



Fall / Automne 2009

TIAC



Better scheduling needed for **SUCCESSFUL PROJECTS**

**Calendriers adéquats requis pour projets de
construction réussis**

TIAC Contractors Wrap-up for 2010
Impressions of TIAC Convention

VentureClad™ Tedlar® Jacketing

**VentureClad™ Tedlar® Jacketing
is specifically designed for
insulation use in food plants...**



VentureClad™ Tedlar®

- Olymel approved for food plants
- Resists chemicals in plant washdown
- Zero permeability
- ASTM E84 25/50 Flame Spread/Smoke Rating
- No primers, activators or heat guns required
- CW® Adhesive - can be applied as low as -10°F (-23°C)
- Major labor savings
- Neat, clean and dependable
- Bright white

OTHER VENTURECLAD™ PRODUCTS

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).

VentureTape®

800-343-1076
www.venturetape.com



6



12

in this issue

6

Better scheduling needed for successful projects

Calendriers adéquats requis pour projets de construction réussis

12

TIAC Members Wrap-up for 2010

The construction of venues for the 2010 Winter Olympics is coming to an end.

Les membres de l'ACIT mettent la dernière main aux travaux pour 2010

La construction des installations des Jeux olympiques d'hiver de 2010 s'achève.

24

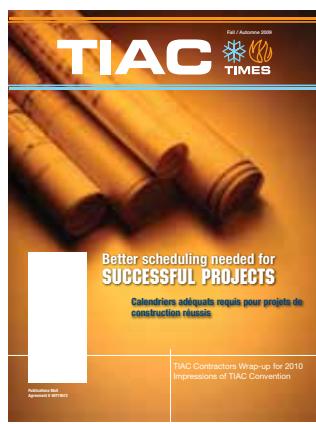
Impressions of the 47th Annual TIAC Convention in St. John's NL

This turned out to be the best attended conference—ever.

Impressions du 47e congrès de l'ACIT à St. John's (Terre-Neuve)

Or, le nombre des participants n'a jamais été aussi élevé qu'à ce congrès.

departments / rubriques



- | | |
|----|-------------------------------------------|
| 4 | President's Message / Le mot du président |
| 26 | It's the Law / La loi |
| 29 | Industry News / Nouvelles du secteur |
| 31 | Financial Advice / Conseils Financiers |
| 33 | News / Nouvelles |
| 34 | Advertiser Index / Index des annonceurs |

Coming next issue: LEED • Energy Conservation



A New Beginning

Un nouveau début

I would first like to take this opportunity to thank Chris Ishkanian for his committed leadership and effective role as president for the past two-year term. I look forward to working with Chris in his role as past president and hope to be able to continue to keep up the standard of professionalism that Chris has shown us.

It is with great honor that I start my term as president, and I am sure that, along with new and experienced board of directors, we will continue to build on the success of TIAC.

I would also like to thank Tim and Joanne Grew for another very successful conference and a job well done in Newfoundland. I hope everyone had a wonderful time and that we will see everybody in Kelowna, BC next fall at TIAC's 48th conference.

At this year's conference we had the privilege of Ron King presenting to the membership about the benefits of mechanical insulation and how he and the National Insulation Association (NIA) are working diligently to promote and educate with the data collected and proof of how insulation can reduce greenhouse gas emissions with a quick payback.

Ron said, "an investment in mechanical insulation maintenance, if avoided or delayed, could cost much more than the initial investment. In many companies, mechanical insulation maintenance is viewed as a short-term expense versus an investment, even though the return is in many cases less than a year.

Permettez-moi d'abord de remercier Chris Ishkanian pour son leadership résolu et son efficacité comme président au cours des deux dernières années. Je me réjouis à l'idée de travailler avec lui en sa qualité de président sortant. J'espère pouvoir maintenir le niveau de professionnalisme que Chris a su si bien incarner.

C'est un honneur pour moi d'entamer mon mandat de président et, j'en suis convaincu, nous continuerons, avec cette équipe d'administrateurs anciens et nouveaux, de faire progresser l'ACIT.

Je tiens à remercier Tim et Joanne Grew pour un autre congrès très réussi et pour le travail remarquable accompli à Terre-Neuve. J'espère que vous y avez passé du bon temps et que nous nous retrouverons tous à Kelowna (Colombie-Britannique) l'automne prochain pour notre 48e congrès.

Au congrès de cette année, nous avons eu le privilège d'entendre Ron King parler des avantages de l'isolation des systèmes mécaniques et des efforts soutenus que la National Insulation Association (NIA) et lui-même déploient pour promouvoir et faire connaître les données sur le rôle de l'isolation dans la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Il a aussi insisté sur la rapidité du recouvrement de l'investissement ainsi effectué.

Selon M. King, « il en coûte toujours plus cher d'éviter ou de reporter l'investissement qui pourrait être réalisé aujourd'hui dans la maintenance de l'isolation des systèmes mécaniques. La maintenance de l'isolation des systèmes mécaniques est souvent perçue comme une dépense à court terme plutôt que comme un investissement, et ce même

by / par Michael A. MacDonald

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Krippendorf
jkrippendorf@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Robert Kuhn
Michael A. MacDonald
Don Procter

ADVERTISING SALES

Joe Perraton
877.755.2762
jperraton@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton
877.755.2762
artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY

Point One Media Inc.

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

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

Contents ©2009 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada.
Postage paid at Simcoe, ON.

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

Return undeliverable Canadian addresses to:
Circulation Department
TIAC Times
300 - 1585 Bowen Road Nanaimo, BC V9S 1G4
email: circulations@pointonemedia.com

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

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

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

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

"Every day we hear about the energy efficiency and emissions reduction benefits of lighting, windows, envelope insulation, solar panels, wind turbines, etc. Those initiatives should be explored, but what about mechanical insulation? It has been around for centuries and is proven, ready now, and on a dollar-for-dollar basis a better value than many other initiatives that get all the press coverage and attention of federal, state, and local officials. The time is now to educate everyone about mechanical insulation, assess the opportunity, and allocate the resources to make it happen."

TIAC will continue to work together with NIA to promote our industry, continuing to move forward to mutual gains.

I also had the opportunity in being a guest at the MIA / Local 95 Golf Tournament at the Klienburg Golf Club, north of Toronto to raise money for the Mesothelioma Research and Early Detection Programs. Thank you to the MIA board of directors, Scott Van Camp, Walter Keating, Jim Barnes, Richard Plue, and Tom Kirton Jr. for their nice hospitality.

Your board of directors is committed to working for the betterment of our industry and we welcome your input and your questions. We are available to discuss any issue relating to our industry and I encourage all members to consult with your board members at any time. ■

si on recouvre son investissement en moins d'un an dans la plupart des cas ».

« Tous les jours, on entend parler d'efficacité énergétique et de réduction des émissions grâce notamment à l'éclairage, aux fenêtres, à l'enveloppe, aux panneaux solaires, aux éoliennes. Il faut de fait examiner ces techniques, mais qu'en est-il de l'isolation des systèmes mécaniques ? L'isolation existe depuis des siècles, et il est prouvé qu'elle est plus rentable que les autres techniques qui, elles, font la une des journaux et intéressent les fonctionnaires du fédéral, des états et des municipalités. Le temps est maintenant venu de faire connaître à tous les avantages de l'isolation mécanique, d'en évaluer les potentialités et de consacrer les ressources nécessaires pour y parvenir. » L'ACT continuera de travailler avec la NIA à la promotion de notre secteur, dans l'intérêt mutuel de nos deux associations.

Par ailleurs, j'ai été invité au tournoi de golf de la MIA / Section locale 95 au club de golf Klienburg, situé au nord de Toronto, et organisé pour lever des fonds en faveur de la recherche sur le mésothéliome et le dépistage précoce. Je tiens donc à remercier le Conseil d'administration de la MIA (Scott Van Camp, Walter Keating, Jim Barnes, Richard Plue et Tom Kirton Jr.) pour son hospitalité chaleureuse.

Votre Conseil d'administration est résolu à travailler au progrès de notre industrie, et espère que vous lui transmettrez vos observations et vos questions. Les administrateurs demeurent à votre disposition pour discuter de toute question concernant notre secteur; j'encourage tous les membres à les consulter. ■

TIAC Board of Directors 2009-2010

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

Committees

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

Provincial Managers

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

Better scheduling needed for SUCCESSFUL PROJECTS

Calendriers adéquats requis pour projets de construction réussis

Reports earlier this year that drywall at Vancouver's Millenium Village was going up over uninsulated mechanical pipes garnered widespread attention because of the venue's Olympic significance. But according to some insulation contractors, this problem is far more prominent than that.

Andre Pachon, owner of C & G Insulation in Kelowna says if he didn't stop it, walls would go up over uninsulated pipes as often as every third job. When the issue arises, Pachon insists the insulation go on chilled water pipes 100 percent of the time, and on hot pipes he just informs the general and lets them decide.

C & G was hired to install firestopping in a school two winters ago, and Pachon asked for heat in the building, which is required for firestopping to be effective. His request wasn't met. Pachon told the general contractor that the firestopping wouldn't go in until the building was heated, so the drywall went up without it.

"I told the general the walls would have to come down, and that I wouldn't be signing off the firestopping until they did," said Pachon. "The general said, 'Yeah, yeah, we'll take it down,' but the next time I checked the drywall was being taped."

Pachon documented what he saw and repeated his concern. When he saw paint going on the walls, he threatened to call the architect and engineer. "After that they finally took the board down and let us work," said Pachon.

C & G is currently working on highrise residential job where the walls had to come off so chilled water pipes could be insulated. "That happened yesterday," says Pachon.

Ceiling grid also goes up over untested pipes, which means insulators have to work through the grid, he adds.

Des déclarations faites au début de l'année et selon lesquelles des cloisons sèches seraient installées dans le Village Millenium de Vancouver par-dessus des conduites de systèmes mécaniques non isolées ont attiré l'attention générale en raison de l'importance de ces installations pour les Jeux olympiques. Or, d'après des entrepreneurs en isolation, il ne s'agit pas d'un cas isolé.

André Pachon, propriétaire de C & G Insulation à Kelowna, affirme que s'il n'y avait pas personnellement mis un frein, des murs auraient été montés par-dessus des conduites et tuyaux non isolés une fois sur trois. M. Pachon insiste pour que les conduites d'eau refroidie soient isolées dans tous les cas; quant aux conduites chaudes, il demande son avis à l'entrepreneur général et le laisse décider.

