



TIAC CODE GREEN

Stringent energy codes could mean a big shift for insulation contractors



Voir vert : Des codes d'énergie plus stricts pourraient obliger les entrepreneurs en isolation à des changements considérables

46th Annual Conference of the Thermal Insulation Association of Canada

46e Congrès annuel de l'Association Canadienne de l'Isolation Thermique (ACIT)

Tired of Rising Metal Prices?

Use VentureClad™



- Price stability
- Mold inhibiting agents
- Zero permeability
- UL Classified
- Easy 1 step installation
- CW® Adhesive -
Apply as low as -10°F (-23°C)
- Major labor savings
- Pre-cut sheets for easy installation
- No banding, seals, or caulking required

Venture Tape Corp.
30 Commerce Road
Rockland, MA 02370
Tel 781 331-5900, Fax 781 871-0065



Venture Tape products are shipped from stock, from warehouses in Los Angeles, Houston, Atlanta, Chicago, Portland, OR & Rockland, MA

800-343-1076
www.venturetape.com

VentureTape®



8



14

in this issue

8 Code Green

Stringent energy codes could mean a big shift for insulation contractors.

Voir vert :

Des codes d'énergie plus stricts pourraient obliger les entrepreneurs en isolation à des changements considérables.

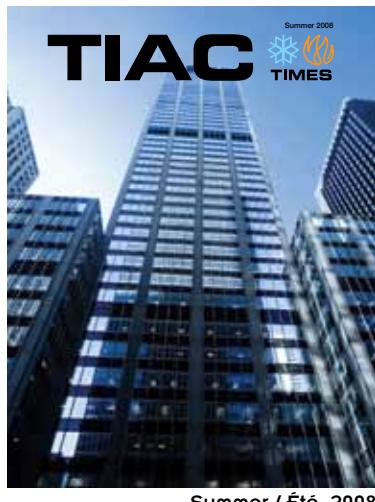
14 TIAC's 46th Annual Conference

TIAC heads west to Edmonton, Alberta
September 13 - 16, 2008

Congrès annuel de ACIT

ACIT se dirige à l'ouest
Edmonton, Alberta - Septembre 13 - 16, 2008

departments



- 6** President's Message / Le mot du président
- 22** Industry News / Nouvelles du secteur
- 26** Financial Advice / Conseils financiers
- 29** It's the Law / La loi
- 32** Construction Safety / Construction et sécurité
- 34** Upcoming Events / Événements
- 34** Advertiser Index / Index des annonceurs

A new face for TIAC Times

Le nouveau visage de TIAC Times

The first issue of a new publication is always an exciting challenge. Though *TIAC Times* is well-established in the industry, it is a new project for us, and we are pleased to bring you our first foray into the world of mechanical insulation.

Point One Media has 12 years experience publishing for construction and industry. We keep abreast of trends and challenges in the wall and ceiling, HVAC and insulation industries and shape our editorial direction around what is most important to the men and women who make Canadian construction exceptional. Our format covers feature articles, contractor profiles, project stories and supplemental columns, as well as association updates, events listings and spotlight features of annual events. We welcome feedback and direction from our readers in making each publication the most effective it can be in giving voice to the industries we serve.

The most rewarding part of the publishing business is the development of relationships with industry professionals. The objective of our publications is to showcase and reflect the interests of the people who drive each sector, and where print and web publication is our strength, the ins and outs of the industry is yours. We look forward to meeting with *TIAC* members and working together with you to make each issue a success.

The issue on everyone's mind these days is green building. Energy efficiency is no longer a fleeting thought; it is becoming entrenched in the construction industry as



Jessica Krippendorf,
Editor / Rédactrice en chef

Quel défi exaltant que la préparation du premier numéro d'une nouvelle publication! Si *TIAC Times* est bien établi dans le secteur, il s'agit pour nous d'un projet nouveau et nous sommes particulièrement heureux de vous présenter le fruit de notre première incursion dans le monde de l'isolation mécanique.

Point One Media compte douze années d'expérience dans le domaine de l'édition pour les secteurs de la construction et de l'industrie. Nous étudions l'évolution des tendances et des défis liés aux domaines de la construction des murs et plafonds, des systèmes CVCA et de l'isolation, et nous définissons nos orientations rédactionnelles en fonction de ce qui importe aux hommes et aux femmes qui font de la construction au Canada un domaine d'activité exceptionnel. Nous présentons des articles de fond, des profils d'entrepreneurs, des comptes rendus de projet, des chroniques, des nouvelles sur les associations, des listes d'activités et de l'information sur les grands événements annuels. Nous invitons les lecteurs à nous faire part de leurs remarques et de leurs suggestions afin que chaque numéro de la revue reflète le mieux possible le point de vue du secteur que nous desservons.

Le plus gratifiant dans le monde de l'édition de revues commerciales, c'est la

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton

lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Krippendorf

jkrippendorf@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton

Jessica Krippendorf

Robert Kuhn

Cathy Lange

Garth Liseth

Don Procter

ADVERTISING SALES

British Columbia

Tiffany Iles

877.755.2762

tiles@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Blake Adams

877.755.2762

artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY

Point One Media Inc.

TIAC Times

#3 - 2232 Wilgress Road, Nanaimo, BC V9S 4N4

Tel: 250.758.0665 or 877.755.2762

Fax: 250.758.8665

www.tiac.ca

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

Contents ©2008 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada.
Postage paid at Simcoe, ON.

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

Return undeliverable Canadian addresses to:
Circulation Department
TIAC Times
#3 - 2232 Wilgress Road, Nanaimo, BC V9S 4N4
email: pmccance@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 Faricants 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.

architects, designers, contractors and installers all do their parts to create top quality buildings that are easier on the planet. This issue looks at provincial and federal energy savings requirements and the impact new regulation will have on the mechanical insulation industry. We are also proud to showcase *TIAC's* annual conference, scheduled for September 13 to 16 at the Fairmont Hotel McDonald in Edmonton, Alberta. Industry experts will present informative talks and panels on topics like Industry Trends and Challenges, Firestopping Concerns and Time Management. No matter how busy business gets, the annual conference is one that should never be missed.

We would like to thank *TIAC* president Chris Ishkanian for orchestrating our involvement with *TIAC Times* and for his helpful direction in getting this issue off the ground. We look forward to working together with more *TIAC* members as the newly designed *TIAC Times* unfolds. ■

possibilité d'établir des rapports étroits avec les professionnels de l'industrie. Dans nos publications, nous entendons présenter et représenter fidèlement les intérêts des personnes qui sont la force motrice de chaque secteur. Si le monde de l'imprimé et de l'édition Internet constitue notre point fort, les tenants et les aboutissants du secteur constituent le vôtre. Nous sommes ravis de pouvoir rencontrer des membres de l'ACIT et de travailler avec eux au succès de chacun des numéros de la revue.

La grande question de l'heure, c'est le bâtiment durable. L'efficacité énergétique n'est plus l'idée d'un instant; c'est un principe qui s'ancre de plus en plus dans la construction. Architectes, concepteurs, entrepreneurs et installateurs jouent chacun leur rôle afin de construire des bâtiments de première qualité qui respectent l'environnement. Dans le présent numéro, il est question des exigences provinciales et fédérales

en matière d'économie d'énergie et des conséquences que les nouveaux règlements auront sur le secteur de l'isolation mécanique. Par ailleurs, nous avons le plaisir de présenter le congrès annuel de l'ACIT, qui aura lieu du 13 au 16 septembre à l'hôtel Fairmont McDonald d'Edmonton (Alberta). Des experts du secteur présenteront des tribunes et des exposés informatifs sur des thèmes comme les tendances et les défis dans le secteur, les dispositifs coupe-feu et la gestion du temps. Même si vous êtes très occupé, le congrès annuel est à ne pas manquer.

Nous tenons à remercier le président de l'ACIT, Chris Ishkanian, qui a piloté le dossier de notre participation à la publication de *TIAC Times* et qui nous a prodigué ses conseils précieux pour le lancement de ce premier numéro. Nous envisageons avec enthousiasme notre collaboration avec les membres de l'ACIT pour la publication de la nouvelle mouture de *TIAC Times*. ■

**GO
BLUE!**
RG-2400®

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!



Polyguard

214-515-5000 WWW.RG2400.COM





by / par Chris Ishkanian

As I write this message for the summer issue I look out the window and wonder what happened to spring. I hope by the time this message finds your desk you have had the opportunity to enjoy a fantastic summer and you were able to take some time to smell the flowers.

In the last issue I touched upon a couple of initiatives the board of directors was working on and I am pleased to say we have moved forward on three of them. The departure of Theresa Griffiths from the *TIAC* office was a difficult process to go through, but it did force us to evaluate how the Association was being run and determine if there was a more efficient way to provide member services.

The publication of the *TIAC Times* took up the majority of our administrators' time so we asked ourselves if this was an efficient use of how that money was being spent. While the board agreed that it is important to continue to distribute a magazine dedicated to the mechanical insulation industry, we determined we should let a professional publisher deal with the magazine. This would allow us to dedicate our resources toward industry initiatives. As a result of that decision, you are now reading the first publication of the *TIAC Times* produced by *Point One Media*. I am confident you will appreciate the professional look of the magazine and the insightful content *Point One Media* will be providing for us. We certainly encourage your comments and feedback on the magazine in the coming months.

