

Fall 2008 / Automne 2008

TIAC



TIMES



**'Value engineering' means
poor economic return**

**Ingénierie de la valeur :
synonyme de rendement
économique médiocre**

TIAC steps forward

L'ACIT à l'avant - garde

VentureClad™ Jacketing Systems

**VentureClad™ Jacketing Systems
deliver significant advantages over
traditional jacketing techniques...**



VentureClad™

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

VENTURECLAD™ 1577CW®

5-ply available in Natural (1577CW®), White (1577CW®-W), Black (1577CW®-B), Stucco Embossed (1577CW®-E), White Stucco Embossed (1577CW®-WE) and food plant grade Tedlar (1577CW®-T).

VENTURECLAD™ 1579CW®

13-ply available in Natural (1579CW®), White (1579CW®-W), both with & without adhesive, and Stucco Embossed (1579CW®-E).

VENTUREGUARD™ 1574CW®-H

Chemical resistant vapor barrier featuring Hypalon® for insulation and cladding applications.

VentureTape®

800-343-1076
www.venturetape.com



Photo courtesy of Custom Insulation Systems

8



Image courtesy of Blake Adams

16

in this issue

8 'Value engineering' means poor economic return

Value engineering is the "bouquet" name given to the cost-cutting measures negotiated at commercial projects post tender. Throughout Canada value engineering is a reality.

Ingénierie de la valeur : synonyme de rendement économique médiocre

Ingénierie de la valeur, voilà comment on appelle poliment les réductions de coûts négociées après l'adjudication de contrats de projets commerciaux. L'ingénierie de la valeur est pratiquée partout au Canada.



16 TIAC steps forward

TIAC is making itself heard in governmental circles these days as it pushes for a reference to its best practices manual on insulation standards in the National Building Code and it continues to lobby for energy efficiency standards in provincial building codes.

L'ACIT à l'avant-garde

L'Association canadienne de l'isolation thermique est active dans les cercles gouvernementaux ces temps-ci; en effet, elle tente d'obtenir l'inclusion, dans le Code national du bâtiment (CNB), d'une référence à son manuel de normes nationales et veut en plus faire reconnaître des normes d'efficacité énergétique dans les codes provinciaux du bâtiment.

departments / rubriques

- 4** President's Message / Le mot du président
- 24** Green News / Écologie
- 26** Industry News / Nouvelles du secteur
- 30** Financial Advice / Conseils financiers
- 32** Construction Safety / Construction et sécurité
- 34** Upcoming Events / Événements
- 34** Advertiser Index / Index des annonceurs

Fall 2008 / Automne 2008

Coming next issue: Construction Outlook, Non-compliant Materials
Dans notre prochain numéro : Perspectives sur la construction, Matériaux non conformes

Holy heart failure Batman, what just happened to my retirement account?

Bout'd'ciage, Rose-Anne ! Qu'est-ce qui est arrivé à mon fonds de retraite ?

Thousands of variations of this statement have likely been gasped in the past few weeks. At the time of writing the stock market is down, our dollar is down, the economy is down and Stephen Harper spent \$300 million of our money to take the country on a roller coaster ride that ended up exactly where we started. And that was just the month of October.

On a positive note, the Edmonton conference was an unqualified success. The agenda balanced business and social activities well, and though I'm sure that behind the scenes the organizing committee was scrambling at times, any challenges it had were invisible to attendees. I would like to thank co-chairs David Reburn and Mark Trevors, and the rest of the conference committee for their efforts in hosting an enjoyable event.

I would also like to recognize two board members whose terms expired at the conference. Michel Robert was Manufacturers Chairman and Korey Haun was Distributors Chairman. On behalf of the board I would like to thank both of you for your contributions to this organization.

Replacing Michel is Philippe Champagne and his alternate is David Lawlor. Replacing Korey is Ross Wilson and his alternate is Murray Wedhorn. I would like to thank each of you for volunteering your time to our industry.

Susan Ryan from The Willow Group was at the conference and I know a number



by / par Chris Ishkanian

Voilà le genre d'exclamations qu'on entend par centaines, sinon par milliers, depuis quelques semaines. Au moment de mettre sous presse, la bourse, le dollar et l'économie évoluaient en dents de scie, et Stephen Harper avait dépensé 300 millions de dollars de l'argent des contribuables pour nous entraîner dans un manège qui nous a ramenés exactement au point de départ. Et ça, c'est pour le seul mois d'octobre.

Sur une note positive, le congrès d'Edmonton a connu un succès retentissant. Le programme proposait des activités aussi bien professionnelles que sociales; bien que le comité organisateur ait eu, j'en suis certain, à improviser parfois, aucune difficulté - si difficulté il y a eu - n'a jamais été évidente pour les participants. Je tiens donc à remercier les co-présidents David Reburn et Mark Trevors, ainsi que les autres membres du comité organisateur pour les efforts qu'ils ont déployés afin de faire du congrès un véritable succès.

J'aimerais aussi souligner le travail de deux administrateurs dont le mandat est arrivé à échéance au congrès. Michel Robert était président de la section des fabricants et Korey Haun était président de celle des distributeurs. Au nom du Conseil, je tiens à les remercier tous les deux pour leur dévouement en faveur de notre association.

Philippe Champagne remplace Michel Robert et a pour substitut David Lawlor. Ross Wilson remplace Korey Haun et a

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Krippendorff
jkrippendorff@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton
Construction Safety Association of Ontario
Chris Ishkanian
Garth Liseth
Don Procter

ADVERTISING SALES

Erin Burden
877.755.2762
erin.burden@pointonemedia.com

GRAPHIC DESIGNER

Blake Adams
877.755.2762
blake.adams@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 ©2008 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

Thermal Insulation Association of Canada is the national association representing contractors, distributors and manufacturers of commercial, industrial and institutional thermal insulation, asbestos abatement and firestop.

L'Association Canadienne De L'Isolation Thermique
L'Association nationale représentant les Entrepreneurs, Distributeurs et Fournisseurs d'isolation Thermique pour le commerce, l'industrie et les TIAC Times.

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.

of members had an opportunity to meet with her. I am confident Susan and her team will be valuable assets to TIAC as we move forward. The board is currently reviewing suggestions on how to better utilize additional services offered by The Willow Group.

One area we want to improve upon is the TIAC website. We hope to have an updated version available early in the new year. By now you should have received notification of the new "members section" on the site. This is a secure area where we can store important TIAC information such as bylaws and financial statements within easy access to members. This website update is an important part of our commitment to improving communication and transparency.

Steve Clayman has been doing contract work for the association in having LEED points awarded specifically for efficiently insulated mechanical systems and in having the TIAC standards incorporated into the National Building Code. Steve is making progress on both fronts, and each contact Steve makes provides information or suggestions about other organizations that may be of interest to us, and that have a great interest in our services. We have made initial contact with some of these organizations and identified opportunities for promoting our services, which could form an important part of our industry's growth.

As the economy slows, new work will be delayed or cancelled and as an industry we need to find other areas of opportunity. To me, the greatest area of opportunity lies in retrofitting existing buildings. Energy costs will not stay low for long. Our conventional energy supplies are diminishing and new, economically viable technologies are not being established at a fast enough rate to replace fossil fuels. In the medium term, high energy costs

pour substitut Murray Wedhorn. Je remercie toutes ces personnes de bien vouloir consacrer de leur temps à notre industrie.

Susan Ryan de Willow Group assistait au congrès et je sais que des membres ont eu l'occasion de la rencontrer. Je suis convaincu que Susan et son équipe seront des atouts précieux pour l'ACIT. Le Conseil est en train d'examiner des suggestions sur la façon d'utiliser au mieux les services supplémentaires qu'offre Willow Group.

Nous projetons de réaménager le site Web de l'ACIT, et ce pour le début du nouvel an. Vous devriez déjà avoir reçu un avis sur la nouvelle section réservée aux membres dans le site. Il s'agit d'une page sécurisée où nous pouvons stocker de l'information importante concernant l'ACIT, comme le règlement interne et les états financiers, et à laquelle les membres ont facilement accès. Le réaménagement du site Web constitue un volet important de notre

engagement en vue d'améliorer la communication et la transparence.

Steve Clayman est le contractuel qui effectue des travaux pour le compte de l'Association. Il tente d'obtenir que des points soient accordés aux systèmes mécaniques suffisamment isolés dans le cadre du régime d'évaluation LEED et travaille à faire intégrer les normes nationales de l'ACIT dans le Code national du bâtiment. M. Clayman avance bien sur ces deux tableaux, et chaque contact qu'il fait est l'occasion d'obtenir de l'information ou des suggestions sur d'autres organismes qui pourraient nous intéresser ou que nos services pourraient intéresser. Nous avons fait nos premiers contacts avec certains de ces organismes et avons vu des occasions de promouvoir nos services, ce qui peut effectivement aider à faire progresser le secteur.

Avec le ralentissement de l'économie, les nouveaux chantiers risquent d'être reportés ou annulés; notre secteur doit

TIAC Board of Directors 2008-2009

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

Committees

TIAC Times <i>Ross Wilson</i>	Convention Chairman <i>Jeff Rous</i>	Marketing & Promotion <i>Philippe Champagne</i>	Open Shop <i>Robert Gray</i>
Technical <i>Denis Beaudin</i>	Industry Study <i>Norm DePatie</i>	Convention 2009 <i>Tim Grew</i>	

Provincial Managers

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

will be a fact of life, resulting in an opportunity for our industry. TIAC is committed to promoting our services in the retrofit market. We are working on presentations for all regions of the country to highlight how we can save people money and reduce greenhouse gas emissions. Each of us promotes our own company within grassroots circles, but those efforts need to be complemented by a strong, national promotion. TIAC is striving to be that national voice that we hope can open doors of opportunity at the grassroots level. Your continued support is needed to achieve these goals.

Don't forget to register early for the 2009 conference in Newfoundland. Check the TIAC website <www.tiac.ca> in the coming weeks for the opportunity to register online and pay by credit card. ■

Best regards,
Chris Ishkanian
TIAC President

trouver d'autres débouchés. Le plus intéressant me semble être le rattrapage des bâtiments existants. L'énergie ne sera pas bon marché encore bien longtemps. Les approvisionnements d'énergie classique diminuent et les technologies nouvelles et économiquement viables ne sont pas mises au point suffisamment rapidement pour remplacer les combustibles fossiles. À moyen terme, il faut donc envisager des coûts de l'énergie élevés, ce qui présente une potentialité intéressante pour notre secteur. L'ACIT s'est engagée à promouvoir nos services dans le créneau du rattrapage. Nous travaillons à la préparation d'exposés pour toutes les régions du pays afin de mettre en évidence les moyens de faire économiser de l'argent aux consommateurs et de réduire les émissions de gaz à effet de serre. Chacun d'entre nous fait la promotion de sa compagnie auprès de son cercle local, mais ces efforts doivent être complétés par une promotion

vigoureuse à l'échelle nationale. L'ACIT tente d'être cette voix nationale qui ouvrira des possibilités à l'échelle locale. Pour réussir, il nous faut votre soutien.

N'oubliez pas de vous inscrire tôt au congrès de 2009 qui aura lieu à Terre-Neuve. Consultez le site de l'ACIT <www.tiac.ca> dans les semaines qui viennent pour vous inscrire en ligne et payer vos frais par carte de crédit. ■

Au plaisir.
Chris Ishkanian
Président de l'ACIT

Polyguard
214-515-5000 WWW.RG2400.COM






CONSISTENCY

Micro-Lok® HP.

Enhance productivity. Eliminate rework.