La compagnie C & G a été embauchée pour installer des coupe-feu dans une école il y a de cela deux ans. M. Pachon avait demandé de faire fonctionner le chauffage, nécessaire pour que le coupe-feu soit efficace. On n'a pas acquiescé à sa demande. M. Pachon a déclaré à l'entrepreneur général que les coupe-feu ne seraient pas installés tant que le bâtiment ne serait pas chauffé, et c'est ainsi que les murs ont été montés sans les coupe-feu.

« J'ai dit à l'entrepreneur général qu'il faudrait démonter les murs, et que je ne signerais rien concernant les coupe-feu tant que ce ne serait pas fait », précise M. Pachon. « L'entrepreneur général m'a répondu 'Oui, oui, nous allons les démonter', mais lorsque je suis revenu vérifier, on fixait le ruban. »

M. Pachon a documenté ce qu'il a vu et a répété sa demande. Quand il a vu des peintres à l'ouvrage, il a menacé de communiquer avec l'architecte et l'ingénieur. « Ce n'est qu'à ce moment-là qu'ils ont enfin décidé de démonter les murs et de nous laisser faire notre travail », affirme M. Pachon.

C & G exécute présentement des travaux dans une tour

He relates the problem to more drywallers working on piece work. “[Drywallers] work long hours and come in on weekends just to try to make ends meet. There’s no controlling these guys.”

A flawed scheduling system that lumps time for mechanical insulation in with the mechanical contractor’s time is also to blame, said Pachon, adding that the problem begins with architects and building owners expecting construction to move on tighter deadlines that save money. Holding drywallers back until pipes, electrical work, and insulation are finished would improve the situation, as would paying them an hourly wage, says Pachon.

The problem leaves a big question mark hanging over whether these projects are adequately inspected. Pachon said he assumes they are, but adds that like many others in the construction industry, inspectors are younger now, and might be less-skilled and “easier to push around.”

Brad Haysom, owner of Tight 5 Contracting Ltd. in Burnaby says his company has also experienced the problem. “It really throws a wrench into our plans because we’ll hear the board is going up tomorrow and we have to pull guys off other jobs to get the pipes done,” he says.

Haysom says that, like Pachon, he won’t allow walls to go up over uninsulated pipes, but that is the only thing that prevents it from happening regularly.

“We’d kick the walls in to get the insulation in there,” said Haysom.

It generally happens more on residential highrises where the company also works through the ceiling grid at least 50 percent of the time.

The problem isn’t isolated to B.C. Richard Plue, owner of True North Insulation in Waterloo, ON says his company is pushed by an unrealistic schedule 50 percent of the time, and that half of his ceiling jobs are completed working through the grid.

It isn’t often a wall goes up without insulation, because like the others Plue won’t allow it, but this often means rushing the job. “I’ve had jobs where I’m given an hour’s notice to get the insulation on.”

True North Insulation does mostly commercial and institutional work. In hospitals, working through a ceiling grid is especially difficult. “You generally have to insulate both supply and return ducts, and plumbing, heating, and cooling pipes in a hospital so it’s already a really difficult application,” said Plue.

Being included in an integrated design process or at least consulting subtrades during scheduling might help resolve the issue, said Plue. “We aren’t even considered. Once the

à logements; il a fallu démonter les murs pour isoler les conduites d’eau réfrigérée. « C’est arrivé pas plus tard qu’hier », indique M. Pachon.

Des plafonds suspendus sont aussi installés par-dessus des tuyaux qui n’ont pas été mis à l’essai, ce qui signifie que les calorifugeurs doivent travailler entre les rails du système de suspension, précise-t-il.

Il attribue ce problème au fait que davantage de poseurs de cloisons sèches travaillent à la pièce. « Ils [poseurs de cloisons sèches] travaillent de longues heures et en font aussi la fin de semaine, pour joindre les deux bouts. Il n’y a pas moyen de contrôler ces bonshommes. »

Les calendriers qui prévoient la même plage pour, à la fois, l’isolation des systèmes mécaniques et leur installation par l’entrepreneur mécanicien sont aussi à la source du problème, selon M. Pachon, à commencer, dit-il, par les architectes et les propriétaires qui tiennent à un calendrier de construction plus serré afin d’économiser. Si on attendait que toutes les conduites, le filage électrique et l’isolation soient complètement installés avant de faire venir les poseurs de cloisons sèches, cela améliorerait la situation, comme d’ailleurs de les rémunérer à un taux horaire, indique M. Pachon.

Ce problème soulève aussi l’épineuse question de savoir si ces bâtiments sont inspectés de façon appropriée. M. Pachon suppose qu’ils le sont, mais fait remarquer que, comme beaucoup dans le secteur de la construction, les inspecteurs sont plus jeunes, ont sans doute moins de savoir-faire et sont plus facilement intimidables.

Selon Brad Haysom, propriétaire de Tight 5 Contracting Ltd. à Burnaby, sa compagnie a fait l’expérience de ce même problème. « Tous nos plans se trouvent chamboulés quand on se fait dire à moins de douze heures d’avis que les murs vont être montés. Il faut se précipiter pour rappeler nos gars qui travaillent ailleurs et faire isoler les conduites au plus vite », indique-t-il.

M. Haysom affirme faire comme M. Pachon : il ne laisse pas monter de murs avant que les tuyaux et conduites n’aient été isolés, mais c’est par sa seule intervention qu’il empêche que cela ne se produise régulièrement.

« S’il le faut, on abat les murs pour isoler les tuyaux », de lancer M. Haysom.

Ce phénomène se produit surtout dans les tours à logements; dans 50 pour cent des cas, ses hommes doivent travailler à travers les rails du plafond suspendu.

Ce problème ne se limite pas à la Colombie-Britannique. En effet, Richard Plue, propriétaire de True North Insulation à Waterloo, en Ontario, affirme que sa compagnie doit composer avec des calendriers complètement irréalistes dans la moitié des cas; il doit alors faire travailler ses équipes à travers les rails de plafond suspendu.

roof is done the duct and mechanical systems go in and while that is happening the partitions are built ... which doesn't leave a lot of room for us."

Eric Brown, is manager of Sunco Drywall's Surrey location, a company that has not been implicated in closing walls over uninsulated pipes. Brown says the company runs with the general contractor's schedule, and that it's unfair to put the onus on his trade to manage another subtrade's contract.

"It's the GC's responsibility to practise due diligence and to get everything inspected before giving us the okay to board," he says. "If someone else doesn't do their work in the scheduled time and we are told the job is inspected then we assume it is."

Sunco does a pre-check and brings up any concerns it may have to the general, but Brown notes his crewmen are not plumbers, and don't always know what pipes are or should be done.

"We have a general idea about what the finished work should look like, and we will refuse to board if the work isn't complete."

Murray Corey, executive director for the British Columbia Wall and Ceiling Association says ideally, the drywall contractor wouldn't get the go-ahead to close in a wall

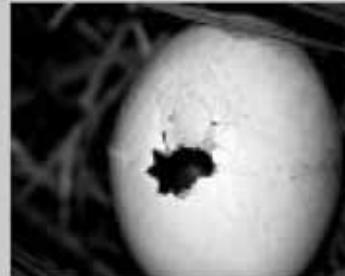
Il est rare que des murs soient montés sans que les conduites n'aient été isolées, car M. Plue, comme ses collègues, ne le permet pas, mais ce que cela signifie, c'est que le travail doit être exécuté à toute vitesse. « Parfois, on me donne un préavis d'une heure pour faire installer l'isolation. »

True North Insulation exécute ses travaux surtout dans les secteurs commercial et industriel. Dans les hôpitaux, il est particulièrement difficile de devoir travailler à travers les ossatures de rails de plafond suspendu. « En général, vous devez, dans un hôpital, isoler les conduites d'amenée et de retour, la plomberie, les gaines de chauffage et les conduites d'eau réfrigérée; d'entrée de jeu, l'opération est déjà réellement difficile », fait remarquer M. Plue.

Si le calorifugeage faisait partie intégrante du processus de conception ou si, à tout le moins, on consultait les corps de métier sous-traitants dès l'établissement du calendrier des travaux, on pourrait résoudre le problème, selon M. Plue. « On ne tient même pas compte de nous. Une fois que le toit est posé, les gaines et les systèmes mécaniques sont installés et, pendant ce temps, on monte les cloisons... ce qui ne nous laisse pas beaucoup d'espace ni de temps pour travailler. »

Eric Brown est directeur de la succursale de Surrey de Sunco Drywall, compagnie qui ne monte pas de murs par-dessus des tuyaux non isolés. M. Brown indique que sa compagnie travaille avec le calendrier de l'entrepreneur général; or, il serait injuste de faire porter à son corps de métier le fardeau

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



Installs Up To Three Times Faster In Very Cold Weather!

AEROCEL® SSPT

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

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

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

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



www.aeroflexusa.com

which contained utilities or other required services until all required inspections were completed. However, the general contractor may order the drywall contractor to commence boarding prior to some items being completed.

There are trade sequence challenges on any job, he adds. "One trade may be unable to show up with materials or manpower when required, which then delays all the others. In today's fast-paced construction world the actual details and drawings for some aspects of the project may not even be on the job site when needed so sometimes you just don't know what else is happening with other trades."

Corey said the responsibility falls to the GC to conduct all trades planning meetings to try to avoid such occurrences. "Hopefully now that the pace of building projects has slowed down somewhat that such issues will not be as common as they were in the past few years."

The British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) and Thermal Insulation Association of Canada (TIAC) are set to present the details of the problem at lunch and learn sessions with architects' and engineers' associations.

Five major Canadian general contractors were contacted, but did not respond to interview requests. ■

de la gestion du contrat d'un autre type de corps sous-traitant.

« C'est à l'entrepreneur général de faire preuve de diligence raisonnable et de procéder à l'inspection du chantier avant de nous faire monter les murs », affirme-t-il. « Si quelqu'un d'autre ne fait pas son travail au moment prévu, et qu'on nous dit que les travaux ont été inspectés, eh bien, on suppose que c'est effectivement le cas. »

Sunco effectue une vérification au préalable et signale tout problème à l'entrepreneur général. Or, M. Brown fait remarquer que ses travailleurs ne sont pas plombiers, et ne savent pas toujours à quel type de tuyau ou de conduite ils ont affaire.

