

Spring / Printemps 2009

TIAC



When In Doubt, **LIEN**

Dans le doute, ne t'abstiens pas :
fais valoir tes droits !

Labour Market
Hazmat Training
Financial Advice
It's the Law

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



in this issue

10 When In Doubt, Lien

While the jobs may still be out there, that doesn't mean that liquidity is out there as well.

Dans le doute, ne t'abstiens pas : fais valoir tes droits !

Si les emplois sont toujours là, cela ne signifie pas que les liquidités soient aussi disponibles.

16 Proceed With Caution

Amber light hangs over insulators' labour market.

Prudence de rigueur !

Circonspection sur le marché du travail des calorifugeurs
Circonspection sur le marché du travail des calorifugeurs



Spring / Printemps 2009

departments / rubriques

- 4 President's Message / Le mot du président
- 7 47th Annual TIAC Convention Registration
- 32 Financial Advice / Conseils financiers
- 35 It's the Law / La loi
- 38 Construction Safety / Construction et sécurité
- 40 Industry News / Nouvelles du secteur
- 42 Advertiser Index / Index des annonceurs

Coming next issue: Energy Efficiency and Green Building

An abundance of opportunity at the 47th Annual TIAC Conference

De tout pour tous au 47e congrès annuel de l'ACIT



by / par Chris Ishkanian

This will be the last issue of the *TIAC Times* that goes to press before we meet at the 47th Annual TIAC Conference in August. Because the conference is scheduled a month earlier than usual, the marketing campaign to get people registered is now in full swing. We are confident that this year's event will be a memorable one for a number of reasons. First, it is a rare opportunity to visit a fascinating province with a wealth of history and charm. Secondly, because this conference is being held in August when school is out, delegates have the opportunity to bring their families for a wonderful working holiday. And finally, as always, TIAC conferences provide a great opportunity to network with industry peers from all across Canada and the United States.

I am often asked, "Why should I attend the TIAC conference?" There is never a straight answer to that question because the conference means different things to different people. Some people use the conference to see places they may not otherwise think of visiting. Some like to meet people that have similar businesses in different parts of the country to share ideas about how to deal with the challenges they face every day. Some like to attend the information sessions to learn things that will help them in their businesses. Some like to use the conference to meet with potential customers or vendors. Some companies send employees to the TIAC conference as a reward or a thank you for their dedication to their jobs, while others like to take a working holiday and meet again with the friends they have made over the years from past conferences.

Vous avez entre les mains le dernier numéro de *TIAC Times* à être mis sous presse avant le 47e congrès annuel de l'ACIT, qui aura lieu en août. Comme le congrès est prévu un mois plus tôt qu'à l'habitude, la campagne d'inscription bat déjà son plein. Nous sommes convaincus que la réunion de cette année sera mémorable, notamment parce que ce sera l'occasion inespérée de visiter une province captivante et riche en histoire et en charmes de toutes sortes. Deuxièmement, comme le congrès a lieu en août, en pleines vacances scolaires, les délégués pourront emmener la famille, et joindre l'utile à l'agréable. Enfin, les congrès de l'ACIT sont toujours l'occasion idéale de réseauter avec des gens du milieu qui proviennent de partout au Canada et aux États-Unis.

On me demande souvent pourquoi assister à un congrès de l'ACIT. Les avis changent évidemment selon les personnes. Certains profitent du congrès pour visiter des lieux qu'ils ne visiteraient jamais autrement. D'autres aiment rencontrer des gens qui travaillent dans le même domaine ailleurs au pays pour partager des idées sur les défis quotidiens à relever. D'autres encore préfèrent les séances d'information pour apprendre des choses qui les aideront dans leur entreprise. D'autres viennent au congrès pour rencontrer des clients ou des fournisseurs potentiels. Certaines compagnies envoient des employés au congrès de l'ACIT en récompense ou en remerciement pour leur dévouement au travail, tandis que d'autres aiment joindre l'utile à l'agréable, et rencontrer les amis qu'ils se sont faits au fil des congrès passés.

TIAC  **TIMES**
www.tiactimes.com

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Jessica Krippendorff
jkrippendorff@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS
Glenn Ayrton
Chris Ishkanian
Orie Niedzwiecki
Don Procter

ADVERTISING SALES
British Columbia
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

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

L'Association Canadienne De L'isolation Thermique

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

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

With such a diverse range of reasons for attending a TIAC conference, the challenge is to find the right balance between business and pleasure on the agenda. The conference committees and the TIAC board constantly strive to achieve a good balance and in doing so we hope to provide a little bit of something for everyone. If you have never attended a TIAC conference, this would be the ideal one to attend as a first-timer. If you haven't been to a TIAC conference for a number of years, give us a chance to show you what you've been missing.

Be sure to "Go Green" and take advantage of our new online registration process and remember we now take Visa. Register early and book your room as hotel space will fill up quickly. The lower room rate categories are likely to sell out first so avoid being disappointed and reserve today.

On the business side of things, the TIAC board is continuing with the industry awareness campaign and we have made inroads in a number of areas. There will be a more detailed presentation on this subject at the conference in August. Notwithstanding the economic challenges that are before us, the last thing a company can afford to do is lose touch with what is going on within their industries, and the best way to stay informed about what is going on in the mechanical insulation industry is to attend the TIAC conference. I look forward to seeing you in St. John's this August. ■

Les raisons et les motivations ne manquent donc pas pour assister au congrès de l'ACIT, et on n'a que l'embarras du choix des activités professionnelles et récréatives. Les comités du congrès et le Conseil d'administration de l'ACIT déploient tous les efforts nécessaires pour vous proposer un choix bien dosé de séances de travail et d'activités de divertissement afin que chacun y trouve son compte. Si vous n'avez jamais assisté à un congrès de l'ACIT, c'est le moment où jamais de le faire. Si vous avez manqué les derniers congrès, nous vous montrerons ce que vous avez raté.

Sauvez des arbres et profitez de notre nouvelle fonction d'inscription par Internet. Rappelez-vous : nous acceptons maintenant la carte Visa. Inscrivez-vous et réservez votre chambre d'hôtel sans tarder : les places vont partir vite. Les chambres à prix réduit s'envoleront les premières ; évitez les déceptions et réservez dès maintenant.

Côté travail, le Conseil d'administration de l'ACIT continue sa campagne de sensibilisation ; nous avons réalisé des progrès sur plusieurs fronts. Un exposé détaillé est prévu à ce sujet au congrès du mois d'août. Malgré les difficultés économiques auxquelles nous devons faire face, aucune compagnie ne peut se permettre de perdre contact avec ce qui se passe dans son secteur, et le meilleur moyen de rester informé sur ce qui se passe dans le domaine de l'isolation des systèmes mécaniques, c'est d'assister au congrès de l'ACIT. Au plaisir donc de vous rencontrer à St. John's en août. ■

TIAC Board of Directors 2008-2009

President <i>Chris Ishkanian</i>	Treasurer <i>Gerald Hodder</i>	Chairman Manufacturers <i>Philippe Champagne</i>	Chairman Contractors <i>Mark Trevors</i>	Director of Alberta (TIAA) <i>Mark Trevors</i>	Director of Ontario <i>Jim Flower</i>
Past President <i>David Reburn</i>	Secretary <i>David Reburn</i>	Alternate Manufacturers <i>David Lawlor</i>	Alternate Contractors <i>Perry Pugh</i>	Director of Saskatchewan <i>Perry Pugh</i>	Director of Quebec <i>Rémi Demers</i>
1st Vice-President <i>Michael MacDonald</i>	Director-at-Large <i>Don Bell</i>	Chairman Distributors <i>Ross Wilson</i>	Director of BC <i>André Pachon</i>	Director of Manitoba <i>Robert Gray</i>	Director of Maritimes <i>Michael MacDonald</i>
2nd Vice-President <i>Gerald Hodder</i>	Director-at-Large <i>Norm DePatie</i>	Alternate Distributors <i>Murray Wedhorn</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 2009 <i>Tim Grew</i>
---	--	--	--	---	---

Provincial Managers

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

The 47th Annual TIAC Conference could be the best one yet

Planning, organizing, and executing a conference is akin to baking a cake. To bake a cake you require utensils, ingredients, and the skill and creativity to put them all together. The creativity is what distinguishes one cake, or conference, from another. In August of 2009, TIAC is baking a beauty in Newfoundland. We have all the fixings for what could potentially be the best TIAC conference ever. From August 14th through to the 17th members of TIAC, their spouses, and what we anticipate to be a record number of their children, will descend upon St. John's, Newfoundland. This will be the first time visiting "The Rock" for most of us and we can't wait.

With a population of just over 100,000, St. John's is the oldest city in North America. John Cabot entered the harbor where the city of St. John's currently resides in 1497. From the very first years after Cabot's discovery, ships from Western Europe came to Newfoundland to fish, and St. John's was a rendezvous for them all. Unfortunately, with Don Bell and John Jackson up coast at the time, these visits were never confirmed.

Some 512 years later the 47th annual TIAC conference finds its way to the provincial capital of Newfoundland and Labrador, located on the eastern tip of the Avalon Peninsula. There are old cities, but none as old as St. John's; there are new cities, but none with as bright a future; every city has people, but no other city has St. John's people. These people are a special breed. They are the unique element that embodies the heart of Newfoundland, whether they come for work or play. It is true that there is nobody quite like a Newfoundlander. TIAC attendees to this great old seaport can expect to be greeted with affection, laughed at without scorn, treated with respect, and even insulted with humor and gentility ... and perhaps all at the same time!

Catch a glimpse of icebergs, whales, birds, and wildlife. Find hiking trails, parks, historic sites, and scenic driving routes. For nightlife excitement, head to George Street where clubs, pubs, bars, and restaurants are stacked and crammed along this famous cobblestone street.

Newfoundland and its people offer a special quality that makes an unforgettable holiday to Newfoundland last forever. Take advantage of this once-in-a-lifetime opportunity and book early to avoid disappointment.

If it's your first TIAC conference, welcome; if you've been away awhile, welcome back. ■

Jeff Rous
Convention Chairman

Le 47e congrès annuel de l'ACIT pourrait être le meilleur de tous

La planification, l'organisation et l'exécution d'un congrès, c'est un peu comme faire la cuisine. Pour cuisiner, il vous faut des ustensiles, des ingrédients, et aussi le talent et la créativité nécessaires pour réussir. La créativité du chef, c'est ce qui distingue un plat d'un autre, ou un congrès d'un autre. L'ACIT est en train de vous mitonner tout un congrès pour août 2009 à Terre-Neuve. Nous avons en main tout ce qu'il faut pour vous offrir le meilleur des congrès de l'ACIT de tous les temps. Du 14 au 17 août, les membres de l'ACIT, leurs conjoint(e)s et un nombre record d'enfants, semble-t-il, envahiront St. John's (Terre-Neuve). Pour la plupart d'entre nous, ce sera une première visite au « Rocher » et nous trépignons d'impatience d'y aller.

St. John's, qui compte un peu plus de 100 000 habitants, est la ville la plus ancienne d'Amérique du Nord. En 1497, Jean Cabot entra dans le havre de ce qui est aujourd'hui la ville de St. John's. Dans les années qui ont suivi la découverte de Cabot, des marins d'Europe de l'Ouest traversaient l'océan pour venir pêcher dans les bancs de Terre-Neuve, et St. John's était le rendez-vous incontournable de tous. Malheureusement, avec Don Bell et John Jackson sur la Côte Ouest à l'époque, il n'a jamais été possible de confirmer ces visites.

Quelque 512 années plus tard, le 47e congrès annuel de l'ACIT aura lieu dans la capitale provinciale de Terre-Neuve et Labrador, située à la pointe est de la péninsule d'Avalon. Il existe beaucoup de villes anciennes, mais aucune qui soit aussi ancienne que St. John's; il existe des villes modernes, mais aucune dont l'avenir soit aussi prometteur, ni aucune dont les habitants se comparent à ceux de St. John's. Les gens de Terre-Neuve constituent une race à part. Ils sont le cœur de Terre-Neuve et ils y viennent pour travailler autant que pour s'amuser. Il est vrai que rien ne vaut un Terreneuvien. Les délégués du congrès de l'ACIT qui viendront dans ce port de mer, vaste et ancien, peuvent s'attendre d'être accueillis avec affection, d'être taquinés sans être méprisés, d'être traités avec respect, et même d'être insultés avec humour et civilité... et peut-être tout ça en même temps !

Venez admirer icebergs, baleines, oiseaux et animaux de toutes sortes. Venez explorer pistes de randonnées, parcs, sites historiques et routes panoramiques. Le soir, c'est sur la rue George que ça se passe : clubs, pubs, bars et restaurants vous attendent, serrés les uns contre les autres dans cette célèbre rue de pavés.

Terre-Neuve et ses habitants vous offrent cette qualité particulière qui confèrera à vos vacances leur caractère inoubliable. Profitez de cette occasion unique et réservez vos places dès maintenant pour éviter d'être déçu.

S'il s'agit de votre premier congrès de l'ACIT, bienvenue à vous ; si vous y revenez, bienvenue de nouveau. ■

Jeff Rous
Président du comité organisateur du congrès



TIAC 47th Annual Conference

August 14-17, 2009 | Sheraton Hotel Newfoundland | St. John's, Newfoundland

CONFERENCE REGISTRATION FORM

One form per registrant please.

Registrant Name: _____

Company Name: _____

Address: _____

Postal Code: _____

E-mail: _____

Tel.: () _____

Fax: () _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Membership Status:

- ☐ TIAC/NIA Member
☐ Non-member
☐ Honorary Life Member
☐ First Conference

Type of Company:

- ☐ Contractor
☐ Distributor
☐ Manufacturer
☐ Other

Registration Fees

Please check the appropriate boxes.

Registration fees include: (HST #R122874324)

Presentations, Meetings, Welcome Reception, off-site dinner (George Street Insulvest), Cocktail Receptions, Delegates and Spouses breakfast and the President's ball.

Member Rates	SCAN	\$US	Quantity
☐ Member TIAC/NIA	\$950	\$833	_____
☐ Spouse/Guest/Children 19 and over	\$350	\$315	X ____ = _____
☐ Children 18 and under	\$250	\$270	X ____ = _____
☐ Life member	\$450		_____

Non-Member Rates

☐ Non-Member	\$1350	\$1215	_____
☐ Spouse/Guest/Children 19 and over	\$500	\$450	X ____ = _____
☐ Children 18 and under	\$450	\$409	X ____ = _____

Early Bird registration before (June 30, 2009) will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2010 Conference in British Columbia.

Please indicate your attendance:

- ☐ Yes, I/we will attend the Insulvest. ☐ No, I/we will not attend the Insulvest.
☐ Yes, I/we will attend the President's Ball. ☐ No, I/we will not attend the President's Ball.

Optional Program

Please check all applicable.