Another decision we had to make as a result of Theresa leaving involved the day-to-day operations of the *TIAC* office. Who would answer the phone and deal with the mail, etc.? Do we hire another administrator or hire a promotional person? Our present budget doesn't preclude us from hiring two people and it would be difficult to hire one person to do both administrative and promotional tasks. The board determined we could function efficiently by using an outside agency to handle all of our administrative requirements now that the *TIAC Times* is being outsourced. We have contracted the services of *The Willow Group* in Ottawa to provide a complete range of administrative and support services to *TIAC*. *TIAC* is now functioning out of

Comme le temps file ! Déjà le numéro d'été ! Je souhaite que lorsque vous lirez ces lignes, vous aurez déjà eu la possibilité de bien profiter de la belle saison et que vous aurez eu le temps de vous reposer un peu.

Dans notre dernier numéro, il a été question de quelques initiatives du Conseil d'administration ; j'ai le plaisir de vous annoncer que nous avons pris des mesures concrètes pour mettre en marche trois de ces initiatives. Si le départ de Theresa Griffiths de l'ACIT a été difficile, il aura aussi été l'occasion d'évaluer la façon dont l'Association fonctionne et d'examiner des moyens plus efficaces de fournir des services aux membres.

La publication de *TIAC Times* occupait une partie tellement importante du temps des administrateurs que nous nous sommes demandé si c'était là un emploi judicieux de l'argent des membres. Le Conseil d'administration a convenu qu'il importe de continuer de publier une revue vouée au secteur de l'isolation mécanique ; cependant, nous avons décidé qu'il valait mieux confier cette tâche à un éditeur professionnel. Ainsi, nous pourrons consacrer nos ressources à des initiatives propres au secteur. C'est ainsi que vous lisez le premier numéro de *TIAC Times* produit par *Point One Media*. Je suis convaincu que vous appréciez l'aspect professionnel de la revue et le contenu éclairant que *Point One Media* nous présentera. Nous vous invitons à nous faire part de vos remarques et observations sur la revue au cours des mois à venir.

Dans la foulée du départ de Theresa, il nous a aussi fallu prendre une décision sur le fonctionnement quotidien du bureau de l'ACIT : qui répondra au téléphone, s'occupera du courrier, etc. ? Faut-il employer un autre agent d'administration ou bien un spécialiste de la promotion ? Notre budget actuel nous permettrait d'embaucher deux personnes d'autant plus qu'il serait difficile de trouver une seule personne pour cumuler les fonctions tant administratives que promotionnelles. Le Conseil a conclu que nous pourrions charger une agence des fonctions administratives maintenant que la revue *TIAC Times* a été confiée à des professionnels. Nous avons passé un contrat de services avec *The Willow Group* d'Ottawa qui nous fournira une gamme complète de services administratifs et de soutien pour l'ACIT. L'ACIT fonctionne maintenant à partir du bureau d'Ottawa de *Willow Group*. Nous aurons d'autres nouvelles à vous communiquer à ce sujet au cours des mois à venir.

Dernière question, mais non la moindre : la promotion de l'ACIT. Après avoir soupesé un certain nombre de solutions possibles, le Conseil a décidé d'embaucher des experts-conseils qui mèneraient des projets bien circonscrits pour le compte de l'ACIT. En séparant la fonction administration

the Willow Group Ottawa office. We'll have more on that in the coming months.

Last, but not least, was the promotion of *TIAC*. After debating a number of possible solutions the board has determined we would hire "specialists" that would conduct predetermined projects on behalf of *TIAC* on a consultancy basis. Once we removed the administrative function from this role, the skill-set of the promotional candidate can be much more defined, as can the specific tasks we want to accomplish. By going in this direction we can utilize different people with the right skills for the specific task we require. We have our first project underway and we are pleased to announce that Steve Clayman is working under contract to *TIAC* to promote our Standards Manual at the National Building Code level as well as lobbying for changes in LEED designation criteria that will put more emphasis on energy efficient mechanical systems in the LEED point ratings. We are confident that Steve will do an excellent job and represent *TIAC* well on these two initiatives.

With this being the conference issue I would like to welcome all of you that are attending the Edmonton convention. I am sure that David Reburn and his conference team have an informative and entertaining program planned for us. ■

de la fonction promotion, il est plus facile de définir les compétences exigées du candidat spécialiste de la promotion, ainsi, d'ailleurs, que les tâches que nous désirons accomplir. Nous pouvons donc faire appel à différentes personnes possédant les compétences voulues selon la tâche requise. Notre premier projet est déjà en marche et nous avons le plaisir d'annoncer que Steve Clayman travaille à contrat pour l'*ACIT* afin que nos Standards nationaux soient cités dans le Code national du bâtiment ; il s'occupe en plus de démarches pour obtenir des changements du régime de cotation LEED afin qu'on accorde davantage de poids à l'efficacité énergétique des systèmes d'isolation mécanique. Nous sommes confiants que M. Clayman fera de l'excellent travail et saura bien représenter l'*ACIT* dans le cadre de ces deux initiatives.

Comme notre congrès approche à grands pas, je tiens à souhaiter la bienvenue à tous les participants qui se rendront à Edmonton. David Reburn et son comité organisateur auront sans l'ombre d'un doute un programme informatif et divertissant à nous proposer. ■

TIAC Board of Directors 2007-2008

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

Committees

TIAC Times Ross Wilson	Industry Study Norm DePatie
Technical Denis Beaudin	Marketing & Promotion Philippe Champagne
Convention Chairman Jeff Rous	Convention 2008 David Reburn
Web Committee Denis Beaudin	Open Shop Robert Gray

Provincial Managers

Association d'Isolation du Québec Linda Wilson
BC Insulation Contractors Association Barbara Stafford
Master Insulators Association of Ontario Marian Horne Greenwood
Manitoba Insulation Contractors Association Robert Grey
Saskatchewan Insulation Contractors Association Don Bell
Thermal Insulation Association of Alberta Cathy Halladay

CODE GREEN

Stringent energy codes could mean a big shift for insulation contractors.



Voir vert :

Des codes d'énergie plus stricts pourraient obliger les entrepreneurs en isolation à des changements considérables

by / par Don Procter

The introduction of an energy code in BC this September won't send shockwaves through the thermal insulation world (most of the better practices already meet the new code's requirements), but that doesn't mean contractors shouldn't be reevaluating the way they do their work, according to one engineer.

"In 2010 or 2011 I anticipate that the energy codes will become quite a bit more stringent," explains Blair McCarry, a project engineer with Stantec Consulting Inc. EnerGuide 80 for homes and possibly the 2010 version of ASHRAE 90.1 will require 30 percent less energy use than the current energy code model.

That could start a significant design shift away from the current standard "all-air" system model for cooling and heating commercial buildings to the use of more "water-based" systems, similar to systems commonly specified across Europe. "It would mean more piping and in turn more pipe insulation," he says.

L'adoption en septembre d'un code de l'énergie pour la Colombie-Britannique ne révolutionnera pas le monde de l'isolation thermique puisque la plupart des pratiques d'excellence sont déjà conformes aux exigences du nouveau code. Mais, d'après un ingénieur, cela ne veut pas dire que les entrepreneurs ne doivent pas réévaluer leurs méthodes de travail.

« Selon moi, les codes de l'énergie devraient se resserrer considérablement en 2010 ou en 2011 », explique Blair McCarry, ingénieur de projet chez Stantec Consulting Inc. Les normes ÉnerGuide 80 pour les résidences et la version de 2010 de la norme ASHRAE 90.1 exigeront une consommation de 30 % inférieure à celle du modèle de l'actuel code de l'énergie.

Ceci pourrait signifier qu'il faille abandonner le modèle standard des systèmes air-air pour le refroidissement et le chauffage des immeubles commerciaux en faveur de systèmes à circulation d'eau semblables à ceux qui sont habituellement prescrits en Europe. « Ceci pourrait en

In the meantime, McCarry says that contractors who have been doing installations on the cheap might have a bigger workload ahead of them with the introduction of the new energy code this September. For others, meeting the energy requirements of the new code "isn't much of a stretch."

"As this is the introduction of an energy code in BC, the [code] officials did not want to rock the boat too much. There will be a couple of years for the contractors, engineers, architects and code officials to get up to speed with the new requirements and procedures."

He adds that there may be less work for some contractors in the field because architects, engineers and designers are exploring innovative ways of reducing energy requirements (think reduced window size, for instance) so all-air systems will become smaller. At the same time, if water-based cooling/heating systems take off, there will be an opportunity to create zone systems which will only require local office area fan coils to move air, rather than huge central air ducts. "Your sheet metal volume might go down, but your insulation thickness might go up. And if there is going to be more water piping than there will be a requirement for more insulation."

McCarry is Stantec's project engineer for a number of high-profile jobs including Vancouver's new convention centre and the Olympic Oval.

