks, and boilers: So naughty!

Obama shared his love for insulation – we think jokingly – during a speech at a Home Depot on Tuesday. There, the president urged Congress to pass incentives for homeowners who take steps to make their homes more energy-efficient and, in trying to sell his pitch, muttered: “Insulation is sexy stuff.”

Sex sells, after all.

Obama's speech immediately drew the attention of Halvorson, a longtime admirer of the sexy construction materials, spokesman Ryan Vanderbilt told *HOH*.

Shortly after the president delivered his speech, the Illinois Democrat sent out her “Dear Colleague” letter, which pushes legislation that she introduced Friday to create a tax incentive to encourage the use of mechanical insulation in non-residential buildings.

“Since coming to Congress, Rep. Halvorson has advocated for the benefits of mechanical insulation, the money it would save and the jobs it would bring – and like the president said, saving money while creating jobs is definitely sexy stuff,” Vanderbilt said.

Oh my ... is it hot in here, or is it just us? ■



SHUR-FIT Products Ltd.
Fabricator / Distributor of
Low Temperature Industrial Insulation

Jeff Webb

#16 - 211 Schoolhouse St.
Coquitlam, B.C.
V3K 4X9
Toll Free: 1-866-748-7348
www.shurfitproducts.com

Ph: 604-526-5995 ext. 302
Fax: 604-524-9192
Cell: 604-970-7211
email: jeff@shurfitproducts.com

En direct du Capitole

Emily Heil et Elizabeth Brotherton
Rédaction du Roll Call
Publié le 16 décembre 2009

La Grande séductrice. Mettez de côté la petite robe noire et les parfums capiteux. Ces jours-ci, en effet, le tout-Washington n'est allumé que par l'isolation mécanique, conservatrice... d'énergie.

Tout d'abord, le président Barack Obama a été conquis par les matériaux de construction écologiques. Il n'est pas le seul à avoir confessé son amour éternel pour l'isolation – en effet, la représentante Debbie Halvorson (D-Ill.) a aussi déclaré son admiration pour les produits isolants, et a même envoyé aux membres du Congrès une lettre du type « Cher collègue », inspirée de Justin Timberlake et intitulée « Isolation : le retour de la Grande séductrice ».

Conduites, réservoirs et chaudières à eau : que voilà de doux mots !

M. Obama a ensuite fait connaître ses sentiments pour l'isolation – à la blague, croit-on – pendant un discours mardi dernier dans un magasin Home Depot. C'est là qu'il a invité le Congrès à adopter des incitatifs pour les propriétaires d'habitation qui améliorent le rendement énergétique de leur demeure et, en essayant de vendre sa salade, a murmuré : « Quoi de plus séduisant que les produits isolants ! »

Et quoi de plus facile, en l'occurrence, que de se laisser séduire !

Le discours du président Obama a attiré immédiatement l'attention de la représentante Halvorson, admiratrice de longue date des matériaux de construction « cool », selon ce que rapporte le porte-parole Ryan Vanderbilt à notre journal.

Peu après le discours du président, la représentante démocrate de l'Illinois a envoyé sa lettre « Cher collègue », dans laquelle elle fait la promotion d'un projet de loi qu'elle a présenté vendredi afin d'établir des incitatifs fiscaux qui encourageront l'emploi de l'isolation mécanique dans le secteur non résidentiel.

« Depuis son arrivée au Congrès, la représentante Halvorson fait valoir les avantages de l'isolation mécanique, les économies qu'elle permet et les emplois qu'elle créerait – et comme l'a dit le président, épargner de l'argent tout en créant des emplois, ça, c'est cool », précise M. Vanderbilt.

L'isolation a beau être « cool », y fait chaud ici, vous n'trouvez pas ?... ou bien c'est juste nous ? ■

Aeroflex USA, Inc. Acquires Additional Buildings and Land for Future Needs

Aeroflex USA, Inc. recently acquired 300,000 square feet of additional warehouse and manufacturing space, on a 14-1/2 acre campus in Sweetwater, TN. Sweetwater is approximately 30 minutes south of Knoxville, TN. The all-cash acquisition expands on the facilities and property already owned by Aeroflex USA, Inc. in the Sweetwater Industrial Park. Aeroflex USA, Inc. also purchased 2-1/2 acres of additional land adjacent to their current office and production location last year. The recent additions of the building space and land will provide for facilities that will be required by Aeroflex USA, Inc. to continue to respond to changes in industry demands.