☐ Gatherall's Puffin & Whale Watch (August 15)	\$110	\$100	X ____ = _____
☐ Gatherall's Puffin & Whale Watch (August 16)	\$110	\$100	X ____ = _____
☐ City Tour (August 15)	\$110	\$100	X ____ = _____
☐ City Tour (August 16)	\$110	\$100	X ____ = _____
☐ Golf Tournament	\$199	\$180	X ____ = _____
☐ Golf Club Rental (left-handed)	\$35	\$28	X ____ = _____
☐ Golf Club Rental (right-handed)	\$35	\$28	X ____ = _____

Sub-Total _____

HST (13% of Sub-Total) _____

TOTAL _____

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

Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834 / 1.866.278.0002 Fax: 613.729.6206 Email: tiac@thewillowgroup.com Web: www.tiac.ca

Method of Payment

- ☐ Cheque enclosed – Make cheque payable to:
TIAC 2009 Conference c/o The Willow Group

Charge my ☐ American Express ☐ MasterCard ☐ VISA

Card number _____ Expiry date _____

Cardholder name _____

Signature _____

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

Note: Refund/Cancellation Policy

Requests for refunds or cancellation must be made in writing and will be disbursed in the following manner:

- On or before July 31, 2009, full refund.
- After July 31, 2009 and before August 3, 2009, 50% refund.
- On or after August 3, 2009, and no-shows, no refund.

Accommodation

Sheraton Hotel Newfoundland

115 Cavendish Square,
 St. John's, Newfoundland and Labrador A1C 3K2
 Tel: 1.800.325.3535

Special Conference rate: \$224/night, until July 10, 2009, single or double occupancy, plus taxes. Use the following code when making your reservation (TIH13G).

See "Accommodation" in the Conference section of the TIAC Web site to link to the hotel site.

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



47^e Congrès annuel de l'ACIT

Du 14 au 17 août 2009 | Hôtel Sheraton Terre-Neuve | St. John's (Terre-Neuve)

FORMULAIRE D'INSCRIPTION AU CONGRÈS

Un formulaire par participant, s'il vous plaît.

Nom du participant : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Courriel : _____

Tél. : () _____

Télec. : () _____

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

Statut de membre :

- ☐ Membre de l'ACIT/NIA
☐ Non-membre
☐ Membre honoraire à vie
☐ Premier Congrès

Type d'entreprise :

- ☐ Entrepreneur
☐ Distributeur
☐ Fabricant
☐ Autre

Frais d'inscription

Activités comprises dans les frais d'inscription : (N° de TVH R122874324)
 Congrès, réunions, réception de bienvenue, dîner à l'extérieur (Insulfest, rue George), cocktails, déjeuner des délégué(e)s et des conjoint(e)s, bal du président.

Veuillez cocher les cases appropriées.

Tarifs – Membres	SCA	SUS	Quantité
☐ Membre de l'ACIT/NIA	950\$	833\$	_____
☐ Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 19 ans et plus	350\$	315\$	X ____ = _____
☐ Enfants de 18 ans et moins	250\$	270\$	X ____ = _____
☐ Membre à vie	450\$		_____

Tarifs – Non-membres

☐ Non-membre	1350\$	1215\$	_____
☐ Conjoint(e)/Invité(e)/Enfant(s) 19 ans et plus	500\$	450\$	X ____ = _____
☐ Enfants de 18 ans et moins	450\$	409\$	X ____ = _____

Les participants qui s'inscriront avant le 30 juin 2009 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2010, organisé en Colombie Britannique.

Veuillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- ☐ Oui, j'assisterai (nous assisterons) à l'Insulfest. ☐ Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas à l'Insulfest.
☐ Oui, j'assisterai (nous assisterons) au bal du président. ☐ Non, je n'assisterai (nous n'assisterons) pas au bal du président.

Programme facultatif

Veuillez cocher toutes les options pertinentes.

☐ Observation des macareux moines et des baleines – Gatherall's (15 août)	110\$	100\$	X ____ = _____
☐ Observation des macareux moines et des baleines – Gatherall's (16 août)	110\$	100\$	X ____ = _____
☐ Tour de ville (15 août)	110\$	100\$	X ____ = _____
☐ Tour de ville (16 août)	110\$	100\$	X ____ = _____
☐ Tournoi de golf	199\$	180\$	X ____ = _____
☐ Location de bâtons de golf (gaucher)	35\$	28\$	X ____ = _____
☐ Location de bâtons de golf (droitier)	35\$	28\$	X ____ = _____

Sous-total _____

TVH (13 % du sous-total) _____

TOTAL _____

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

Association canadienne de l'isolation thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002 Téléc. : 613.729.6206 Courriel : tiac@thewillowgroup.com Web: www.tiac.ca

Mode de paiement

- ☐ Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :
 Congrès de l'ACIT 2009 *a/s* The Willow Group

Débitez ma carte ☐ American Express ☐ MasterCard ☐ VISA

Numéro de carte _____ Date d'exp. _____

Nom du titulaire de la carte _____

Signature _____

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- le 31 juillet 2009 au plus tard : remboursement complet ;
- après le 31 juillet 2009 et avant le 3 août 2009 : remboursement à 50 % ;
- le 3 août 2009, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Hôtel Sheraton Terre-Neuve

115, place Cavendish
 St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador) A1C 3K2
 Téléphone : 1.800.325.3535

Tarif spécial à l'occasion du Congrès : 224 \$ la nuitée jusqu'au 10 juillet 2009, occupation simple ou double, plus taxes. Au moment de réserver, utilisez le code suivant : (TIH13G).
 Pour accéder à un lien sur le site de l'hôtel, cliquez sur l'option « Hébergement » de la section du Congrès, qui figure sur le site Web de l'ACIT.

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

**Thermographic Energy
Maintenance Audit**

TEMA



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

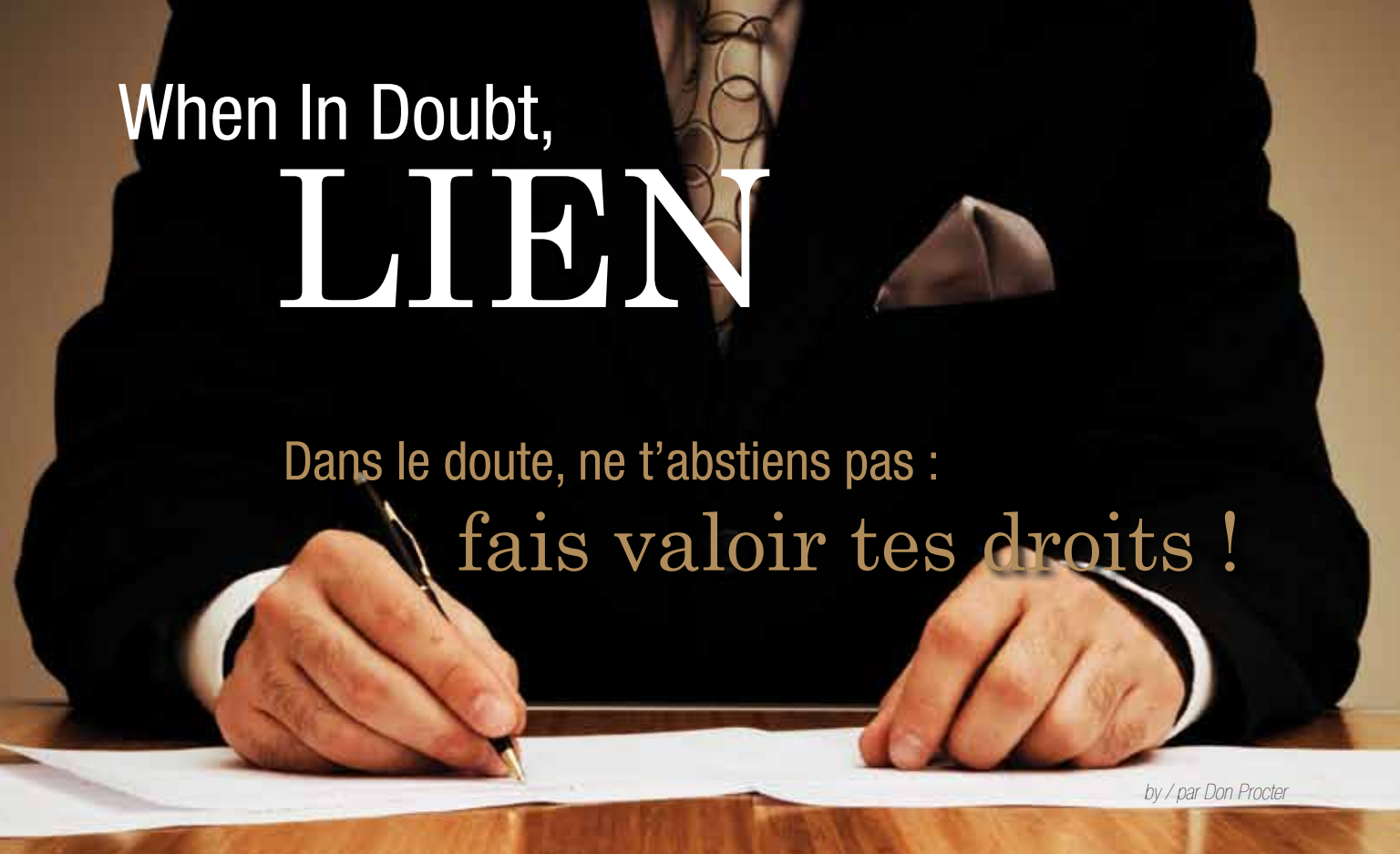
145 Hollinger Crescent, Kitchener Ontario N2K 2Z2
(519) 744-3350, 1-800-265-2377
Fax : (519) 744-3058

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

A close-up photograph of a person's hands and arms. They are wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. Their right hand is holding a pen and writing on a white document. Their left hand is resting on the document. The background is a warm, textured surface.

When In Doubt, LIEN

Dans le doute, ne t'abstiens pas :
fais valoir tes droits !

by / par Don Procter

The recession is here, but some industry observers say many regions in Canada won't experience a significant slowdown in construction activity if promises are kept by the federal and provincial governments to allocate big bucks to building and infrastructure improvement programs. Still, that doesn't mean contractors should treat business as usual.

Nous sommes en pleine récession, mais, selon certains observateurs, plusieurs régions du Canada pourraient ne pas connaître de ralentissement significatif dans la construction si le fédéral et les provinces investissent autant qu'ils l'ont promis dans des programmes de construction et d'amélioration des infrastructures. Mais cela ne veut pas dire que les entrepreneurs doivent faire comme si de rien n'était.

"While the jobs may still be out there, that doesn't mean that liquidity is out there as well," says Ken Belley, senior credit manager, PolR Enterprises Inc.

Never has the practice of "due diligence" been so important, he says, pointing out that every subcontractor should find out as much about the project and its players as possible before signing the contract. PolR supplies insulation products to the industry throughout Central Canada and the eastern provinces and it also helps clients file liens and deal with credit issues.

During these rocky times, Belley advises his clients to stick to contractors they know are reliable and pay their subs on time. When working for a new contractor, get a credit report on the company, available through a credit agency.

« Si les emplois sont toujours là, cela ne signifie pas que les liquidités soient aussi disponibles », selon Ken Belley, directeur principal du crédit chez PolR Enterprises Inc.

Jamais la pratique de la « vérification au préalable » (ou diligence raisonnable) n'aura été aussi importante, précise-t-il en signalant que les sous-traitants doivent disposer d'autant d'information que possible sur le projet et ses intervenants, et ce avant de signer tout contrat. PolR est fournisseur de produits d'isolation dans le centre du Canada et les provinces de l'Est, et aide aussi ses clients à exercer leur privilège et à régler les questions de crédit.

En ces temps difficiles, M. Belley conseille à ses clients de ne faire affaire qu'avec les entrepreneurs qu'ils savent être fiables et qui paient les sous-traitants à temps. Si vous

► It provides a company's track record of payment and any liens filed against it.

He says over the past six months more clients have come to him seeking assistance with interpretation of credit reports and other credit-related concerns. Late payment is a common concern, likely stemming from the tight-cash times.

Filing a lien in Ontario must be done within 45 days of substantial completion of the project or 45 days after the applicant's last work was performed. If the subcontractor misses the cut-off date, one option is to file a breach of trust, provided that the sub can prove that the main contractor has been paid for the project. To do this, the sub must send the contractor a letter referring to section 39 of the lien act, which states the contractor must divulge all the monies it has been paid for the project. "It's often overlooked, but a lot of people would argue that it is even more powerful than a construction lien," says Belley. The breach of trust provision is also an option for subs in all other provinces but Quebec.

An oft-overlooked but effective means of securing monies owed is small claims court. It's particularly effective in provinces like Ontario where claims are up to a maximum \$10,000, he notes, adding a self-explanatory step-by-step small claims guide is available online. In B.C. the maximum is \$25,000, but in other provinces such as Quebec and parts of the Maritimes maximum claims are below \$8,000, making it a less attractive option.

"When in doubt, lien. Don't wait until the last minute. You can always take it off, but you can't always put it on."

Ted Betts, who practices construction law and is a partner at Blakes in Toronto, says knowing the date of substantial completion is critical. That date is established in one of two ways: a notice typically given on major projects or through a mechanism in the lien act determining the date.

The holdback clause requires the owner to hold back 10 percent from every payment they make. For instance, if the general contractor invoices the owner for \$100,000, the owner must hold back \$10,000, he says. If the contractor goes bankrupt, the subcontractor can go to the owner to get that \$10,000. "If the owner didn't hold that money back, then the sub can sue the owner."

Most provincial lien acts are similar, with lien application

► travaillez pour un nouvel entrepreneur, obtenez un dossier de crédit sur la compagnie auprès d'une agence d'évaluation du crédit; celle-ci vous renseignera sur les antécédents de paiement de la compagnie en question et sur les privilèges qui auraient déjà été invoqués à son endroit.

Au cours des six derniers mois, dit-il, davantage de clients sont venus lui demander conseil pour l'interprétation de dossiers de crédit et d'autres questions liées au crédit. Ce sont les retards de paiement qui sont cités le plus souvent, en raison probablement des difficultés de trésorerie actuelles.

En Ontario, le droit de privilège doit s'exercer dans les 45 jours suivant l'exécution du projet pour l'essentiel ou 45 jours suivant l'exécution des derniers travaux par le titulaire du privilège. Si le sous-traitant rate cette échéance, il est possible d'invoquer la clause du manquement du fiduciaire à ses obligations, dans la mesure où le sous-traitant peut prouver que l'entrepreneur principal a été payé pour le projet. Dans ce cas, le sous-traitant doit envoyer à l'entrepreneur une lettre citant l'article 39 de la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction, qui stipule que l'entrepreneur doit divulguer toutes les sommes qui lui ont été versées pour le projet. « On néglige souvent cette disposition, mais, pour certains, elle a encore plus de poids que le privilège », indique M. Belley. Les dispositions sur le manquement du fiduciaire à ses obligations constituent une autre possibilité pour les sous-traitants dans toutes les provinces sauf le Québec.