The new code is based on the ASHRAE 90.1 standard implemented in 2004.

It won't impact industry contractors in Vancouver and the province of Ontario because both jurisdictions have had energy policies in place that meet the ASHRAE standards. In other regions and municipalities around BC and Canada, however, there are no parallel energy bylaws or codes, points out McCarr. "In those markets, you might have got away with just putting any insulation on pipe, but now there are various sizes of pipe and operating temperatures that require specific thicknesses of insulation." The code will also require insulation for supply air ducts for air conditioning.

Until now, insulation standards have been driven by the market, which has demanded different amounts of insulation for commercial projects in different climatic zones, explains Andrew Pape-Salmon, acting director, energy efficiency, of the BC government's Electricity and Alternative Energy Division. Contractors meeting only the bare minimum requirements or less in the past may have to train their staff quickly because all building permits taken out after Sept. 5, 2008, require compliance with the new code. ASHRAE has offered training and education on the

effet signifier davantage de tuyaux et, par conséquent, davantage d'isolation à tuyau », précise-t-il.

Entre-temps, affirme M. McCarr, les entrepreneurs qui réalisent des installations bon marché pourraient bien devoir faire face à une charge de travail plus lourde avec l'adoption du nouveau code en septembre. Pour les autres, respecter les exigences du nouveau code ne devrait pas poser de problème particulier.

« Avec l'adoption d'un nouveau code de l'énergie pour la Colombie-Britannique, les représentants (du code) ne voulaient pas faire trop de vagues. Les entrepreneurs, ingénieurs, architectes et représentants du code disposeront de quelques années pour s'adapter aux nouvelles exigences et aux nouvelles méthodes. »

Il ajoute que ce changement pourrait diminuer la charge de travail de certains entrepreneurs parce que les architectes, ingénieurs et concepteurs examinent d'autres façons de diminuer les besoins énergétiques (par la réduction, par exemple, de la dimension des fenêtres) si bien que les systèmes tout air seront plus petits. Par ailleurs, si les systèmes de refroidissement et de chauffage par circulation d'eau sont appelés à être de plus en plus utilisés, il sera possible de créer des systèmes de zone qui exigeront seulement des ventilo-convecteurs pour déplacer l'air plutôt que de gros conduits d'air d'un système central. « La tôle va peut-être diminuer, mais l'isolation va augmenter. Et s'il faut installer davantage de conduites d'eau, il faudra installer davantage d'isolant. »

M. McCarr est l'ingénieur de projet responsable chez Stantec de certains chantiers prestigieux comme le nouveau centre des congrès et le stade olympique de Vancouver.

Le nouveau code s'inspire de la norme ASHRAE 90.1 implantée en 2004.

Il n'aura donc pas de répercussions sur les entrepreneurs à Vancouver et en Ontario puisque, dans ces deux cas, les instances ont adopté des politiques énergétiques conformes à la norme ASHRAE. Dans d'autres régions et municipalités de Colombie-Britannique et du Canada, cependant, il n'existe pas de règlement ou de code équivalent, fait remarquer M. McCarr. « Dans ces marchés, on pouvait s'en tirer en posant de l'isolant sur un conduit, mais, maintenant, les conduits seront de différentes tailles et il faudra poser des épaisseurs d'isolant très précises en fonction des températures de fonctionnement voulues. » Le code exigera aussi de l'isolant pour les conduites d'amenée d'air des climatiseurs.

Jusqu'à maintenant, c'était le marché qui dictait les normes d'isolation, et différentes quantités d'isolant

new code standards and training is available through the Building Officials Association of BC.

"It is only logical that we would go with ASHRAE because it is constantly being updated [every three years]," he says. However, the BC government supports a switch to the Model National Energy Code for Buildings because it will reflect Canadian conditions. It will be implemented in 2012.

In the meantime, McCarry recommends checking out ASHRAE's website <www.ashrae.org> for free downloads of several energy design guides including small offices, schools and warehouses. The guides include data tables for different climatic regions and examine ways on how to achieve 30 percent energy reductions over the 2004 code standards. The next design guides will feature data on 50 percent energy reductions and three years later the guides introduced will deal with a 77 percent reduction in energy usage.

McCarry says any contractors thinking that those kinds of mandated energy reductions are a pipedream are in for a big surprise. ASHRAE 90.1 energy standards are required in Ontario, and provinces such as Quebec, Manitoba and Nova Scotia are looking at introducing energy codes. Alberta remains steadfastly against moving ahead on mandating energy reductions.

étaient employées pour des projets commerciaux selon les zones climatiques, selon Andrew Pape-Salmon, directeur intérimaire, du Rendement énergétique, à la Division de la production électrique et des énergies nouvelles du gouvernement de Colombie-Britannique. Les entrepreneurs qui, par le passé, respectaient tout juste les exigences minimales, ou qui ne les respectaient pas du tout, pourraient devoir former leur personnel rapidement parce que tous les permis de construction émis après le 5 septembre 2008 exigeront la conformité au nouveau code. L'association ASHRAE propose de la formation sur les normes du nouveau code ; l'association des représentants du bâtiment de Colombie-Britannique en offre aussi.

« Il est logique que nous suivions les normes ASHRAE parce qu'elles sont régulièrement mises à jour (tous les trois ans), » dit-il. Par ailleurs, le gouvernement de Colombie-Britannique appuie le choix du Code modèle national de l'énergie pour les bâtiments parce qu'il tient compte des conditions du climat canadien. Il sera en vigueur en 2012.

M. McCarry recommande de vérifier d'ici là le site Internet de l'association ASHRAE (www.ashrae.org) ; ce site propose des fichiers gratuits à télécharger de plusieurs guides de conception énergétique pour les bureaux, écoles et entrepôts de petites dimensions. Les guides comprennent des tableaux de différentes zones climatiques et examinent des moyens de réaliser des réductions de la consommation d'énergie de 30 % par rapport aux normes du code de 2004. Les prochains guides de conception présenteront des données sur des réductions de 50 % de la consommation d'énergie et, trois ans plus tard, ils comporteront des données sur des réductions de 77 % de la consommation d'énergie.

Selon M. McCarry, les entrepreneurs qui ne prennent pas au sérieux ces obligations de réduction risquent de mauvaises surprises. La norme ASHRAE 90.1 est obligatoire en Ontario ; de plus, le Québec, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse envisagent la possibilité d'adopter des codes de l'énergie. L'Alberta s'oppose toujours fermement à des réductions énergétiques obligatoires.

Il indique que les États-Unis devancent déjà le Canada à ce chapitre. En effet, quelque 40 états et de nombreuses municipalités ont adopté la norme ASHRAE 90.1, ou une variante de la norme, dans des codes de l'énergie. C'est la ville de New York qui a adopté la norme la plus élevée. Son ambitieux programme PLANYC 2030 comporte des initiatives écologiques, notamment l'obligation de rénover en dix ans les systèmes énergétiques de tous les immeubles de plus de 50 000 pieds carrés. Dans le cadre de ce programme, des subventions seront versées pendant sept ans selon une

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 the 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



ARE YOU REDI?



You're Either REDI Or You're Not.

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



 **Redi-Klad**
1000° Pipe Insulation

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

or visit us online at www.knaufinsulation.us

knaufinsulation

He points out that the US is already ahead of Canada, with about 40 states and many cities having adopted ASHRAE 90.1 standards or some variation of them through energy codes. New York City has set highest standard. Its ambitious PLANYC 2030 program incorporates a number of green initiatives, including a mandatory energy renovation requirement for all buildings over 50,000 square feet within ten years. Under the plan, subsidies will be offered for seven years on a declining year-by-year basis for completed renovations. "It's very progressive even by international standards."

While neither the Canadian nor the US federal governments has done much to push energy codes to a higher standard, McCarry thinks they will have no choice but to get on the bandwagon. "Corporations are pushing developers to get greener buildings. It is the marketplace that is fundamentally shifting."

One of the biggest concerns over the next few years, however, is the growing skilled labour shortage. "We have to find a way to build things efficiently and economically with a reduced work trade." ■

formule régressive annuelle pour les travaux de rénovation terminés. « Il s'agit d'une mesure très progressive même au regard des normes internationales. »

Si les gouvernements fédéraux canadien et américain n'ont pas fait grand chose pour relever les normes des codes de l'énergie, M. McCarry croit qu'ils n'auront pas d'autre choix que de suivre le courant. « Les compagnies et sociétés obligent les promoteurs à construire des bâtiments plus écologiques. C'est le marché qui change radicalement. »

La grande inquiétude pour les années à venir, c'est la pénurie de travailleurs spécialisés. « Nous devons trouver moyen de construire de façon efficace et économique avec des effectifs moins nombreux. » ■

FIBREX®

DAVE KERNOHAN

*Sales & Marketing Manager
Canada*

Telephone: (519) 336-7770

1-800-265-7514

Telefax: 1-800-363-4440

dkernohan@fibrexinsulations.com

www.fibrexinsulations.com

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



ALUMAGUARD

ALUMAGUARD LITE

ALUMAGUARD LOW TEMP

ALUMAGUARD EE

ALUMAGUARD™ - The FIRST; the BEST!