« Nous avons bien une idée générale de ce que les travaux terminés devraient avoir l'air, et nous refusons de monter les murs si les travaux n'ont pas été exécutés. »

Murray Corey, directeur général de l'Association des monteurs de cloisons sèches de la Colombie-Britannique, affirme que l'entrepreneur en cloisons sèches ne devrait pas, en théorie du moins, monter des murs derrière lesquels se trouvent des systèmes ou d'autres services avant que toutes les inspections n'aient été exécutées. Cependant, il se peut que l'entrepreneur général demande au poseur de placoplâtre de commencer à monter les murs avant la fin de certains travaux.

Quel que soit le chantier, il y a des problèmes au niveau de



More Cover for Your Dollar

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

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

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

Call today to place your order.



For technical binders, samples and to order:

1-800-318-4572

sales@einsulation.com • www.einsulation.com



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

l'ordonnancement du travail des corps de métier, précise-t-il. « Il se peut qu'un corps de métier ne puisse pas commencer ses travaux à temps à cause de pénuries de matériel ou de main-d'œuvre; ce premier retard se répercute alors sur tous les autres corps de métier. Dans le monde actuel des calendriers de construction serrés, le détail ou les plans pour certains aspects d'un chantier peuvent même ne pas se trouver sur place quand vous en avez besoin, et il arrive qu'on ne sache pas ce qui se passe pour les autres corps de métier. »

D'après M. Corey, c'est à l'entrepreneur général qu'il revient de diriger toutes les réunions de coordination des corps de métier afin d'éviter ce genre de problème. « Espérons qu'avec le ralentissement dans le secteur de la construction, ces problèmes ne seront pas aussi fréquents qu'ils l'étaient au cours des dernières années. »

La British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) et l'Association canadienne de l'isolation thermique (ACIT) doivent exposer le détail de ces problèmes à l'occasion de conférences midi pour des associations d'architectes et d'ingénieurs.

Nous avons communiqué avec cinq grands entrepreneurs généraux canadiens qui n'ont pas répondu à nos demandes d'entrevue. ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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

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

Email: sales@amityinsulation.com



Contractors prefer K-Flex® LS!

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



K-FLEX USA
INNOVATION IN INSULATION

PLUMBING

HVAC/R

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

COMMERCIAL/INDUSTRIAL

MARINE

OIL&GAS

SOLAR

KFAD-0051-0909





by / par Don Procter

**Les membres de l'ACIT
mettent la dernière
main aux travaux pour**

TIAC Members Wrap-up for 2010

The construction of venues for the 2010 Winter Olympics is coming to an end.

Here's a snapshot of what two Vancouver-based contractors did during the hectic building schedule leading up to the big event.

TIGHT 5 INSULATION

Tight 5 Insulation had contracts at three Olympic venues and one for the power plant that heats the Olympic Village. The first of its kind in North America, the energy plant, called the Southeast False Creek Energy Centre and Sewage Pump Station, extracts heat from sewage system to heat the village.

The contractor's job at the plant (awarded on a low-bid basis) was to insulate the mechanical system's large bore (10-14-inch) piping, including domestic, heating and heat recovery pipes. "It was the equivalent of doing a large boiler room," explains Brad Haysom, president of Tight 5 Insulation, a mid-sized contractor that recently moved its shop from Vancouver to Burnaby. The job, done from June to October for a contract value of about \$250,000, was straightforward enough, but Haysom says it kept a "good-sized" crew busy.

At the Killarney Centre – an old ice arena that was replaced to allow Olympic athletes to train for short track speed skating – Tight 5's contract called for the supply and installation of insulation for the domestic and heating systems as well as the chilled water network. The \$150,000 contract was a "first-class job," meaning all of the pipe insulation in the arena and locker rooms was covered in PVC wrap because the pipes were exposed to public view, says Haysom. The job was from September 2008 to August 2009. Alpha Mechanical Contracting Ltd. of Coquitlam was the mechanical contractor.

The contractor's \$60,000 job at the University of B.C.'s Thunderbird Sports Centre was to insulate cooling and heating pipes for one of the arenas. Another job, at the Pacific Coliseum, involved insulation wrapped in premium jackets (canvas in this case) on chiller pipes. The contract was for about \$20,000. The coliseum, former home of the Vancouver Canucks, was renovated to accommodate figure skating and short track speed skating.

Haysom says while materials were never in short supply on any of the projects, the contractor had to hire a few inexperienced workers because skilled labour was scarce at times. The new workers were enrolled in the province's four-year heat and frost insulator apprenticeship program.

La construction des installations des Jeux olympiques d'hiver de 2010 s'achève. Voici, à la veille de ce grand événement, un bref exposé des travaux effectués par deux entrepreneurs de Vancouver pendant l'intense période de construction que la région a connue.

TIGHT 5 INSULATION

Tight 5 Insulation a obtenu des contrats pour trois installations olympiques et pour la centrale de production d'énergie qui chauffera le village olympique. Première du genre en Amérique du Nord, la centrale, appelée Southeast False Creek Energy Centre and Sewage Pump Station, permettra l'extraction de chaleur à partir des eaux usées et tiendra le village olympique bien au chaud.

Le travail de l'entrepreneur à la centrale, adjugé par appel d'offres à la soumission la moins disante, consistait à isoler les grandes conduites (10 à 14 po) du système mécanique, notamment les conduites d'eau, les gaines de chauffage et les conduites de récupération de la chaleur. « C'était l'équivalent d'une grosse chaufferie », explique M. Brad Haysom, président de Tight 5 Insulation, entreprise d'envergure moyenne qui vient de déménager de Vancouver à Burnaby. Les travaux, effectués entre juin et octobre dans le cadre d'un contrat d'environ 250 000 \$, étaient simples, mais, selon M. Haysom, ont occupé une équipe de bonne taille.

Au Centre Killarney – ancienne patinoire couverte qui a été rénovée pour l'entraînement des patineurs de vitesse sur courte piste –, le contrat de Tight 5 prévoyait la prestation et l'installation de produits isolants pour les systèmes d'eau et de chauffage, ainsi que pour le réseau d'eau refroidie. Le contrat de 150 000 \$ était de première classe, c'est-à-dire que l'isolation de tous les tuyaux et conduites du complexe et des vestiaires a été recouverte d'une enveloppe de PVC parce que ces conduites étaient exposées aux yeux du grand public, précise M. Haysom. Les travaux ont été effectués entre septembre 2008 et août 2009. Alpha Mechanical Contracting Ltd. de Coquitlam était l'entrepreneur en mécanique.

Les travaux effectués dans le cadre d'un contrat de 60 000 \$ au Centre Thunderbird Sports de l'Université de Colombie-Britannique consistaient à isoler les conduites de refroidissement et les gaines de chauffage d'un des stades couverts. Un autre contrat, au Pacific Coliseum, prévoyait de l'isolation enveloppée dans une chemise haut de gamme

Tight 5 Insulation didn't get rich off work at Olympic venues, but the games "probably indirectly opened the door" for the company to land other contracts in the Lower Mainland because a number of local insulation contractors were tied up on big Olympic jobs.

INDIAN HEAD CONTRACTING

Considering the hectic pace of construction in Vancouver to meet the Olympics' tight building schedule, Indian Head Contracting Ltd. sailed smoothly through its two contracts for venues at the games. The contractor just wrapped up its second job in October for the recreation centre (known as the Southeast Community Centre on Lot 11) at the Olympic Village. It included the supply and installation of the mechanical pipe and supply air duct insulation. In addition, firestopping and electrical heat tracing for freeze protection were done.

The ductwork, including extras, came to about \$50,000 while the pipe insulation portion of the job added more than \$200,000. "This was a design-build project so we had to price each segment of the work out in modules," says Jim Blair, president and owner of White Rock-based firm.

For example, Indian Head separately priced pipe insulation for: chilled and solar water lines, condensate drains, heating pipes, sprinkler pipes, the heat exchanger and the emergency exhaust pipe and muffler. In the emergency exit

(toile dans ce cas) pour des conduites de refroidissement. Le contrat avait une valeur approximative de 20 000 \$. Le colisée, qui servait autrefois aux Canucks de Vancouver, a été rénové pour accueillir les épreuves de patinage artistique et de patinage de vitesse sur courte piste.

Selon M. Haysom, s'il n'y a jamais eu pénurie de matériaux pour quelque projet que ce soit, il y a parfois eu pénurie de main-d'œuvre spécialisée si bien que l'entrepreneur a dû parfois faire appel à quelques travailleurs sans expérience. Ces nouveaux travailleurs étaient inscrits en quatrième année du programme provincial d'apprentissage en calorifugeage.

Tight 5 Insulation ne s'est pas enrichi par ses travaux aux installations olympiques, mais les Jeux lui ont probablement, quoique indirectement, ouvert des portes pour d'autres contrats dans le Lower Mainland, car certains entrepreneurs locaux étaient occupés à de gros travaux pour les Jeux olympiques.

INDIAN HEAD CONTRACTING

Même si le secteur de la construction à Vancouver a dû beaucoup s'activer pour pouvoir respecter le calendrier des travaux pour les Jeux olympiques, Indian Head Contracting Ltd. a su exécuter sans heurts ses deux contrats pour les Jeux. En octobre, l'entrepreneur venait juste de terminer



NEW STEELS EDMONTON LOCATION

STEELS 
Our Excitement is Building steels.com

CONTRACTOR SUPPLIES MASONRY INSULATION ROOFING LOG HOMES SAFETY ENVIRONMENTAL

Steels new 100,000 square foot warehouse and showroom is now open for business in Edmonton. In just one stop you will find all the construction materials you need including masonry, roofing, insulation, safety, log home and general contracting supplies. Contact Steels today! Our experts will be pleased to serve you.

We are open from 7:00 am to 5:00 pm Monday to Friday

12959 156 Street 800.264.2280 steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.

Reaching New Heights

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

Alsip's is proud to be part of the new Manitoba Hydro building and part of the cutting edge of new design and building demands of the future.



www.alsips.com • 204.667.3330

Where you're treated like family



PROTECT YOUR PIPES WITH



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

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

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

Technical & General Information
800-866-3234

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A CalFlame, Johns Manville, Joint Venture

XOX
Corrosion Inhibitor

IIG SAFETY™
Personnel • Process • Planer

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

area of the building there wasn't enough space to build a fire-rated ceiling so the contractor wrapped all of the plumbing lines with Quickwrap duct insulation, a fire-rated, ceramic-based product. "It's the first time we've ever had to do this," says Blair.

As for ductwork, the contractor priced out numbers for 1.5 inches of insulation for the air supply network and also calculated the insulation requirements for the grease (exhaust) ductwork in the kitchen. The latter required the addition of Quickwrap around the insulation to meet fire rating requirements.