Autre solution souvent négligée mais efficace : la division des petites créances. Cette solution est particulièrement efficace dans des provinces comme l'Ontario, où les réclamations peuvent atteindre un maximum de 10 000 \$, affirme-t-il en précisant qu'il existe en ligne un guide simple sur les recours aux petites créances. En Colombie-Britannique, le maximum est de 25 000 \$, mais dans d'autres provinces, comme le Québec et certaines provinces maritimes, le maximum est inférieur à 8 000 \$, ce qui est moins intéressant.

Ted Betts, qui exerce le droit de la construction et est associé au cabinet Blakes de Toronto, affirme qu'il est critique de connaître la date d'exécution des travaux pour l'essentiel. Cette date est établie selon l'une ou l'autre de deux méthodes : par un avis habituellement émis pour les grands projets ou par un mécanisme prévu par la Loi sur le privilège pour déterminer cette date.

Par ailleurs, la clause de retenue exige du propriétaire qu'il retienne dix pour cent sur chaque paiement qu'il fait. Par exemple, si l'entrepreneur général facture 100 000 \$ au propriétaire, ce dernier doit retenir 10 000 \$, selon M. Betts. Si l'entrepreneur fait faillite, le sous-traitant peut ensuite s'adresser au propriétaire pour obtenir ses 10 000 \$. « Si le propriétaire n'a pas retenu cette somme, le sous-traitant peut alors le poursuivre. »

continued on page 14

**When the weather
turns ugly...
FLEXCLAD-400™
protects beautifully.**



It's always changing... bringing fierce winds, rain, hail, snow and freezing cold to scorching sun and blistering heat. But FlexClad-400 gives you the best line of defense against these destroyers of duct and pipe systems. A fast, easy, self-stick installation, FlexClad-400's layered compound is self-sealing, UV-stable, waterproof and weather-resistant, and outperforms fabric, mastic and metal jacketed installations.

For more information about FlexClad-400 and other MFM building products that protect beautifully, call us at

800-882-7663

MFM. What could be easier?



**FLEX
CLAD
400**

John A. Elmslie and Associates
RR #2 Box 203
Bayfield, ON N0M 1G0
(519) 482-3516
elmslie@cabletv.on.ca



BUILDING PRODUCTS CORP.

525 Orange St. • Coshocton, Ohio 43812 U.S.A.
800-882-7663 • www.flexclad.com

La plupart des lois provinciales sur le privilège, ou l'hypothèque légale, se ressemblent, les délais de l'exercice du droit en question se situant entre 30 jours au Québec et 40 ou 45 jours dans la majorité des autres provinces. Cependant, la loi québécoise concernant l'hypothèque légale comporte une particularité importante : elle comprend une clause qui permet à un entrepreneur principal ou général d'empêcher ses sous-traitants d'inscrire un avis d'hypothèque légale contre lui. C'est le cas habituellement pour les grands projets commerciaux, selon Annick Demers, associée au cabinet Blakes à Montréal. « Je ne dirais pas qu'il soit impossible pour un sous-traitant de contester [la disposition prise par] l'entrepreneur principal, mais je dirais qu'il est difficile de gagner. »

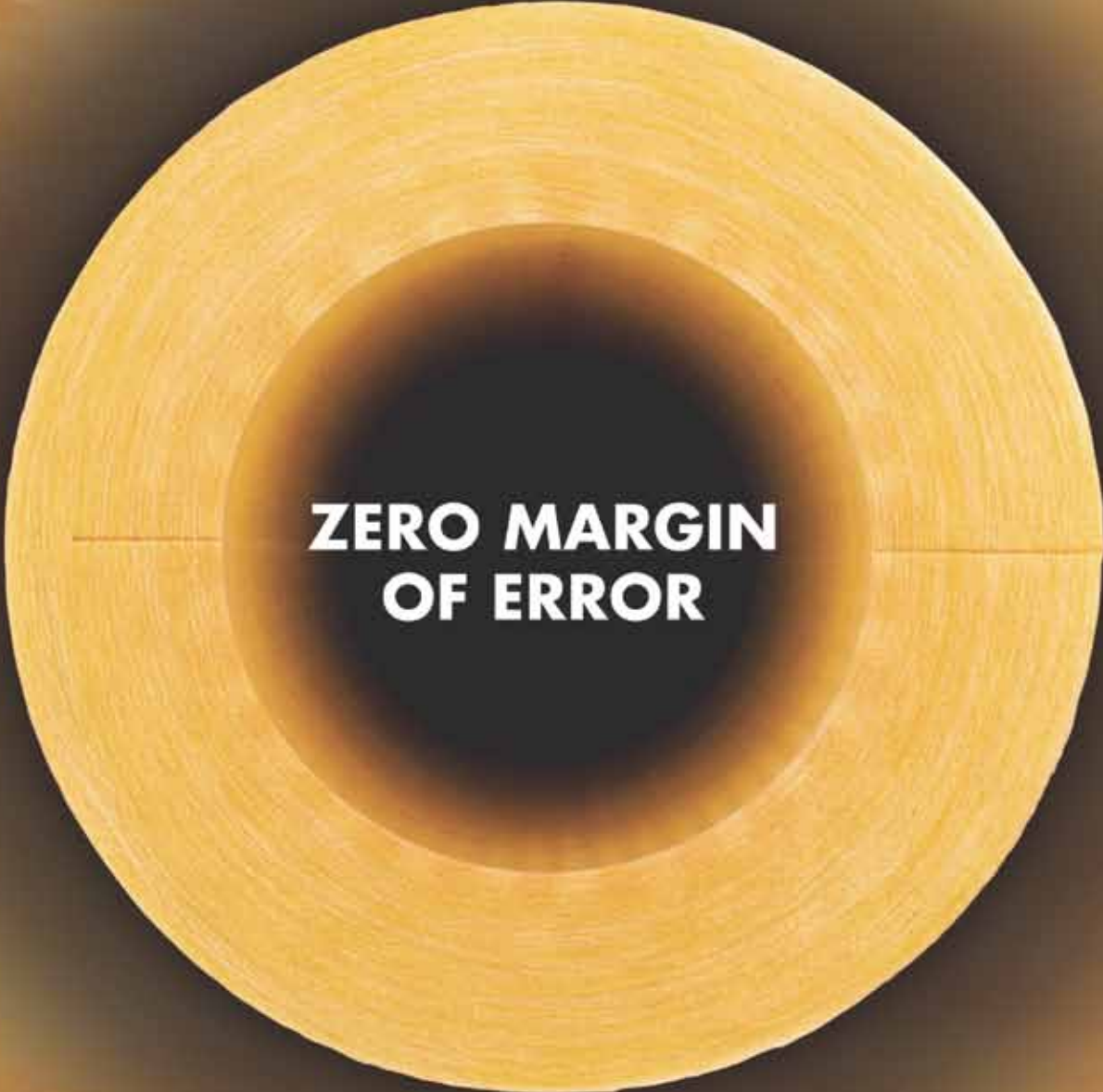
Autre particularité du Québec : si le sous-traitant doit inscrire l'avis indiquant le montant de la créance dans les 30 jours suivant la fin des travaux, il dispose de six mois après la fin de travaux soit pour publier une action, soit pour inscrire un avis d'exercice de son droit hypothécaire, précise-t-elle. Normalement, dans les autres provinces, le sous-traitant ne dispose que de 45 jours.

Deux raisons motivent l'exercice de son privilège : en garantie au cas où l'entrepreneur ou le fournisseur craint de ne pas être payé, ou pour accélérer le paiement, selon Bob Kuhn, associé et directeur de Kuhn & Co, en Colombie-Britannique. Son avis à ses clients : « En cas de doute, exercez votre droit de privilège. N'attendez pas à la dernière minute. Vous pouvez toujours vous désister, mais vous ne pouvez pas toujours exercer ce droit. »

Souvent, les sous-traitants sont « trop gentils » et attendent trop longtemps; ils manquent alors leur chance de déposer leur demande dans les 45 jours, selon M. Kuhn, qui fait aussi remarquer que la période pour exercer ce droit ne commence pas toujours à l'exécution des travaux pour l'essentiel par l'entrepreneur principal. Dans certains cas, cette période commence quand un sous-traitant en amont de la chaîne contractuelle émet un certificat d'achèvement des travaux. Pour être tenu au courant de l'évolution de la situation, le fournisseur ou l'entrepreneur peut demander à la personne qui autorise le paiement (souvent, mais pas toujours, l'architecte des grands projets) de l'informer de l'émission de tous les certificats d'exécution des travaux.

M. Kuhn, dont le cabinet possède des bureaux à Abbotsford et à Vancouver, dit conseiller à ses clients deux solutions quand la période pour l'exercice du droit de privilège est échue : le manquement du fiduciaire à ses obligations ou la clause de retenue des dix pour cent.

En Alberta, un directeur du crédit signale une mauvaise nouvelle pour les calorifugeurs. Davantage d'entrepreneurs en CVCA et en plomberie acceptent des travaux d'isolation pour compenser pour les pertes dues au ralentissement



ZERO MARGIN OF ERROR

©2004 Knauf Insulation GmbH

Because your reputation depends on the best. Precision pipe insulation from Knauf.

You have a reputation to protect. The job has to be done right – first time, every time. That's why Knauf delivers consistent quality with every piece of pipe insulation. We manufacture our pipe insulation in a dedicated ISO 9001:2000 certified plant in Shelbyville, Indiana, with workers averaging 16 years of experience. We use the same mandrel-wound process for every product size, for consistent wall thickness, more precise fabrication and easy installation. That means a clean, uniform system that delivers the specified performance. With a wide application temperature range and full array of sizes, Knauf's fiber glass pipe insulation is ready for any job – because when your reputation is on the line, there's zero margin for error.



(800) 825-4434 ext. 8283

www.KnaufInsulation.com

KNAUFINSULATION

continued from page 11

periods ranging from 30 days in Quebec to 40 or 45 days in most other provinces. However, Quebec's lien act has one major caveat: it contains a clause that permits a main or general contractor to waive the right for its subcontractors to register liens. It is typically done on large commercial projects, says Annick Demers, an associate at Blakes' Montreal office. "I won't say it is impossible for a sub to negotiate [a waiver] with the main contractor, but I'd say it would be difficult."

Another distinction in Quebec is that while the subcontractor must register and serve a notice of lien rights within 30 days of completion of the work, the sub has a full six months after work completion to either publish an action or register a notice of exercise of hypothecary rights, she says. Typically, in other provinces the sub only has 45 days.

There are two reasons to file a lien: for security in cases where a contractor or supplier is concerned he might not get paid; and, when it will expedite payment, points out Bob Kuhn, managing partner of Kuhn & Co, in B.C. His advice to clients: "When in doubt, lien. Don't wait until the last minute. You can always take it off, but you can't always put it on."

Often subtrades are "too kind" and wait too long, missing their chance to file during the 45-day lien period, says Kuhn, pointing out that the lien period doesn't always commence

économique, selon Terry Schlamp, directeur du crédit, chez Crossroads C&I Distributors, grand magasin de produits d'isolation thermique et mécanique pour le secteur commercial et industriel dans l'Ouest du Canada.

M. Schlamp met en garde les entrepreneurs calorifugeurs contre les secteurs de la construction qui mettent longtemps à payer. En Alberta, ces temps-ci, certaines nouvelles compagnies pétrolières et gazières sont « reconnues pour mettre jusqu'à 120 jours pour payer, et même plus ».

La vérification au préalable est essentielle dès le départ, car si le sous-traitant doit faire valoir son privilège, cela peut lui coûter cher s'il fait appel à un avocat – surtout si sa compagnie affiche une mince marge bénéficiaire. M. Schlamp indique par contre qu'il existe des compagnies comme Lienpro.com qui remplissent les formulaires afférents en une journée pour le tiers des 1 000 \$ que demandent habituellement les avocats pour ce genre d'intervention.

Selon lui, des services du crédit comme le sien évaluent généralement les demandeurs de crédit en fonction de leur caractère, de leur capacité de payer, de leur capital et de leurs circonstances. Le caractère est le critère le plus important. Le demandeur doit donc fournir des références professionnelles solides. Aussi surprenant que cela puisse paraître, des demandeurs lui ont déjà présenté des références qui n'étaient pas liées au travail, comme celles d'agences de



THE ABILITY OF THE "BLUE GOO" TO STOP CORROSION HAS EARNED IT A TOP POSITION IN THE SPECIFICATIONS OF MAJOR FOOD AND COLD SYSTEM SPECIFICATIONS. IF YOU HAVE NEW SYSTEMS TO INSTALL OR OLD SYSTEMS TO RE-HAB, DON'T DO IT WITHOUT THE GOO!










214-515-5000

WWW.RG2400.COM



► at the substantial completion of the head contractor. In some cases it begins when a certificate of completion is issued by a subcontractor above them in the contractual chain. To be aware of this, the supplier or contractor can put the payment certifier (typically, but not always, the architect on major projects) on notice that they require notification of any certificate of completion.

Kuhn, whose firm has offices in Abbotsford and Vancouver, says two avenues he advises his clients to consider when the lien period has expired is the breach of trust or the 10 percent holdback clause.

In Alberta, one credit manager offers a bit of bad news for insulation contractors. More HVAC and plumbing contractors are taking on insulation work probably to make up for tougher times, says Terry Schlamp, credit manager, Crossroads C&I Distributors, a one-stop shop of commercial and industrial thermal and mechanical insulation products in Western Canada.

Schlamp advises insulation contractors to be aware of building sectors that are slow to pay. In Alberta, these days a number of junior oil and gas companies are “notorious for not paying for 120 to 150 days.”

Due diligence is essential from day one because if a subcontractor has to file a lien, it can be costly—particularly for companies working on slim profit margins—if a lawyer is retained. But Schlamp says there are companies like Lienpro.com that will complete lien forms in a day at about a third of the \$1,000 or so fee typically charged by many lawyers.

He says credit departments like his generally assess credit applicants on their character, capacity, capital, and conditions (the four Cs). Character is the most important so applicants should provide solid work references. Surprisingly, some applicants he’s sat face-to-face with have offered non-work references such as car rental agencies and in one case a work clothes supplier.

Schlamp advises clients to secure a line of credit from a bank prior to applying for a loan from companies like Crossroads. Crossroads offers a two percent discount so that the contractor can use his bank line of credit and know the bank charges will be covered by the discount.