Utilizing the strength of Aeroflex USA, Inc.'s parent company, Eastern Polymer Group of Bangkok, Thailand, the purchase of this facility and the related real estate was able to be arranged for and completed quickly. In today's real estate market, the decision to make this investment for the future is prudent. Aeroflex USA, Inc. has occupied a significant portion of the newly-purchased facility for many years. The opportunity to purchase the buildings and the land they sit on became a recent reality that allowed for the expansion of the investment Aeroflex USA, Inc. already has in the Sweetwater community and Monroe County. Efforts by Alan Watson, Mayor, Monroe County, TN; Shane Burris, Director-Office of Economic Development for Monroe County, TN; and Robert Bettis, General Manager, SUB, Sweetwater, TN facilitated the successful conclusion to these important transactions.

The products produced by Aeroflex USA, Inc. include elastomeric thermal and acoustical insulation used in buildings, appliances, commercial and residential heating and cooling equipment, and other specialty applications. Many changes are taking place in the mechanical and specialty insulations industry. These changes are taking place at the design and applications level for all types of end-users of insulation products. The new developments will continue to drive the need for changing products and willing producers. This investment is in direct response to those significant recent developments in market needs, and facilitates using Aeroflex USA, Inc.'s unique abilities to meet those needs.

The recent acquisition of the additional space and real estate demonstrates Aeroflex USA, Inc.'s and Eastern Polymer Group's continuing commitment to the Sweetwater community, the North and South American markets, and the businesses that are chosen for future participation. The investment is timely, cost effective, and needed for this continued growth.

For more information please email <dpeil@aeroflexusa.com> or call 423.337.2493. ■

Aeroflex USA Inc. fait l'acquisition de nouveaux bâtiments et terrains pour ses besoins futurs

Aeroflex USA Inc. vient de faire l'acquisition de 300 000 pieds carrés de superficie d'entreposage et de fabrication sur un terrain de 14,5 acres à Sweetwater (TN). La ville de Sweetwater est située à environ 30 minutes au sud de Knoxville (TN). Cette acquisition au comptant s'ajoute aux propriétés qu'Aeroflex USA Inc. possède déjà dans le parc industriel de Sweetwater. En effet, l'année dernière, Aeroflex USA Inc. avait déjà acheté 2,5 acres d'un terrain adjacent à celui où se trouvent présentement ses bureaux et son usine de production. Grâce à ces acquisitions, Aeroflex USA Inc. pourra continuer de répondre à la demande de l'industrie.

Fort de la robustesse de la société mère, Eastern Polymer Group de Bangkok, en Thaïlande, Aeroflex USA Inc. a pu réaliser l'achat des installations et des terrains rapidement. Compte tenu de l'état actuel du marché immobilier, la décision de faire cet investissement était prudente. Aeroflex USA Inc. occupe déjà depuis de nombreuses années une partie considérable de l'installation acquise récemment. La possibilité d'acheter les bâtiments et le terrain est devenue réalité récemment et l'acquisition vient augmenter l'investissement qu'a déjà effectué Aeroflex USA Inc. dans la collectivité de Sweetwater et de Monroe County. Les efforts conjugués d'Alan Watson, maire de Monroe County (TN), de Shane Burris, directeur du bureau du développement économique de Monroe County (TN) et de Robert Bettis, directeur général de SUB, à Sweetwater (TN) ont contribué à la conclusion de ces importantes transactions.

Parmi les produits fabriqués par Aeroflex USA Inc., citons l'isolant thermique et acoustique du type élastomère employé dans les bâtiments, dans les appareils électro-ménagers, pour les systèmes de chauffage et de refroidissement commerciaux et résidentiels, ainsi que pour d'autres applications spécialisées. De nombreux changements ont présentement cours dans le secteur des produits d'isolation mécanique et spécialisée. Ces changements visent la conception et les applications de tous les types de produits d'isolation du commerce et continueront de se répercuter sur l'offre de produits ainsi que sur les producteurs. L'investissement en question découle de ces changements importants au niveau des besoins du marché, et met en valeur la capacité d'Aeroflex USA Inc. de répondre à ces besoins.