Overall, the contract went smoothly, says Blair, noting that his company didn't face any material or labour shortages on either project. Meeting the fast-track schedule posed a hurdle, however. The centre, which is in the densely populated inner city neighbourhood of False Creek, was difficult at times to get to on time, making the "just-in-time" delivery schedule a challenge. "During peak construction there was a lot of roadwork and construction around us so we had to do our pre-planning to make sure our materials came on time."

The contractor was awarded the job through an invitation to bid process. The award was based on several factors, including low bid and performance. "They wanted to make sure that the subs wouldn't tie themselves up with other work and not be able to perform (meet their contractual

le deuxième contrat pour le centre de loisirs (connu sous le nom de Southeast Community Centre du terrain 11) du village olympique. Il s'agissait en l'occurrence de fournir et d'installer de l'isolation pour systèmes mécaniques et conduites d'aménée d'air. En outre, l'entrepreneur a installé coupe-feu et traceurs électriques pour protéger contre le gel.

Le prix du réseau de gaines, avec tous les systèmes supplémentaires, s'est élevé à environ 50 000 \$ tandis que la partie isolation des tuyaux a totalisé plus de 200 000 \$. « Il s'agissait d'un projet de conception et de construction; il a donc fallu établir le prix de chaque élément par module », explique M. Jim Blair, président et propriétaire de l'entreprise de White Rock.

C'est ainsi que la compagnie Indian Head a établi un prix pour chacun des éléments suivants : conduites d'eau refroidie et d'eau chauffée à l'énergie solaire, purges de condensat, gaines de chauffage, tubes pour extincteur, échangeur d'air, et tuyau d'évacuation d'air et silencieux. Près de la sortie d'urgence du bâtiment, il n'y avait pas suffisamment d'espace pour monter un plafond pare-feu; l'entrepreneur a décidé d'employer le matelas Quickwrap, produit isolant pare-feu à base de céramique, pour tous les tuyaux de plomberie. « C'est la première fois que nous ayons eu à réaliser quelque chose du genre », selon M. Blair.

Polyguard

214-515-5000 WWW.RG2400.COM

ANALOG
ANALOG
ANALOG

**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

CALL YOUR TIAC DISTRIBUTOR FOR EXPERIENCE AND DEPENDABILITY

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

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

12 Steels Industrial Products Ltd.

Burnaby, BC (604) 415-3800

Surrey, BC (604) 576-9131

Victoria, BC (250) 384-8032

Prince George, BC (250) 561-1821

Calgary, AB (403) 279-2710

Edmonton, AB (780) 452-4710

Kamloops, BC (250) 374-3151

Kelowna, BC (250) 765-9000

Nanaimo, BC (250) 751-8929

13 Tempro Tec Inc.

Calgary, AB (403) 216-3300

(800) 565-3907

Edmonton, AB (780) 416-7761

(800) 565-3907

14 Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK (306) 653-2020

(800) 667-3730

31 Shur-Fit Products Ltd.

Coquitlam, BC (604) 526-5995

ONTARIO

4 Brock White Canada Company

Thunder Bay (807) 623-5556

(800) 465-6920

15 Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa (613) 752-0674

(800) 727-2144

16 GlassCell Isofab Inc.

Kitchener (519) 744-3350

Ottawa (613) 822-2225

Toronto (416) 241-8663

(416) 674-8584

(800) 268-0622

London (519) 451-0180

Stoney Creek (905) 664-9119

17 Impro

Mississauga (905) 602-1486

(800) 95-IMPRO

Sarnia (519) 383-6977

18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto (416) 798-3900

Hamilton (877) 822-0635

Ottawa (877) 822-0635

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

Sarnia (519) 336-9590

(519) 336-6444

20 Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury (705) 566-4576

(800) 461-7159

Sault Ste. Marie (705) 575-8735

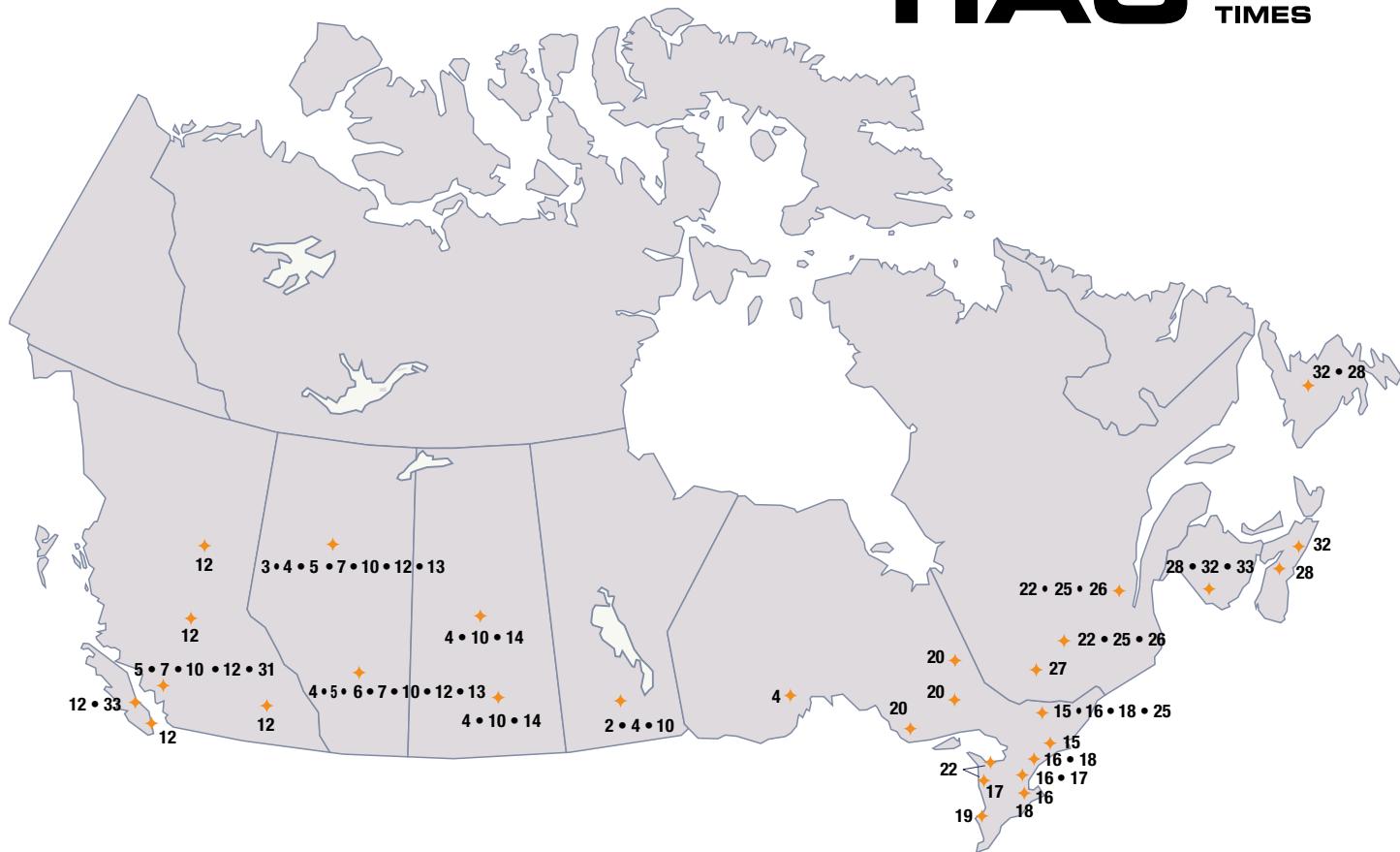
Timmins (705) 267-0219

25 Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

33 General Insulation Company

Mississauga (905) 282-1323



QUÉBEC

22 GlassCell Isofab Inc.

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

25 Dispro Inc.

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

26 Nadeau

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

27 Polybrand Inc.

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

ATLANTIC PROVINCES

28 Scotia Insulations Ltd.

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

32 Multi-Glass Atlantic Inc.

Saint John, NB (506) 633-7595
 Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201
 St. John's, NL (709) 689-0137

33 General Insulation Company

Dartmouth, NS (902) 468-5232

agreement)," says Blair. The mechanical contractor on the project was Division 15 Mechanical Ltd.; the general contractor was Metro-Can Construction Ltd. Indian Head's contract started in January and was completed in October.

Indian Head Contracting's other job, a smaller one, was for mechanical pipe insulation (mostly plumbing and heating) at the Trout Lake Ice Arena. Located in John Hendry Park in east Vancouver, the arena will be used as a practice rink for figure skaters competing at the Olympics.

"It was a very well run project as well and we faced no unusual problems," says Blair. GML Mechanical Ltd. was the mechanical contractor. ■

Pour ce qui est du réseau de canalisations, l'entrepreneur a établi des prix pour une isolation de 1,5 po d'épaisseur pour les conduites d'amenée d'air et a aussi calculé l'isolation nécessaire pour les canalisations d'évacuation des graisses de la cuisine. Dans ce cas, il a fallu ajouter du matelas Quickwrap pour respecter les exigences en matière d'incendie.

En général, les travaux se sont bien déroulés, fait remarquer M. Blair, qui dit ne pas avoir connu de pénurie de matériel ou de main-d'œuvre pendant l'exécution de ces deux projets. Cependant, répondre aux impératifs d'un calendrier de travaux accéléré a posé problème. Le Centre, qui se trouve dans le secteur densément peuplé de False Creek au centre-ville, était parfois difficile d'accès et la ponctualité a constitué un véritable défi avec un calendrier d'exécution « juste à temps ». « Pendant la période de pointe des travaux de construction des installations olympiques, il y avait beaucoup de travaux de voirie et d'autres travaux de construction dans le secteur; nous avons dû tout planifier pour nous assurer que les matériaux arriveraient en temps voulu. »

L'entrepreneur s'est vu adjuger le contrat par suite d'un appel d'offres par invitation. Le contrat a été accordé en fonction d'un certain nombre de facteurs, dont le prix et l'exécution. « Le promoteur voulait s'assurer que les sous-traitants ne s'engageraient pas ailleurs, risquant ainsi de ne pas pouvoir faire le travail (respecter leur engagement contractuel) », précise M. Blair. L'entrepreneur en

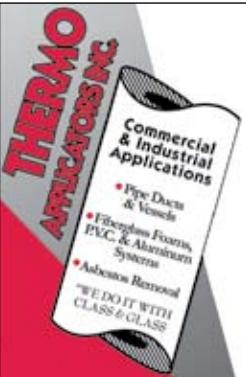


**BELFORM
INSULATION LTD**

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



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

300 Transport Rd.
Box 29 Grp 582 RR5
Winnipeg, MB R2C 2Z2

email: thermo@mts.net



**Andre Pachon
President**

C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

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



VentureTape®

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



Crossroads C&I

**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

ARE YOU REDI?