It’s a credit department’s job to make a sale work even if it means “stretching company policy a bit,” he points out, adding that if customers don’t succeed then neither does the company. “But, and this is a big but, we as credit managers have to make the decision to use all means necessary to collect the account if it goes south on us.” ■

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

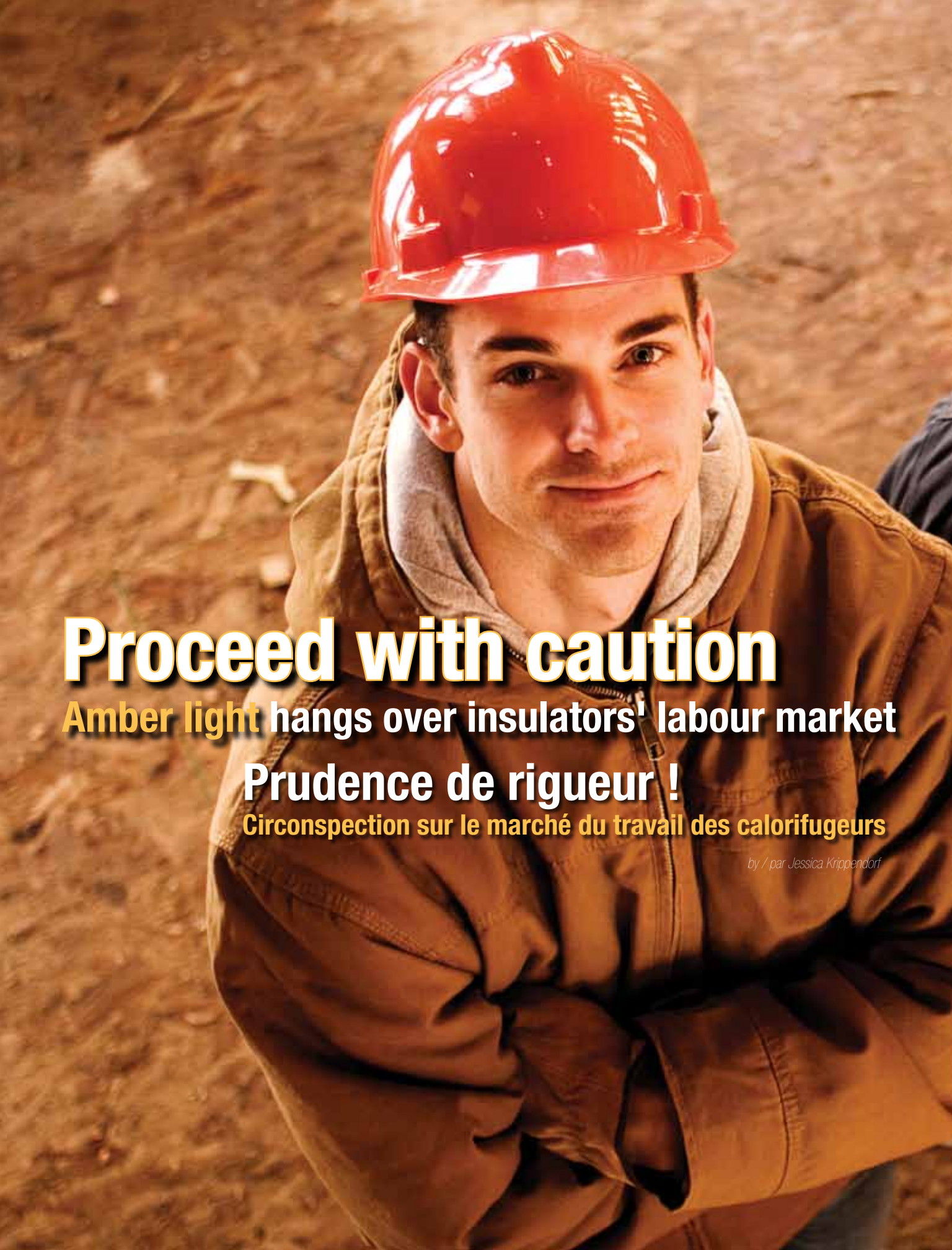
Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747

Email: sales@amityinsulation.com

► location de voitures et, dans un cas, d’un fournisseur de vêtements de travail.

M. Schlamp conseille à ses clients d’obtenir une marge de crédit bancaire avant de demander un prêt à des compagnies comme Crossroads. Crossroads propose une remise de deux pour cent; l’entrepreneur peut employer sa marge de crédit bancaire sachant que les frais bancaires seront couverts par la remise.

Il revient au service du crédit de s’arranger pour que la vente soit conclue même si cela signifie qu’il faille « étirer un peu la politique de la compagnie », signale-t-il en ajoutant que si les clients n’y trouvent pas leur compte, la compagnie non plus n’y trouve pas le sien. « Mais – et il y a bien un mais – nous, directeurs du crédit, devons employer tous les moyens nécessaires pour recouvrer l’argent si les choses vont de travers. » ■

A man wearing a red hard hat and a brown work jacket with a grey hoodie underneath, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred, earthy brown surface.

Proceed with caution

Amber light hangs over insulators' labour market

Prudence de rigueur !

Circonspection sur le marché du travail des calorifugeurs

by / par Jessica Krippendorf



▶ When most of Canada was suffering from a severe labour shortage, the effect on the mechanical insulation trade was mixed. Some industry experts say last year's boom left all trades in a "state of emergency" when it came to stabilizing a skilled labour force; other contractors say they never felt the pinch. Now, as Canada's economy takes another potentially perilous turn, insulators are facing new challenges. Shelved contracts, outsourced labour, and growth in new industries are inspiring both caution and careful optimism among industry experts, though one thought seems to be shared across the board—now is not the time to take jobs for granted.

▶ Quand il s'agit de juger des effets de la grave pénurie de main-d'œuvre qu'a connue le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques dans la presque totalité du Canada, les avis sont plutôt partagés. Pour certains experts, le boum de l'année dernière a provoqué un « état d'urgence » dans tous les corps de métier et des difficultés au niveau de la stabilisation de l'effectif des ouvriers spécialisés. Pour d'autres, la pénurie ne s'est pas fait sentir. Quoi qu'il en soit, l'économie nationale se trouve à un tournant éventuellement dangereux et les calorifugeurs doivent faire face à de nouveaux défis. Projets en veilleuse, sous-traitance de la main-d'œuvre et croissance de secteurs nouveaux inspirent à la fois circonspection et optimisme prudent. Par contre, tout le monde s'entend pour dire qu'on ne saurait tenir son emploi pour acquis.

► Maintenance contracts, growth in the power industry, and government announcements to put money into infrastructure development are all indicators that the trade's labour force will remain in rotation and most contractors will manage to keep busy, at least for now. Next year might be a different story, as the effects of Canada's economic downturn may not trickle down to insulators until then. A delay is expected between projects scheduled to wrap up at the end of 2009 and those that were supposed to start next year, but have been put on hold.

Power-related industries may be the saving grace in Ontario, says Jim Flower, president of Pro Insul, which has offices in Ontario, Alberta, and the Maritimes. He says although there has been a slight decline in activity in that province (mainly in the auto and steel sectors), the market there is "almost business as usual" because of the activity in power generation.

New units are scheduled at the Darlington power plant, and rehabilitation projects are also planned at Darlington, Pickering, and Tiverton, ON, says Joe de Wit, labour relations manager for Crossby Dewar. His company hasn't had any trouble maintaining a labour supply over the past year, and doesn't foresee any in the future. He does note, however, that some of the bigger projects aren't scheduled

Some B.C. contractors still seem to remain in the economic "bubble" the province is famous for, despite having some projects cancelled or put on hold.

Contrats de maintenance et d'entretien, croissance dans le secteur de l'énergie et annonces du gouvernement pour des investissements dans la construction et la réfection des infrastructures sont autant d'indicateurs que la main-d'œuvre continuera de connaître des périodes d'alternance de travail et de chômage, et que la plupart des entrepreneurs réussiront à rester occupés, du moins pour le moment. L'an prochain pourrait cependant être différent; en effet, le ralentissement de l'économie canadienne pourrait alors rattraper les calorifugeurs. On s'attend à un décalage entre les projets censés se terminer à la fin de 2009 et ceux qui étaient censés commencer l'an prochain, mais qui ont été mis en veilleuse.

C'est le secteur de l'énergie qui pourrait bien racheter l'Ontario, selon Jim Flower, président de Pro Insul, qui possède des bureaux en Ontario, en Alberta et dans les Maritimes. Selon lui, bien que l'activité dans cette province (surtout dans la construction automobile et l'acier) ait connu un léger recul, le marché s'est comporté « presque comme si de rien n'était » en raison de l'activité dans le secteur de la production d'énergie.

De nouvelles unités sont prévues à la centrale de Darlington, et des projets de réhabilitation sont aussi au programme à Darlington, à Pickering et à Tiverton (Ontario), d'après Joe de Witt, directeur des relations du travail pour Crossby Dewar. Sa compagnie n'a éprouvé aucune difficulté à s'approvisionner en main-d'œuvre au cours de l'année écoulée, et n'en prévoit aucune pour l'avenir. Il fait



einsulation®

We Make Fiberglass Pipe Insulation for You

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

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

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

Technical binders and samples available:
1-800-318-4572

sales@einsulation.com • www.einsulation.com



NU-WEST
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

Experience the True Difference!

A Network of Solutions For Western Canada

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

www.nu-west.ca



Where innovative ideas take hold.

THE COMPAC BRAND LIVES ON!

Venture Tape Corp.[®] is pleased to announce the we have purchased the pressure sensitive tape division of the Compac Corporation from Lamtec Corporation, effective February 10, 2009.

The full line of Compac tape products such as 110 FSK, 105 ASJ and 120 Aluminum Foil will continue to be available. Compac customers can be assured that high level of quality and service they have been accustomed to over the last 40 years will still be there for them. Together Venture Tape and Compac products will continue to fulfill the needs of the Insulation, HVAC and General Industrial markets.

SPEED. FLEXIBILITY. INNOVATION.

- SAME HIGH QUALITY
- SAME HIGH LEVEL OF SERVICE
- SAME PRODUCT
- NO CHANGE!



800-343-1076
www.compaccorp.com

to begin this year or even next, which is causing some concern for the short term.

"People are worried," says de Wit. "But as long as the work comes out and the projects keep coming, everything should be okay." He adds that infrastructure funding should also have a positive effect on Ontario's insulation industry as it aims to build more hospitals and retrofit older buildings.

B.C. contractors like Vancouver-based Ron Russell, owner of New Central Mechanical, still seem to remain in the economic "bubble" the province is famous for. Despite having some projects cancelled or put on hold, Russell's crew has remained the same and his employees shouldn't worry about lay-offs, he says.

"We haven't slowed down at all. I've had the same crew for five years, and we have enough projects ahead that we haven't had to make changes," he says.

With anywhere from six to 10 jobs closing daily, Russell doesn't anticipate a shortage or overstaffing problems for at least the rest of this year and the company hasn't had to change its bidding practices to stay competitive. "The jobs we have are medium sized," says Russell, "but we are still doing well. It's a lot easier for us because we have a low overhead."

The downturn is, in some ways, perpetuating last year's skilled labour shortage as more and more laid off workers start businesses of their own and compete for the same projects.

remarquer, cependant, que certains des chantiers de plus grande envergure ne sont pas censés commencer ni cette année, ni même l'an prochain, ce qui suscite des préoccupations pour le court terme.

« On s'inquiète », signale M. de Witt. « Mais tant que le travail est là, et c'est le cas, ça devrait aller. » Il précise que les investissements dans les infrastructures devraient aussi avoir un effet bénéfique sur le secteur de l'isolation en Ontario avec la construction de nouveaux hôpitaux et la conversion d'anciens bâtiments.

Les entrepreneurs de Colombie-Britannique comme Ron Russell, propriétaire de New Central Mechanical à Vancouver, semblent demeurer dans la « bulle » économique qui a fait la réputation de la province. Malgré l'annulation ou le report de certains projets, l'équipe de M. Russell est intacte et ses employés ne devraient pas s'inquiéter de futures mises à pied, indique-t-il.

K-FLEX™ LS

Designed for the professional contractor

 1-1/2" Wall • 25/50 rated • No sleeving necessary to achieve wall thickness • 3-foot & 6-foot lengths (3-foot pre-slit)	 3-Foot Self-Seal • Enhanced safety • Easy-to-handle stackable box • Easier to seal in hard-to-reach areas • Labor savings	 AL Clad • Suitable for outdoor use • Unique lap closure system • Damage/dent resistant • Pre-formed elbows and tape available
---	--	---

Contains a Protective Antimicrobial Agent



K-FLEX USA

www.kflexusa.com

Between B.C.'s infrastructure announcement and bids closing soon on two large projects that won't begin until 2010, Russell believes Central Mechanical will "cruise right through the media-hyped economic downturn."

Like Russell, Brad Haysom, owner of Tight 5 Contracting in Burnaby, BC., has enough work lined up to keep his team busy for at least two years. Though the company recently had two large jobs and one medium-sized project shelved, Haysom says the future is still bright as Tight 5 heads into the remainder of 2009 with a full docket. But the bubble may burst going into 2011, he says, when the slowdown finally makes its way into his industry. "I think that at that point we may be scrambling to keep people employed. Then again we made it through the mid-90s as a company half the size it is now."

If anything, the downturn is in some ways perpetuating last year's skilled labour shortage as more and more laid off workers start businesses of their own and compete for the same projects. "Unfortunately some of these new companies are a little less skilled than established businesses and lower the market value of projects," says Haysom.

A year ago Western Canada was in what Tony Ceraldi, international vice-president International Association of Heat & Frost Insulators Union calls an "emergency situation"

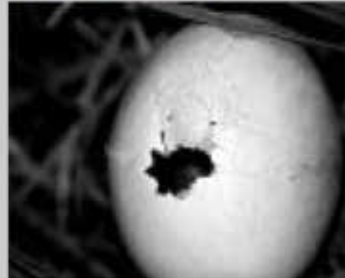
« Nous n'avons pas ralenti du tout. Nous avons la même équipe depuis cinq ans et nous avons un carnet de commandes suffisamment bien garni pour ne pas avoir à faire de changement », dit-il.

Avec la conclusion de six à dix contrats par jour, M. Russell ne prévoit pas de pénurie ni de surplus de main-d'oeuvre au moins jusqu'à la fin de l'année et la compagnie n'a pas modifié ses pratiques en matière de soumission pour rester concurrentielle. « Les projets qui nous intéressent sont de moyenne envergure, signale M. Russell, mais les choses vont toujours bien. C'est beaucoup plus facile pour nous, car nos frais généraux sont peu élevés ».

Avec l'annonce du gouvernement de Colombie-Britannique concernant les infrastructures et les appels d'offre qui se terminent bientôt pour deux grands chantiers qui seront lancés en 2010 seulement, M. Russell croit que Central Mechanical « traversera haut la main la période de ralentissement économique magnifié par les médias ».