**Consistent
jacket adhesion
and alignment**



**Superior
fabrication
and cutability**



**Consistent Self
Sealing Lap
alignment and adhesion**



**Superior
product identification
on jacket**

Use our dependable performance to make installation easier and enhance your professional reputation.

Insist on JM. Capture the Advantage.

For your free sample, ordering or product information, visit specJM.com.

To learn more about our complete line of Micro-Lok HP, visit specJM.com.

'Value engineering' means poor economic return

Ingénierie de la valeur : synonyme de rendement économique médiocre

by / par Don Procter

Photos courtesy of Custom Insulation Systems



Value engineering is the "bouquet" name given to the cost-cutting measures negotiated at commercial projects post tender. But a bouquet of roses, it is not – at least not for insulating contractors often asked (ordered?) to delete some of the specified insulation to meet tighter construction budgets.

Throughout Canada value engineering is a reality. In Ontario it happens a lot, according to Joe Fabing, president of Toronto-based Custom Insulation Systems, a company that specializes in the thermal insulation of pipe, ducts and equipment for industrial and commercial markets. About 75 percent of all the commercial and institutional contracts Fabing bids on are value engineered post tender.

It is a problem in other provinces as well. In one cost-cutting case in BC, an \$85,000 contract to insulate mechanical ductwork at a community college was cancelled. "The average payback for one-inch duct insulation is two years so the tenant will be paying about \$42,500 in extra heating costs each year for the life of the building," says Chris Ishkhanian, president of the Thermal Insulation Association of Canada.

Insulated heating pipe is amortized in even less time – often within the first year of installation, says Ishkhanian.

Ingénierie de la valeur, voilà comment on appelle poliment les réductions de coûts négociées après l'adjudication de contrats de projets commerciaux. Malheureusement, ce sont les entrepreneurs en isolation – à qui on demande (ou pour mieux dire, à qui on ordonne) de laisser tomber certains produits isolants du devis pour respecter des budgets de construction plus serrés – qui font les frais de cette politesse !

L'ingénierie de la valeur est pratiquée partout au Canada. En Ontario, cette pratique est courante selon Joe Fabing, président de Custom Insulation Systems, compagnie de Toronto qui se spécialise dans l'isolation thermique de tuyaux, de conduites et d'équipement dans les marchés industriel et commercial. Environ 75 % de tous les projets de construction commerciale et institutionnelle pour lesquels M. Fabing présente une soumission font l'objet d'une opération d'ingénierie de la valeur après l'adjudication des contrats.

Les autres provinces n'échappent pas à ce problème. En effet, dans un cas de réduction des coûts en Colombie-Britannique, un contrat de 85 000 \$ pour l'isolation des conduites des systèmes mécaniques d'un collège communautaire a été annulé. « Le délai de recouvrement des frais pour de



That quick payback applies to insulation applied to two-inch copper domestic water lines and two-inch heating lines typically seen in today's commercial buildings.

Ishkanian adds the cost reduction never correlates to the insulation reduction. For example, if a contractor is asked to cut costs by reducing insulation, say by 50 percent, then the efficiency of the mechanical system is reduced by half but the cost of installation is not cut in half.

With all the savings in energy costs resulting from mechanical insulation, why are owners so quick to cut it out of their budgets? Ignorance, perhaps. Often, though, building owners don't have a vested interest unless they will be occupying or managing the building once it is completed, points out Fabing.

He says what is driving value engineering is unrealistic budgeting at a project's conception. "If, say, a smaller office building is budgeted at \$100 million and the tendering process brings it in at \$150 million, well, guess what? They have to 'value engineer' it to bring the costs down. We [insulating contractors] are always the first victim because insulation isn't critical to the process. If insulation was a life safety issue it would be perceived differently."

l'isolation d'un pouce d'épaisseur est d'en moyenne deux ans. Or, le locataire aura à payer environ 42 500,00 \$ de plus en frais annuels de chauffage pendant tout le cycle de vie du bâtiment », affirme Chris Ishkanian, président de l'Association canadienne de l'isolation thermique.

La période d'amortissement des coûts d'isolation pour des tuyaux de chauffage est encore plus courte – souvent pendant la première année suivant l'installation, selon M. Ishkanian. Ce délai de recouvrement rapide s'applique aussi à l'isolant installé sur les conduites d'eau en cuivre de deux pouces dans les maisons et les conduites de chauffage de deux pouces employées communément dans les bâtiments industriels.

M. Ishkanian ajoute que ce n'est pas en réduisant l'isolation qu'on réduit ses coûts. Par exemple, si on demande à un entrepreneur de réduire les produits isolants de 50 %, on réduit l'efficacité du système mécanique de moitié, mais les frais d'installation ne diminuent pas de moitié.

Avec toutes les économies d'énergie réalisées grâce à l'isolation des systèmes mécaniques, pourquoi les propriétaires veulent-ils l'éliminer aussi rapidement de leurs budgets ? Peut-être est-ce le fait de l'ignorance. Souvent, en fait, les propriétaires de bâtiments n'ont pas intérêt à

Andre Pachon, president of Kelowna-based C & G Insulation Limited, says in his region of work most often value engineering crops up in big residential developments – multi-unit condo complexes in particular. “The developers aren’t the end users of the building so it’s no big deal for them to reduce or eliminate insulation. What happens is the mechanical contractors are asked by the generals or the owners to trim costs and it is passed down to us.”

Pachon, who is also president of the BC Insulation Contractors Association (BCICA), says the problem occurs on about 30 percent of his jobs in the Okanagan Valley and the BC Interior. To meet budgets, pipe insulation on heating systems is often the first to go. A half-inch is typically removed from a 1-1/2-inch wrap, he says. “We also bid on some jobs where they delete the insulation on the heating systems all together.”

It is short-sighted thinking. “If they want to save money on their project they should add more insulation, not take it away.”

Brad Haysom, president of Burnaby’s Tight 5 Insulation Ltd., says when a mechanical contractor comes to him to cut costs it usually means a reduction in the insulation thickness or the canvas finish typically wrapped over fiberglass insulation in mechanical or boiler rooms. “I wouldn’t call it a common practice [15-20 percent of Tight 5’s work involves cost cutting] but it happens more than it should.”

Properly done, a two-inch or bigger domestic hot water line is wrapped with 1-1/2 inches of insulation; one-inch insulation is typically required for standard domestic hot and cold water lines and 1-1/2 inches on heating pipes.

One of the first casualties of value engineering is the protective insulation finish – made of anything from PVC, canvas, aluminum or even stainless steel, says Fabing. “The perception is that finishes are strictly aesthetic.”

isoler, à moins qu’ils n’occupent ou gèrent le bâtiment eux-mêmes après la construction, fait remarquer M. Fabing.

Selon ce dernier, si les propriétaires souhaitent l’ingénierie de la valeur aussi ardemment, c’est que leurs budgets étaient irréalistes dès le stade de la conception du projet. « Si le budget pour la construction d’un petit bâtiment est établi à 100 millions de dollars et que les soumissions tournent autour des 150 millions, vous aurez deviné qu’on fera appel à l’ingénierie de la valeur pour réduire les coûts. Nous [entrepreneurs en isolation] sommes toujours les premiers à en faire les frais parce que l’isolation n’est pas un élément critique de la construction. Si l’isolation concernait d’abord et avant tout la sécurité des personnes, les choses seraient bien différentes. »

André Pachon, président de C & G Insulation Limited, à Kelowna, affirme que, dans sa région, l’ingénierie de la valeur concerne surtout les grands projets de construction domiciliaire – plus particulièrement les complexes à logements multiples. « Ce ne sont pas les promoteurs qui occupent les logements; pour eux, l’isolation importe peu. Ce qui arrive, c’est que les entrepreneurs en systèmes mécaniques doivent, à la demande des entrepreneurs généraux ou des propriétaires, réduire les coûts et, en bout de ligne, c’est nous qui en souffrons. »

M. Pachon, qui est aussi président de la B.C. Insulation Contractors Association (BCICA)¹, soutient que le problème concerne environ 30 % de ses chantiers de la vallée de l’Okanagan et de la région intérieure de la Colombie-Britannique. Pour respecter les budgets, il faut souvent sacrifier d’abord l’isolation des conduites du système de chauffage. Selon lui, on retranche habituellement un demi-pouce du produit isolant d’un pouce et demi d’épaisseur. « Nous soumissionnons pour des travaux pour lesquels on laisse complètement tomber l’isolant des systèmes de chauffage. »

Décision à courte vue. « S’ils veulent économiser pour leurs projets, il vaudrait mieux qu’ils ajoutent de l’isolant, et non qu’ils en enlèvent. »

Brad Haysom, président de Tight 5 Insulation Ltd. de Burnaby, affirme que lorsqu’un entrepreneur en systèmes mécaniques vient le voir pour une réduction de coûts, ceci signifie habituellement qu’on réduit l’épaisseur de l’isolant ou qu’on enlève le revêtement de toile qui recouvre normalement l’isolant de fibre de verre dans les salles des systèmes mécaniques ou des chaudières. « Je ne dirais pas qu’il s’agisse d’une pratique courante [une proportion de



*A Network of Solutions
For Western Canada*

Experience the True Difference!

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

www.nu-west.ca

**Thermographic Energy
Maintenance Audit**

TEMA



GCI

GLASSCELL ISOFAB INC.

Toronto (Head office)

1000 Martin Grove Road, Toronto Ontario M9W 4V8
(416) 241-8663, 1-800-268-0622
Fax : (416) 241-0306

Montréal

5760 Côte de Liesse, Ville Mont-Royal Québec H4T 1B1
(514) 738-1916, 1-800-361-2000
Fax : (514) 738-2058 – 1-800-738-2058

Québec

2565 rue Watt, local 8, Ste-Foy Québec G1P 3T2
(418) 659-4444, 1-800-668-8787
Fax : (418) 659-1800

Ottawa

2766 Fenton Road, Ottawa Ontario K1T 3T7
(613) 822-2225
Fax : (613) 822-1398

Hamilton

254 South Service Road, Hamilton Ontario L8E 2N9
(905) 664-9119
Fax : (905) 664-9120

Kitchener

145 Hollinger Crescent, Kitchener Ontario N2K 2Z2
(519) 744-3350, 1-800-265-2377
Fax : (519) 744-3058

London

544 Clarke Road, London Ontario N5V 3K5
(519) 451-0180, 1-800-531-5545
Fax : (519) 451-1796

Sarnia

272 St. Andrew Street, Sarnia Ontario N7T 8G8
(519) 336-9590, 1-800-756-6052
Fax : (519) 336-9954

That couldn't be further from the truth. Fabing's company is currently contracted to install finish at a major job in Windsor. It is money the owner shouldn't have had to spend if the finish wasn't value engineered out of the original contract at post tender when the building was constructed 10 years ago. A protective finish can double the lifespan of the insulation, he estimates.

Typically insulation contractors like Tight 5 and Custom Insulation price jobs for mechanical contractors that entail pipe insulation applied to heating, plumbing, chiller water or refrigeration lines. Pricing jobs for sheet metal contractors involves costing thermal insulation around ductwork.

Ishkanian says even though some provinces and cities have building codes that specify insulation requirements, those codes aren't always followed. Take the City of Vancouver, for example, where the ASHRAE 90.1 standard has been adopted. "Cutting insulation thickness still happens quite often even though it violates the city building code."

ASHRAE 90.1 specifies the minimum insulation standards for chilled water, heating, steam and other mechanical insulation needs. "Every specifier [in Ontario] bases their specifications on the standards, but when value engineering happens the standards are thrown out the window. Between



15 % à 20 % du travail de Tight 5 suppose un exercice de réduction des coûts], mais cela arrive plus que ce ne le devrait. »

Pour que le travail soit bien fait, il faut isoler la conduite d'eau chaude résidentielle de deux pouces ou plus avec 1,5 pouce d'isolant; on nous demande habituellement un pouce pour les conduites d'eau chaude et froide dans les maisons et 1,5 pouce d'isolant pour les conduites de chauffage.