L'acquisition récente de ces nouveaux terrains et installations démontre qu'Aeroflex USA Inc. et Eastern Polymer Group sont résolument engagés en faveur de la collectivité de Sweetwater, des marchés nord et sud-américains et des entreprises qui seront appelées à participer à l'expansion. L'investissement arrive à point nommé; il est efficient et nécessaire pour une croissance soutenue.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à dpeil@aeroflexusa.com ou composer le 423.337.2493. ■

Mechanical Insulation Installation Incentive Act of 2009 Introduced in House of Representatives

Rep. Deborah Halvorson (D-IL) presented House Resolution 4296 on December 11, 2009, to amend the tax code to provide an incentive to install and maintain mechanical insulation. The Mechanical Insulation Installation Incentive Act (MIA 09) creates an incentive for commercial and industrial entities to go beyond current minimum requirements for mechanical insulation systems (as defined by the American Society of Heating, Refrigeration, and Air-Conditioning Engineers 90.1-2007) in new construction or retrofit projects, as well as execute timely maintenance. This tax incentive will create jobs, boost energy efficiency, and reduce carbon emissions, helping reduce our country's dependence on foreign energy sources, protecting our environment, and stimulating our economy.

Mechanical insulation encompasses thermal, acoustical, and personnel safety requirements for mechanical piping and equipment and heating, ventilating, and air conditioning applications. It is used in a variety of commercial buildings and industrial facilities, including power plants, refineries, hospitals, schools, universities, government and office buildings, high-rise multi-family dwellings, hotels and motels, and retail and wholesale establishments.

MIA 09 provides facility owners an incentive to increase the use of or maintenance of mechanical insulation by lowering their tax expense in the fiscal year in which the mechanical insulation was put in service or maintenance completed. If the property owner is not subject to US income tax, the tax deduction would transfer to the primary contractor for the property, providing an incentive for energy efficiency regardless of the property owner's tax status.

The incentive will reduce the time it takes for the energy cost savings to pay for the initial investment by 37 percent for new construction or retrofit and 16 percent for maintenance applications. It will also support the development of more than 89,000 sustainable jobs for skilled craft personnel to install and maintain the mechanical insulation systems, in addition to technical/engineering, manufacturing, sales, administrative, and supporting craft jobs.

This initiative is supported by NIA and International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers. For more on MIA 09, please visit <www.insulation.org/mimi>. ■

Dépôt devant la Chambre des représentants d'une résolution prévoyant des incitatifs pour l'installation d'isolation mécanique

Le 11 décembre 2009, la représentante Deborah Halvorson (D-IL) a déposé, devant la Chambre des représentants, la résolution 4296 portant modification de la loi de l'impôt sur le revenu afin d'y inclure des incitatifs pour l'installation et la maintenance de l'isolation mécanique. Le projet de loi MIA 09 (Mechanical Insulation Installation Incentive Act - Loi d'incitatifs fiscaux pour l'installation d'isolation mécanique) prévoit donc des mesures d'encouragement pour les entités commerciales et industrielles qui vont au-delà des exigences minimales actuelles en matière d'isolation des systèmes mécaniques dans le cas de constructions nouvelles ou de projets d'amélioration, ou qui effectuent des travaux de maintenance réguliers. Les exigences minimales en question sont détaillées dans les normes de l'American Society of Heating, Refrigeration, and Air-Conditioning Engineers, chapitre 90.1-2007). Grâce à ces incitatifs, on pourra créer des emplois, améliorer l'efficacité énergétique et réduire les émissions de carbone, ce qui aidera à diminuer la dépendance du pays par rapport à l'étranger en matière d'approvisionnement énergétique, à protéger l'environnement et à stimuler l'économie.

Par isolation mécanique, on entend l'isolation thermique, l'isolation acoustique et l'isolation de la tuyauterie et des conduites à des fins de sécurité du personnel, ainsi que l'isolation des systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation d'air. On se sert de produits isolants dans les bâtiments commerciaux et industriels, notamment dans les centrales de production d'énergie, les raffineries, les hôpitaux, les écoles, les universités, les édifices gouvernementaux et les édifices à bureaux, dans les tours à logements, les hôtels et motels, ainsi que dans les commerces de détail et de gros.