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

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

Closure system and vapour seal for joints,
Foil, FSK, ASJ and PVCTapes



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

Industry Approved

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

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

Call today for more details!



Technical Products

800.328.2619

MActac.americas@bemis.com

4560 Darrow Road | Stow, OH 44224

mécanique pour le projet était Division 15 Mechanical Ltd.; l'entrepreneur général était Metro-Can Construction Ltd. Le contrat de Indian Head a commencé en janvier pour se terminer en octobre.

L'autre contrat de Indian Head Contracting, moins gros cette fois-ci, concernait des travaux d'isolation des systèmes mécaniques (plomberie et chauffage surtout) à la patinoire couverte de Trout Lake. Située dans le parc John-Hendry dans le secteur est de Vancouver, la patinoire servira de glace de répétition pour les patineurs artistiques. « Le projet a été très bien géré et nous n'avons fait face à aucun problème particulier », indique M. Blair. Dans ce cas, c'est GML Mechanical Ltd. qui était l'entrepreneur en mécanique. ■

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...



**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ▪ 800.261.6261



3925 Steeles Avenue East

Units 1 & 2
Brampton, Ontario L6T 5W5
www.multiglass.com

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

NU-WEST CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

Experience the True Difference!

*A Network of Solutions
For Western Canada*

Calgary
877.209.1218
Edmonton
877.448.7222
Regina
800.668.6643

Saskatoon
800.667.3766
Vancouver
866.655.5329
Winnipeg
866.977.3522

www.nu-west.ca



Where innovative ideas take hold.

ULTRA-GUARD® JACKETING IS BACK!

- Zero Permeability
- Cold Weather Installations
- UV Resistant
- Fabricates & Cuts Easily - Labor Savings
- Available in Silver Smooth and Silver Embossed

SPEED. FLEXIBILITY. INNOVATION. • • • • •

A large, cylindrical roll of silver-colored jacketing material is shown diagonally across the bottom right of the page. The roll is positioned over a blue and purple textured background that resembles a grid or a series of overlapping lines.

800-343-1076
www.compaccorp.com



By / Par Ross Wilson
photos courtesy of TIAC

Impressions of the 47th Annual TIAC Convention in St. John's NL August 14 – 17, 2009

Impressions du 47e congrès de l'ACIT à St. John's (Terre-Neuve) 14 – 17 août 2009

Going back a few years, when settling on St. John's as a venue for the 2009 convention, we had some reservations. The attraction was that it was "different" and a destination that a lot of members had never before visited. But, what about the weather? Are there enough activities for all to enjoy? Where's George Street and can it handle our group? How can we attract more people?

This turned out to be the best attended conference—EVER. Moving the date into August helped on two fronts. There were better chances of good weather and members were encouraged to take their families before school started. In fact, the only rain we had was the golf day to remind us that we were indeed in Newfoundland.

While this was a business conference, we will all enjoyed the local culture, sights, great meals, screech, entertainment,

Quand il nous a fallu, voilà quelques années, décider de l'emplacement du congrès de 2009, nous avions bien quelques réserves sur St. John's. L'attrait, c'était que l'endroit était « différent » et que beaucoup des membres ne s'y étaient encore jamais rendus. Mais quel temps ferait -il ? Y aurait-il suffisamment d'activités pour intéresser tout le monde ? Où se trouve la rue George et serait-il possible pour notre groupe d'y être reçu ? Enfin, comment attirer davantage de délégués ?

Or, le nombre des participants n'a JAMAIS été aussi élevé qu'à ce congrès. En avançant la date en août, nous augmentions nos chances d'avoir du beau temps; en plus, les membres pouvaient emmener leur famille puisque l'année scolaire n'avait pas encore commencé. En fait, la seule journée où il a plu, c'était celle du golf... histoire de nous rappeler que nous étions bien à Terre-Neuve.

Si notre rencontre était d'abord de nature professionnelle, nous avons tous pu faire l'expérience de la culture locale, visiter des sites intéressants, bien manger, nous initier au screech, nous divertir et profiter des plaisirs nocturnes qu'offre la rue George. Mais le succès du congrès, nous le devons d'abord et avant tout aux Terre-neuviens eux-mêmes. Sollicitude et générosité ont été en tout temps à l'ordre du jour. C'est entre l'aéroport et l'hôtel que nous avons habituellement reçu notre première leçon sur la vie et la politique à Terre-Neuve. Vouloir traverser la rue à pied, à une intersection ou non, suffisait pour faire arrêter les automobilistes, dont la courtoisie n'avait d'égal que leur sourire. Les Terre-neuviens s'amusaient à nous



and the late George Street nights. The basic reason for the success, however, was the Newfoundlanders themselves. They went out of their way to inquire about us and whether we were enjoying ourselves. Typically we learned about their lives and their politics in the 25 minute drive from the airport to the hotel. Stepping off the sidewalks was a signal for drivers to stop – whether we were at a crosswalk or not – and wave us on with a smile. They relished in explaining Jelly Bean Row and were proud that Marconi achieved his success right there. Some of us even had the opportunity to pose with the Labrador and Newfoundland dogs.

The only problem we had was not enough time to really explore the rest of the province. Some did and became spokesmen for the tourist bureau. Those that didn't have vowed to return to all the other wonderful places to explore around the island. The bar has been set to a new height as a target for future conferences. ■



expliquer ce qu'est Jelly Bean Row et étaient fiers de nous rappeler l'exploit réalisé par Marconi dans leur province. Certains d'entre nous avons eu le bonheur de nous faire photographier avec des chiens Labrador et Terre-Neuve.

Le seul ennui, c'est que nous n'avons pas eu, pour la plupart, suffisamment de temps pour explorer le reste de la province. Pourtant, certains ont pu prolonger leur séjour et sont devenus des porte-parole du bureau du tourisme. Ceux pour qui ce n'était pas possible ont promis d'y retourner pour visiter tout ce qu'ils avaient manqué. À ce congrès, nous avons atteint un nouveau sommet qu'il nous faudra égaler la prochaine fois. ■



Can Government Scoop Builders Lien Holdback For Tax Claims?

Le Gouvernement Peut-il S'approprier La Retenue Pour Privilège Afin De Se Faire Payer ?

Who gets the holdback monies in a face-off between Builders Lien claims, a Contractor's back charges, and a claim against those funds by Canada Revenue Agency (CRA)?

A recent British Columbia Supreme Court case, heard on September 11-12, 2008, does much to clear up the area of law, but produces some unexpected and arbitrary results.

Facts

In the case, three applications were brought to determine whether the CRA is entitled to priority, pursuant to ss. 274(4) and (4.1) and s. 224(1.2) of the Income Tax Act [ITA], to various funds that certain general contractors held back from two sub-contractors Condura Forming Ltd. ("Condura") and Norex Civil Contractors Inc. ("Norex"), both of whom had defaulted on a number of contracts and also owed money to the CRA.

Findings

The Court dismissed all of the CRA's applications. While the CRA had claimed a right to monies paid into court by the general contractor to satisfy liens of two sub-subcontractors, Madame Justice Arnold-Bailey found that the CRA's entitlement to the holdback fund depended on what was due under subcontract, which required assessment of any chargeback to which the general contractor was entitled.

Therefore, if the CRA wished to assert an interest in the holdback fund, it was required to sue on behalf of Norex against the general contractor, in which general contractor and the sub-subcontractors would be entitled to rely on the general contractor's back charge. In this case, because the CRA did not pursue Norex's entitlement to the holdback, the Court found that the holdback funds paid into court belonged to the sub-subcontractors.

The Court also addressed the CRA's other claim – that its power to require the tax debtor to pay under s. 224(1.2) of the ITA gave it a greater claim to the holdback funds. By way of background, the Requirement to Pay power of the CRA ("RTP") is essentially a super-sized garnishing mechanism designed to ensure that taxes are collected. It is normally used to collect deemed trust amounts that arise under ss. 227(4) and (4.1) of the ITA, and the employer portion of EI and CPP contributions along with penalties and interest.

The Court rejected the CRA's claim and held that the RTP



by / par Bob Kuhn

Lequel des droits prévaut en ce qui concerne les retenues pour privilège : le droit de ceux qui réclament leur dû en vertu de la loi sur le privilège, le droit de l'entrepreneur de rétrofacturer ou le droit de l'Agence Revenu Canada (ARC) d'obliger de payer ?

Une cause entendue par la Cour suprême de la Colombie-Britannique les 11 et 12 septembre 2008 vient jeter de la lumière sur le domaine du droit, mais produit des résultats imprévus et arbitraires.

Faits

Dans la cause en question, il y a eu instruction de trois requêtes pour établir si l'ARC avait ou non un droit de préséance, conformément aux paragraphes 274(4) et (4.1) et 224(1.2) de la Loi de l'impôt sur le revenu [LIR], quant à diverses retenues que des entrepreneurs généraux conservaient au nom de deux sous-traitants, Condura Forming Ltd. (« Condura ») et Norex Civil Contractors Inc. (« Norex »), qui, tous deux, se trouvaient en défaut de paiement pour quelques contrats et devaient en plus de l'argent à l'ARC.

Jugement

Le tribunal a rejeté toutes les demandes de l'ARC. Même si l'ARC prétendait avoir un droit sur l'argent versé au tribunal par l'entrepreneur général pour couvrir le droit de privilège de deux sous-traitants de niveau inférieur, la juge Arnold-Bailey a déclaré que le droit de l'ARC au fonds de retenues dépendait des montants dus en vertu du contrat de sous-traitance, ce qui exigeait donc l'évaluation de toute rétrofacturation à laquelle l'entrepreneur général avait droit.

Par conséquent, si l'ARC voulait faire valoir son intérêt dans le fonds de retenues, il aurait fallu que l'Agence poursuive l'entrepreneur général au nom de Norex, auquel cas l'entrepreneur général et les sous-traitants de niveau inférieur auraient eu droit d'invoquer la rétrofacturation de l'entrepreneur général. Dans ce cas-ci, étant donné que l'ARC n'a pas fait valoir le droit de Norex à la retenue, le tribunal a jugé que les fonds de retenues versés au tribunal appartenaient aux sous-traitants de niveau inférieur.