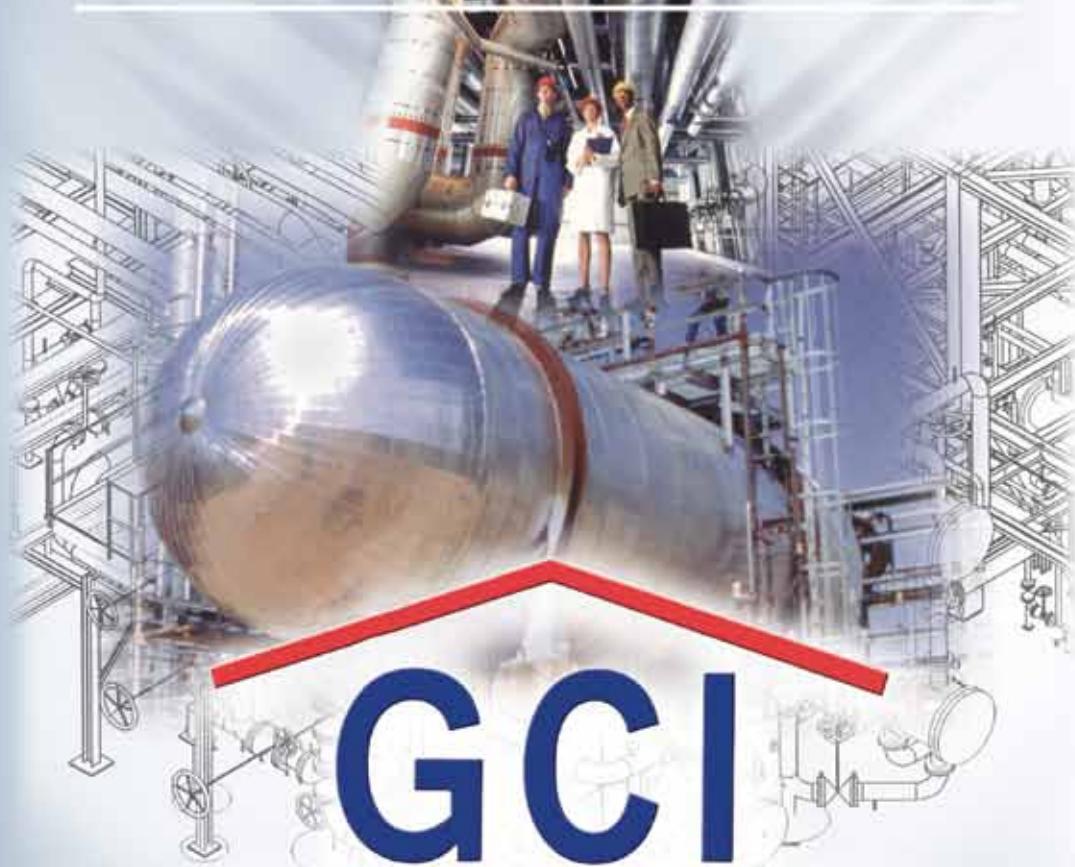
Polyguard

WWW.POLYGUARDPRODUCTS.COM 214-515-5000



**Thermographic Energy
Maintenance Audit**

TEMA



GLASSCELL ISOFAB INC.

Toronto (Head office)

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

Montréal

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

Québec

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

Ottawa

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

Hamilton

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

Kitchener

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

London

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

Sarnia

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



Welcome to the
46th Annual Conference of the
Thermal Insulation
Association of Canada

by / par Jessica Krippendorff
photos / Fairmont Hotel Macdonald

Bienvenue au 46e Congrès annuel de
l'Association Canadienne de
l'Isolation Thermique (ACIT)

Some come to present, others come to work and everyone comes to play. It all amounts to one solid fact: Industry conferences are the best networking opportunities of the year. The real point of bringing hundreds of like-minded people together in this way is to prove to ourselves and to each other that we value participating in something important, something bigger than our daily business, something that furthers the industry.

TIAC's 46th Annual Conference, hosted by the Fairmont Hotel Macdonald in Edmonton, Alberta, promises a brilliant line-up of informational sessions covering Firestopping Concerns, Industry Trends and Challenges, The Alberta Advantage and other important topics. Presenters from the Construction Owners Association of Alberta and the Ministry of Energy lead off the four-day event, which is sure to engage and inform.

Guest speakers, panel presentations and topical sessions are meant to inform and educate, but there is also potential in simple conversation. You never know if the person sitting next to you is the exact contact you've wanted to make to find out about an issue that affects your business, or a person who has the missing piece to an idea you've been trying to hammer out. The conference's Welcome Evening



Certains y vont pour présenter des exposés, d'autres y vont pour travailler, tous y vont pour s'amuser.

En définitive, le congrès se résume à une chose importante : réseauter. Le but recherché dans la réunion de centaines de personnes ayant les mêmes intérêts, c'est de se prouver à soi-même et aux autres que l'on apprécie pouvoir participer à quelque chose d'important, à quelque chose qui dépasse le simple quotidien, à quelque chose qui fasse progresser le secteur.

Le 46e congrès de l'ACIT, qui aura lieu à l'hôtel Fairmont Macdonald d'Edmonton (Alberta), réunira toute une brochette d'experts sur, notamment, les dispositifs coupe-feu, sur les tendances et défis du secteur et sur The Alberta Advantage. Des représentants de la Construction Owners Association of Alberta et du ministère de l'Énergie de l'Alberta seront à l'avant-scène de l'événement de quatre jours pour vous proposer des séances intéressantes et informatives.

Au programme officiel, des conférenciers invités, des exposés en tribune et des séances thématiques seront l'occasion d'informer et de sensibiliser. Sur un plan moins officiel, vos conversations avec des collègues déboucheront peut-être sur de nouvelles possibilités. En effet, vous ne savez jamais si votre voisin n'est pas justement la personne à laquelle vous deviez parler pour régler une question qui vous intéresse ou pour formuler une idée que, jusqu'alors, vous n'arriviez pas à articuler. Le souper et la soirée de bienvenue à l'ukrainienne, la soirée de la TIAA au parc Fort Edmonton le dimanche et le bal du président le mardi seront d'excellentes occasions de faire la connaissance d'intervenants de l'industrie que vous n'auriez peut-être pas pu rencontrer autrement.

Ce n'est pas par hasard si la moitié du programme du

MULTIGLASS
insulation ltd.

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

Ukrainian Dinner and Dance, Sunday's "TIAA Evening at Fort Edmonton Park" and the President's Ball on Tuesday will be excellent opportunities to get to know people in the industry you may never otherwise meet.

It's no mistake that 50 percent of conference offerings are recreational. It's one thing to absorb industry information while wrapped up in how it affects your bottom line; it's quite another to have dinner and drinks with a group of people who experience what you do every single day. When the "all-business" mentality melts away over wine and appetizers, real inspiration is possible. Some of the events planned for the conference include Monday's Golf Tournament at Black Hawk Golf Club and the Curling Bonspiel on Tuesday, and spouses are invited to take an optional trip to West Edmonton Mall on Monday. See the full schedule for details.

What makes a conference irreplaceable as a business tool, marketing channel and well of opportunity is "face time." The Internet and all its cutting-edge gadgetry can never replace the benefit of meeting someone face-to-face and putting a personality behind a logo. As the industry's best come together to teach and to learn, unexpected opportunities will arise ... Whether those are at the podium or in the next chair over is up to you. ■

congrès comprend des activités de loisirs. Il vous faudra bien sûr faire l'effort d'assimiler l'information technique qui vous aidera à améliorer votre bilan, mais vous pourrez aussi partager repas et moments de détente avec des gens qui ont la même expérience que vous. C'est quand les choses « sérieuses » s'évanouissent devant une bonne bouteille ou un plateau de hors-d'oeuvres que l'inspiration véritable devient possible. Parmi les événements organisés pour le congrès, citons le tournoi de golf au Black Hawk Golf Club le lundi et le tournoi de curling le mardi ; les conjointes peuvent en plus faire une escapade au West Edmonton Mall le lundi. Nous vous invitons à consulter le programme pour tous les détails.

Ce qui fait qu'un congrès est irremplaçable comme outil commercial, comme moyen de réseautage et comme tremplin vers de nouvelles potentialités, c'est le temps qu'on passe en face à face avec des collègues. Ni Internet, ni aucune technologie de pointe ne peut remplacer les rencontres en personne ou l'occasion de mettre un nom sur un visage. Tandis que les dirigeants du secteur se réuniront pour enseigner et apprendre, des avenues nouvelles et inattendues s'ouvriront... Il n'en tient qu'à vous de profiter du savoir-faire et de l'expérience des personnes à la tribune ou assises à côté de vous. ■



NEW STEELS CALGARY LOCATION!

More Building Materials. Just one Stop. Now get even more building materials in just one stop. Steels brand new state-of-the-art facility opens August 12th at 4880 104 Avenue SE.

Visit our state-of-the-art showroom and find out more about our wide selection of building materials:
Masonry • Roofing • Insulation • Environmental • Log Homes • Safety • General Contractor Supplies

403-279-2710 calgary@steels.com www.steels.com



Serving Western Canada since 1955.