Comme M. Russell, Brad Haysom, propriétaire de Tight 5 Contracting à Burnaby, en Colombie-Britannique, a suffisamment de travail pour que son équipe reste occupée pendant au moins deux ans. Bien que deux projets de grande envergure et un de moyenne envergure intéressant sa compagnie aient été mis en veilleuse, M. Haysom affirme

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





when it came to the region's labour supply. Workers were brought to Alberta, mainly from the Philippines, Korea, and the U.S. to work in Ft. McMurray, among other places. As jobs were completed they were sent home, but when the oil industry began slowing down near the end of the year, unemployment came with it.

que l'avenir est quand même prometteur car le carnet de commandes de Tight 5 est complet pour le reste de l'année 2009. Mais la bulle pourrait bien éclater à l'aube de 2011, ajoute-t-il, quand les effets du repli économique auront atteint le secteur. « Il sera difficile à ce moment-là d'occuper nos employés. Mais nous avons traversé la période du milieu des années 1990 et la compagnie représentait la moitié de ce qu'elle est aujourd'hui. »

En fait, le fléchissement perpétue en quelque sorte la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée de l'année dernière car les employés mis à pied lancent leur propre entreprise et soumissionnent pour les mêmes projets. « Malheureusement, certaines de ces nouvelles compagnies sont un peu moins compétentes que les compagnies établies et font baisser la valeur des projets sur le marché » précise M. Haysom.

Voilà un an, l'Ouest du Canada se trouvait justement dans la situation que Tony Ceraldi, vice-président international

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



Crossroads C&I

Distributors of
Mechanical Insulation

Edmonton, Alberta
Ph.: (780) 452-7410
Fax: (780) 453-5715
1-800-252-7986

Calgary, Alberta
Ph.: (403) 236-9760
Fax: (403) 236-8661
1-800-399-3116

Burnaby, B.C.
Ph.: (604) 421-1221
Fax: (604) 421-1203
1-800-663-6595

www.crossroadsci.com

The Maritimes have viable opportunities, but after the slowdown people began to trickle home, only to find most of the jobs at the larger projects already taken.

▶ Ceraldi says this post-boom period was a lot like falling off of a big mountain: "As soon as everyone got to the top it was a quick slide down, a long way down, and in a big hurry to the amazement and surprise of everyone."

But some say B.C. has been so over heated that past 18 months, its recent slowdown has basically just brought it closer to "normal" pre-boom levels. This is likely where things will stay for the rest of 2009 and some of 2010, says Ceraldi, noting that as long as there are industrial commitments on the drawing board, insulation contractors should be okay. For now, provincial commitments like the replacement of an aluminum plant in Kitimat may have slowed down, but are still active. "As long as projects like this are kept on the active board, they will keep a number of people busy," says Ceraldi.

The commercial market is a different story. Ceraldi says it's been "devastated" nationally by cancellations, a number of which were in BC. "They aren't just closed completely; they are closed for lack of funding. [That sector] is not going to be as big for us in 2009."

B.C. housing condos aren't expected to see a rebound until 2010 or later, he says, noting the situation is the same in Edmonton and Calgary. Saskatoon and parts of the Maritimes are actually seeing increases in housing, mainly because of growth in their industrial sectors including a rapidly expanding potash market and new Co-op refinery in Saskatoon, the Voisey's Bay nickel smelter in Newfoundland, and various projects in New Brunswick. "2010 is really the year we may see a comeback in all trades," says Ceraldi.

▶ de l'Association internationale des poseurs d'isolant et des travailleurs de l'amiante, qualifie de « situation d'urgence » quand il parle du vivier de travailleurs dans la région. Des travailleurs ont été invités à travailler en Alberta, à Fort McMurray, notamment, surtout des Philippines, de la Corée et des États-Unis. Au fur et à mesure que les travaux se terminaient, on renvoyait les ouvriers chez eux, mais quand le secteur pétrolier a commencé à ralentir vers la fin de l'année, le chômage est apparu.

M. Ceraldi compare cette période d'après le boum à une grosse montagne qu'on se voit forcé de dévaler soudainement : « À peine arrivé au sommet, c'est la glissade vers le bas, rapide, longue, dans la confusion et le désordre le plus complets. »

D'aucuns affirment que l'économie de la Colombie-Britannique est en surchauffe depuis dix-huit mois au point que le ralentissement récent ne fait que la ramener aux niveaux « normaux » d'avant le boum. C'est probablement là où nous en resterons pour le reste de 2009 et une partie de 2010, selon M. Ceraldi, qui fait remarquer que dans la mesure où des projets industriels sont inscrits à leurs carnets de commandes, les entrepreneurs en isolation devraient pouvoir tirer leur épingle du jeu. Pour l'instant, des projets comme celui de la modernisation de l'usine d'aluminium à Kitimat tournent au ralenti, mais fonctionnent toujours. « En autant que des projets comme celui-ci restent actifs, les ouvriers seront occupés », d'après M. Ceraldi.



TIGHT5
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

Peter Browne

Main Office: 604-874-9615
Cel: 604-418-0484
Fax: 604-874-9611

5309 Lane Street
Burnaby, BC V5H 2H4
Email: tight5peter@shaw.ca



STEELS 
Our Excitement is Building

Contractor Supplies **Masonry** **Insulation** **Roofing** **Log Homes** **Safety** **Environmental**

JM
Johns Manville

From pipe and equipment insulation to air handling and OEM, Steels carries the Johns Manville products you need. Steels offers branches throughout BC and Alberta and a new high output insulation fabrication plant, so call Steels today and find out why Our Excitement is Building.

insulation@steels.com 877.846.7506 www.steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.



Some industries are taking advantage of the rest period offered by the economic shift. Refineries in Alberta are using the availability of skilled labour and low price of oil to schedule upgrades and equipment refurbishing for this year and next. "These are big jobs for all trades," says Ceraldi. "Some shutdowns are already scheduled for 2009."

This is part of a general trend reflected in pockets of steady employment across the country that are mainly focused on large industrial projects that won't complete until the end of 2009 or later. The Irving's refinery in New Brunswick and the new expansion on a Shell Scotford refinery just outside of Edmonton are cases in point. But whether as many people as in years past will be willing to relocate for here-and-there employment remains to be seen.

The federal mobility grants of the 90s are long gone, and though last year in some industries the cost of moving people was priced into the job, it's difficult to say whether that will be the case in the coming months. Some unions offer assistance with relocation, but that may not be of use to those who have been away from home long enough to set down roots.

A case in point is Manitoba, which is still experiencing a labour shortage in its mainly government-funded commercial market. "We have a windfall of work happening here, more than we normally have," says Robert Gray, owner of Thermo Applicators based in Winnipeg and chair of the Manitoba Insulation Contractors Association. The province has two new correctional facilities, upgrades to

Dans le secteur commercial, c'est une autre paire de manches. Pour M. Ceraldi, ce marché a été « ravagé » à la grandeur du pays par des annulations, dont beaucoup ont touché la Colombie-Britannique. « Ce n'est pas seulement que ces projets ont été abandonnés purement et simplement; des chantiers ont été fermés par manque de financement. [Ce secteur] ne sera pas aussi important pour nous en 2009. »

Le secteur de l'habitation à logements en copropriété en Colombie-Britannique ne devrait pas s'améliorer avant 2010 ou même plus tard, indique-t-il, en soulignant que la situation est similaire à Edmonton et à Calgary. Saskatoon et certaines régions des Maritimes affichent par contre une hausse dans le marché de la construction domiciliaire, surtout en raison de la croissance de leur secteur industriel respectif, notamment avec le marché de la potasse en expansion rapide et la nouvelle Co-op Refinery de Saskatoon, la fonderie de nickel de Voisey's Bay à Terre-Neuve, et divers projets au Nouveau-Brunswick. « C'est en 2010 qu'on verra vraisemblablement un mieux pour tous les corps de métier », précise M. Ceraldi.

Dans certains secteurs, on profite du ralentissement économique comme d'un repos. Les raffineries de l'Alberta tirent partie de la disponibilité de la main-d'œuvre spécialisée et du faible prix du pétrole pour effectuer des remises à niveau et renouveler l'équipement cette année et l'an prochain. « Cela représente beaucoup d'ouvrage pour tous les corps de métier », affirme M. Ceraldi. « Mais des arrêts sont déjà prévus pour 2009. »



▶ the airport, and the Museum for Human Rights underway with no signs of slowing down. The problem, says Gray, is that many insulators left to go to Alberta, where they've purchased houses and made other commitments and are choosing to stay and wait out the economy. Gray hopes the shortage will begin to turn around as Manitoba's newly developed apprenticeship program gains traction.

The Maritime provinces are having the opposite problem. New Brunswick, for instance, is 95 percent industrial work with the country's largest refinery, pulp and paper activity, and a thriving power industry creating viable opportunities. However, the Maritimes as a whole had the most people in Alberta during the boom, says Flower. When things started to slow down people began to "trickle home," only to find most of the jobs at the larger projects already taken.

"All of the insulators were gone when they needed them," says Flower. "So they brought workers in from Europe. Now, even though people are going home [from Alberta], they are on the unemployed list because foreign workers are doing the work there."

There is, of course, a bright side to the downturn, especially in places like B.C. and Alberta where the economy has been running on overdrive for the past two years. "This is a good thing from an owner's perspective," says Flower. "The costs were terrible, and with everything running ahead of schedule, labour shortages, and the pressure to do projects before the engineering was even done, the costs were exceeding the owner's expectations."

▶ Tout ceci s'inscrit dans une tendance générale qui se reflète dans les créneaux d'emploi stable au pays et qui concerne les grands projets industriels qui ne s'achèveront qu'à la fin de 2009 ou ultérieurement. La raffinerie Irving au Nouveau-Brunswick et le nouvel agrandissement de la



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



Tim Grew
General Manager

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

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



► “Now they have some breathing room. Engineers can catch up, the environment is a little more competitive, and though there is a lull, they have the capacity to do what they have started with good people and mostly just native Albertans, rather than people from across the country.”

Gray also notes the downturn can make the industry stronger as demand for energy efficiency grows, especially among commercial building owners who are more likely to skimp on insulation to reduce costs when the money is flowing freely.

Ceraldi says one of the growth areas for work opportunities for insulators and all trades is maintenance contracts, the largest of which are in Ontario, Saskatchewan (in potash), and in Alberta’s oil and gas industry. Flower adds that Manitoba and Saskatchewan are becoming more desirable work locations because they don’t have the same “wild fluctuation” as markets farther west. He also sees the current situation as a return to normal levels of activity,

► raffinerie Shell de Scotford en périphérie d’Edmonton en sont des exemples. Mais il reste à voir si autant de personnes que par le passé accepteront de déménager pour des postes ponctuels.

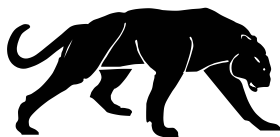
Les subventions fédérales des années 90 pour la mobilité de la main-d’œuvre sont depuis longtemps chose du passé, et même si, l’an dernier, dans certains secteurs, le coût des déménagements était inclus dans l’offre d’emploi, il est difficile de dire si ce sera le cas au cours des mois à venir. Certains syndicats offrent une aide au déménagement, mais ceci pourrait ne pas intéresser les travailleurs qui ont quitté leur province d’origine voilà assez longtemps pour faire leurs racines dans la province d’accueil.

Citons ici le cas du Manitoba, qui vit toujours une pénurie de main-d’oeuvre dans un marché commercial subventionné principalement par le gouvernement. « Nous avons beaucoup de travail par ici; les carnets de commandes fluctuent un peu, tantôt à la hausse, tantôt à la baisse, mais se maintiennent avec quelques hausses ces dernières

NOUS AVONS DÉMÉNAGÉ

Voici notre nouvelle adresse

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



PRODUITS D’ISOLATION
MANSON
INSULATION PRODUCTS

WE HAVE MOVED

Please find our new address

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

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

PROTECT YOUR PIPES WITH

XOX

Corrosion Inhibitor

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

When your design criteria calls for inhibiting corrosion on high temperature steel pipe, the choice is clear:

IIG Thermo-12 Gold Calcium Silicate insulation with XOX Corrosion Inhibitor.

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

Technical & General Information
800-866-3234



Industrial Insulation Group, LLC

A Calwell/Johns Manville Joint Venture

XOX™
Corrosion Inhibitor

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

▶ and the next 18 months as simply a pause before things get busy again.

"It's a time for everyone to catch up on some things they didn't have time to do when they were busy," he says. "The projects on the go, in Alberta in particular, are all fairly long, and the ones that were delayed over the last six months might be delayed six months or a year, but will pick up again."

It's not going to be 100 percent employment, but it's getting back to a traditional level, he adds. "The impact to us as insulation contractors won't be felt immediately once the projects start again, but down the road, yes ... things will proceed as is for year or 18 months, but by end of 2010 and in to 2011 things should be back to normal."

In the meantime, Gray advises contractors to keep treating their employees well in hopes they will stick it out in places where activity is slow. Ceraldi says the onus is also on employees to keep from taking their jobs for granted.

"Last year [insulators] had jobs of their choosing," he says, "but this year the jobs they take they're going to want to hold on to. In 2009 contractors should at least be able to put workers into rotation, but the reality is that they might be unemployed for a while [in 2009]." ■

▶ années », indique Robert Gray, propriétaire de Thermo Applicators de Winnipeg et président de la Manitoba Insulation Contractors Association. La province fait construire deux nouveaux pénitenciers et apporte des améliorations à l'aéroport ; et le Musée des droits de la personne est en construction. Le problème, selon M. Gray, c'est que beaucoup d'ouvriers spécialisés ont quitté leur patelin pour l'Alberta, où ils ont acheté des maisons et pris d'autres engagements; ils préfèrent donc rester et attendre la reprise économique. M. Gray espère que la pénurie va s'estomper avec le nouveau programme d'apprentissage du Manitoba.

Les Maritimes vivent un problème inverse. Au Nouveau-Brunswick, par exemple, 95 pour cent du travail concerne le secteur industriel; on y retrouve la plus grande raffinerie du pays, le gros de l'activité papetière et un secteur de l'énergie en plein essor, qui représentent des potentialités viables. Cependant, c'est dans les Maritimes que la ponction des travailleurs a été la plus importante au profit de l'Alberta pendant la ruée pétrolière, précise M. Flower. Quand l'activité a commencé à fléchir, les gens des Maritimes sont rentrés chez eux peu à peu, mais la plupart des postes avaient déjà été comblés dans les plus grands chantiers.

« Tous les calorifugeurs étaient partis quand nous en avions besoin », de dire M. Flower. « On a alors fait venir des travailleurs d'Europe. Maintenant, même si des travailleurs rentrent chez eux [de l'Alberta], ils se retrouvent en chômage à cause des travailleurs étrangers qui occupent les emplois ici. »

Il y a pourtant un aspect positif à ce ralentissement, surtout en Colombie-Britannique et en Alberta, où l'économie est en surchauffe depuis deux ans. « Pour le propriétaire, c'est bien, » affirme M. Flower. « Les coûts étaient exorbitants, et avec l'avance prise partout, les pénuries de main-d'œuvre et la pression d'exécuter des projets avant que les travaux de conception et d'ingénierie ne soient terminés, ces coûts excédaient systématiquement les prévisions budgétaires des propriétaires. »

« Maintenant, ils ont le temps de reprendre leur souffle. Les ingénieurs peuvent rattraper leur retard, l'environnement est un peu plus concurrentiel, et même s'il y a accalmie, ils réussissent à faire ce qu'ils avaient commencé avec leurs bons ouvriers, surtout des Albertains d'origine, plutôt qu'avec des ouvriers originaires d'un peu partout ailleurs au pays. »

M. Gray fait aussi remarquer que le fléchissement de l'économie peut renforcer le secteur; en effet, il est encore plus important, en pareille conjoncture, d'obtenir de meilleurs rendements énergétiques; il suffit de citer le cas



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



URECON

Produits POLYBRAND Products
distributeur/fabricant — distributor/fabricator

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

France Dumont
f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered

► des propriétaires de bâtiments commerciaux qui sont davantage susceptibles de lésiner sur l'isolation pour réduire les coûts quand l'argent coule à flots.