La Cour suprême s'est aussi penchée sur l'autre requête de l'ARC – à savoir que son pouvoir d'exiger du contribuable débiteur qu'il paie ses impôts, conformément au paragraphe

gives the CRA no greater claim to the holdback than does the s. 227 deemed trust because the CRA's interest under the RTP arises the moment the general contractor is required to pay the subcontractor.

Lessons Learned

The main lesson to be learned from this case is that the order of priority to the holdback fund may sometimes be unexpected and arbitrary because it always depends on whether the subcontractor is entitled to receive the holdback.

There are two possible scenarios regarding the contest between the CRA's super-priority lien versus the subcontractors' claim to a holdback. If the back charge is larger than the holdback, the sub-contractor has no entitlement, and the sub-subcontractors' lien claims will be satisfied from the fund.

However, if the back charge is smaller than the holdback, the sub-contractors' entitlement is equal to the amount of the holdback minus the chargeback. Because the CRA has a super-priority lien over the other lien claimants, it would be entitled to claim any funds to which the sub-contractor would have been entitled but for the claims of the sub-subcontractors. The sub-subcontractors would then be entitled to the remainder, or the amount of the contractor's back charge, if any.

There are also two possible results regarding the contest between the CRA's RTP versus the sub-subcontractors' claim to a holdback. If, for example, the sub-contractor has failed to remit payroll deductions, the Crown already has a conditional right to the holdback fund for these remittances under a "deemed trust" as provided by s. 227 of the ITA. Therefore, if the holdback amount owing to the sub-contractor is less than the amount of the unremitted payroll deductions, the RTP is redundant.

However, if the amount of the remaining holdback after chargeback and the amount subject to the garnishment by the RTP are greater than the amount of unremitted

224(1.2) de la LIR, lui conférait un droit de préséance sur les fonds de retenues. Signalons, en passant, que le pouvoir de l'ARC d'obliger le contribuable à payer les impôts dus est essentiellement un mécanisme général de saisie-arrêt conçu pour s'assurer que les impôts sont bel et bien payés. On y a normalement recours pour la perception de montants détenus en fiducie présumée conformément aux paragraphes 227(4) et (4.1) de la LIR, et de la partie de l'employeur des contributions à l'AE et au RPP, ainsi que des amendes et des intérêts.

Le tribunal a rejeté la demande de l'ARC en soutenant que le pouvoir qu'a l'Agence d'obliger le contribuable à payer ses impôts ne lui confère aucun droit sur les retenues en plus de ce que lui confère déjà l'article 227 sur les fiducies présumées, car le pouvoir de l'ARC d'obliger de payer n'intervient qu'au moment où l'entrepreneur général est tenu de payer le sous-traitant.

Leçons À Tirer De Ce Jugement

La principale leçon à tirer dans ce cas, c'est que l'ordre de préséance sur les fonds de retenues peut parfois être étonnant et arbitraire, car il dépend toujours du droit éventuel du sous-traitant à la retenue.

Deux possibilités se présentent concernant la préséance absolue de l'ARC au droit de privilège et le droit des sous-traitants aux retenues. Si le montant de la rétrofacturation est supérieur à celui de la retenue, le sous-traitant n'a pas droit à celle-ci, et le droit de privilège des sous-traitants de niveau inférieur sera satisfait à même le fonds.

Cependant, si le montant de la rétrofacturation est inférieur à celui des retenues, le montant auquel ont droit les sous-traitants est égal à la différence entre le montant des retenues et celui de la rétrofacturation. Comme l'ARC possède la préséance absolue en matière droit de privilège sur les autres titulaires de privilège, elle aurait droit à l'argent auquel aurait eu droit le sous-traitant si ce n'étaient des réclamations des sous-traitants de niveau inférieur. Les sous-traitants de niveau inférieur auraient alors droit au reste, ou au montant de la rétrofacturation de l'entrepreneur, le cas échéant.

NOUS AVONS DÉMÉNAGÉ

Voici notre nouvelle adresse

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



PRODUITS D'ISOLATION
MANSON
INSULATION PRODUCTS

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

WE HAVE MOVED

Please find our new address

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

payroll deductions or other s. 227 deemed trust, the subcontractor will be at some point, entitled to the portion of the holdback remaining after any chargeback and deemed trust amounts are deducted. The portion of the remaining holdback after chargeback will then be subject to the sub-subcontractors' liens.

If the RTP is served before the Crown liens are satisfied, then the CRA can take advantage of its super-priority lien to have priority over the remaining funds. The lien-holders would then take the residue after the CRA has scooped its claims from the holdback. ■

This article was written by Robert G. Kuhn, a lawyer who practices in construction law at the law firm of Kuhn & Company, 320 - 900 Howe Street, Vancouver, BC V6Z 2M4. Tel: 604.682.8868. Toll-free: 888.704.8877. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us or email <bkuhn@kuhnco.net>.



Produits POLYBRAND Products

distributeur/fabricant — distributor/fabricator

ELFOAM® • Elliott Foam Company of Indianapolis

FOAMGLAS® • Pittsburgh Corning Corporation

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

France Dumont

f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered



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



Qui plus est, deux issues sont possibles dans toute cause opposant le pouvoir d'ARC d'obliger de payer et le droit des sous-traitants de niveau inférieur aux retenues. Si, par exemple, le sous-traitant n'a pas versé le montant des retenues sur la paie, la Couronne a déjà un droit conditionnel sur ces retenues, et ce conformément aux dispositions de l'article 227 de la LIR sur les fiducies présumées. Par conséquent, si le montant de la retenue qui est dû au sous-traitant est inférieur au montant des retenues sur salaire qui n'ont pas été versées, la disposition législative sur le pouvoir de l'ARC d'obliger de payer devient inutile.

Cependant, si le montant de la retenue qui reste après soustraction de la rétrofacturation et le montant visé par une saisie-arrêt en vertu du pouvoir d'obliger de payer de l'ARC sont supérieurs au montant des retenues sur salaire non versées ou au montant de tout fonds de fiducie présumée établi conformément à l'article 227, le sous-traitant aura droit éventuellement à la partie de la retenue qui reste après soustraction de la rétrofacturation et du montant des fiducies présumées. La partie des retenues qui restent après la rétrofacturation est alors visée par le droit de privilège des sous-traitants de niveau inférieur.

Si le pouvoir d'obliger de payer de l'ARC prévaut sur le droit de privilège de la Couronne, l'Agence peut alors invoquer son droit de privilège absolu pour les fonds qui restent. Les titulaires d'un droit de privilège devront alors se contenter des miettes après que l'ARC aura perçu, à même le fonds des retenues, les impôts qui lui sont dus. ■



SHUR-FIT Products Ltd.

Fabricator / Distributor of
Low Temperature Industrial Insulation

Jeff Webb

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

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



Anjou • Ste-Foy • Ottawa
514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • iso@dispro.com

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982
ISO 9001:2000

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

Adding Juvenile Life Insurance to your Master Plan

If you haven't considered adding life insurance for your children or grandchildren into your financial plan, this is a good time to take another look. Many people believe that the only advantage of life insurance is the one time death benefit. While this is one reason to purchase life insurance in general, it is not the primary reason why juvenile life insurance is purchased. In contrast, insurance for your children provides an excellent basis for their financial life. In the current market turmoil, insurance also provides stable growth for your overall portfolio. Summarized below are a few of the benefits of juvenile insurance for you and your child or grandchild.*

Transfer of Wealth

The future growth of the cash values within the permanent life insurance policy are attributed to your child, not you, the investor. Furthermore, when you transfer ownership of this asset to the child (or in the case of grandchildren, to his or her parent) there are no tax implications for you. This provides for an excellent tax planning strategy.

Tax Deferral

Just as in an RRSP, the preferential taxation of permanent life insurance offers tax-deferred accumulation of the cash values within the policy. The tax deferred return on "Participating Account" assets after investment expenses was 6.2% in 2007.

Control

You maintain complete control of the policy and its cash value until you wish to give that control to the child or their parent. Other savings vehicles for juveniles force the contributor to give up control of the asset when the child reaches 18 years of age. In the case of trusts, you are deemed to have disposed of the asset and taxed on the resulting growth after 21 years. You do not have to give the child control of the life insurance policy until you feel that the child is responsible enough to use the asset appropriately.

Taxation

When you decide to give the child control of the policy, if any withdrawals are made by the child, they are taxed at the child's marginal tax rate—which is presumably less than your personal rate of taxation.

Creditor Protection

A preferred beneficiary designation (certain immediate family members) protects the cash values from potential creditors of the policy owner.

Providing a Lasting Legacy

The policy will last for the entire life of the child. You will have provided liquidity for opportunities and emergencies,



by / par Glenn Ayrton

Assurance vie pour les jeunes – un élément de plus dans votre plan financier

Si vous n'avez pas encore ajouté de police d'assurance vie pour vos enfants ou petits-enfants dans votre plan financier, peut-être le moment est-il venu de le faire. Beaucoup croient que le seul avantage de l'assurance vie, c'est l'indemnité en cas de décès. Sans doute est-ce déjà une bonne raison de souscrire à une police d'assurance vie, mais ce n'est certes pas la seule, ni la plus importante. En fait, une police d'assurance pour vos enfants constitue un excellent départ dans leur vie financière. Compte tenu des turbulences actuelles du marché, l'assurance offre en outre une croissance stable pour votre portefeuille. Voici donc quelques avantages de l'assurance vie pour vos enfants ou petits-enfants et pour vous-même.*

Transfert du patrimoine

La croissance future de la valeur de rachat d'une police d'assurance vie entière est attribuée à votre enfant, et non à vous, l'investisseur. De plus, au transfert de la propriété de ces avoirs à l'enfant (ou, dans le cas de petits-enfants, à son parent), vous n'avez pas d'impôt à payer. Il s'agit donc d'une excellente stratégie de planification fiscale.

Report fiscal

Comme dans le cas d'un REER, le régime fiscal privilégié que suppose la police d'assurance vie entière permet l'accroissement de la valeur de rachat en régime à imposition différée. Le rendement en régime à imposition différée pour les avoirs en contrat avec participation s'élevait à 6,2 % en 2007 après les dépenses d'investissement.