Victoria • Nanaimo • Squamish • Surrey • Burnaby • Kamloops • Kelowna • Prince George • Calgary • Edmonton

TIAC 2008 CONFERENCE AGENDA

SATURDAY SEPTEMBER 13

- 9:00 - 14:00 Outgoing Board Meeting
- 10:00 BOD Spouses Brunch
- 12:00 - 17:00 Registration
- 16:30 - 17:30 President & Managers Meeting
- 18:00 - 24:00 Welcome Evening
Ukrainian Dinner & Dance

SUNDAY SEPTEMBER 14

- 8:00 - 9:00 AGM
Shaw Conference Center
- 9:15 - 10:00 Construction Owners Of Alberta
“Future Of the Industry Trends and Challenges”
- 10:15 - 11:00 Hurley “Firestopping Concerns & Why it Should be Done by Insulators in the Insulation Industry”
- 11:15 - 12:00 Government of Alberta
“The Alberta Advantage”
- 12:00 - 13:30 Lunch Presentation: “How to Fit a Heart Attack into your Busy Schedule”
- 13:30 - 15:30 Sectional Meetings
- 17:00 Buses leave for “TIAA Evening at Fort Edmonton Park”

MONDAY SEPTEMBER 15

- 7:30 - 8:30 Can AM Meeting
- 8:30 - 9:45 NIA Foundation & Outreach
- 10:00 - 17:00 Golf Tournament
Black Hawk Golf Club
- Free Evening

TUESDAY SEPTEMBER 16

- 8:00 Breakfast (Delegates & Spouses)
- 2009 Conference Presentation
- NAIT Presentation
- 9:45 - 11:45 Incoming Board of Directors Meeting
- 12:00 - 16:00 Curling Bonspiel
Saville Sports Center
- 17:30 - 18:30 Manufacturer & Distributor Reception
- 18:30 President's Ball

SPOUSES & OPTIONAL PROGRAMS

Sunday September 14

- 10:30 Edmonton Queen River Boat Tour

Monday September 15

- 10:00 West Edmonton Mall Shopping Mall

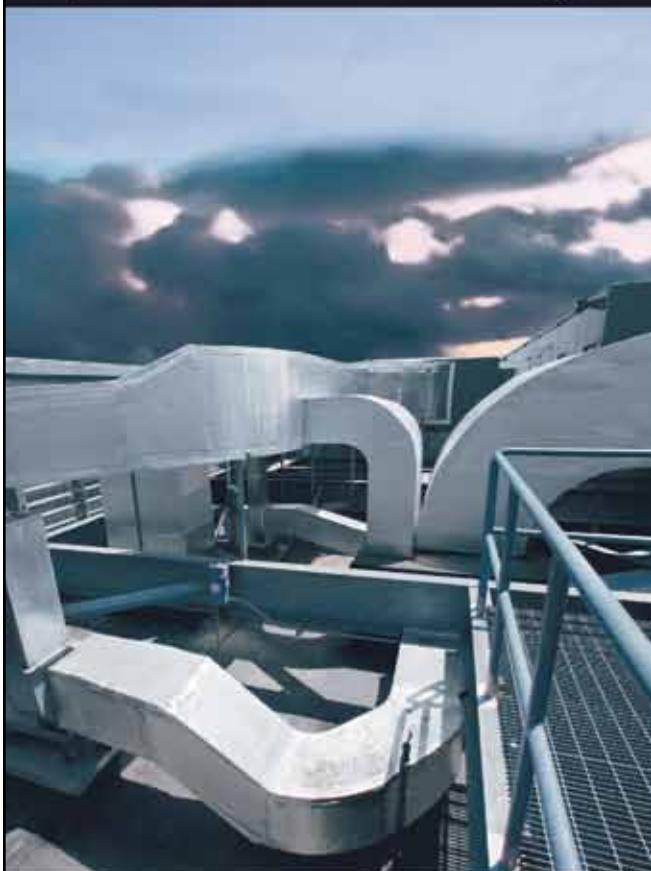
Monday September 15

- 10:00 - 17:00 TIAC 's Golf Tournament
(Blackhawk Gold Club)

Tuesday September 16

- 12:00 - 16:00 Curling Bonspiel
Saville Sports Center

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

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.

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

PROGRAMME DU CONGRÈS DE 2008 DE L'ACIT

Samedi 13 Septembre

9 h à 14 h	Réunion du Conseil sortant
10 h	Brunch des conjointes du CA
12 h à 17 h	Inscription
16 h 30 à 17 h 30	Réunion du président et des directeurs
18 h à 24 h	Soirée de bienvenue Souper et soirée à l'ukrainienne

Dimanche 14 Septembre

8 h à 9 h	AGA - Centre de conférence Shaw
9 h 15 à 10 h	Construction Owners Of Alberta - Tendances et défis de l'avenir
10 h 15 à 11 h	Hurley - Coupe-feu : pourquoi c'est l'affaire des calorifugeurs et du calorifugeage
11 h 15 à 12 h	Gouvernement de l'Alberta L'avantage de l'Alberta
12 h à 13 h 30	Dîner Exposé - Comment mettre une crise cardiaque à son calendrier
13 h 30 à 15 h 30	Réunion des sections
17 h	Départ du car pour la soirée de l'ACIT au parc Fort Edmonton

Lundi 15 Septembre

7 h 30 à 8 h 30	Réunion canado-américaine
8 h 30 à 9 h 45	Fondation NIA et diffusion

10 h à 17 h

Tournoi de golf
Club de golf Black Hawk

Soirée libre

Mardi 16 Septembre

8 h	Déjeuner (délégués et conjointes) Exposé sur le congrès de 2009 Exposé de la NAIT
9 h 45 à 11 h 45	Réunion du nouveau Conseil d'administration
12 h à 16 h	Tournoi de curling - Saville Sports Center
17 h 30 à 18 h 30	Réception des fabricants et des distributeurs
18 h 30	Bal du président

PROGRAMME FACULTATIF

14 Septembre

10 h 30 Edmonton Queen - Promenade en bateau

15 Septembre

10 h Sortie des dames au West Edmonton Mall

15 Septembre

10 h à 17 h Tournoi de golf de l'ACIT
(Club de golf Black Hawk)

16 Septembre

12 h à 16 h Tournoi de curling
Saville Sports Center

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

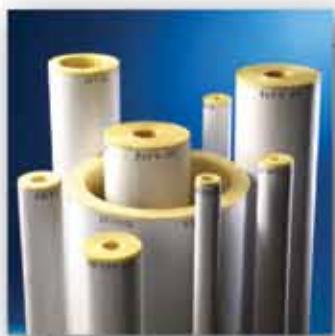
EDMONTON (403) 459-4044 • OTTAWA (613) 564-0248 • QUEBEC (418) 622-2828

MONTREAL (514) 487-5522 / 932-0088



CONSISTENCY

Micro-Lok® HP.
Enhance productivity. Eliminate rework.



*Consistent
jacket adhesion
and alignment*



*Superior
fabrication
and cutability*



*Consistent Self
Sealing Lap
alignment
and adhesion*



*Superior
product identification
on jacket*

Insist on JM. Capture the Advantage.

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

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

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

WESTERN PROVINCES

2 Alsip's Industrial Products Inc.

Winnipeg, MB (204) 667-3330

3 Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

4 Brock White Canada Company

Regina, SK (306) 721-9333

(800) 578-3357

Saskatoon, SK (306) 931-9255

Winnipeg, MB (204) 772-3991

Calgary, AB (403) 287-5889

Edmonton, AB (780) 447-1774

31 Shur-Fit Products Ltd.

Coquitlam, BC (604) 526-5995

12 Steels Industrial Products Ltd.

Surrey, BC (604) 576-9131

Victoria, BC (250) 384-8032

Prince George, BC (250) 561-1821

Calgary, AB (403) 279-2710

Edmonton, AB (780) 452-4710

Kamloops, BC (250) 374-3151

Kelowna, BC (250) 765-9000

Nanaimo, BC (250) 751-8929

13 Tempro Tec Inc.

Calgary, AB (403) 216-3300

(800) 565-3907

Edmonton, AB (780) 477-3113

(800) 565-3907

14 Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK (306) 653-2020

(800) 667-3730

5 Burnaby Insulation Supplies Ltd.

Burnaby, BC (604) 430-3044

Edmonton, AB (780) 452-4966

Calgary, AB (403) 720-6255

6 Western Viking Inc.

Calgary, AB (403) 266-7066

7 Crossroads C & I Distributors Inc.

Edmonton, AB (780) 452-7410

(800) 252-7986

Calgary, AB (403) 236-9760

(800) 399-3116

Burnaby, BC (604) 421-1221

(800) 663-6595

10 NU-West Construction Products Inc.

CORPORATE (306) 978-9694

Vancouver, BC (604) 288-7382

(866) 655-5329

Calgary, AB (403) 201-1218

(877) 209-1218

Edmonton, AB (780) 448-7222

(877) 448-7222

Regina, SK (306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK (306) 242-4224