D'après M. Ceraldi, le domaine où il y a croissance de l'emploi pour les calorifugeurs et tous les autres corps de métier, c'est celui de la maintenance et de l'entretien, qui intéresse au premier chef l'Ontario, la Saskatchewan pour la potasse et l'Alberta pour le secteur gazier et pétrolier. M. Flower ajoute que le Manitoba et la Saskatchewan sont en train de devenir des marchés du travail plus avantageux parce que ces deux provinces ne connaissent pas les « folles fluctuations » des marchés situés plus à l'Ouest. Pour lui, la situation est seulement en train de revenir à la normale, et les dix-huit prochains mois marquent simplement une pause avant une nouvelle reprise.

« C'est le moment où jamais de se rattraper et de faire les choses qu'on n'avait pas eu le temps de faire parce que nous étions trop occupés », dit-il. « Les chantiers en cours, en Alberta plus particulièrement, sont tous d'assez longue durée, et ceux qui ont été reportés au cours des six derniers mois pourraient ne pas reprendre avant encore six mois ou un an, mais ils reprendront éventuellement. »

Ce ne sera pas le plein emploi, mais on se rapproche des niveaux normaux, d'après lui. « L'impact sur nous, entrepreneurs en isolation, ne se fera pas sentir immédiatement après la reprise, mais, en bout de ligne, oui... La situation demeurera la même pendant un an, dix-huit mois, mais à la fin de 2010, début de 2011, les choses devraient revenir à la normale. »

Entre-temps, M. Gray conseille aux entrepreneurs de continuer à bien traiter leurs employés dans l'espoir qu'ils resteront sur place même si l'économie tourne au ralenti. M. Ceraldi indique aussi qu'il revient aux employés de ne pas tenir leur emploi pour acquis.

« L'année dernière, les [calorifugeurs] n'avaient que l'embarras du choix, affirme-t-il, mais cette année, les emplois qu'ils obtiennent, ils vont s'y accrocher. En 2009, les entrepreneurs devraient au moins pouvoir assurer l'alternance aux employés, mais il se peut bien qu'ils soient en chômage pendant un bout de temps [en 2009]. » ■

**ARE READING A BORROWED
COPY OF *TIAC TIMES*?**

GET YOUR OWN!

**SUBSCRIBE ONLINE TODAY AT
WWW.TIAC TIMES.COM**

MACtac[®]
for over 30 years,
has sealed it up with insulation
tapes and jacketing products.
Closure system and vapour seal for joints.
Foil, FSK, ASJ and PVC Tapes



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

Industry Approved

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

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

Call today for more details!



mactac

A Bemis Company

Technical Products

800.328.2619

MACtac.americas@bemis.com

4560 Darrow Road | Stow, OH 44224

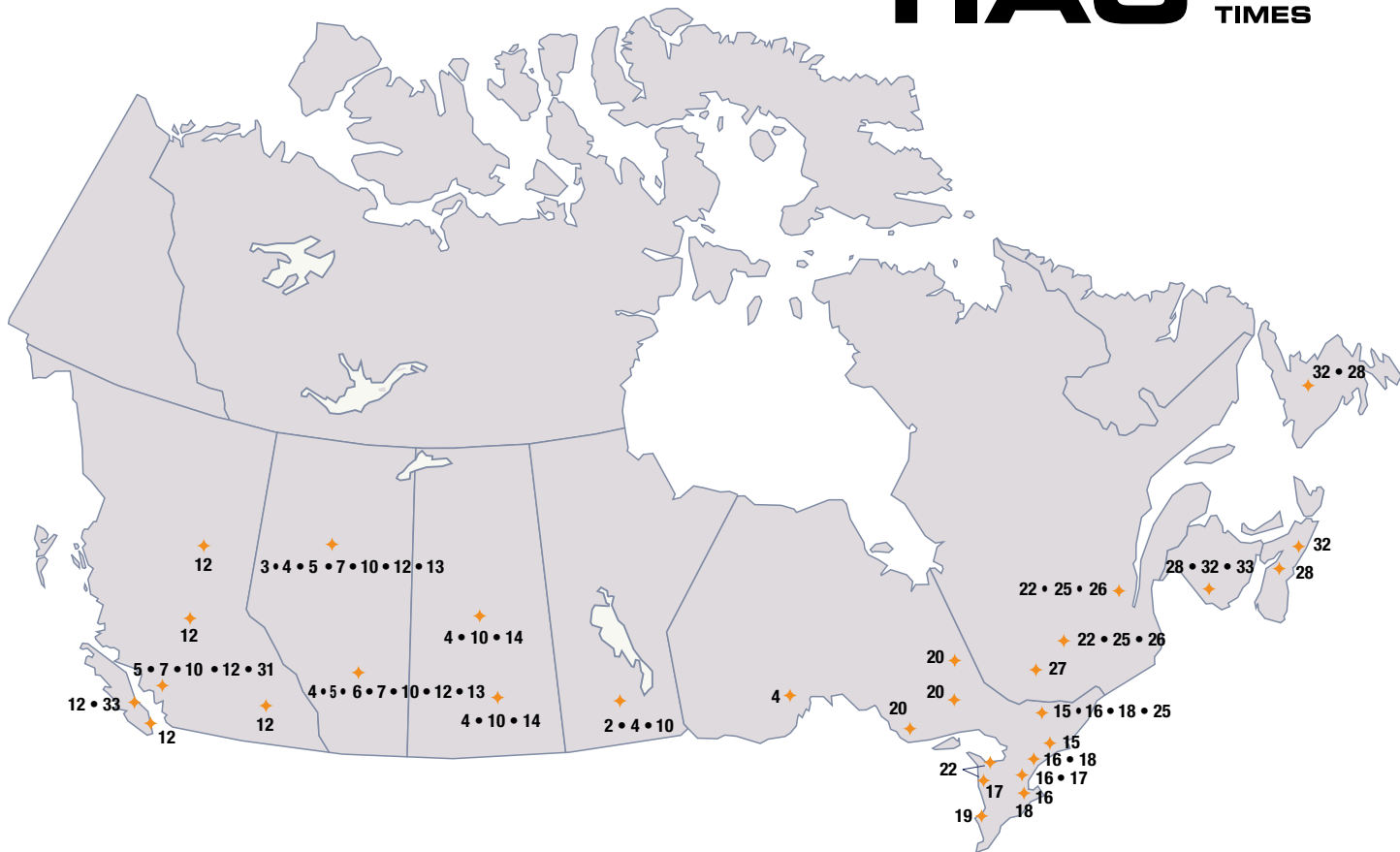
WESTERN PROVINCES

- 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

Take Advantage of your Tax Advantage

Sachez tirer profit de vos avantages fiscaux

As business owners we are keenly aware of looming tax deadlines and our annual panic to get our accountants the details of our personal and corporate taxes. As we settle into 2009, it would be wise to schedule a planning meeting with your tax advisor to pro-actively prepare for the upcoming year. By doing this, you can correctly manage your personal and corporate finances to your advantage and avoid the end of the year tax season panic. Speaking as an advisor, your accountant will appreciate the opportunity to build a proper plan with you and showcase their best advice ahead of time rather than spend time collecting and deciphering your ledger at the filing deadline next year.

Once you have this meeting set, make an agenda of items you'd like to discuss. On this year's agenda, be sure to include a discussion on the following two tax strategies available to you as a business owner:

- Paying your own compensation via dividends rather than salary.
- Leaving excess cash in your corporation to create opportunities to invest in a more favourable tax environment.

Dividends vs. Salary - How should I get paid?

As a business owner, you have the option to pay yourself with corporate dividends rather than salary. Depending on your situation, there may be benefits to paying yourself with dividends.

When a dividend is issued, the corporation pays corporate tax on the dividend and then the receiver (business owner) pays an income tax on the dividend. The tax paid on the dividend is lower than if it was earned as salary, which



by / par Glenn Ayrton

Nous, propriétaires d'entreprise, ne connaissons que trop bien les échéances fiscales et le cycle annuel de panique quand vient le temps de fournir à nos comptables tous les détails afférents à nos impôts personnel et d'entreprise. En ce début de 2009, il y aurait certainement lieu de prévoir une rencontre avec votre conseiller fiscal pour préparer activement l'année qui vient. Vous pourrez ainsi gérer correctement vos finances personnelles et commerciales et éviter la panique de fin d'exercice. En sa qualité de conseiller, votre comptable appréciera la possibilité de monter avec vous un plan approprié et de vous proposer ses conseils à l'avance plutôt que de passer du temps, l'an prochain, à vous demander vos papiers et à déchiffrer votre grand livre la veille de l'échéance du dépôt des déclarations d'impôt.

Une fois fixée la date de votre rencontre, dressez une liste des points dont vous aimeriez discuter. À l'ordre du jour de la réunion de cette année, assurez-vous de traiter des stratégies fiscales suivantes dont vous disposez à titre de propriétaire d'entreprise :

- Versement de votre rémunération par la voie de dividendes plutôt que par un salaire
- Surplus de trésorerie à conserver dans l'entreprise pour un investissement ultérieur quand l'environnement fiscal sera plus favorable

Dividendes plutôt que salaire – Comment devrais-je être rémunéré ?

À titre de propriétaire d'entreprise, vous pouvez vous payer à même les dividendes de l'entreprise plutôt que par un salaire. Il pourrait en effet s'avérer avantageux dans certains cas de procéder ainsi.

Quand un dividende est versé, l'entreprise paie l'impôt des sociétés correspondant et le bénéficiaire (propriétaire de l'entreprise) paie de l'impôt sur le dividende. L'impôt payé sur le dividende est inférieur à ce qu'il aurait été s'il était appliqué à un salaire, puisque le taux d'imposition sur le salaire des particuliers est plus élevé que sur les dividendes. Donc, il y aurait lieu de vous payer avec des dividendes



**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**

is subject to a higher personal income tax rate. The main reason to pay yourself with dividends is the net benefit is lower overall taxes. For a proper analysis of your situation, you would need to have your accountant review the benefits and potential concerns for each scenario. Following is a brief summary of these for your reference:

Benefits to Dividends

- Tax savings
- No payroll taxes
- No CPP payments
- Share dividend income evenly among shareholders (e.g. spouse)

Potential Concerns with Dividends

- CPP – your ability to draw on CPP for retirement diminishes as you are not paying into it
- Access to loans – it becomes more difficult to acquire personal financing without salary reported on a T4
- No RSP deductions – if you do not draw a salary, you do not earn RSP contribution room
- Acquiring personal insurance (life & disability) would be more difficult

Translating Tax Strategies into Investment Opportunities

Regardless of how you pay yourself – either by salary or by dividends – it is also worth re-assessing how much you withdraw from your corporation for personal use. There are benefits to paying yourself enough to cover your immediate lifestyle needs and leaving the remainder as savings within your corporation to invest for the future. In doing so, you create an opportunity to invest in a more favourable tax environment. By investing within the corporation, the money is subject to corporate tax instead of income tax while it grows.

For example, a business owner leaves \$60,000 every year in the corporation. The tax savings would be the difference between the personal income tax rate (43% is the highest) and the current small business tax rate (13.5%):

$$\$60,000 \times (43\% - 13.5\%) = \$17,700 \text{ annual tax savings.}$$

By leaving this money within the corporation the income tax is deferred and the \$17,700 of tax saved each year can be invested. Over 25 years at a 6% return, the total amount saved would be \$971,000. When you choose to

simplement parce que le taux d'imposition est généralement inférieur. Votre comptable devra analyser votre situation, et examiner les avantages et les inconvénients de chaque solution, ainsi :

Avantages des dividendes

- Économies d'impôt
- Pas de cotisations sociales
- Pas de cotisations au RPC
- Partage égal des dividendes entre les actionnaires (p. ex., avec la conjointe)

Inconvénients éventuels des dividendes

- RPC – Les prestations de retraite du RPC diminuent si vous n'y cotisez pas.
- Accès à des prêts – il est plus difficile d'obtenir un prêt personnel sans un relevé T4.
- Pas de déduction au titre d'un REE – sans salaire, vous ne pouvez pas acquérir la possibilité de verser des cotisations au titre d'un REE.
- La souscription à des régimes d'assurance (vie et invalidité) est plus difficile.

Stratégie fiscale et placements

Peu importe la méthode choisie pour vous payer – salaire ou dividendes –, il importe aussi de réexaminer ce que vous retirez de votre entreprise à des fins personnelles. Il est avantageux, en effet, de vous payer juste ce qu'il faut pour régler vos dépenses personnelles courantes et de conserver le reste de l'argent dans votre entreprise pour le placer ultérieurement. Vous vous donnez ainsi la possibilité d'investir dans un environnement fiscal plus favorable. Si vous effectuez des placements à même l'entreprise, ce sont les règles d'imposition des sociétés qui s'appliquent plutôt que celles de l'impôt sur le revenu des particuliers, et en plus les intérêts s'accumulent.

Par exemple, si le propriétaire de l'entreprise conserve chaque année une somme de 60 000 \$ dans sa société, l'économie d'impôt correspond à la différence entre le taux d'imposition des particuliers (43 % étant le plus élevé) et le taux actuel d'imposition des petites entreprises (13,5 %), ainsi :

$$60\,000 \$ \times (43 \% - 13,5 \%) = 17\,700 \$ \text{ d'économies d'impôt par an}$$

withdraw this money it will be subject to personal income tax; however, you have benefitted from starting with more capital from which to grow your savings by deferring the tax to a later date.

Putting it all Together

Ensure that your accountant and your financial advisor are willing and able to work together. In my practice, I keep in contact with my clients' accountants to ensure our advice is coordinated and in the best interest of the client. I create a Master Financial Plan with the client and update the client's accountant regularly to ensure we are on the same page and limit the client's need to liaise between us.

If you would like to work with a financial advisor in coordination with your accountant to build your Master Financial Plan, please contact Glenn Ayrton at ClearWealth Advisors at 604.687.6808 or <info@clearwealth.ca>. ■

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.

ATTENTION MEMBERS:

Do you have photos that speak volumes about your trade? TIAC Times needs high-resolution photos for our covers and to support feature articles.