L'une des premières victimes de l'ingénierie de la valeur, c'est le revêtement protecteur - fait de PCV, de toile, d'aluminium ou même d'acier inoxydable, selon M. Fabing. « On croit généralement que les revêtements ne concernent que l'esthétique. »

Which would you rather have protecting your duct or piping system?



ALUMAGUARD

ALUMAGUARD LITE

ALUMAGUARD LOW TEMP

ALUMAGUARD EE

ALUMAGUARD™ - The *FIRST*; the *BEST*!



Polyguard

WWW.POLYGUARDPRODUCTS.COM 214-515-5000



ARE YOU REDI?



© 2008 Knauf Insulation USA

You're Either REDI Or You're Not.

New Knauf Redi-Klad™ 1000° Pipe Insulation is REDI to take on your outdoor applications. It comes with a factory-applied zero-perm jacket and ready to install with a self-sealing lap. There are no rivets, special tools or fabrication required and it's totally weatherproof. Just place it, tape it and you're done with no sharp edges. And repairing Knauf REDI-KLAD is a snap. You just tape it up and the repair is complete. Are you REDI to save time and money? Visit www.RediKlad.com.



 **Redi-Klad™**
1000° Pipe Insulation

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

or visit us online at www.knaufinsulation.us

knauf INSULATION

the engineer and the owner, they decide that less stringent specifications are suitable," says Fabing.

Ishkanian says not only is it a poor business practice, but cutting insulation also contributes to increased greenhouse gas emissions. "At a time when the world is looking to reduce emissions, our construction process allows for the reduction of insulation at the expense of the environment."

In an example whereby a typical pipe insulation job that has the thickness reduced from 1-1/2 inches down to one inch, the one-time upfront cost savings may be 15 percent of the insulation contract value, but the increase in energy costs and greenhouse gas emissions increase by 33 percent for the life of the building.

Fifteen percent of the value of the insulation contract would be about one tenth of one percent of the total value of the building. This insignificant, one-time cost saving isn't justified when you compare the added operating costs to the life cycle of the building and the environmental impact of increasing greenhouse gas emissions.

"With a little foresight, if the opposite action were to take place and the insulation thickness was increased, we can show that the economic payback is still less than one year, but the operating costs of the building are reduced even further and greenhouse gas emissions are reduced proportionately," says Ishkanian. "Our trade is already on site doing the work; why not let us do the work in a way that produces the best economic and environmental return on investment?" ■

Rien de plus faux. La compagnie de M. Fabing est en train d'installer du revêtement de finition dans le cadre de gros travaux à Windsor. Voilà de l'argent que le propriétaire actuel n'aurait pas eu à dépenser si le revêtement n'avait pas été éliminé du contrat par « ingénierie de la valeur » après la soumission, au moment de la construction voilà dix ans. Le revêtement protecteur peut doubler la durée de l'isolant, d'après M. Fabing.

Normalement, les entrepreneurs en isolation comme Tight 5 et Custom Insulation établissent, à l'intention des entrepreneurs en systèmes mécaniques, des prix pour l'isolation des conduites et des tuyaux de chauffage, de plomberie et de réfrigération d'eau. Quand les entrepreneurs tôliers établissent leurs prix, ils y incluent les coûts de l'isolation thermique des conduites.

M. Ishkanian affirme que même si certaines provinces et municipalités possèdent des codes du bâtiment qui précisent les exigences en matière d'isolation, les codes en question ne sont pas toujours respectés. Citons le cas de la ville de Vancouver qui a adopté la norme ASHRAE 90.1. « Il arrive encore souvent qu'on réduise l'épaisseur de l'isolant même si cela contrevient au code du bâtiment de la ville. »

La norme ASHRAE 90.1 fixe les exigences minimales en matière d'isolation pour les systèmes d'eau réfrigérée, de chauffage, de vapeur et les autres besoins en isolation des systèmes mécaniques. « Chaque rédacteur [en Ontario] dresse son devis en fonction des normes, mais quand passe le rouleau compresseur de l'ingénierie de la valeur, on balance les normes par la fenêtre. L'ingénieur et le propriétaire décident que des normes moins strictes feront quand même l'affaire », selon M. Fabing.

M. Ishkanian maintient non seulement qu'il s'agit là d'une pratique commerciale médiocre, mais aussi que de réduire l'isolation contribue à l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre. « À une époque où tout le monde cherche à réduire les émissions, la pratique courante en construction veut qu'on réduise l'isolation au détriment de l'environnement. »

Dans les cas où on réduit l'épaisseur de l'isolant pour conduire de 1,5 po à 1 po, on économise peut-être 15 % de la valeur du contrat d'isolation, mais les frais d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre augmentent de 33 pour cent pour la durée de vie du bâtiment.

Quinze pour cent de la valeur du contrat d'isolation, c'est l'équivalent environ du dixième de un pour cent de la valeur totale du bâtiment. Cette économie insignifiante

 WESTERN VIKING	 SPi <small>Canada Ltd.</small>	Mike Storey VP & General Manager m.storey@wviking.net Mobile: (403) 888-2308
Insulation Products & Accessories		
Exploring Business without Boundaries www.wviking.net	Phone: (403) 266-7066 Fax: (403) 266-7056 #1, 4216 - 54th Avenue S.E. Calgary, Alberta T2C 2E3	

ne se justifie pas si vous la comparez à l'augmentation des frais d'exploitation pendant la durée de vie du bâtiment et à l'impact sur l'environnement d'une augmentation des émissions de gaz à effet de serre.

« Il faut savoir regarder plus loin que le bout de son nez; si, à l'inverse, on augmentait l'épaisseur de l'isolant, on recouvrerait quand même son investissement en moins d'un an. En effet, les frais d'exploitation du bâtiment diminueraient, ainsi que les émissions de gaz à effet de serre, affirme M. Ishkanian. « Nos équipes se trouvent déjà sur le chantier; alors, pourquoi ne pas les laisser faire leur travail d'une façon qui produise le meilleur rendement économique et environnemental qui soit ? » ■

¹ Association des entrepreneurs en isolation de Colombie-Britannique



Bus: (780) 454-8558
Fax: (780) 452-2747
Cell: (780) 935-8558
Toll Free: (800) 268-6406
djeske@amityinsulation.com

DEAN JESKE
Sales & Distribution Coordinator

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS - FABRICATORS
14715 - 122 AVENUE, EDMONTON, ALBERTA
CANADA T5L 2W4

NOTICE / AVIS

TIAC wishes to acknowledge the financial contribution of Venture Tape Corp towards the Manufacturers/Distributors reception at the recent conference in Edmonton, which was mistakenly omitted from the contributors sign during the event. We apologize for any inconvenience this may have caused.

L'ACIT tient à souligner la contribution financière de Venture Tape Corp. à la réception des fabricants et distributeurs à l'occasion du congrès qui a eu lieu à Edmonton récemment. Malheureusement, le nom de cette compagnie a été omis sur la bannière des commanditaires. Nous nous excusons de tout inconvénient que cette omission aurait pu causer.



Distributors of Mechanical Insulation

Edmonton, Alberta
Ph.: (780) 452-7410
Fax: (780) 453-5715
I-800-252-7986

Calgary, Alberta
Ph.: (403) 236-9760
Fax: (403) 236-8661
I-800-399-3116

Burnaby, B.C.
Ph.: (604) 421-1221
Fax: (604) 421-1203
I-800-663-6595

www.crossroadsci.com

K-FLEX™ LS

Designed for the professional contractor



1-1/2" Wall

- 25/50 rated
- No sleaving necessary to achieve wall thickness
- 3-foot & 6-foot lengths (3-foot pre-slit)



3-Foot Self-Seal

- Enhanced safety
- Easy-to-handle stackable box
- Easier to seal in hard-to-reach areas
- Labor savings



AL Clad

- Suitable for outdoor use
- Unique lap closure system
- Damage/dent resistant
- Pre-formed elbows and tape available



K-FLEX USA

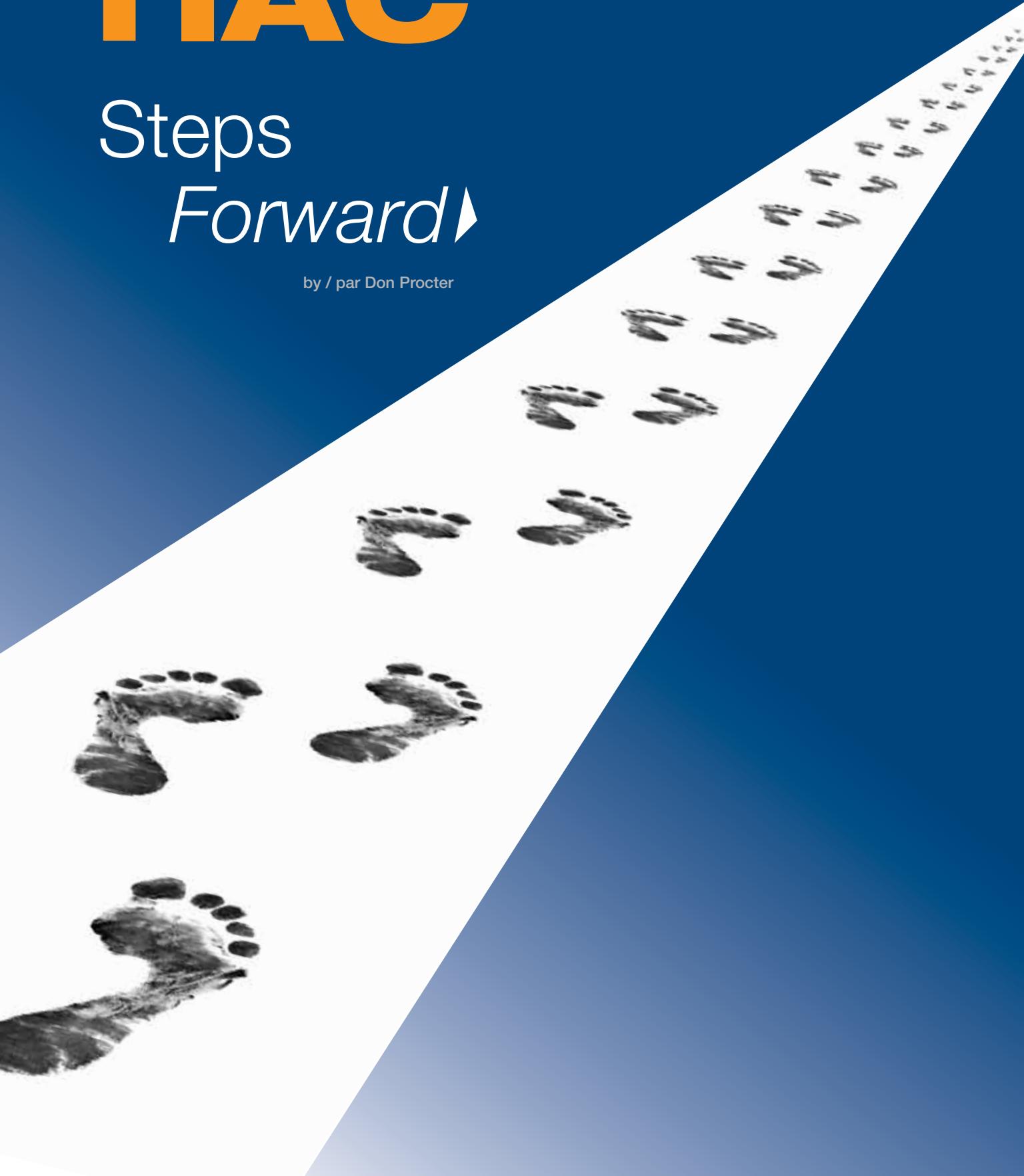
Contains a Protective Antimicrobial Agent

w w w . k f l e x u s a . c o m

TIAC

Steps Forward ▶

by / par Don Procter



The Thermal Insulation Association of Canada is making itself heard in governmental circles these days as it pushes for a reference to its best practices manual on insulation standards in the National Building Code and continues to lobby for energy efficiency standards in provincial building codes.