(800) 667-3766

Winnipeg, MB (204) 977-3522

(866) 977-3522

ONTARIO

18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto (416) 798-3900

Hamilton (877) 822-0635

Ottawa (877) 822-0635

19 Sarnia Insulation Supply (Division of GlassCell 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

15 Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa (613) 752-0674

(800) 727-2144

4 Brock White Canada Companay

Thunder Bay (807) 623-5556

(800) 465-6920

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

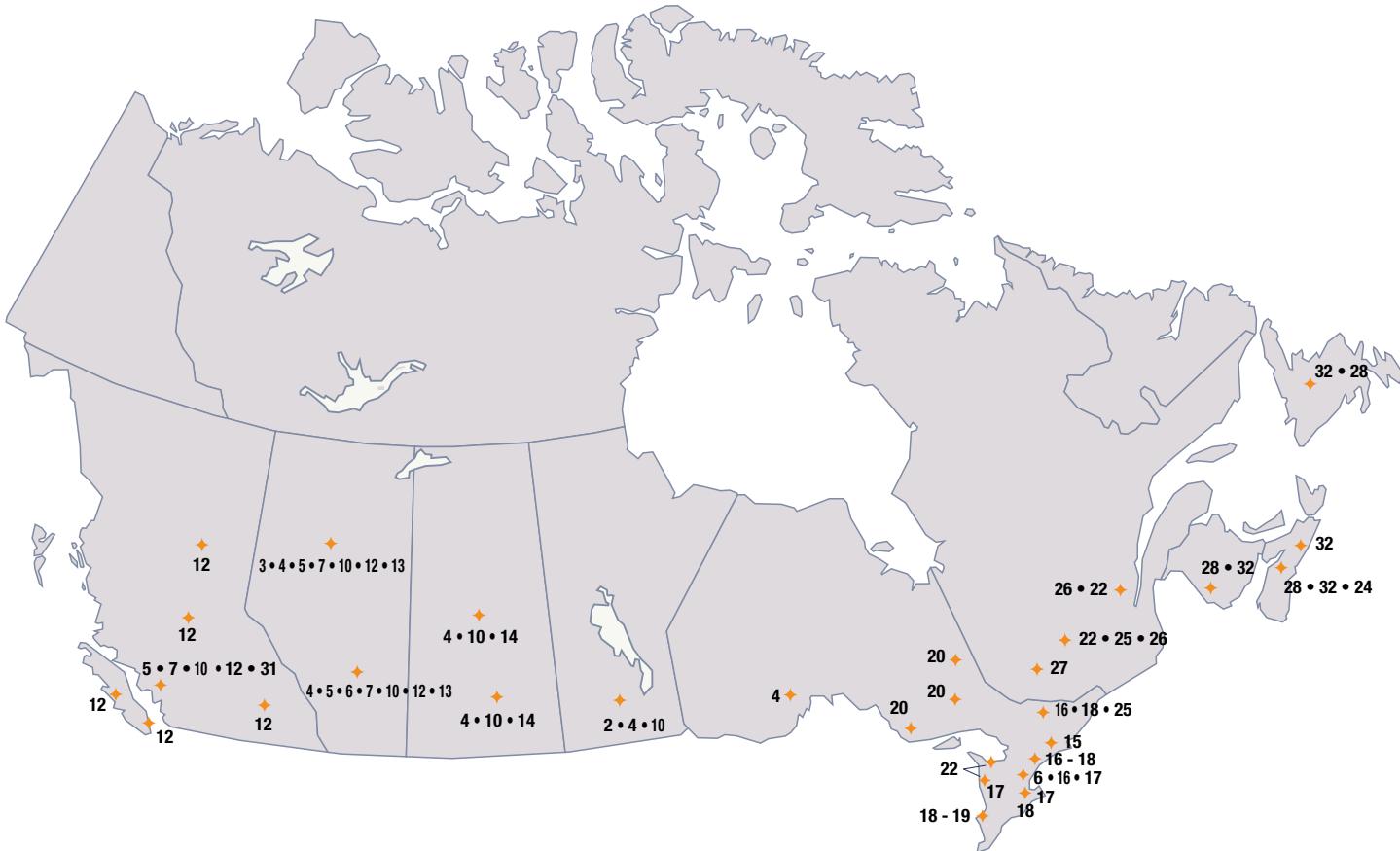
Stoney Creek (905) 664-9119

17 Impro

Mississauga (905) 602-1486

(800) 95-IMPRO

Sarnia (519) 383-6977



QUEBEC

- 22** GlassCell Isofab Inc.

Montreal.....(514) 738-1916
Quebec City.....(418) 659-4444

- 25** Dispro Inc.

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

- 26 Nadeau

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

- 27 Polybrand Inc.**

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

ATLANTIC PROVINCES

- 28 Scotia Insulations Ltd.

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

- 24 General Insulation Inc.

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

- 32 Multi-Glass Atlantic Inc.

Saint John, NB.....(506) 633-7595
Halifax/Dartmouth, NS

The Relationship Between Flexible Duct Insulations and Green Building

Bâtiment durable et isolant pour conduits souple

You would think that potential energy savings like fiberglass duct liner or foil faced duct wrap insulations would be high on the list of contributors to green building technology. Surprisingly, this is not the case.

For the past few years there has been a change on the construction scene toward more sustainable and environmentally friendly building practices. We are hearing more and more about green building and LEED, but what exactly are these groups and ideas, and how do they pertain to mechanical insulation and standard sheet metal insulations?

Simply put, LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) is a master report card that encourages and accelerates global adoption of sustainable green building and development practices through the creation and implementation of universally understood and accepted standards, tools and performance criteria. The Canadian Green Building Council (CaGBC) is the Canadian standards committee in charge of establishing the LEED criteria by evaluating projects, forming qualified specialists and promoting green building in Canada.

LEED Canada has assigned a project checklist with various potential points assigned to sub-groups related to the specific project. There are further broken down to more specific levels.

1) Sustainable Sites	14 points	Levels 26 – 32 points = Certified 33 – 38 points = Silver 39 – 51 points = Gold 52 – 69 points - Platinum
2) Water Efficiency	8 points	
3) Energy & Atmosphere	17 points	
4) Materials & Resources	14 points	
5) Indoor Environmental Quality	15 points	
6) Innovation & Design Process	5 points	

There seems to be a great deal of confusion around several aspects of the potential points system as it might relate



by / par Garth Liseth

On pourrait croire que les économies d'énergie potentielles liées à l'emploi de revêtement intérieur en fibre de verre ou d'isolant étamé pour conduite figureraient dans les grandes priorités des intervenants de la technologie du bâtiment durable. Aussi surprenant que cela puisse paraître, ce n'est pas le cas.

On constate, depuis quelques années, un changement en faveur de techniques de construction plus durables et écologiques. On entend parler de plus en plus de bâtiment durable et de LEED. Mais, au fait, de quoi et de qui s'agit-il ? Quelles sont les idées véhiculées et quel est leur rapport avec l'isolation mécanique et les isolants à tôle standard ?

LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) est un régime de cotation conçu pour encourager et accélérer l'adoption, à l'échelle mondiale, de méthodes de construction et de conception de bâtiments durables, et ce par la mise au point et l'application de normes, d'outils et de critères de rendement compris et acceptés universellement. Le Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCA) est le comité de normes canadien responsable de l'établissement de critères LEED ; il évalue des projets, forme des experts et fait la promotion du bâtiment durable au Canada.

LEED Canada a dressé une liste de vérification de projets qui se compose de catégories de critères auxquelles des points sont assortis. Chaque catégorie est divisée en sous-catégories.

1) Aménagement écologique des sites	14 points	Niveaux 26 à 32 points = Certifié 33 à 38 points = Argent 39 à 51 points = Or 52 à 69 points = Platine
2) Gestion efficace de l'eau	8 points	
3) Énergie et atmosphère	17 points	
4) Matériaux et ressources	14 points	
5) Qualité des environnements intérieurs	15 points	
6) Innovations et méthodes de	5 points	

Il semble régner beaucoup de confusion au sujet de certains aspects du régime de cotation et de la place qu'y occupe l'isolation mécanique. En effet, le régime de certification



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

K-FLEX™ LS

Designed for the
professional
contractor



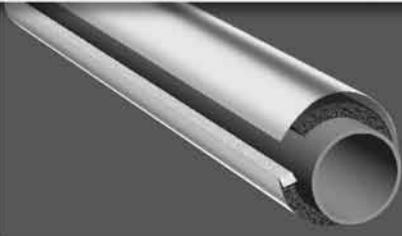
1-1/2" Wall

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



3-Foot Self-Seal

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



AL Clad

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



K-FLEX USA

Protected by the Bio-Guard™ System
for mold and mildew

www.kflexusa.com



AMITY INSULATION GROUP INC.

Amity Insulation is in the business of supplying the industrial sector with high quality materials including insulation, metal and accessory products.