Contact Jessica Krippendorf at 877.755.2762 or jessica@pointonemedia.com

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**

NDTSeals.com ■ 800.261.6261

En conservant l'argent dans la société, l'impôt sur le revenu est reporté et la somme de 17 700 \$ ainsi économisée chaque année peut alors être investie. Sur 25 ans, à un taux de rendement de 6 %, le montant total de l'économie s'élèverait à 971 000 \$. Quand vous décidez de retirer l'argent, vous devez alors payer de l'impôt sur le revenu des particuliers ; cependant, vous aurez réussi un bon coup en reportant l'impôt à une date ultérieure parce que vous aurez commencé avec davantage de capital pour faire profiter vos économies.

En conclusion

Assurez-vous que votre comptable et votre conseiller financier sont disposés à travailler ensemble. Dans l'intérêt du client, je demeure en contact avec son comptable pour veiller à ce que nos actions soient coordonnées. J'établis un plan financier directeur avec le client et je communique régulièrement avec son comptable pour m'assurer que nous sommes sur la même longueur d'onde et pour éviter au client d'avoir à communiquer avec nous deux.

Si vous souhaitez travailler avec un conseiller financier qui collabore avec votre comptable pour l'établissement d'un plan financier directeur, veuillez communiquer avec Glenn Ayrton chez ClearWealth Advisors au numéro 604.687.6808 ou à l'adresse <info@clearwealth.ca>. ■

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



Jeff Webb

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

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

Hey! That's my money!

Savoir réclamer son dû

So you are getting stiffed on the job. You also waited too long to lien and now you are out of time. But the guy who hired you is still driving around in a fancy car, while you have employees to pay, materials you paid your own money for, and you haven't been paid for months of work. The company that hired you has nothing and there would be little purpose in chasing it for payment. You are out of luck—or are you?

In today's economy, there are many companies that are shutting down or going bankrupt. It also has been common practice in the construction industry to have separate corporations for each new project. They can easily close up shop or claim insolvency. You need to know what your rights are when you seem to be looking into empty pockets for payment. A good lawyer will know what legal "tricks" might allow you to make something from nothing. These are not tricks, of course, but actual legal principles that might help you obtain payment.

Some of these "tricks" are the trust provisions set out in Ontario's Construction Lien Act. You always have the right to sue for payment under contract. But the Construction Lien Act gives contractors extra rights. The best known of these rights is the right to put a lien on a property. However, the time by which you have to do so is very limited. If you miss it, you can be out of luck, but sometimes you can rely on the trust provisions—the other major set of rights granted to contractors in the Construction Lien Act.

Simply put, in certain circumstances, money received by the individual or company above you in the contracting chain—be it the owner or the general contractor—is held in "trust" for the contractors below.



by / par Orie Niedzwiecki

Alors, vous vous êtes fait rouler au travail. Vous avez attendu trop longtemps pour faire inscrire votre privilège et il est trop tard maintenant. Mais le type qui vous a embauché se promène encore dans une voiture de luxe alors que vous avez des employés à payer, des matériaux que vous avez payés de votre poche et vous n'avez pas été rémunéré depuis des mois. La compagnie qui vous a engagé est à sec et il ne servirait à rien de lui courir après pour récupérer ce qu'elle vous doit. Vraiment, vous manquez de chance... mais peut-être pas autant que vous le pensez.

En ces temps difficiles, nombreuses sont les compagnies à devoir fermer ou déclarer faillite. Dans le domaine de la construction, il est pratique courante d'établir une société pour chaque nouveau projet. Cette compagnie peut facilement fermer boutique ou se déclarer insolvable. Vous devez connaître vos droits pour pouvoir vous faire payer par quelqu'un qui n'a pas d'argent. Un bon avocat saura quels « trucs » légaux pourraient vous aider à obtenir quelque chose à partir de rien. Mais ne parlons pas de trucs ; parlons plutôt de principes juridiques véritables qui peuvent vous aider à récupérer l'argent qu'on vous doit.

Certains de ces « trucs » se trouvent en fait dans les dispositions sur la fiducie contenues dans la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction* en Ontario. Vous avez toujours le droit d'intenter des poursuites pour obtenir un paiement en vertu d'un contrat. Mais la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction procure aussi d'autres droits aux entrepreneurs. Le plus connu de ces droits est celui qui consiste à invoquer un privilège sur une propriété. Cependant, la période pendant laquelle vous pouvez le faire est très limitée. Si vous manquez l'échéance, pas de chance, mais il vous reste un recours : celui des dispositions sur la fiducie, autre groupe de droits importants accordés aux entrepreneurs et contenus dans la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction*.

Autrement dit, dans certaines circonstances, l'argent reçu par le particulier ou la compagnie en amont dans la chaîne des contrats – qu'il s'agisse du propriétaire ou de



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

Section 7 of the Construction Lien Act says that any amounts received by an owner that are to be used in the financing of the improvement are a trust fund for the benefit of the contractor. The same section goes on to say that once an amount becomes payable on a certificate of payment certifier, or substantial performance of a contract has been certified, then an amount of money equal to what is now owing that is in the owner's hands or received afterwards is trust funds for the contractor's benefit.

Similarly, Section 8 of the Construction Lien Act says that the general contractor "shall not appropriate or convert any part of the fund to the [general] contractor's . . . own use or to any use inconsistent with the trust until all subcontractors . . . are paid all amounts related to the improvement owned to them by the contractor".

So when an owner receives a loan from the bank for a project, the owner holds the money in trust to pay the general contractor. When your general contractor gets paid by the owner, he is holding the money he received in trust for you, the contractor. They are deemed by the law to be holding the money for you and have to use it to pay you and account for it if it goes missing.

Furthermore, if a certification of work is made, then you may get the added protection that any monies in the

l'entrepreneur général – est conservé en « fiducie » pour les entrepreneurs en aval.

Selon l'article 7 de la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction*, les montants reçus par un propriétaire qui servent à financer des améliorations constituent un fonds en fiducie pour le bénéfice de l'entrepreneur. Toujours selon cet article, lorsqu'un montant devient payable aux termes du certificat de la personne qui autorise le paiement, ou que le contrat est réputé avoir été exécuté pour l'essentiel, un montant égal au montant qui est échu qui demeure en la possession du propriétaire ou que ce dernier reçoit par la suite, constitue un fonds en fiducie pour le bénéfice de l'entrepreneur.

De même, l'article 8 de la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction* précise que l'entrepreneur général « ne doit ni s'approprier ni affecter quelque partie que ce soit du fonds à son usage personnel ou à des fins incompatibles avec les dispositions de la fiducie avant de verser aux sous-traitants [...] les montants qui leur sont dus relativement aux améliorations ».

Donc, quand le propriétaire reçoit un prêt de la banque pour un projet donné, ce propriétaire conserve l'argent en fiducie pour pouvoir payer l'entrepreneur général. Quand l'entrepreneur général est payé par le propriétaire, il doit conserver cet argent en fiducie pour vous, l'entrepreneur. Le propriétaire et l'entrepreneur général sont censés, de par la loi, conserver l'argent pour vous, et doivent l'employer pour vous payer ; en outre, si cet argent vient à manquer, ils doivent en rendre compte.

Par ailleurs, s'il existe un certificat d'exécution du travail, vous pouvez alors profiter d'une protection accrue : toute somme que détient le propriétaire constitue un fonds en fiducie à votre disposition, si vous avez passé un contrat directement avec lui. Pour pouvoir invoquer l'une ou l'autre de ces dispositions, il faut répondre strictement aux critères établis par la loi et la jurisprudence qui en découle. Il est particulièrement utile d'obtenir un certificat d'exécution de votre travail.

Tout ceci est bien joli, direz-vous, mais la compagnie de l'entrepreneur général est à sec et vient de fermer boutique. Comment alors faire couler de l'eau d'érable d'un poteau de téléphone ?

Le fait que ces articles de la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction* établissent un fonds en fiducie est très important. Cela signifie que l'argent en question vous appartient déjà à vous, l'entrepreneur. Si le propriétaire ou l'entrepreneur général a mis l'argent dans ses poches, votre avocat peut le retracer et tenter d'obtenir qu'on vous



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

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630	E-mail: waynebell@sasktel.net
Cell: (306) 536-3907	272 Mill Street
Fax: (306) 949-3266	Box 781, Regina SK S4P 3A8

owner's hands become trust funds available to pay you, if you have a direct contract with the owner. In order to access this or any of these provisions, you have to strictly meet the tests set out in the legislation and the case law that has interpreted it. It will therefore be very valuable to obtain a certification of your work.

Great, you say, but the general contractor's company has no money and is shut down. How do I squeeze blood from a stone?

The fact that these sections of the Construction Lien Act establish a legal trust is very important. It means that the money in question belongs to you, the contractor, already. If they put it in their own pocket, your lawyer can trace the money and try to get it back. This applies if they give it to their mother, pay their mortgage with it, or whatever. If the monies are trust funds under the Construction Lien Act, and they use them for a purpose other than paying you, then you may have the ability to chase the money wherever it went.

But the Construction Lien Act gives contractors another really powerful weapon—Section 13. That section allows you to go after every director or officer of a corporation and “any person, including an employee or agent of the corporation, who has effective control of a corporation” who assents to or acquiesces in conduct that they know or ought to know amounts to a breach of trust.

This means that any officer, director, or person in charge of a company that has absconded with the funds made available to pay you, or knew that the money was being misdirected, can possibly be found *personally* liable for the missing money. This is an incredibly powerful tool that allows you to really turn up the heat on unscrupulous owners or contractors who are living the high life using your money!

Now these remedies are only available in certain circumstances, and there are many reasons why such claims may fail, but they are usually worth asking a lawyer to look into. A good lawyer will always consider them and their chance of success before recommending you invest your money in litigation. They are often your last chance at payment when the owner or contractor above you is insolvent. ■

This article was written by Orie H. Niedziecki, a lawyer who practices commercial litigation and estate litigation at the law firm of Ellyn Law LLP, 20 Queen Street West, Suite 3000, Toronto, Ontario, M5H 3R3, Tel: 416.368.0485. This article is only intended as a guide. It is important to seek legal advice as soon as possible. If you have any questions or comments about construction law or other business related legal problems, please contact us or email <orie@ellynlaw.com>.

le rende. Cette disposition s'applique peu importe que la personne en question ait remis l'argent à sa mère ou l'ait employé pour son hypothèque. Si l'argent constitue un fonds en fiducie aux termes de la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction*, et que cette personne s'en sert pour une fin autre que celle de vous payer, vous avez alors la possibilité de réclamer l'argent où qu'il soit.

Enfin, la *Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction* contient une autre arme puissante au profit des entrepreneurs – l'article 13. Cet article vous permet de poursuivre les administrateurs ou dirigeants d'une société ou « toute personne, y compris l'employé ou le mandataire de la personne morale qui a la gouverne réelle de celle-ci » qui, en toute connaissance, selon qu'elle aurait dû raisonnablement savoir, souscrit à des actes qui équivalent [...] à un manquement à ses obligations.

Ceci signifie que tout dirigeant, administrateur ou personne responsable d'une compagnie qui s'enfuit avec l'argent qui vous revient, ou qui savait que l'argent était employé à des fins incompatibles, peut être jugé *personnellement* responsable de l'argent disparu. Il s'agit là d'un outil considérable qui vous permet de faire pression sur les propriétaires et entrepreneurs sans scrupules qui vivent la belle vie à vos frais !

Cela étant, ces recours ne s'appliquent qu'en des circonstances bien précises, et il se peut que, pour toutes sortes de raisons, ils ne produisent pas les résultats escomptés; quoi qu'il en soit, il convient toujours de demander son avis à un avocat. Le bon avocat saura toujours tenir compte de tous les faits et circonstances, et évaluera vos chances de succès avant de vous recommander d'investir dans une poursuite. Ces recours sont souvent votre dernière chance de vous faire payer quand le propriétaire ou l'entrepreneur en amont est insolvable. ■

Le présent article a été rédigé par Orie H. Niedziecki, avocat du droit commercial et immobilier au cabinet Ellyn Law LLP, 20, rue Queen Ouest, Bureau 3000, Toronto (Ontario) M5H 3R3, Tél. : 416.368.0485. L'article doit être compris comme un simple guide. Il est essentiel de consulter un avocat dès que possible. Si vous avez des questions ou des observations à faire sur des problèmes relevant du droit de la construction ou d'autres questions juridiques commerciales, n'hésitez pas à communiquer avec nous par téléphone ou par courriel à l'adresse orie@ellynlaw.com.

ATTENTION MEMBERS:

Do you have photos that speak volumes about your trade? *TIAC Times* needs high-resolution photos for our covers and to support feature articles.

**Contact Jessica Krippendorf at 877.755.2762
or jessica@pointonemedia.com**

Hazmat abatement apprenticeship set for 2010

Programme d'apprentissage en réduction des matières dangereuses prévu pour 2010



by / par Don Procter

If ever there was a field that needed an image boost it is the hazardous materials abatement trade. Its labour force is largely made up of transient workers, many of whom see it merely as a stepping stone to work in a "real" trade, such as plumbing, electrical, or even drywall.

But the field could get a big boost in Ontario as organizers there strive to create a government-licensed hazardous materials apprenticeship program, making it the first jurisdiction in Canada and probably the U.S. to do so.

Observers suggest that the timing of the program, initiated by the Interior Systems Contractors Association (ISCA) of Ontario, couldn't be better. Over the past few years, the provincial government has implemented tough regulations regarding the handling and abatement procedures of hazardous materials and it has been vigilant about enforcing them.

Industry leaders are supportive of the apprenticeship program because it will give the field credibility it so sadly lacks. "We have a heck of a time retaining our labour force," explains one of the program's organizers, Ted Barron, president of I&I Construction Services Inc., a Toronto-based environmental and hazardous materials abatement contractor. Barron sits on ISCA's technical committee and the board of directors of the Environmental Abatement Council of Ontario (EACO), one of the three associations behind the apprenticeship drive.

The program will cover asbestos, mould, lead, chemicals, and other hazardous materials. Training will be at ISCA's newly opened 30,000 square foot training facility in suburban

Si jamais un domaine a eu besoin de se refaire une image, c'est bien celui de la réduction des matières dangereuses. La main-d'œuvre active dans ce secteur se compose surtout d'ouvriers en transition, dont beaucoup s'en servent comme d'un tremplin vers d'autres « vrais » métiers : plombier, électricien et même jointoyeur.

Mais ce secteur pourrait bientôt prendre du galon en Ontario ; en effet, des intervenants de la province tentent de mettre sur pied un programme d'apprentissage en réduction des matières dangereuses, accrédité par le gouvernement, ce qui serait une première au Canada et probablement aux États-Unis aussi.

Des observateurs laissent entendre que le moment choisi pour le lancement du programme, initiative de l'Association des entrepreneurs en systèmes d'intérieur (AESI) de l'Ontario, ne pouvait être meilleur. Au cours des dernières années, le gouvernement provincial a adopté des règlements stricts sur la manipulation et la réduction des matières dangereuses, et veille à ce qu'ils soient appliqués.