The first priority is getting a reference to its manual included in the 2010 version of the NBC. The association's proposal is straightforward enough. It calls for a "one-line inclusion" in Section Six of the NBC referring readers to TIAC's manual on national standards for mechanical insulation, explains Steve Clayman, a consultant retained by TIAC to help get the addition approved. "What we are proposing is not a major shift and it doesn't require a lot of approvals throughout the process [of updating the code]."

Weaving through the application process hasn't been without its challenges, but Clayman has reason to think that the NBC approvals committee will give it the green light. "These same national insulation standards are referenced in other federal government documents such as the Model National Energy Code for Buildings and the National Master Specification so there is precedence for it."

Furthermore, the approvals committee has much bigger issues on the table to deal with. "My thoughts are that they won't make any fuss about this," he says, noting that there is a good chance that the addition will be approved by next spring or summer in time for the 2010 publication. In the unlikelihood that the proposal is rejected by the code's approval authorities, there is no avenue of appeal for TIAC.

Clayman, of Toronto-based Nor-Rep Agencies Inc., has worked in the insulation industry for more than 30 years. Most recently he was employed with a Canadian branch of the Germany-based giant Knauf Insulation.

Recognition in the NBC would be significant step forward for TIAC. "It will give credence and legitimacy to any claims that the installation may be substandard," he points out. "We work under the assumption that the (insulation) contractors know what they are doing, but where the knowledge base fritters away is with consultants, architects, engineers and inspections officials. Right now, they don't necessarily know what to look for and they have no means of questioning whether the application [of insulation] by the contractor is appropriate. If the NBC refers them to the manual, they can determine [from it] if a particular installation meets these minimum requirements."

L'Association canadienne de l'isolation thermique est active dans les cercles gouvernementaux ces temps-ci; en effet, elle tente d'obtenir l'inclusion, dans le Code national du bâtiment (CNB), d'une référence à son manuel de normes nationales et veut en plus faire reconnaître des normes d'efficacité énergétique dans les codes provinciaux du bâtiment.

La grande priorité consiste à faire inclure une référence à son manuel dans la version de 2010 du CNB. La proposition de l'Association est simple : elle prévoit l'ajout, dans la section six du CNB, d'un renvoi « d'une ligne » au manuel des normes nationales de l'ACIT sur l'isolation des systèmes mécaniques, explique M. Steve Clayman, expert-conseil dont les services ont été retenus par l'ACIT pour l'aider à faire approuver cet ajout. « Nous ne proposons pas de changement de fond qui exigerait un grand nombre d'approbations dans le cadre du processus [de mise à jour du Code]. »

Cela étant dit, le processus de demande de mise à jour a tout de même posé certains défis, mais M. Clayman a de bonnes raisons de croire que le comité chargé de l'approbation des modifications du CNB donnera son accord. « Les mêmes normes nationales sur l'isolation sont citées dans d'autres documents fédéraux comme le Code modèle national de l'énergie pour les bâtiments et le Devis directeur national; donc, il y a des précédents. »

De plus, le comité responsable des approbations a bien d'autres chats à fouetter. « J'ai l'impression que le comité ne fera pas de difficulté, » dit-il, en faisant remarquer que l'ajout sera vraisemblablement approuvé d'ici le printemps ou l'été prochain, à temps, donc, pour la publication de la version de 2010. Dans l'éventualité, peu probable, où la proposition d'ajout serait rejetée par les instances responsables du Code, l'ACIT n'aurait malheureusement pas d'autres recours.

M. Clayman, expert-conseil chez Nor-Rep Agencies Inc. de Toronto, travaille dans le domaine de l'isolation depuis plus de trente ans. Dernièrement, il était à l'emploi de la filiale canadienne du géant allemand Knauf Insulation.

Cette reconnaissance par le CNB constituerait un progrès important pour l'ACIT. « En effet, cela donnerait une crédibilité et une légitimité à ce que nous affirmons au sujet d'installations en deçà des normes », précise-t-il. « Nous supposons que les entrepreneurs en isolation savent ce qu'ils font, mais c'est au niveau des experts-conseils, des architectes, des ingénieurs et des inspecteurs que

The NBC is prepared by the Canadian Commission on Building and Fire Codes, (CCBFC) and is used as a model for legislated building codes at provincial and municipal levels.

Along with increasing the understanding of best installation practices among a wide swath of building professionals, the addition to the code also would heighten the awareness of the impact of mechanical insulation on energy conservation and greenhouse emissions. "It's one part of a broader approach to the insulation business."

That still leaves a big hole in building codes: any reference to energy efficiency. TIAC hopes to see energy efficiency standards included in the NBC, but that won't happen in the 2010 version. However, NAIMA (North American Insulation Standards Association) Canada is working with TIAC to make sure energy efficiency does make it into a future edition of the NBC and provincial codes.

Don't expect such standards in provincial building codes before 2017, says Steve Koch, NAIMA Canada's executive director. "That is the fastest that the Canadian code commission can move. If there is a log jam this adoption could take until 2020 or 2025."

The biggest hurdle has been with the CCBFC, the agency which develops and maintains six of Canada's model construction and fire codes and oversees the work of various committees and task groups. "For the last five years the commission has indicated it would not consider energy efficiency [in the code] because the majority of the provinces are not interested," Koch says.

However, a July meeting of the Council of the Federation (COF) suggests otherwise. The Council agreed to request that energy efficiency become the fifth core objective in the NBC. "That was a significant decision that opens up a lot of doors and makes the activity of TIAC a high priority." Made up of Canada's premiers, the COF was set up in 2003 to address common concerns among the provinces.

The CCBFC may now be convinced that energy efficiency standards are in demand, but codifying those standards won't happen overnight. "Their time frame to adopt or input new changes to the code is so archaic and so long and demanding that in a lot of cases by the time the change takes place at the provincial level it is all ready outdated," points out Koch.

The commission's mandate is to first acknowledge a process by which new objectives (such as energy efficiency) can be brought into the code. The next step is to adopt the new

les connaissances manquent parfois. Pour l'instant, ils ne savent pas forcément quoi chercher et ils ne peuvent pas dire si l'application d'isolant par l'entrepreneur est appropriée ou non. Avec, dans le CNB, un renvoi au manuel des normes, ils pourront vérifier si une installation donnée répond aux critères minimum. »

La Commission canadienne des codes du bâtiment et de prévention des incendies (CCCBPI) est responsable du CNB, qui sert de modèle pour les codes du bâtiment ayant force de loi aux paliers provincial et municipal.

Outre une sensibilisation accrue au sujet des pratiques d'excellence auprès d'une vaste gamme de professionnels de la construction, l'ajout au code mettra aussi en valeur le rôle de l'isolation des systèmes mécaniques pour la conservation de l'énergie et la réduction des émissions de gaz à effet de serre. « Il s'agit d'une partie seulement d'une stratégie plus vaste concernant l'isolation. »

Mais il reste encore un vide dans les codes du bâtiment; il manque, en effet, des références à l'efficacité énergétique. L'ACIT espère que des normes d'efficacité énergétique seront incluses dans le CNB, mais ce ne pourra pas se faire pour la version de 2010. Cependant, NAIMA Canada (North American Insulation Standards Association) travaille avec l'ACIT pour que l'efficacité énergétique soit incluse dans une version ultérieure du NCB et dans les codes des provinces.

Il ne faut pas s'attendre, par contre, à ce que ces normes figurent dans les codes du bâtiment des provinces avant 2017, selon Steve Koch, directeur général de NAIMA Canada. « C'est ce que la Commission des codes du bâtiment peut offrir de mieux comme échéance. Et encore, s'il y a un goulot d'étranglement, les normes ne pourraient être adoptées qu'en 2020 ou en 2025. »

Le principal obstacle provient de la CCCBPI, organisme chargé d'élaborer et de maintenir six codes modèles de construction et de prévention des incendies au Canada. La Commission coordonne le travail de divers comités et groupes de travail. « La commission indique, depuis cinq ans déjà, qu'elle n'envisage pas l'inclusion de l'efficacité énergétique dans le code parce que la majorité des provinces n'est pas intéressée », affirme M. Koch.

Cependant, la réunion de juillet du Conseil de la fédération (CDF) donne à penser autrement. Le Conseil s'est entendu pour demander que l'efficacité énergétique devienne le cinquième objectif essentiel du CNB. « Cette décision importante ouvre pas mal de portes; ainsi, l'activité de l'ACIT devient hautement prioritaire. » Le Conseil de la

QUALITÉ AMÉLIORÉE, SERVICE HORS PAIRS
IMPROVED QUALITY, TOP OF THE LINE SERVICE



LA SOLUTION POUR VOS BESOINS EN ISOLATION
THE RIGHT SOLUTION FOR YOUR INSULATION NEEDS



PRODUITS D'ISOLATION MANSON • MANSON INSULATION PRODUCTS
1-800-626-7661 www.isolationmanson.com

objectives. "Some of the time frames I've been told are a year or two years before they can adopt a new objective," says Koch. From there standards of accountability have to be developed for the objective.

The struggle to get energy efficiency codified has been a long one. Among other key groups and associations, the Canadian Home Builders' Association has downplayed its importance.

NAIMA Canada's objective includes making sure the base codes in Canada are in line with today's technology and that there are methods and incentives from government to ensure the process moves forward, says Koch. ■

fédération, qui réunit les premiers ministres du Canada, a été établi afin que les provinces puissent régler ensemble les problèmes qu'elles ont en commun.

C'est donc dire que la CCCBPI pourrait bien maintenant se laisser convaincre sur le bien-fondé de normes d'efficacité d'énergie, mais l'inclusion de ces normes dans les codes ne se fera pas du jour au lendemain. « Le processus d'adoption des ajouts ou des modifications pour le code est tellement archaïque, long et laborieux, que, dans bien des cas, les modifications sont déjà dépassées quand elles sont ajoutées aux codes provinciaux, » fait remarquer M. Koch.

La Commission doit tout d'abord reconnaître le processus grâce auquel tout nouvel objectif (l'efficacité énergétique, par exemple) peut être intégré au code. Elle doit ensuite adopter le nouvel objectif. « On parle d'un délai d'un an ou deux pour l'adoption d'un nouvel objectif, » selon M. Koch. Il faut ensuite que des normes de responsabilisation soient établies pour l'objectif en question.

La lutte pour faire inclure l'efficacité énergétique dans les codes du bâtiment dure depuis longtemps. L'Association canadienne des constructeurs d'habitations, entre autres organismes et associations, en minimise l'importance.

NAIMA Canada entend s'assurer que les codes de base au Canada sont conformes à la technologie actuelle et que les méthodes et les mesures incitatives mises en place par le gouvernement contribuent à faire progresser notre cause, rajoute M. Koch. ■



*André 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

einsulation®

We Make Fiberglass Pipe Insulation for You

We ship your fiberglass pipe insulation order directly to your warehouse.

You always get the highest quality fiberglass pipe insulation at our lowest price.

Our top quality ASJ and SSL are made in the USA. Call today for more information.