Le projet de loi MIA 09 prévoit un incitatif pour les propriétaires qui augmentent l'utilisation de l'isolation ou en améliorent la maintenance; cette mesure vient réduire le fardeau fiscal du propriétaire pour l'année pendant laquelle les travaux d'installation ou de maintenance de l'isolation auront été terminés. Si le propriétaire n'est pas visé par la loi américaine de l'impôt sur le revenu, l'incitatif est passé au principal entrepreneur du chantier en question, si bien que l'incitatif est toujours offert, indépendamment du statut fiscal du propriétaire.

Grâce à cet incitatif, la période de récupération de l'investissement initial sera réduite de 37 pour cent pour l'installation de produits isolants dans les bâtiments neufs ou l'amélioration de l'isolation dans les bâtiments existants, et de 16 pour cent pour les travaux de maintenance. Il sera possible, par la même occasion, de soutenir la création de plus de 89 000 emplois durables pour les ouvriers spécialisés dans l'installation et la maintenance des systèmes d'isolation mécanique, ainsi que pour les techniciens, ingénieurs, transformateurs, vendeurs et employés administratifs et de soutien.

Cette initiative est appuyée par la NIA et l'Association internationale des poseurs d'isolant et travailleurs assimilés. Pour plus de renseignements sur le projet de loi MIA 09, veuillez consulter l'URL www.insulation.org/mimi. ■

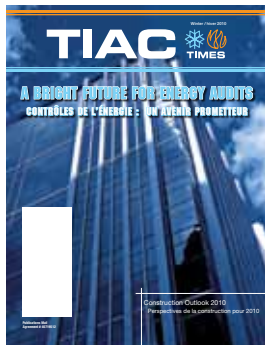
CONSEILS FINANCIERS

continued from page 34

La clé du succès en période de ralentissement économique, c'est de détenir des actions de compagnies qui affichent un bilan robuste au niveau de leur position de trésorerie et du paiement des dividendes. Si bien que, même si la valeur en capital diminue, vous percevez des dividendes en attendant patiemment la reprise du marché boursier.

Avant de vous laisser gagner par la frustration la prochaine fois que vous recevrez un relevé trimestriel qui affiche une perte en capital, allez un peu plus loin et vérifiez combien d'argent aura été généré pendant cette période; vous aurez ainsi une perspective plus réaliste de votre situation. ■

Glenn Ayrton est conseiller agréé en placements auprès de Sora Group Wealth Advisors Inc. Il est membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). L'information fournie ici est de nature générale, et est communiquée à titre informatif seulement. Vous êtes invité à consulter un expert approprié (avocat, comptable, fiscaliste) qui étudiera votre situation particulière. Le présent article est de portée générale et ne saurait être considéré comme un avis de placement personnel ni comme de la sollicitation pour acheter ou vendre des titres. Le point de vue exprimé est celui de l'auteur et ne reflète pas forcément celui de Sora Group Wealth Advisors Inc.








Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?
GET YOUR OWN!
Subscribe online today at
www.tiactimes.com

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alsip's Industrial Products Ltd.	8	204.667.3330	www.alsips.com
Belform Insulation Ltd.	23	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	32	250.769.3303	n/a
CertainTeed	11	800.233.8990	certainteed.com
Crossroads C&I Distributors	23	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	29	905.648.0445	n/a
Dispro	32	800.361.4251	www.dispro.com
Einsulation	16	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	32	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	24, 25	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Industrial Insulation Group, LLC	13	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	34	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA, LLC	10	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	17	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.us
Manson Insulation Products	31	800.626.7661	www.isolationmanson.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	28	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	27	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	26	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	20-21	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	26, 28	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	35	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	26	877.846.7506	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	26	204.222.0920	info@thermoapplicators.com
Urecon	16	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 16, 22	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	18-19 / OBC		

ROXUL[®]

The Better Insulation[™]



-  Fire Resistant
-  Sound Absorbent
-  Saves Energy
-  Water Repellent
-  Made from Stone

A Global Leader. A World of Difference.

Roxul is part of Rockwool International – the world's largest producer of stone fiber insulation. All our products are produced from a combination of natural basalt rock and recycled slag for a wide range of applications, including curtain walls, cavity walls, partition walls, roofing, and industrial pipes. Right from the beginning, Roxul has had a commitment to the environment both in the products we make and in the way we do business. So, when it's time to choose insulation, there's a world full of reasons to choose Roxul.

For product information, contact Roxul Customer Service at 1-800-265-6878, or visit www.roxul.com



TIAC • ACIT MANUFACTURERS



Alpha
Associates, INC.