THE FOLLOWING IS A QUICK SUMMARY OF THE KEY ITEMS WE SUPPLY:

- Mineral Wool (Bradtherm) insulation
- Calcium Silicate (Protherm) insulation
- Aluminum & Stainless Steel jacketing, corrugated sheets, fittings, & end-capping
- Thermon Steam Tracing products such as SnapTrace and Channel, Heat Transfer Compounds, and pre-insulated tubing
- Fiberglass (Lewco) mat, silicone cloth, and other textiles
- Cellular Glass insulation and Urethane (Dow Trymer) insulation
- Perlite (Goodtemp) insulation
- Accessories such as banding, caulking, fab straps, seals, screws, springs and more



Amity takes pride in providing high quality products through personalized, dedicated service and a quick turnaround time.



Amity Insulation Group Inc.
14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4
Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747
Email: sales@amityinsulation.com
www.amityinsulation.com

to mechanical insulation. LEED certification applies only to building projects, not materials, products or services. Obviously, the first two categories (1, 2) have no bearing on the subject in question and surprisingly, insulation is a very small contributor for total points in the other four groups. Duct insulation may help contribute minimally to the other categories.

Insulation must be tested per ASTM C518 for R-value (3) as a prerequisite, but only needs to reduce energy costs to ASHRAE 90.1 specified levels. All mechanical fiberglass insulations will meet or exceed this requirement, but the only opportunity for credit points would be with lesser quality (recyclable) building insulation in other aspects of the project. Both recycled materials and regional content (4) exclude mechanical systems, which includes insulation, from the LEED point criteria. (At any rate, the high sensitivity of most flexible mechanical insulations would not allow the use of recycled content in the final product; also, most North American manufacturing plants are huge complexes with high volumes and are all located in the highly populated eastern side of the continent). This discounts any regional points for proximity to manufacturing location.

CaGBC does not specify any specific levels of emissions (5) for materials other than Volatile Organic Compounds (VOCs) in paint and sealants, composite woods, carpet and coatings. There are no specific emission level requirements for insulation other than as a contribution to the overall building VOC levels. About the only area for a possible additional LEED points is in the innovation area (6) of acoustic comfort were it is possible to significantly contribute to the reduction of noise level of a system with the use of fiberglass duct liners.

LEED is a work in progress. Obviously, this column has only scratched the surface. For more in-depth coverage you can Google the subject and find such sites as <www.cagbc.org> for a volume of discussion topics related to green building. ■

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

LEED ne s'applique qu'aux projets de construction, et non aux matériaux, aux produits et services. De toute évidence, les deux premières catégories (1 et 2) ne concernent pas notre domaine. Mais ce qui étonne, c'est que l'isolant pour conduits compte pour très peu seulement au pointage dans les quatre dernières catégories.

Le produit isolant doit obligatoirement avoir été testé en fonction de la norme ASTM C518 afin qu'en soit établie la valeur de résistance thermique (3) ; la seule condition quant au rendement, c'est que le produit puisse réduire la consommation d'énergie aux niveaux prescrits par la norme ASHRAE 90.1. Or, tous les produits d'isolation mécanique en fibre de verre sont déjà conformes à ces exigences, ou vont au-delà. La seule façon d'obtenir des points consisterait à employer un produit isolant de moindre qualité (recyclable) pour d'autres aspects du projet. Le régime de cotation LEED exclut les systèmes mécaniques, et exclut du même coup les produits isolants, même si les matériaux en question sont recyclés ou d'origine locale (4). (En tout cas, la grande sensibilité de la plupart des produits d'isolation mécanique souples ne permettrait pas l'emploi de contenu recyclé ; par ailleurs, les usines nord-américaines sont, pour la plupart, de grands complexes qui produisent de grandes quantités d'isolant, et toutes sont situées dans les régions densément peuplées de la côte est du continent). Cette exclusion empêche d'obtenir des points pour la proximité au fabricant.

Le CBDCA ne précise pas de niveaux d'émission (5) pour les matériaux autres que les composés organiques volatiles (COV) contenus dans les peintures et les mastics, les bois composites, les moquettes et les enduits. Il ne prescrit pas d'exigences en matière d'émission pour les produits isolants, si ce n'est que dans la mesure où ces derniers contribuent au niveau total d'émissions de COV pour l'ensemble du bâtiment. La seule catégorie pour laquelle il serait possible d'obtenir des points supplémentaires dans le régime de cotation LEED, c'est celle des innovations (6) pour le confort acoustique ; grâce à l'emploi de revêtement intérieur en fibre de verre, il est possible de réduire grandement les niveaux de bruit.

LEED est un système en évolution. De toute évidence, nous n'avons qu'effleuré le sujet ici. Pour de plus amples renseignements, il suffit de faire des recherches dans Google et de consulter des sites comme celui du Conseil du bâtiment durable du Canada (www.cagbc.org) pour obtenir de l'information en quantité sur le sujet de l'écologisation du bâtiment. ■

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



ROBERT GRAY
BUS: 204-222-0920
FAX: 204-224-5666
EMAIL: thermo@mts.net

405 Gunn Rd.
P.O. Box 16 Grp 514
Winnipeg, MB R2C 2Z2



e • la • tion

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

YOU CAN FEEL THIS GOOD ABOUT YOUR WEBSITE.

exciting. effective. easy.

Your customers will love it too.



1.877.755.2762

[www.pointonemedia.com]

POINT ONE MEDIA
inc.

Don't Put All Your Nest Eggs in One Basket:

Rising material costs emphasize the need to balance your business and personal finances

Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier –

La hausse des prix des matériaux et l'équilibre de vos finances personnelles et professionnelles



by / par Glenn Ayrton

"Steel prices hit a record high in April." Does that headline seem all too familiar? It seems like every day material costs hit record highs that slowly eat away at your business profit. If you are prepared both professionally and personally to deal with market fluctuations, these headlines should not cause panic. The key is not to put all your nest eggs in one basket – ensure that your personal investments are complementary to your business income. Once you have reached this balance, you can focus your energy on protecting your profit and inspecting your investments in response to market cycles.

Protect Your Profit

Have you noticed the increase to your purchasing budget? Are your suppliers passing increases on to you – check your invoices for gas surcharges – I guarantee you'll see a few tacked on to your cost. As a business owner, how do you survive, and even better, budget for these increases? If your business is affected by changes in commodity prices, now is the time for you to re-visit the basics of business.

Suppliers. Instead of arguing for better prices, try to form a win-win relationship with your key suppliers. Get together for a face-to-face meeting and negotiate longer term contracts to help you even out the ups and downs of material costs – this will help you forecast your budget and quote much more accurately. Ask your supplier how you can work with them to reduce costs. For example, find out how they run their business most efficiently and try to merge styles – do they prefer that you order daily or weekly? Can

« Les prix de l'acier ont atteint un sommet en avril. » C'est le genre de manchette qui nous est plutôt familier. Tous les jours, les prix des matériaux semblent avoir atteint un nouveau sommet pour venir lentement grignoter nos profits. Si vous êtes prêt, sur les plans professionnel et personnel, à faire face aux fluctuations du marché, ces manchettes ne devraient pas vous faire paniquer. L'essentiel, c'est de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Vous devez plutôt vous assurer que vos placements personnels viennent compléter votre revenu d'entreprise. Une fois que vous avez atteint cet équilibre, vous pouvez alors vous attacher à protéger vos profits et rajuster vos placements en fonction des cycles du marché.

Protégez vos profits

Vous avez remarqué une augmentation de votre budget d'achats ? Vos fournisseurs vous refilent les hausses? Vérifiez vos factures. Elles comportent, par exemple, des surtaxes sur l'essence; et elles vont venir s'ajouter souvent, je vous le garantis ! Comment vous, propriétaire d'entreprise, pouvez-vous survivre à ces augmentations, ou mieux, comment pouvez-vous les prévoir au budget? Si votre entreprise est affectée par la hausse des prix des marchandises, il est temps de revoir quelques notions élémentaires du commerce:

Fournisseurs. Plutôt que d'essayer d'obtenir de meilleurs prix, tentez de négocier une entente avantageuse tant pour vous que pour vos principaux fournisseurs. Rencontrez-vous en personne et négociez des contrats à plus long terme qui vous aideront à faire face aux aléas des coûts

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...

Corrosion
Under
Insulation
(CUI)



NDTSeals.com • 800.261.6261

FIBREX[®]

PETER FOWLER
Technical Sales

Fibrex Insulations Inc.
66 - 5080 Fairview Street
Burlington, Ontario L7L 7G2
www.fibrexinsulations.com

Cell: (416) 931-5384
Telephone: (905) 639-8989
Fax: (905) 639-0701
[Email: powler@fibrexinsulations.com](mailto:powler@fibrexinsulations.com)

you order in quantities that match their packaging? Can you receive deliveries on days/weeks when they are slow? Opening dialogue will make you a preferred customer and more likely to receive preferential pricing.

Labour. This is probably your largest single business expense and often overlooked as a commodity. In tight labour markets, it is important to secure good employees. Try to offer non-monetary incentives such as flexible hours and training as well as monetary benefits not related to salary such as bonus incentives, profit sharing and benefit plans. Also consider retaining experienced, specialized employees on contract when a job requires it – you may find that an individual with specialized skills that costs a bit more per hour is actually less costly than retaining a generalist as a full time employee.