Technical binders and samples available:

1-800-318-4572

sales@einsulation.com • www.einsulation.com



NOTICE

TO ALL TIAC MEMBERS, AFFILIATE ASSOCIATIONS & SERVICE PROVIDERS

Please be advised that the TIAC offices have moved. The phone numbers will remain the same, but the fax number and email address have been changed. The updated TIAC office information is listed below and is effective immediately.

Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Ave., Ottawa, Ontario K1Z 7S8

Phone: (613) 724-4834 • Toll-free: (866) 278-0002

Fax: (613) 729-6206 (New) • Email: tiac@thewillowgroup.com (New)

AVIS

À TOUS LES MEMBRES DE L'ACIT, ASSOCIATIONS AFFILIÉES ET FOURNISSEURS DE SERVICES

Veuillez prendre note de la nouvelle adresse du bureau de l'ACIT. Les numéros de téléphone restent les mêmes, mais le numéro du télécopieur ainsi que l'adresse courriel ont changé. Les nouvelles coordonnées de l'ACIT s'appliquent dès maintenant.

Association canadienne de l'isolation thermique.

1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8

Téléphone : (613) 724-4834 • Numéro sans frais : (866) 278-0002

Télécopieur : (613) 729-6206 (nouveau)

Courriel: tiac@thewillowgroup.com (nouveau)

BEING SINGLE HAS NEVER BEEN BETTER!

**Another FIRST from
Quickwrap™...
The ONLY SINGLE LAYER ULC
listed Grease Duct System in
Canada.**

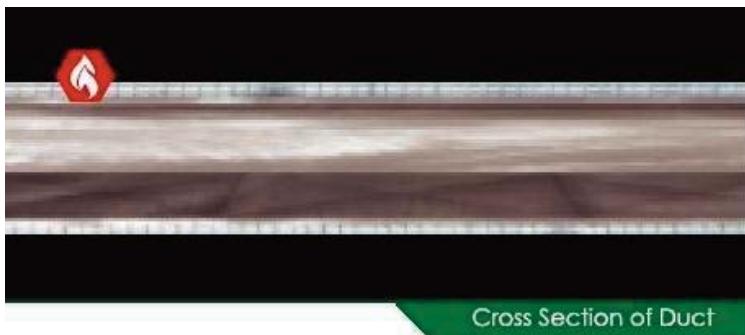
ÊTRE CÉLIBATAIRE N'A JAMAIS ÉTÉ MEILLEUR!

**Une autre PREMIÈRE de
Quickwrap™... Le SEUL système
pour Conduits d'évacuation des
cuisines en une seule épaisseur
listé ULC au Canada.**

Introducing...
Nous présentons...



**Quickwrap™ ONE Single Layer
Grease Duct System**



**Conduits d'évacuation des cuisines en une
seule épaisseur Quickwrap™ ONE**

NEW

Ask about our
single layer 1 & 2 hour
Ventilation Air listings.

NOUVEAU

Demandez l'information sur
notre liste de systèmes de
ventilation d'air pour 1 et 2
heures en une seule épaisseur.



Proudly Serving
Canadians

WESTERN PROVINCES

2 Alsip's Industrial Products Inc.

Winnipeg, MB (204) 667-3330

3 Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

4 Brock White Canada Company

Regina, SK (306) 721-9333

(800) 578-3357

Saskatoon, SK (306) 931-9255

Winnipeg, MB (204) 772-3991

Calgary, AB (403) 287-5889

Edmonton, AB (780) 447-1774

31 Shur-Fit Products Ltd.

Coquitlam, BC (604) 526-5995

12 Steels Industrial Products Ltd.

Surrey, BC (604) 576-9131

Victoria, BC (250) 384-8032

Prince George, BC (250) 561-1821

Calgary, AB (403) 279-2710

Edmonton, AB (780) 452-4710

Kamloops, BC (250) 374-3151

Kelowna, BC (250) 765-9000

Nanaimo, BC (250) 751-8929

13 Tempro Tec Inc.

Calgary, AB (403) 216-3300

(800) 565-3907

Edmonton, AB (780) 477-3113

(800) 565-3907

14 Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK (306) 653-2020

(800) 667-3730

5 Burnaby Insulation Supplies Ltd.

Burnaby, BC (604) 430-3044

Edmonton, AB (780) 452-4966

Calgary, AB (403) 720-6255

6 Western Viking Inc. SPI

Calgary, AB (403) 266-7066

7 Crossroads C & I Distributors

Edmonton, AB (780) 452-7410

(800) 252-7986

Calgary, AB (403) 236-9760

(800) 399-3116

Burnaby, BC (604) 421-1221

(800) 663-6595

10 Nu-West Construction Products Inc.

CORPORATE (306) 978-9694

Vancouver, BC (604) 288-7382

(866) 655-5329

Calgary, AB (403) 201-1218

(877) 209-1218

Edmonton, AB (780) 448-7222

(877) 448-7222

Regina, SK (306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK (306) 242-4224

(800) 667-3766

Winnipeg, MB (204) 977-3522

(866) 977-3522

ONTARIO

18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto (416) 798-3900

Hamilton (877) 822-0635

Ottawa (877) 822-0635

19 Sarnia Insulation Supply (Division of GlassCell Isofob Inc.)

Sarnia (519) 336-9590

(519) 336-6444

20 Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury (705) 566-4576

(800) 461-7159

Sault Ste. Marie (705) 575-8735

Timmins (705) 267-0219

15 Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa (613) 752-0674

(800) 727-2144

4 Brock White Canada Compnay

Thunder Bay (807) 623-5556

(800) 465-6920

16 GlassCell Isofob Inc.

Kitchener (519) 744-3350

(613) 822-2225

Toronto (416) 241-8663

(416) 674-8584

(800) 268-0622

London (519) 451-0180

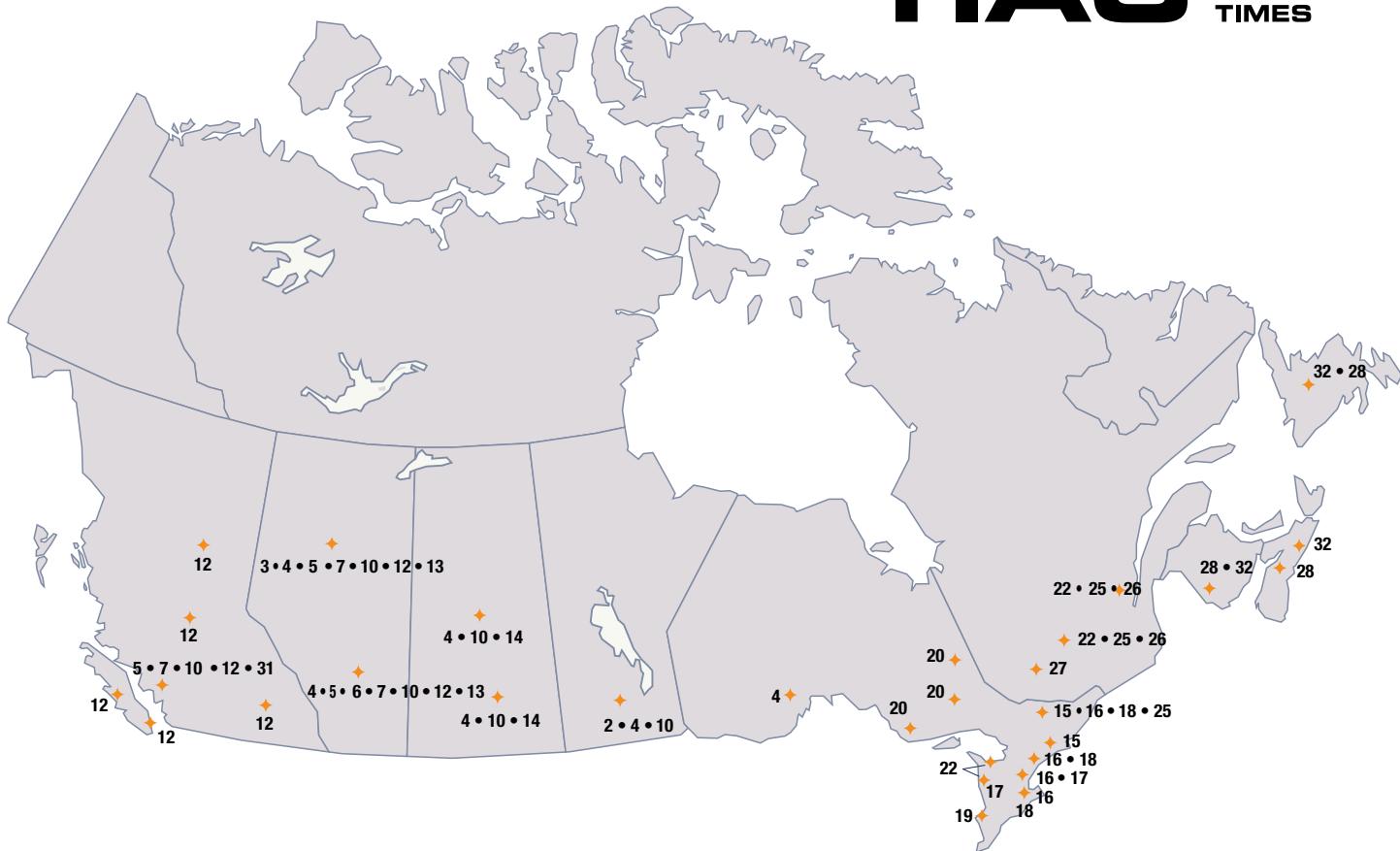
Stoney Creek (905) 664-9119

17 Impro

Mississauga (905) 602-1486

(800) 95-IMPRO

Sarnia (519) 383-6977



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
 Ottawa (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) 689-0137

TIAC seeks LEED recognition for mechanical insulation

L'ACIT souhaite la reconnaissance LEED pour l'isolation des systèmes mécaniques

The Canadian Green Building Council follows the lead and criteria of the US Green Building Council, which in turn influences the LEED rating system. TIAC has established contact with the USGBC in order to further its mandate of upgrading the recognition of mechanical insulation within the LEED rating system. The following letter outlines the commitment the USGBC has in pushing its agenda in the US, which will also help us in Canada.

Dear USGBC Constituents:

In recent weeks, a wave of fear and pessimism propagated by the world financial crisis has stolen the headlines, gripped the nation and challenged our movement. In conversation after conversation, people are asking what will happen to the green building movement if our community is plunged into a recession.

And I have an answer for them. The greed that led the world economy into crisis will not defeat our commitment to good work. Fear will not dominate our agenda. And our commitment to change – even in the face of so great a challenge – will not waver.

Change doesn't wait on Washington. And it doesn't depend on Wall Street. Change comes from within. The green building movement has been demonstrating that fact for more than 15 years. Before there was a single government green building policy, before the business community stood up and took notice, before there was a LEED – there was you. Thousands upon thousands of committed individuals dedicated to doing better by doing good. You've built this movement. You're building sustainable communities. And every single one of us has a contribution to make towards pulling our country out of this crisis.

We cannot lose sight of our mission. It is within reach.

How? It's time for the green building movement to deploy the expertise and capacity we've built in new construction to green what we've already got. Ninety-nine percent of

Le Conseil du bâtiment durable du Canada suit l'exemple et les critères du US Green Building Council, qui exerce à son tour une influence sur le système d'évaluation LEED. L'ACIT a établi des rapports avec le USGBC afin de promouvoir son mandat, qui consiste notamment à bonifier la reconnaissance de l'isolation mécanique par le système d'évaluation LEED. La lettre ci-après décrit l'engagement qu'a pris le USGBC pour la promotion de son mandat aux États-Unis, ce qui nous aidera aussi au Canada.