Contrôle

Vous conservez le plein contrôle de la police et de sa valeur de rachat jusqu'à ce que vous décidiez de le céder à l'enfant ou à son parent. Les autres instruments d'épargne pour les jeunes obligent le contributeur à abandonner le contrôle des avoirs quand le jeune atteint l'âge de 18 ans. Dans le cas des fiducies, vous êtes présumé avoir disposé des avoirs et êtes imposé sur la croissance résultante après 21 ans. Vous n'êtes pas obligé de céder le contrôle de la police d'assurance vie à l'enfant avant d'avoir la certitude qu'il est suffisamment responsable pour employer ces avoirs de façon appropriée.

Imposition

Quand vous décidez de céder le contrôle de la police à l'enfant, tout retrait que ce dernier effectue est imposé au

capital for their first home or business, and a life insurance benefit for their spouse and children. You have provided them with a lasting legacy.

Insurability

You will have provided a base of life insurance coverage for the child's future obligations.

Future Insurability

The Guaranteed Insurability Benefit will give the child the ability to purchase additional insurance in the future without regard for the child's insurability. Regardless of the child's health, hobbies, or occupation, they are guaranteed the right to purchase a predetermined amount of insurance at various ages in the child's early adult years. You are giving the child the opportunity to provide for their children in the future. This amount is up to \$600,000.

Limited Premium Requirement

The product is structured so that there can only be 20 years of premium payments. After that time the product is considered to be fully paid-up, that is, no more premiums are required. Also, premiums can be reduced or stopped earlier than 20 years.

If you would like to work with a financial advisor to incorporate juvenile life insurance into your Master Financial Plan, please contact Glenn Ayrton at ClearWealth Advisors at 604.687.6808 or <info@clearwealth.ca>. If you have a suggestion for a financial topic that you would like me to address in a future issue of the Trowel, please email your suggestion to <info@clearwealth.ca>. ■

* Benefit details are based on a juvenile life insurance product currently offered by London Life.

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

taux marginal d'imposition des enfants – qu'on suppose inférieur à votre taux d'imposition personnel.

Protection contre les créanciers

Le fait de désigner son bénéficiaire (membres de la famille immédiate) protège la valeur de rachat contre des créanciers potentiels du titulaire de la police.

Patrimoine durable

La police est valable pour la durée de la vie de l'enfant. Vous lui aurez procuré des liquidités pour les occasions en or et les urgences, vous lui aurez fourni un capital pour sa première maison ou entreprise, vous aurez obtenu à son (sa) conjoint(e) et à ses enfants une indemnité en cas de décès. Bref, vous lui aurez offert un patrimoine durable.

Assurabilité

Vous lui aurez procuré une base d'assurance vie en prévision de ses obligations futures.

Garantie d'assurabilité

La garantie d'assurabilité donne à l'enfant la possibilité d'acheter une protection supplémentaire sans égard à son assurabilité. Peu importe l'état de santé de l'enfant, ses passe-temps ou son occupation, il peut acheter une protection prédéterminée dans les premières années de l'âge adulte. Vous donnez à votre enfant la possibilité d'assurer l'avenir de ses propres enfants. Cette somme peut atteindre 600 000 \$.

Exigence de prime limitée

Le produit est structuré pour que le versement des primes s'effectue sur 20 ans seulement, après quoi, il est considéré avoir été entièrement payé; vous n'avez plus à verser de primes. Il est aussi possible de réduire le montant des primes ou d'en arrêter le versement avant 20 ans.

Si vous désirez travailler avec un conseiller financier pour intégrer l'assurance vie pour enfant dans votre plan financier général, n'hésitez pas à communiquer avec Glenn Ayrton chez ClearWealth Advisors au numéro 604.687.6808 ou à l'adresse <info@clearwealth.ca>. Si vous avez des suggestions d'article pour un numéro ultérieur du présent bulletin, veuillez me les faire parvenir à l'adresse <info@clearwealth.ca>. ■

* Les données sur l'indemnité concernent un produit d'assurance vie pour enfant offert présentement par la London Life.

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 épargnantes (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.

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

Report Cards Coming for Commercial Building Owners

Propriétaires de bâtiments commerciaux – À l'heure des bilans

A new building energy rating system prototype introduced by ASHRAE at its annual meeting in June may eventually make its way to Canada, giving commercial building owners another reason to make energy efficiency a top priority.

Building Energy Quotient or Building EQ (bEQ) focuses exclusively on energy consumption and rather than replace green building rating systems like LEED, has the potential to strengthen the energy component of such systems. New buildings will be eligible for an “as designed” (asset) rating based on the components specified in the design, including mechanical systems, building envelope, orientation, and day-lighting; and, once a building has one year’s worth of data on actual energy use it can achieve an “in operation” (operational) rating based on the structure of the building and how it is operated. Existing buildings can achieve both.

Building EQ provides information in a vertical scale with grades from F to A+, meaning building owners always have incentive to improve. Dieter Bartel, commercial energy specialist for Manitoba Hydro and a member of ASHRAE’s Building Energy Labeling Implementation Committee responsible for developing the label says Building EQ has potential in Canada, as the committee is now on the edge of discussions with Natural Resources Canada (NRCan) about the development of a building rating system here.

“NRCan wants to keep it simple so the public can understand its implications and value, and it should also be something that works for existing buildings,” he says. It should be similar to Energy Star or EnerGuide in terms of marketability, he adds.

In performance terms, however, Building EQ goes beyond Energy Star, which is widely used to rate buildings in the U.S., because it provides numerical and qualitative scores on more building types.

The label itself will be easy to understand and targeted toward the general public, but a certificate providing technical information about the building’s operational properties will be the system’s most defining feature. This will allow for comparison between buildings similar in age, occupancy, and size with climate normalization factored in. “That’s the horsepower behind the label that would make it a living, breathing entity,” says Bartel.

To make the best of the comparative capabilities of Building EQ, ASHRAE will need a robust data set, from



by / par Jessica Krippendorf

Il se peut que le prototype d'un nouveau système d'évaluation énergétique présenté par l'ASHRAE à sa réunion annuelle de juin dernier fasse maintenant sa marque au Canada; les propriétaires de bâtiments commerciaux auraient alors une autre bonne raison d'accorder la priorité à l'efficacité énergétique.

Le programme Building Energy Quotient (Building EQmc) de coefficients énergétiques des bâtiments porte exclusivement sur la consommation d'énergie et, plutôt que de remplacer des systèmes de cotation écologique des bâtiments comme LEED, il vient en mettre en valeur le volet énergétique. Les nouveaux bâtiments seront admissibles dans la catégorie « selon les plans » (biens) en fonction des éléments précisés dans les plans de conception, notamment les systèmes mécaniques, l'enveloppe du bâtiment, son orientation et la lumière du jour. Une fois que les données sur l'utilisation réelle de l'énergie auront été recueillies pour un bâtiment pendant un an, le bâtiment passera à la catégorie « en exploitation », selon sa structure et son mode d'exploitation. Il sera possible d'évaluer les bâtiments déjà construits dans les deux catégories.

Le programme de coefficients énergétiques des bâtiments fournit de l'information sur une échelle verticale notée de F à A+; autrement dit, il y aura toujours, pour les propriétaires, place à l'amélioration de leurs bâtiments. Dieter Bartel, spécialiste de l'énergie des bâtiments commerciaux pour Manitoba Hydro et membre du comité de l'ASHRAE chargé de la mise en œuvre du programme d'étiquetage énergétique des bâtiments et de l'élaboration de l'étiquette, affirme que le système Building EQmc a du potentiel au Canada. En effet, le comité est sur le point d'entamer avec le ministère des Ressources naturelles du Canada des pourparlers sur l'élaboration d'un système d'évaluation des bâtiments pour le Canada.

« Ressources naturelles Canada veut que le système reste simple de sorte que le grand public puisse en comprendre les effets et la valeur; il faut de plus que le système s'applique aux bâtiments déjà construits », dit-il. Enfin, il faut que le système soit aussi facilement vendable que Energy Star ou EnerGuide, selon lui.

Côté rendement, cependant, le programme Building EQmc va au-delà d'Energy Star, employé couramment aux États-Unis pour coter les bâtiments, car il offre des cotations numériques et qualitatives sur un plus grand nombre de types de bâtiment.

which characteristic building comparisons with climate normalization can be drawn. Bartel says the Environmental Protection Agency (EPA) in the U.S., developer of Energy Star, compiles the results of a Commercial Buildings Energy Consumption Survey (CBECS) every four years into a database, and that one possibility would be to work along side EPA to access this information. "Canada could also draw from the EPA's expertise and resources to develop a survey for Canada," says Bartel.

Philip Jago, director of buildings division of the office of energy efficiency of Natural Resources Canada, says benchmarking energy consumption isn't necessarily easy to execute because of a knowledge gap in Canada that prevents building owners from recognizing where to begin or how to recognize problems with energy efficiency.

"If we give owners a rating system, will they move forward? Can you stimulate people to do things differently if they know the facility isn't measuring up?" he says.

NRCAN is currently conducting pilot projects that look at commercial building performance for energy efficiency with municipal buildings in Association québécoise pour la maîtrise en énergie, City of Guelph, Region of Peel, Efficiency New Brunswick, City of Toronto, and City of Vancouver.

"The research is primarily to answer the question, 'What are we doing and can we do better?' If we can improve our knowledge of how our buildings are operating, we will have tremendous opportunities," says Jago.

Although most of the data is complete on the pilots, it is too early to release the results of the individual projects. NRCAN is also looking at changes to the National Building Code that will affect energy efficiency. An official launch of Building EQ is scheduled for 2010. ■

L'étiquette du programme, facile à comprendre, vise le grand public; cela étant, c'est un certificat avec de l'information technique sur les propriétés opérationnelles du bâtiment qui en sera la caractéristique distinctive. Ainsi, il sera possible de comparer des bâtiments semblables par l'âge, l'occupation et la taille tout en tenant compte du facteur de normalisation climatique. « Voilà en quoi réside toute la puissance du programme, qui donne une idée très précise du bilan énergétique d'un bâtiment », de dire M. Bartel.

Pour exploiter à fond les fonctions comparatives de Building EQmc, l'ASHRAE devra faire appel à un ensemble solide de données, à partir duquel il sera possible d'établir des comparaisons caractéristiques du bâtiment en tenant compte de la normalisation climatique. Selon M. Bartel, l'Agence américaine de protection de l'environnement (EPA), qui a mis au point Energy Star, compile tous les quatre ans dans une base de données les résultats d'une enquête sur la consommation d'énergie des bâtiments commerciaux; on peut envisager de travailler avec l'EPA pour avoir accès à cette information. « Le Canada pourrait aussi s'inspirer du savoir-faire et des ressources de l'EPA pour élaborer une enquête du même genre qui répond à ses besoins propres », indique M. Bartel.