Les chefs de l'industrie appuient le programme d'apprentissage parce qu'il confèrera au domaine la crédibilité qui lui fait tellement défaut. « Nous avons beaucoup de mal à retenir notre main-d'œuvre », explique un des organisateurs du programme, Ted Barron, président de *I&I Construction Services Inc.*, entrepreneur de Toronto spécialisé dans la protection de l'environnement et la réduction des matières dangereuses. M. Barron siège au comité technique de l'AESI et au conseil d'administration du *Environmental Abatement Council of Ontario* (EACO), une des trois associations qui assurent la promotion du programme d'apprentissage.

Le programme comprendra l'amiante, les moisissures, le plomb, les produits chimiques et d'autres matières dangereuses. La formation sera dispensée dans les nouvelles installations de l'AESI, d'une superficie de 30 000 pieds carrés, situées dans la banlieue de Toronto. Les installations ont été construites par des travailleurs du domaine et des mécaniciens de l'EIFS. En plus de l'EACO, l'*Ontario Association of Demolition Contractors* (OADC) et la *Master Insulators Association* (MIA) de l'Ontario sont des intervenants clés du programme d'apprentissage. Selon Craig Moore, directeur général de l'OADC, huit travailleurs



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

Toronto. The facility was built to train hazmat workers and EIFS mechanics. Along with EACO, the Ontario Association of Demolition Contractors (OADC), and the Master Insulators Association (MIA) of Ontario are key stakeholders in the apprenticeship program. Craig Moore, executive director of the OADC, says eight out of every 10 workers in asbestos abatement see it as temporary work. The apprenticeship program would lead to a stable workforce.

Organizers would like to see the program commence this fall, but a more realistic date is spring 2010, a perfect time because it coincides with the expiration of the collective agreements. While the three big associations have always used the same labour pool, they have been tied to three different unions, making it difficult for workers to cross union boundaries. The three unions, however, are working on a reciprocal agreement so workers won't lose their benefits. "It would help ensure a good supply of labour," says Barron.

So far, the Laborer's International Union Local 506 and the International Union of Painters & Allied Trades Local 1891 have negotiated a standard set of terms. The International Association of Heat & Frost Insulators and Allied Workers Local 95 is expected to come on board soon. "I don't think you'll find another jurisdiction in North America where three unions are cooperating to potentially share a skilled labour pool," says Barron. "It's a huge step forward for us."

Meanwhile, the Ministry of Training, Colleges, and Universities (MTCU) has set up a steering committee made up of the stakeholders to develop a foundation for the program. A subcommittee will be formed to finalize the curriculum. To meet provincial apprenticeship standards the program will run 3,600 hours—a mix of in-class and on-the-job training.

Qualifications for the program still haven't been worked out yet, but Moore thinks that a Grade 10 minimum should be the standard, rather than Grade 12 because many of the workers in demolition don't have high school diplomas. If education standards are set too high, many workers will choose other employment. "If you had Grade 12 education wouldn't you rather go become an electrician, plumber, steamfitter, or a millwright or would you rather work in asbestos?" ■

sur dix dans la réduction de l'amiante considèrent leur travail dans ce secteur comme temporaire. Le programme d'apprentissage pourrait enfin stabiliser la main-d'œuvre.

Les intervenants souhaiteraient que le programme soit lancé dès cet automne, mais il est plus réaliste de penser qu'il sera prêt pour le printemps 2010, période qui coïncide avec l'échéance des conventions collectives. Si les trois grandes associations ont toujours fait appel au même vivier de main-d'œuvre, elles sont liées à trois syndicats différents, ce qui complique le passage des travailleurs d'un syndicat à l'autre. Les trois syndicats, cependant, travaillent à une entente de réciprocité pour éviter que les travailleurs ne perdent leurs avantages. « Cette mesure nous aiderait à nous assurer d'un bon approvisionnement en main-d'œuvre », précise M. Barron.

Jusqu'à maintenant, la section locale 506 de la *Laborer's International* et la section locale 1891 de l'*International Union of Painters & Allied Trades* ont négocié des modalités normatives. La section locale 95 de l'*International of Heat & Frost Insulators Asbestos Workers* [Association internationale des poseurs d'isolant et des travailleurs de l'amiante] devrait bientôt emboîter le pas. « Je ne crois pas qu'il y ait ailleurs en Amérique du Nord trois syndicats qui coopèrent pour mettre en commun ce vivier d'ouvriers spécialisés », indique M. Barron. « C'est un énorme progrès pour nous. »

Entretemps, le ministère de la Formation, des collèges et universités (MFCU) a créé un comité directeur réunissant des intervenants chargés d'établir la base du programme. Un sous-comité sera formé pour mettre la dernière main au programme qui, pour répondre aux normes provinciales en matière d'apprentissage, comptera 3 600 heures réparties en formation magistrale en classe et en formation pratique sur le tas.

Les conditions d'admission au programme ne sont pas encore déterminées, mais M. Moore croit qu'une dixième année (3e année du secondaire) devrait constituer la norme, plutôt qu'une douzième année (5e année du secondaire) parce que beaucoup de travailleurs en démolition ne détiennent pas de diplôme d'études secondaires. Si les conditions d'admission sont trop élevées, beaucoup d'ouvriers choisiront d'autres emplois. « Si vous aviez une douzième année, ne préféreriez-vous pas devenir électricien, plombier, monteur-réparateur de conduites de vapeur ou monteur-ajusteur plutôt que de travailler dans l'amiante ? » ■

In Memorium

It is with regret we announce the passing of Mike Kucheran on January 15, 2009. Mike had a long career in the insulation industry in Western Canada where he started as a salesman for Crossroad Industries in Edmonton, Alberta in the 1960s. Mike became a minority shareholder of Crossroads and in 1970 moved to Vancouver to open a new branch for the company. Mike ran that branch until 1985 when he decided to become a partner in a new insulation distribution company in B.C., Pactherm Distributors. Mike was an active partner of Pactherm until the company was sold in 1994, shortly after which Mike retired and moved back to St. Albert, Alberta so he and his wife Olga could be closer to their grandchildren. Those that knew Mike will remember a person of honesty, integrity, and a mischievous sense of humour. He was a kind and giving person and will be missed by his family and friends. Predeceased by his wife Olga in January of 2008, Mike is survived by three adult children and three grandchildren. ■

C&G Insulation cares for its community

Kelowna's C&G Insulation made a worthy donation to its community last year when it raised over \$28,000 toward a free-standing palliative care facility—the first in Kelowna's history.

In March of 2007 the Central Okanagan Hospice Association announced the need to build the 24-bed hospice house providing quality end-of-life care for residents of the Central Okanagan. When Andre Pachon, owner of C&G Insulation, heard of the Association's goal to raise \$3 million of the \$10-million budget, he knew he wanted to help.

"Kelowna has never had a facility like this and it was high time," says Pachon. "It isn't very often a job goes to tender where you can [help], and I knew it was a worthwhile cause."

C&G was able to raise from its suppliers and manufacturers,

**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

In Memoriam

Nous avons le regret de vous annoncer le décès de Mike Kucheran le 15 janvier 2009. M. Kucheran a connu une longue carrière dans le domaine de l'isolation dans l'Ouest du Canada, où il a commencé comme vendeur pour Crossroad Industries à Edmonton (Alberta) dans les années 1960. Il est devenu actionnaire minoritaire de Crossroads et, en 1970, est déménagé à Vancouver pour y ouvrir une nouvelle succursale de la compagnie. M. Kucheran a dirigé cette succursale jusqu'en 1985 quand il a décidé de devenir associé d'une nouvelle compagnie de distribution de produits d'isolation de Colombie-Britannique : Pactherm Distributors. Il a été un associé actif de Pactherm jusqu'à la vente de la compagnie en 1994, après quoi il a pris sa retraite et est retourné à St. Albert (Alberta) pour que lui et sa femme Olga puissent se rapprocher de leurs petits-enfants. Ceux qui ont connu Mike se rappelleront une personne honnête, intègre, au sens de l'humour assez espiègle. C'était un homme aimable et généreux, et il manquera à sa famille et à ses amis. Sa femme Olga est décédée en janvier 2008; trois enfants et trois petits-enfants lui survivent. ■

C&G Insulation dans son milieu

C&G Insulation de Kelowna a fait un don considérable dans son milieu l'année dernière quand la compagnie a recueilli plus 28 000 \$ pour un établissement de soins palliatifs autonome – le premier de l'histoire de Kelowna.

En mars 2007, la Central Okanagan Hospice Association a annoncé le besoin de construire l'établissement de 24 lits pour fournir des soins palliatifs de qualité aux résidents de la région centrale de la vallée de l'Okanagan. Quand Andre Pachon, propriétaire de C&G Insulation, a appris que l'Association avait comme objectif de recueillir, par voie de souscription, trois millions de dollars sur les dix millions prévus au budget, il était déterminé à mettre la main à la pâte.

« Kelowna n'a jamais eu d'établissement de ce genre et il était grand temps d'en avoir un », a déclaré M. Pachon. « Il n'arrive pas souvent qu'on puisse donner un coup de main dans le cadre d'un projet qui a fait l'objet d'une soumission. Je savais qu'il s'agissait d'une cause qui en valait la peine. »

M. Pachon a demandé aux fournisseurs de donner des matériaux, et il a demandé aux autres entrepreneurs et à son équipe de donner de leur temps, pour une contribution totale de 28 092 \$.

« C&G Insulation de Kelowna (Colombie-Britannique), membre de la section locale 118 de la Heat and Frost [Association internationale des poseurs d'isolant et des

along with 164 hours of volunteer time from his own crew, a total of \$28,092 towards this very worthwhile cause.

"C&G Insulation of Kelowna, BC—a member of Heat and Frost Local 118—would like to thank Crossroads C&I Distributors, Burnaby Insulation, Shurfit Products Ltd., Knauf, Manson Insulation Inc., and our crew for a job well done," says Pachon.

C&G's work was completed about ten months ago, and the building opened near the end of 2008.

For more information contact C&G Insulation at 250.769.3303. ■

Venture Tape Corp. Completes Acquisition of Compac Corp.'s Pressure Sensitive Adhesives Assets

Venture Tape Corp., a subsidiary of 3M, recently announced that it has completed its acquisition of Compac Corp.'s pressure sensitive adhesive (PSA) tape assets from Lamtec Corp. Terms of the transaction were not disclosed.

All Compac PSA tape products, which are used for the insulation, industrial, and heating, ventilation and air conditioning (HVAC), markets, now will be supplied from Venture Tape Corp. Venture Tape manufactures a broad range of tapes used in construction, oil and gas, HVAC, electronics, aerospace, marine, and appliance markets. It also provides specialty industrial tapes complementary to 3M's specialty tape product line used in splicing, automotive, and automotive aftermarket applications. ■

travailleurs de l'amiante] – tient à remercier Crossroads C&I Distributors, Burnaby Insulation, Shurfit Products Ltd., Knauf, Manson Insulation Inc. et sa propre équipe pour l'excellent travail », a précisé M. Pachon. C&G a pu recueillir, auprès de ses fournisseurs et fabricants, avec les 164 heures du temps des bénévoles, un total de 28 092 \$ pour cette cause méritoire.

Le travail de C&G a été terminé voilà environ dix mois, et l'établissement a ouvert ses portes vers la fin de 2008.

« C'est extra de pouvoir travailler avec des fournisseurs et des fabricants qui nous aident à appuyer notre milieu », affirme M. Pachon. « Et un merci tout spécial à notre formidable équipe. »

Pour plus de renseignements, prière de communiquer avec C&G Insulation au 250.769.3303. ■

Venture Tape Corp. fait l'acquisition des actifs de la gamme des adhésifs sensibles à la pression de Compac Corp.

Venture Tape Corp., filiale de 3M, a annoncé aujourd'hui l'acquisition des actifs de la gamme des adhésifs sensibles à la pression (ASP) de Compac Corp. auprès de Lamtec Corp. Les modalités de la transaction n'ont pas été divulguées.

Tous les produits ASP de Compac, employés dans les marchés de l'isolation, de l'industrie, du chauffage, de la ventilation et de la climatisation d'air (CVCA) seront dorénavant fournis par Venture Tape Corp. Venture Tape fabrique une vaste gamme de bandes adhésives pour les secteurs de la construction, de l'exploitation pétrolière et gazière, des systèmes CVCA, de l'électronique, de l'aéronautique, de la marine et des appareils électroménagers. La compagnie fournit aussi des bandes industrielles spécialisées qui viennent compléter la gamme des bandes adhésives spécialisées de 3M employées pour l'épissurage, la construction automobile et le marché des pièces de rechange. ■



Brad Haysom

Main Office: 604-874-9615
Cel: 604-306-6966
Fax: 604-874-9611

5309 Lane Street
Burnaby, BC V5H 2H4
Email: tight5@telus.net

FIBREX®

DAVE KERNOHAN
Sales & Marketing Manager
Canada

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



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

Thank you, TIAA

On behalf of the Thermal Insulation Association of Canada, I would like to thank the board of directors of TIAA for their extremely generous financial contribution to the 2008 Edmonton Conference as well as the members of TIAA for their participation and support of the event.

Regards,
Chris Ishkanian

Nos remerciements à la TIAA

Au nom de l'Association canadienne de l'isolation thermique, je tiens à remercier le Conseil d'administration de la TIAA pour sa contribution financière extrêmement généreuse au congrès d'Edmonton en 2008, ainsi que les membres de la TIAA pour leur participation et leur appui pendant l'événement.

Salutations sincères,
Chris Ishkanian



ARE READING A BORROWED COPY OF *TIAC TIMES*?

GET YOUR OWN!

SUBSCRIBE ONLINE TODAY AT

WWW.TIACTIMES.COM

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	www.amityinsulation.com
Belform Insulation Ltd.	32	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	35	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	22	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	36	905.648.0445	n/a
Dispro Inc.	38	800.361.4251	www.dispro.com
Einsulation	18	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	41	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	9	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Industrial Insulation Group, LLC	27	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	36	306.949.1630	email: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA, LLC	20	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	13	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.com
MACTac	29	800.328.2619	email: MACTac.americas@bemis.com
Manson Insulation	26	800.626.7661	www.isolationmanson.com
MFM Building Products Corp.	12	800.882.7663	www.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	25	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	34	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	18	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	14, 21	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	22, 40	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	34	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels	23	877.846.7506	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	25	204.222.0920	email: thermo@mts.net
Tight 5 Contracting	23, 41	604.874.9615	email: tight5@telus.net
Urecon	28	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IBC, 19, 28	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	30-31 / 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



FIBREX



Alpha
Associates, INC.



INNOVATIONS FOR LIVING™



MANSON
INSULATION PRODUCTS

ROXUL®
The Better Insulation™



OF *Ottawa Fibre L.P.*

Polyguard



Industrial Insulation Group, LLC
A Calsilite/Johns Manville Joint Venture

kNAUFINSULATION

VentureTape®