À tous les intervenants du USGBC

Madame, Monsieur,

Ces dernières semaines, le vent de panique et de pessimisme que souffle la crise financière occupe les manchettes, tient la nation en haleine et ébranle notre mouvement. Tout le monde se demande ce qui arrivera du mouvement du bâtiment durable si notre collectivité se trouve plongée dans une récession.

Je crois pouvoir vous éclairer à ce sujet. La cupidité qui a poussé l'économie mondiale dans la crise ne viendra pas à bout de notre détermination à faire du bon travail. Nous ne laisserons pas la peur nous dicter notre programme. Nous sommes plus résolus que jamais à poursuivre sur la voie du changement – même face à pareille adversité.

Le changement n'est pas le valet de Washington. Il ne dépend pas de Wall Street. Le changement vient de l'intérieur. Le mouvement du bâtiment durable en fait la preuve depuis plus de quinze ans. Avant qu'il n'existe une seule politique gouvernementale en matière d'écologisation du bâtiment, avant même que le monde des affaires ne se rende compte de ce qui se passait, avant aussi l'avènement du système LEED, vous, vous étiez là, déjà. Des milliers de personnes déterminées à faire mieux en faisant bien. C'est vous qui avez lancé ce mouvement. C'est vous qui construisez des collectivités durables. Et chacun d'entre nous a sa part à faire pour tirer le pays de la crise.

Nous ne pouvons perdre de vue notre mission. Elle est à



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

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

esore@venturetape.com
www.venturetape.com



FRANCE DUMONT
Office Manager

Tel.: (450) 451-6781
Fax: (450) 451-0132
Toll Free: 1-800-567-3626
f.dumont@urecon.com
www.urecon.com
ISO 9001 Registered

48, rue Séguin
Rigaud
Québec, Canada
J0P 1P0

achieving our mission is wrapped up in our existing homes and buildings. It will save money. It will save energy. It will help save our climate. And directly relevant to today's economic environment, it will create good, green, local jobs. As just one example, USGBC estimates that a 100 percent commitment to greening existing commercial buildings alone would create more than 1.5 million new opportunities for employment for out-of-work Americans.

In four weeks, we will meet together at Greenbuild. And when you get to Boston, we will celebrate everything that your individual commitments have accomplished so far. We'll enjoy the fellowship of more than 20,000 friends and colleagues who share our vision for a sustainable future. And we will keep moving forward, together. I'll see you there.

With gratitude,
Rick Fedrizzi
CEO, President and Founding Chair, USGBC ■

portée de la main.

Alors, comment faire ? Il est temps pour le mouvement du bâtiment durable de déployer le savoir-faire et les capacités qu'il a investis dans les constructions nouvelles pour écologiser les bâtiments que nous avons déjà. Notre mission doit, dans une proportion de quatre-vingt-dix-neuf pour cent, s'exercer dans les résidences et les bâtiments actuels. C'est ce qui nous permettra de réduire les coûts, d'économiser l'énergie, de sauver notre climat. Et, dans le contexte économique actuel, nous pourrons créer de bons emplois localement, de bons emplois durables, écologiques. Pour ne citer qu'un exemple, le USGBC estime qu'un engagement en faveur de l'écologisation de 100 % des seuls bâtiments commerciaux actuels susciterait la création de plus de 1,5 million de nouveaux emplois pour les chômeurs américains.

En novembre, nous nous réunirons à l'occasion de la conférence Greenbuild. À Boston, nous célébrerons tous les succès que vos efforts ont mérités. Nous serons en bonne compagnie avec plus de 20 000 amis et collègues qui partagent notre vision d'un avenir durable. Et nous continuerons de progresser, ensemble. Au plaisir, donc, de vous y retrouver.

Avec gratitude,
Rick Fedrizzi
P.-d. g., président et fondateur USGBC ■



STEELS 



CONTRACTOR SUPPLIERS MASONRY INSULATION ROOFING LOG HOMES SAFETY ENVIRONMENTAL

FIBREX
Insulations Inc.

ITW

ROXUL
The Better Insulation

JM
Johns Manville

From mechanical, pipe, commercial and OEM insulation to air barrier, fire protection and refractory products, Steels carries a complete line of insulation materials to meet your needs. And if you can't find the right off-the shelf product, Steels can customize a solution at our new world-class fabrication plant in Calgary, Alberta.

Steels Calgary 4880 104 Avenue SE 403-279-2710 www.steels.com calgary@steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS

The Mechanical Insulation Design Guide¹ (MIDG)

At our recent TIAC yearly conference in Edmonton, AB (Sept. 13-16, 2008) we were introduced to MIDG (the Mechanical Insulation Design Guide) by Michele Jones (the Executive Vice-president) of NIA (National Insulation Association), our American sister organization out of Alexandria, Virginia. She explained that The National Institute of Building Sciences (NIBS) through the National Mechanical Insulation Committee (NMIC) has developed the MIDG to provide a comprehensive source of information on the performance, use, testing and standardization of mechanical insulation in buildings and industrial facilities.

Without a doubt, this is the most thorough and exhaustive compilation and interactive resource ever put forward on the topic. I quote from the introduction: “[The guide] is intended to be a comprehensive resource to assist specifiers and users of mechanical insulation in the design and specification of mechanical insulation systems for a wide range of applications.” Further, “Insulation is applied, but rarely engineered. With the best intentions, but not necessarily with thorough knowledge, many specifications have evolved over the years primarily based upon modification of old documents. This practice combined with the lack of mechanical insulation educational and awareness programs as to the value in having a properly engineered, installed and maintained mechanical insulation system has led to the underutilization of mechanical insulation in energy conservation, emission reduction, process and productivity improvement, life cycle cost reduction, personnel safety, life safety, work place improvements and hosts of other applications.”

MIDG is a website <www.wbdg.org/midg> that walks the designer through an introduction and scope of the design guide and then draws design objectives and design considerations. Mechanical insulation encompasses all thermal, acoustical and personnel safety requirements in:

- Mechanical piping and equipment, hot and cold applications
- Heating, Venting and Air Conditioning (HVAC) applications
- Refrigeration and other low temperature piping and equipment applications.

There is a complete analysis of all the physical properties and performance criteria of all generic insulation types:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cellular • Fibrous | <ul style="list-style-type: none"> • Granular • Reflective |
|---|--|

A link to the NIA provides further links to member manufacturers' websites. In this way, the various



by / par Garth Liseth

Au congrès de l'ACIT qui a eu lieu du 13 au 16 septembre 2008 à Edmonton (Alberta), Michele Jones, première vice-présidente de la NIA (National Insulation Association), a présenté aux participants le MIDG (Mechanical Insulation Design Guide)¹. La NIA est la contrepartie américaine de notre association et son siège est situé à Alexandria en Virginie. Mme Jones a expliqué que le National Institute of Building Sciences (NIBS)², par la voix de son National Mechanical Insulation Committee (NMIC)³, a voulu réunir dans le MIDG une information exhaustive sur le rendement, l'emploi, la mise à l'essai et la normalisation de l'isolation des systèmes mécaniques des bâtiments et des installations industrielles.

Il s'agit là, à n'en pas douter, de la compilation et de la ressource interactive la plus complète et la plus exhaustive qui existe sur le sujet. Dans l'introduction, on indique que « [le guide] est une ressource exhaustive conçue pour aider les rédacteurs de devis et les utilisateurs d'isolation de systèmes mécaniques à concevoir et à établir le devis de l'isolation des systèmes mécaniques, et ce pour toutes sortes d'applications ». De plus, « si on applique des produits isolants, on en fait rarement une application rigoureusement étudiée. Avec les meilleures intentions du monde, mais sans toutes les connaissances nécessaires, on se contente simplement de modifier les devis antérieurs. Cette pratique, conjuguée à une pénurie de programmes de formation et de sensibilisation sur la valeur des produits isolants bien conçus, installés et entretenus, a donné lieu à une sous-utilisation de l'isolation, dans les systèmes mécaniques, pour la conservation de l'énergie, la réduction des émissions, l'amélioration des processus et de la productivité, la réduction des coûts du cycle de vie, la sécurité du personnel et du grand public, les améliorations en milieu de travail, et une foule d'autres applications ».

MIDG est un site <www.wbdg.org/midg> qui propose d'abord une introduction et une description de la portée du guide. Il comprend aussi les objectifs de la conception et tous les éléments dont il faut tenir compte. L'isolation des systèmes mécaniques comprend toutes les exigences thermiques, acoustiques, ainsi que les normes de sécurité personnelle

manufacturers represent each of these insulation types and, in turn, individual data pages and submittals are made available. This link to the manufacturers' websites ensures that the information is as current as possible.

In the design data section there is a collection of information and a product selection chart, searchable by temperature as well as some simple calculators that allow the calculation of heat flow and surface temperatures. This section contains information on:

- Estimating heat loss and heat gain
- Controlling surface temperature
- Determining dimensions of standard pipe and tubing insulation
- Estimating heat loss from bare pipe and tubing.

Online interactive MIDG calculators include the following:

Calculator that estimates time to freezing fluid in an insulated pipe. This calculation estimates the time for a fluid-filled pipe (no flow) to reach a freezing temperature.

Temperature drop calculator. This tool calculates temperature drop of a fluid flowing in a duct or pipe.

Simple thickness calculator. This calculator estimates the thickness of insulation required to obtain a specified surface temperature.

Simple heat-flow calculator. This calculator estimates heat flow through an insulation for flat and cylindrical systems.

There are further links to other resources including ASHRAE, ASTM and NFPA, to name a few.

"The MIDG provides users with a single platform for increasing their knowledge of mechanical insulation in an efficient, easy-to-understand, cost-effective manner," says the Guide.

As we all know in TIAC, there is no single component of a mechanical or HVAC system that is as energy efficient and cost-effective as properly installed insulation. Now there is one more tool to help in the understanding and proper design of insulation products into these systems. ■

Garth Liseth has been actively involved in the mechanical insulation field since 1973 and is a past president of the Thermal Insulation Association of Canada. Garth is employed by Crossroads C&I Distributors in its Burnaby, BC office.

en ce qui concerne :

Les conduites et l'équipement des systèmes mécaniques à haute et à basse température,

Les systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation d'air (CVCA),

Les systèmes de réfrigération et autres applications pour conduites et équipement à basse température.

Le guide comprend une analyse complète de toutes les propriétés physiques et des critères de rendement de tous les types d'isolant :

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cellulaire • Fibreux | <ul style="list-style-type: none"> • Granulaire • Réfléchissant |
|---|---|

Un lien vers la NIA mène à une page contenant des liens vers les sites Internet des membres fabricants pour chacun de ces types d'isolant ; l'utilisateur peut alors avoir accès aux pages de données individuelles et à des soumissions. Ce lien vers les sites Web des fabricants est la garantie que l'information est à jour.

Dans la section sur les données de conception se trouvent des renseignements et un tableau de sélection de produits, avec fonction de recherche selon la température, ainsi que des outils simples de calcul du transfert de chaleur et de la température de surface. Cette section contient de l'information sur :

- L'estimation des pertes et des gains de chaleur,
- Le contrôle de la température de surface,
- Les dimensions de l'isolant à employer pour tuyaux et conduites standard,
- L'estimation des pertes de chaleur des conduites et tuyaux nus.