Selon Philip Jago, directeur de la division des bâtiments de l'Office de l'efficacité énergétique au ministère des Ressources naturelles du Canada, établir des jalons pour la consommation d'énergie n'est pas chose facile à cause d'un déficit du savoir au Canada qui empêche le propriétaire de déterminer par où il faut commencer ou comment reconnaître les problèmes d'efficacité énergétique.

« Si nous proposons aux propriétaires un système d'évaluation, celui-ci va-t-il les inciter à changer ? Est-il possible de pousser les gens à faire les choses différemment s'ils savent que leur bâtiment n'est pas à la hauteur ? » fait remarquer M. Jago.

Le ministère des Ressources naturelles du Canada mène présentement des projets pilotes visant à étudier le rendement énergétique de bâtiments municipaux avec la participation de l'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie, la ville de Guelph, la région de Peel, Efficacité Nouveau-Brunswick, la ville de Toronto et la ville de Vancouver.

« Par ces travaux, on espère pouvoir répondre aux questions 'que faisons-nous et que pouvons-nous faire mieux?' Si nous arrivons à mieux comprendre le fonctionnement de nos bâtiments, nous verrons surgir une foule de possibilités, » ajoute M. Jago.

Bien que les données recueillies sur les projets pilotes soient presque complètes, il est encore trop tôt pour en publier les résultats pour chacun d'eux. Ressources naturelles Canada examine aussi des modifications à apporter au Code national du bâtiment, modifications qui auront une incidence sur l'efficacité énergétique. Le lancement officiel de Building EQmc est prévu pour 2010. ■



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

GCI on the Move

GlassCell Isofab Inc is pleased to announce it has opened its ninth plant, in Dartmouth, NS. The company is “walking the walk,” by locating the plant in a new building in the Burnside Industrial Park where the owner has applied for LEED certification. As a tenant, GlassCell Isofab will cooperate fully to help the owner achieve this goal. The local GCI team is a customer service oriented group and part of its mission is to promote the efficient use of insulation, as exemplified in the building, and in using the company’s TEMA audit program. GlassCell Isofab will be the exclusive distributor of Johns Manville, Fibrex, and IIG in the Maritimes, while rounding out its offerings with complete solutions for the commercial and industrial markets.

At the beginning of the year GlassCell Isofab will also be moving its Stoney Creek location from the South Service Road to Barton St. where it will more than triple in plant size. Rationalization will alleviate some of the crowding the company experienced in Toronto, where it will also be increasing fabrication efficiencies with additional CNC equipment. Some other fabrication work will be moved to the new location. This will allow GlassCell Isofab to better serve its Hamilton and Peninsula customers and the same dedicated team will be there to continue to respond to their needs. Stoney Creek will continue to be the major service centre for the company’s Metal Products Group. ■

Industrial Insulation Group Partners with Tempro Tec, Inc.

Industrial Insulation Group, LLC (IIG) is pleased to announce that it is partnering with Tempro Tec, Inc. of Calgary, Alberta to pursue the specification and sale of IIG’s Thermo-12 Gold® Calcium Silicate Pipe and Block Insulations and Super Firetemp® fire protection products.

With over 20 years of servicing the commercial and industrial insulation markets, Tempro Tec is a familiar and well-respected agency that boasts a premium portfolio of products and clientele.

“Ken Warnick and his team provide the in-market impact that will assist IIG and our distributors to fulfill our customers’ and all of our stakeholders’ expectations for Thermo-12 Gold® (T-12) and Super Firetemp® in Western Canada,” says Kevin MacKinnon, vice-president, business development, IIG.

Tempro Tec will work closely with IIG’s western regional manager Ricardo Gamboa to bring an invigorated T-12 and Super Firetemp® program to the Western Canadian market.

For more information contact Joe Ortiz at 800.866.3234. ■

Et C'est Parti Pour GCI !

GlassCell Isofab Inc. a le plaisir d’annoncer l’ouverture de sa neuvième usine à Dartmouth (Nouvelle-Écosse). La compagnie, joignant le geste à la parole, a déménagé ses activités dans un nouveau bâtiment du parc industriel Burnside, pour lequel son propriétaire a fait une demande de certification LEED. À titre de locataire, GlassCell Isofab coopérera pleinement avec le propriétaire pour réaliser cet objectif. L’équipe locale de GCI est un groupe axé sur le service à la clientèle dont la mission prévoit, notamment, la promotion de l’utilisation efficace de l’isolation – le bâtiment en est d’ailleurs un exemple – ainsi que le recours au programme de vérification de la compagnie en matière de maintenance de l’énergie thermique. GlassCell Isofab sera le distributeur exclusif de Johns Manville, de Fibrex et d’IIG dans les Maritimes, et offrira des solutions complètes pour les marchés commercial et industriel.

Au début de l’année, GlassCell Isofab déménagera aussi ses installations de Stoney Creek du chemin South Service à la rue Barton, et en triplera ainsi la superficie. La rationalisation des opérations réglera une partie des problèmes d’exiguïté que la compagnie a connus à Toronto; on y augmentera les efficiencies de fabrication par l’ajout de nouvelles machines-outils à commande numérique par calculateur. Certains des travaux de fabrication seront désormais exécutés dans les nouvelles installations. GlassCell Isofab sera ainsi en mesure de mieux desservir les clients de Hamilton et de la péninsule du Niagara, et la même équipe dévouée continuera de répondre à leurs besoins. Stoney Creek restera le centre de service principal pour le groupe des produits métalliques de la compagnie. ■

Industrial Insulation Group, partenaire de Tempro Tec Inc.

Industrial Insulation Group, LLC (IIG) a le plaisir d’annoncer son partenariat avec Tempro Tec Inc. de Calgary (Alberta) pour la spécification et la vente de produits isolants de silicate de calcium préformés en demi-coquilles et en panneaux Thermo-12® Or et de produits ignifuges Super Firetemp®.

Tempro Tec, qui compte plus de 20 ans de service dans les marchés commercial et industriel, est une entreprise bien connue et réputée pour la qualité de ses produits et de sa clientèle.

« Ken Warnick et son équipe font profiter leur nouveau partenaire de leur présence sur le marché et aideront ainsi IIG et ses distributeurs à répondre aux attentes de ses clients et de toutes les parties prenantes en matière de produits Thermo-12® Or (T-12) et Super Firetemp® dans l’Ouest canadien », selon Kevin MacKinnon, vice-président au développement de l’entreprise chez IIG.

Tempro Tec travaillera en étroite collaboration avec le directeur régional d’IIG pour l’Ouest canadien, Ricardo Gamboa, afin de donner un nouveau souffle au programme des produits T-12 et Super Firetemp® sur le marché canadien.

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec Joe Ortiz au numéro 800-866-3234. ■

Crossroads C&I Distributors Partners with Johns Manville

Johns Manville (JM) recently announced that it has been selected as the primary supplier to Crossroads C&I Distributors, a 46-year-old Edmonton-based distributor and fabricator of mechanical insulation products and accessories. Under the agreement, Crossroads C&I will serve as JM's authorized full-line distributor of mechanical insulation products in Alberta, British Columbia, Yukon, and Northwest Territories, handling distribution of all of JM's pipe and equipment and air handling insulation products.

Beginning immediately, Crossroads C&I customers will have access to the full line of JM pipe and equipment and air handling products, including Micro-Lok® HP, a high-performance pipe insulation made from rotary glass fibers bonded with a thermosetting resin.

Additional information can be found at www.specJM.com. ■

Burnaby Insulation Launches New Website

Burnaby Insulation is pleased to announce the launch of its new website. You're invited to check it out at <www.burnabyinsulation.com> and watch for ongoing information updates in the "Resources" section. ■

Partenariat de Crossroads C&I Distributors et de Johns Manville

La compagnie Johns Manville (JM) a annoncé récemment qu'elle avait été retenue comme principal fournisseur de Crossroads C&I Distributors, distributeur et fabricant de produits et d'accessoires d'isolation mécanique, établi à Edmonton depuis 46 ans. Selon l'entente de partenariat, Crossroads C&I sera le fournisseur autorisé de la gamme complète des produits d'isolation mécanique de JM pour l'Alberta, la Colombie-Britannique, le Yukon et les Territoires-du-Nord-Ouest; la compagnie d'Edmonton s'occupera de la distribution de tous les produits d'isolation pour tuyaux, conduites et gaines d'aération de JM.

Les clients de Crossroads C&I ont dorénavant accès à cette gamme complète de produits de JM, à notamment Micro-Lok® HP, isolant pour conduites à rendement élevé composé de fibre de verre obtenue par action centrifuge et à résine thermodurcissable.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter la page www.specJM.com. ■

Burnaby Insulation Lance un Nouveau Site Internet

Burnaby Insulation a le plaisir d'annoncer le lancement de son nouveau site Internet. Vous pouvez le consulter à l'adresse www.burnabyinsulation.com; surveillez les mises à jour qu'on fait régulièrement sous la rubrique Resources [Ressources]. ■

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alsip's Industrial Products Ltd.	14	204.667.3330	www.alsips.com
Amity Insulation Group Inc.	11	780.454.8558	www.amityinsulation.com
Belform Insulation Ltd.	20	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	20	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	20	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	32	905.648.0445	n/a
Dispro	28	800.361.4251	www.dispro.com
Einsulation	10	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	28	519.336.7770	www.fibrexpinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	17	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Industrial Insulation Group, LLC	15	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	30	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA, LLC	11	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	21	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.com
MACTac Ltd.	22	800.328.2619	e: MACTac.americas@bemis.com
Manson Insulation Products	27	800.626.7661	www.isolationmanson.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	22	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	22	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	22	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	8, 16	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	10, 28	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	28	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	14	877.846.7506	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	20	204.222.0920	email: thermo@mts.net
Urecon	28	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 20, 23	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	18-19 / OBC		

ROXUL®

The Better Insulation™



Fire
Resistant



Sound
Absorbent



Saves
Energy



Water
Repellent



Made
from Stone

A Global Leader. A World of Difference.

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

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



TIAC • ACIT MANUFACTURERS



Alpha
Associates, INC.



INNOVATIONS FOR LIVING™



Polyguard



knaufINSULATION