Le MIDG comprend les outils de calcul en ligne suivants :

Outil de calcul du temps nécessaire pour qu'un liquide gèle dans un tuyau isolé. Grâce à cet outil de calcul, il



Thermopro inc.
ENTREPRENEUR EN ISOLATION

Guy Laforce président

5521, DE CASTILLE, MONTRÉAL QC, CANADA, H1G 3E6
t. 514 327 8833 f. 514 329 3664 WWW.THERMOPRO.CA



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

Tel (613) 546-2835 • 800-741-2835 • Fax (613) 546-9147



• Box 632, 20 Harvey Street, Kingston ON K7L 4X1 •

Fattal's INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



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

BUY DIRECT FROM US
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS

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

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

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

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

MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088

est possible d'estimer le temps requis pour qu'un tuyau rempli de liquide (pas d'écoulement) atteigne le point de congélation.

Outil de calcul de la chute de température. Grâce à cet outil, il est possible de calculer la chute de température d'un liquide qui circule dans une conduite ou un tuyau.

Outil simple de calcul de l'épaisseur. Grâce à cet outil de calcul, il est possible de calculer l'épaisseur d'isolant nécessaire pour obtenir une température de surface précise.

Outil simple de calcul du transfert de chaleur. Grâce à cet outil de calcul, il est possible d'évaluer le transfert de chaleur d'un isolant pour des systèmes plats et cylindriques.

D'autres liens dirigent l'utilisateur vers des ressources comme ASHRAE, ASTM et NFPA.

« Le MIDG fournit aux utilisateurs une seule plateforme pour améliorer leurs connaissances de l'isolation des systèmes mécaniques, et ce d'une façon efficace, facile et rentable. »

Comme nous le savons tous à l'ACIT, rien n'est aussi efficace et économique d'énergie dans un système mécanique ou dans un système CVCA qu'une isolation bien installée. Avec le MIDG, nous disposons d'une ressource supplémentaire pour nous aider à comprendre et à concevoir des produits isolants efficaces pour ces systèmes.

¹ Guide de conception de l'isolation des systèmes mécaniques

² Institut national des sciences du bâtiment

³ Comité national de l'isolation des systèmes mécaniques ■

Garth Liseth est actif dans le monde de l'isolation mécanique depuis 1973. Il a été président de l'Association canadienne de l'isolation thermique et est à l'emploi de Crossroads C&I Distributors à son bureau de Burnaby (Colombie-Britannique).

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



e • la • tion

a feeling or state of great joy or
pride; exultant gladness; high spirits.

YOU CAN FEEL THIS GOOD ABOUT YOUR WEBSITE.

exciting. effective. easy.

Your customers will love it too.



1.877.755.2762

[www.pointonemedia.com]



POINTONE MEDIA inc.

Is Your Financial Pulse Racing? Maintain Peace of Mind During Market Turmoil

Nerveux à propos de vos finances ? Sachez traverser la crise en toute sérénité

Let's review a few recent headlines for a moment, shall we?

*"Banking Crisis" • "Investors Lose Millions"
"Markets in Chaos".*

*Now quickly check your pulse ... your **financial** pulse.*

Are you stressed out? Worried about your financial safety? Unsure what the current market turmoil means, and more importantly, what it means to your financial future? It's only natural that your financial pulse is a little elevated at the sight of such headlines. But if a racing pulse is keeping you up at night, it may be the symptom of something deeper. Answer this for me: When your financial pulse was racing, did you refer to your financial plan?

Yes.

Great, so did I. While concerned with the situation on a macro scale, I felt at ease with my financial future and that of my clients because we have solid financial plans. If you do have a plan, but still feel ill at ease, perhaps it's a signal that your plan needs updating. Perhaps your situation has changed and your short and long term goals are not being addressed.

No.

I'm going to assume that the reason you didn't refer to your financial plan is simple – you don't have one. After 20 years of financial planning with clients, I can assure you that the single most valuable thing I do is provide my clients with a comprehensive, written financial plan. A good financial plan should be tailored to your short and long term goals, clearly laid out and easy to understand. You should be able to refer to it and feel at ease – even during market turmoil.



by / par Glenn Ayrton

Voyons quelques manchettes récentes :

*« Crise bancaire » • « Des investisseurs perdent des millions »
« Chaos sur le marché ».*

Sachez cependant que sécurité et sérénité financières vont de pair !

Vous êtes tendu, préoccupé par votre sécurité financière ? Vous n'êtes pas certain de ce que signifie la présente tourmente et, surtout, de ce qu'elle signifie pour votre avenir financier ? S'il est parfaitement normal de ressentir une certaine nervosité quand on lit des manchettes pareilles, il ne faudrait quand même pas en perdre le sommeil; or, si c'est le cas, il vous faut chercher une réponse plus loin. Mais commençons par le commencement : quand vous ressentez cette nervosité, songez-vous d'abord à votre plan financier ?

Si vous avez répondu « oui ».

Très bien. Si je me préoccupe de la situation au niveau macroéconomique, je sais que mon avenir financier est assuré, ainsi que celui de mes clients, parce que nous proposons des plans financiers solides. Si vous avez un plan et si, malgré cela, vous vous sentez toujours nerveux, peut-être le moment est-il venu de revoir ce plan. Peut-être votre situation a-t-elle changé, et votre plan ne répond plus à vos objectifs à court et à long terme.

Si vous avez répondu « non ».

Si vous n'avez pas songé à un plan financier, c'est que, vraisemblablement, vous n'en avez pas. Après vingt ans



BELFORM
INSULATION LTD

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



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

<p>Distributeur-fabricant Depuis 1982</p>	<p>Distributor-Fabricator Since 1982</p>
---	--

ISO 9001:2000

How do I get a financial plan?

Your first step is to find a qualified financial advisor who specializes in comprehensive financial planning to work with. Ask your friends or other trusted professionals you work with (eg. your accountant) for a referral. Set up an introduction meeting and get to know the advisor's qualifications, services and process before you commit to working with them. Once you find a professional that you are comfortable working with, they will lead you through the process of building a financial plan.

And don't forget your spouse – if you are in a relationship, it is important that you are both involved in creating and implementing your financial goals and objectives to form a plan around and ensure that you both understand all components of it.

Get it in writing.

Numerous studies prove the single most important factor to achieving your goals is to write them down. Your financial goals should be no exception. In addition, having your own copy at your home allows you to refer to it whenever you need to – when you feel your financial pulse racing, pull out your plan. If you don't find what you are looking for, you will be better equipped to have a meaningful conversation with your financial advisor.

Peace of mind.

As is the case with many facets of life, the biggest fear is fear of the unknown. Once you have a plan that you helped build and understand, you will be able to keep your financial pulse in check during times of economic stress. So, what should your financial plan recommend for tumultuous times like we have recently experienced? I don't know. Your financial plan is YOUR financial plan, not mine. I know what mine said to do – and I did it. Keep in mind that sometimes the best plan of action is inaction – although it feels counterintuitive to 'do nothing', keep in mind that your financial advisor knows that the market has its ups and downs and will have prepared for this. Panic selling will likely contradict this long-term plan and cause more damage than sticking to your plan.■

Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor through Sora Group Wealth Advisors Inc., a Member of the Investment Dealers Association of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. 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.

d'expérience en planification financière, je peux vous assurer que ce que j'offre de plus précieux à mes clients, c'est un plan financier complet, sur papier. Un bon plan financier doit être conforme à vos objectifs à court et à long terme; il doit être clair et facile à comprendre. Vous devriez pouvoir vous reporter à ce plan et vivre en paix même en période de tourmente financière.

Comment établir un plan financier ?

Il vous faut d'abord faire appel à un conseiller financier compétent qui se spécialise dans la planification financière complète. Adressez-vous à des amis ou à des professionnels de confiance (par exemple, un comptable) qui vous suggéreront quelqu'un. Au cours d'une première réunion, vérifiez les compétences du conseiller, ses services, sa façon de procéder, avant de vous engager à travailler avec lui. Une fois que vous aurez trouvé le conseiller que vous recherchez, ce dernier vous indiquera comment bâtir votre plan financier.

Et n'oubliez pas votre conjoint(e) – il importe que tous deux vous participiez à l'établissement et à la réalisation des buts et objectifs financiers du plan et que vous en compreniez tous les éléments.

Coucher le plan sur papier.

De nombreuses études prouvent que, pour réaliser ses objectifs, il importe d'abord et avant tout de les coucher sur papier. Il en va de même pour les objectifs financiers. Si vous gardez un exemplaire de votre plan à la maison, vous pourrez vous y référer au besoin. Ainsi, quand vous commencerez à vous sentir nerveux, allez jeter un coup d'œil à votre plan. Si ce que vous voyez ne vous satisfait pas, ne tardez pas à parler à votre conseiller financier.

Paix d'esprit.

L'inconnu fait peur. Une fois que vous aurez en mains un plan que vous aurez mis au point et que vous comprendrez, vous pourrez faire face aux stress économiques sans paniquer.

continued on page 34

**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

New MOL Strategy

Reprinted with permission from the Construction Safety Association of Ontario, NetworkNews Newsletter July, 2008 p. 1-2. Visit <www.csao.org>.

If you haven't thought about the IRS lately, now may be time for a review. Sophie Dennis, an Assistant Deputy Minister with the Ministry of Labour (MOL), recently presented the Construction Safety Association of Ontario's provincial committee with information about the MOL's new enforcement strategy.

The new strategy, called Safe at Work Ontario, is currently being implemented across the province. Two themes that emerged during the presentation were the safety culture of workplaces and the need for a high-functioning internal responsibility system (IRS).

Results from the High Risk strategy

Before going into details of the Safe at Work Ontario strategy, Dennis discussed the results of the MOL's previous High Risk strategy. In 2004, when the High Risk strategy began, one of the main objectives was to protect workers who were at the greatest risk of being injured. The goal was to reduce the annual rate of workplace injuries in Ontario by 20 percent. The methods used were based mostly on individual firms' injury track records.

Companies were targeted for proactive inspection based on their past performance compared to their peers'. The MOL recently announced that the 20 percent reduction in workplace injuries across Ontario has been achieved. The High Risk strategy was successful.

Implementation

The goal of the new strategy is to continue to reduce injuries and fatalities, but with a focus on improving the health and safety culture of Ontario workplaces. In order to do this, the MOL is adopting a more flexible approach

Nouvelle stratégie du ministère du Travail de l'Ontario

Reproduit et traduit avec la permission de la Construction Safety Association of Ontario, « NetworkNews Newsletter », juillet 2008, pp. 1-2, www.csao.org.

Si vous n'avez pas songé au SRI récemment, peut-être le moment est-il venu de le faire et de réviser ce volet important de la sécurité au travail. Sophie Dennis, sous-ministre adjointe au ministère du Travail [MTR], a présenté dernièrement au Comité provincial mixte de la santé et sécurité un exposé sur la nouvelle stratégie de conformité du MTR.

Le MTR procède présentement à l'implantation de cette nouvelle stratégie, appelée Sécurité au travail Ontario, à la grandeur de la province. Les deux thèmes de l'exposé étaient la culture de la sécurité au travail et la nécessité d'appliquer un système de responsabilité interne (SRI) qui soit bien rodé.

Résultats du Plan d'intervention auprès des lieux de travail à risque élevé

Avant d'examiner le détail de la stratégie Sécurité au travail Ontario, Mme Dennis a passé en revue les résultats du Plan d'intervention du MTR auprès des lieux de travail à risque élevé. Le Plan d'intervention, lancé en 2004, avait pour principal objet de protéger les travailleurs les plus à risque et visait une réduction de 20 pour cent du taux annuel de blessures au travail en Ontario. C'est essentiellement à partir du dossier des compagnies en matière d'accidents du travail qu'était élaborée l'intervention.

Les compagnies dont le dossier des accidents du travail était plus lourd faisaient en priorité l'objet des inspections proactives. Le MTR a annoncé récemment que l'objectif de réduction de 20 pour cent a été atteint pour l'Ontario. Le Plan d'intervention est donc un succès.

Implantation

Le but recherché par la nouvelle stratégie est de continuer à réduire les blessures et les décès, mais en insistant cette fois-ci sur une bonification de la culture de la santé et de la sécurité au travail en Ontario. Pour y parvenir, le MTR préconise

NDT INSPECTION PLUGS



FIBREX®

DAVE KERNOHAN
Sales & Marketing Manager
Canada

Fibrex Insulations, Inc.
P.O. Box 2079,
561 Scott Road,
Sarnia, Ontario N7T 7L4

Telephone: (519) 336-7770
1-800-265-7514
Telefax: 1-800-363-4440
www.fibrexinsulations.com



than was used to implement the High Risk strategy. Two significant differences between the old and new strategies are the level of autonomy inspectors have in determining their level of intervention with a firm and the information used to prioritize proactive inspections.

Under the old strategy, inspectors had to visit a targeted firm four times no matter what they found during those visits. Under the new strategy, an inspector can decide how many times a firm needs to be visited in order to ensure that a proper health and safety program has been developed and is being followed. Under the new strategy, more factors than individual firms' injury records are being considered when prioritizing firms for inspection. For example, the hazardous nature of a sector may lead to proactive inspections even if the firm has not had any recent injuries.

Safety culture and the IRS

Another aspect of the new enforcement strategy is that inspectors will pay more attention to the IRS. Inspectors are going to assess the strength of a firm's IRS as an indication of the firm's safety culture. They will be looking for evidence of regular joint health and safety committee (JHSC) meetings, certified JHSC members, regular job site inspections and knowledge of health and safety regulations, among other things.

For more information about the Safe at Work Ontario strategy, visit <www.labour.gov.on.ca/english/hs/sawo/index.html>. ■

une méthode plus souple que celle qui avait été mise de l'avant dans le cadre du Plan d'intervention. Deux grandes différences caractérisent la nouvelle stratégie par rapport à l'ancienne : le degré d'autonomie des inspecteurs quant à leur intervention auprès d'une compagnie et l'information employée pour établir la priorité des inspections proactives.

Dans le cadre de l'ancienne stratégie, les inspecteurs devaient visiter une compagnie ciblée quatre fois, peu importe le résultat de ces visites. Dans le cadre de la nouvelle stratégie, l'inspecteur peut décider du nombre des visites à effectuer dans une compagnie pour s'assurer qu'elle a élaboré un programme efficace de santé et sécurité au travail et qu'elle le suit bien. Dans le cadre de la nouvelle initiative, d'autres facteurs, en plus des antécédents de la compagnie en matière d'accidents au travail, entrent en ligne de compte quand il s'agit d'établir la priorité des inspections. Par exemple, la nature dangereuse d'un secteur peut donner lieu à des inspections proactives même si la ou les compagnies visées n'ont pas connu d'accidents du travail récemment.

Culture de la sécurité et SRI

Autre aspect de la nouvelle stratégie de conformité : les inspecteurs attacheront plus d'importance au SRI. Les inspecteurs considéreront la rigueur du SRI de la compagnie comme une indication de sa culture de sécurité. Ils vont notamment exiger des preuves de la tenue de réunions régulières des comités mixtes de la santé et sécurité au travail (CMSST), de la présence de membres agrés du CMSST, d'inspections régulières du lieu de travail et de la connaissance du règlement en matière de santé et de sécurité.

Pour de plus amples renseignements sur la stratégie Sécurité au travail Ontario, prière de consulter le site du MTR <www.labour.gov.on.ca/french/hs/sawo/index.html>. ■



SHUR-FIT Products Ltd.

Jeff Webb

47 Braid St.,
New Westminster
British Columbia, Canada
V3L 3P2
www.shurfitproducts.com

Ph: 604-526-5995
Fax: 604-524-9192
Cell: 604-970-7211
Toll Free: 1-866-SHURFIT
email: info@shurfitproducts.com



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

300 Transport Rd.
Box 29 Grp 514 RR5
Winnipeg, MB R2C 2Z2

email: thermo@mts.net



Tim Grew
General Manager

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

Main Office (416) 798-3900, ext. 215
Customer Service (416) 798-3911
Fax (416) 798-3901
Cell (416) 575-6783

Events / Événements :**MASTER INSULATORS ASSOCIATION OF ONTARIO****MIA Annual Ladies Night**

Friday, November 21, 2008

For information please contact: Malcolm Haylock at 905.279.6426

THERMAL INSULATION ASSOCIATION OF ALBERTA**TIAA Annual Meeting**

November 27, 2008

For information please contact Cathy Halladay at 780.457.9890

TIAC CONFERENCES**2009 Annual Conference**

August 14-18, 2009

The Fairmont Newfoundland , St.John's, NFDL

2010 Annual Conference

September 17-21, 2010

The Grand Okanagan Lakefront Resort, Kelowna, BC

2011 Annual Conference

November 13-16, 2011

The Westin Maui Resort & SPA, Maui , Hawaii

continued from page 31

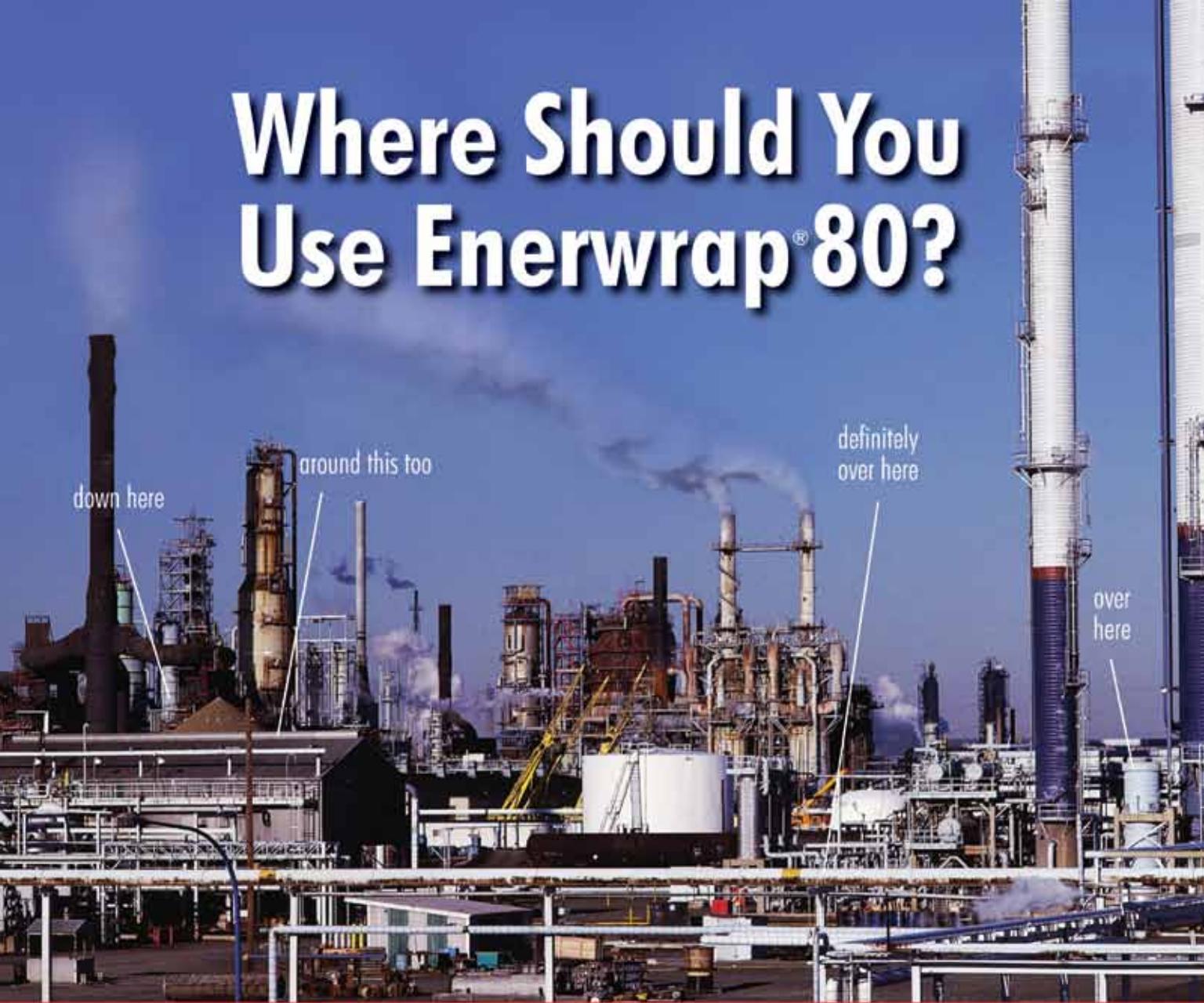
Qu'est-ce que votre plan financier devrait prévoir pour les périodes d'instabilité comme celle que nous traversons présentement ? En fait, je ne le sais pas. Ce plan financier est VOTRE plan, et non le mien. Je sais ce que contient le mien – et j'ai fait ce que je me proposais de faire pour ces cas. Rappelez-vous que, parfois, la meilleure chose à faire, c'est de ne rien faire – même si de ne rien faire peut paraître insensé. Rappelez-vous ceci : votre conseiller financier sait que le marché connaît des hauts et des bas, et il aura pris des mesures en conséquence. La vente sous le coup de la panique va à l'encontre de vos objectifs à long terme et provoque plus de dommages que de simplement s'en tenir à son plan. ■

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.

advertiser index / Index des annonceurs

advertiser / compagnie	page	phone	web
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	www.amityinsulation.com
Belform Insulation Ltd.	30	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	20	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	15	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	28	905.648.0445	n/a
Eastern Wire & Conduit	21	800.483.3473	www.easternwire-quickstop.com
Einsulation	20	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	32	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	11	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Insulation Applicators	28	306.949.1630	email: waynebell@sasktel.net
Interprovincial Insulation	28	800.741.2835	www.interprovincial.on.ca
Isolation Dispro Inc.	30	800.361.4251	www.dispro.com
Johns Manville	7	800.654.3103	www.specJM.com
K-Flex USA, LLC	15	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	13	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.com
Manson Insulation	19	800.626.7661	www.isolationmanson.com
Multi Glass Insulation Ltd.	33	416.798.3911z	www.multiglass.com
NDT Seals	32	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	10	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	6, 12,	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	28, 31	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	33	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	25	403.279.2710	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	33	204.222.0920	email: thermo@mts.net
Thermopro Inc.	27	514.327.8833	www.thermopro.ca
Urecon	24	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	24, IFC	800.343.1076	www.venturetape.com
Western Viking Inc. SPI	14	403.266.7066	www.wviking.net
TIAC Distributors / Manufacturers	22-23 / OBC		

Where Should You Use Enerwrap® 80?



Roxul Enerwrap® 80 insulation is synonymous with versatility. Not only does this industrial blanket insulation provide exceptional thermal performance, it can be installed in single or multiple layers on a variety of high temperature surfaces such as large diameter pipes, vessels, boilers, and tanks. Now available in advanced shrink-wrap packaging, Enerwrap80 offers numerous advantages, including:

- More square footage per package for efficient use of warehouse space
- Higher load factors for fewer shipments to job sites
- 42 new length and thickness combinations to reduce the time, labour, and waste of customizing on-site

Enerwrap80 is also an effective noise barrier, and delivers all the fire, water, and moisture resistance you demand. Put versatile Enerwrap80 to work practically anywhere on your next project.

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



ROXUL
Enerwrap® 80

ROXUL
The Better Insulation™

TIAC • ACIT MANUFACTURERS



Polyguard



knauf INSULATION



Where innovative ideas take hold.

VentureTape®