Quoting. If your business requires that you quote on projects, be sure to create detailed quotes that allow for price fluctuations of materials that will be purchased in the future. For example, if raw materials are a large part of your quote, separate this in the contract and have it reflect the cost of material at time of future purchase. This allows you to pass the cost of the raw material on to the purchaser and mitigates uncertainty for your business.

Inspect Your Investments

As a business owner, you need to balance your business exposure with your personal exposure by diversifying your personal investments to complement your business income. Historically, commodities tend to move together and an average commodity bull cycle lasts 15 years – which puts us right in the middle of the current bull cycle. If your business income fluctuates with the commodity cycle, then ensure your personal investments are inversely correlated. For example, if your business is tied to the cost of steel, your personal portfolio should have a smaller weighting on resources and be weighted more heavily towards other industries such as banking, technology and health care.

If you would like assistance in balancing your business and personal finances to ensure financial peace of mind, please feel free to 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 Dealers Association of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. This update is provided as a general source of information and should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell any securities. The views expressed are those of the author and not necessarily those of Sora Group Wealth Advisors Inc.

des matériaux. Vous pourrez ainsi établir un budget plus réaliste et présenter des soumissions plus précises. Voyez avec votre fournisseur comment vous pouvez, avec son aide, réduire vos coûts. Par exemple, vérifiez comment votre fournisseur fonctionne et tentez de rapprocher vos méthodes – préfère-t-il des commandes quotidiennes ou hebdomadaires ? Pouvez-vous commander des quantités qui correspondent aux emballages ? Pouvez-vous recevoir des commandes les jours ou les semaines où l'activité est au ralenti chez le fournisseur ? Par le dialogue, vous deviendrez un client de prédilection et serez davantage susceptible de jouir d'un traitement de faveur.

Main-d'œuvre. Les coûts de la main-d'œuvre constituent sans doute le poste budgétaire le plus lourd et les effectifs sont rarement considérés comme l'équivalent d'un produit de base. En période de rareté de main-d'œuvre, il importe d'avoir à son service de bons employés. N'hésitez pas à offrir des avantages non pécuniaires comme la souplesse des horaires et la formation, ainsi que des avantages monétaires non liés au salaire: gratifications, régime d'intéressement aux bénéfices de l'entreprise et régime d'avantages sociaux. Envisagez aussi d'embaucher à contrat des ouvriers spécialisés d'expérience quand un travail particulier l'exige; l'ouvrier spécialisé peut sans doute coûter un peu plus cher l'heure, mais il peut s'avérer moins cher de l'embaucher que de garder un employé généraliste à temps plein.

Soumissions. Si vous êtes appelé à présenter des soumissions, assurez-vous qu'elles sont détaillées; tenez compte des éventuelles fluctuations des prix des matériaux à acheter ultérieurement. Par exemple, si les matériaux bruts comptent pour une partie importante de votre soumission, séparez vos quantités et prévoyez un prix supérieur pour les lots que vous achèterez plus tard. Ceci vous permettra de refiler le coût des matériaux bruts à l'acheteur et de contrer l'incertitude pour votre entreprise.

Diversifiez vos placements

Comme vous êtes propriétaire d'entreprise, vous vous

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630
Cell: (306) 536-3907
Fax: (306) 949-3266

E-mail: waynebell@sasktel.net
272 Mill Street
Box 781, Regina SK S4P 3A8

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

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



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

Industry Approved

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

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

Call today for more details!



A Bemis Company

Technical Products

800.328.2619

MACtac.americas@bemis.com

4560 Darrow Road | Stow, OH 44224

devez d'équilibrer le risque professionnel et le risque personnel en diversifiant vos placements personnels afin qu'ils puissent compléter votre revenu d'entreprise. Les prix des marchandises ont tendance à fluctuer ensemble dans le même sens et un cycle de marchandises haussier dure normalement quinze ans en moyenne - nous nous trouvons donc en plein milieu du présent cycle haussier. Si votre entreprise est liée au cycle des marchandises, alors assurez-vous de diversifier vos placements personnels et d'investir dans d'autres secteurs. Par exemple, si votre entreprise est liée au prix de l'acier, il faut diminuer, dans votre porte-feuille personnel, la pondération des ressources et augmenter celle des banques, de la haute technologie et des soins de la santé.

Si vous désirez de l'aide pour équilibrer vos finances professionnelles et personnelles, et vous garantir la paix d'esprit, n'hésitez pas à communiquer avec Glenn Ayrton chez ClearWealth au numéro 604.687.6808 ou à l'adresse courriel <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.

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



Crossroads C&I

Distributors of
Mechanical Insulation

Edmonton, Alberta

Ph.: (780) 452-7410

Fax: (780) 453-5715

I-800-252-7986

Calgary, Alberta

Ph.: (403) 236-9760

Fax: (403) 236-8661

I-800-399-3116

Burnaby, B.C.

Ph.: (604) 421-1221

Fax: (604) 421-1203

I-800-663-6595

www.crossroadsci.com

Tendering: Fair or Just Frustrating?

Adjudication sur appel d'offres : procédure équitable ou simplement source de frustration ?



by / par Robert Kuhn

Over the past 25-30 years the tendering process has undergone an evolution that has seen some dramatic shifts in the legal analysis.

This started in 1981 with the Supreme Court of Canada's decision in *Ron Engineering* case that established the Contact A (the contract formed by the tender document and responsive bid) - Contract B (the actual construction contract) analysis. This was the high-water mark for owner rights as the court held that the owner can unilaterally set the terms of Contract A in the tender documents and there were very few obligations placed on the owner. The owner had the ability to insert a privilege clause in the tender documents allowing refusal of the lowest bid.

The pendulum swung in 1999 when the Supreme Court of Canada in *MJB Enterprises* held that it was an implied term of Contract A that only compliant bids would be accepted and that all bidders would be treated fairly.

This requirement to treat bidders fairly has been affirmed in BC where the courts have concluded that the refusal to accept the low bidder must be exercised fairly, objectively and in good faith, although it gave owners greater discretion to refuse a compliant low-tender bid. But the question has arisen: Can an owner in fact accept a non-compliant tender?

Facts

In *Tercon Contractors Ltd. v. British Columbia (Transportation*

La procédure d'appel d'offres est en pleine évolution sur le plan juridique depuis 25 à 30 ans.

C'est en 1981 que la Cour suprême du Canada, dans l'affaire *Ron Engineering*, a défini le cadre d'analyse Contrat A (comportant le dossier d'appel d'offres et la soumission) / Contrat B (contrat des travaux de construction en tant que tel). Il s'agissait là d'un jugement déterminant pour les droits des propriétaires ; en effet, la Cour jugeait que le propriétaire pouvait établir unilatéralement les modalités du Contrat A dans les dossiers d'appel d'offres et qu'il faisait face à très peu d'obligations. Le propriétaire pouvait inclure dans le dossier d'appel d'offres une clause de réserve selon laquelle il lui était loisible de refuser la soumission la plus basse.

La Cour suprême du Canada a renversé la vapeur en 1999 et déterminait, dans la cause *MJB Enterprises*, que le Contrat A supposait implicitement que seules les soumissions conformes seraient acceptées et que tous les soumissionnaires seraient traités avec équité.

Cette obligation de traiter les soumissionnaires avec équité a été confirmée en Colombie-Britannique. En effet, les tribunaux de cette province ont conclu que le droit de refuser la soumission la plus basse devait être exercé d'une façon équitable, objective et de bonne foi ; cependant, ils accordaient aux propriétaires une marge de manœuvre accrue pour refuser une soumission conforme basse. Mais la question s'est ensuite posée de savoir si le propriétaire peut en fait accepter une soumission non conforme.

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



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



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

and Highways) the project was the construction of 25 kilometres of highway in Northern British Columbia. The Ministry of Transportation and Highways (MoTH) issued a request for proposals (RFP) that contained an exclusion clause (which has the same effect as a privilege clause) that reads:

Except as expressly and specifically permitted in these Instructions to Proponents, no Proponent shall have any claim for any compensation of any kind whatsoever, as a result of participating in this RFP, and by submitting a proposal each proponent shall be deemed to have agreed that it has no claim.

Tercon submitted a compliant bid, while a bid by another contractor, Brentwood, was non-compliant. The MoTH eventually awarded the contract to Brentwood. Tercon sued.

Issue

Was the MoTH able to accept a non-compliant bid?

Decisions

The BC Supreme Court decided that the exclusion clause did not permit the acceptance of a non-compliant bid. Rather, they held that the MoTH fundamentally breached Contract A, the tendering contract, in two ways: first by accepting a non-compliant bid, and second by treating Tercon unfairly by awarding Contract B, the construction contract, to the

Faits

Dans l'affaire *Tercon Contractors Ltd. c. British Columbia (Transportation and Highways) [Entrepreneurs Tercon Ltée c. Colombie-Britannique (Ministère des Transports et de la Voirie)]*, les travaux du projet visaient la construction d'un tronçon de route de 25 kilomètres dans le nord de la Colombie-Britannique. Le ministère des Transports et de la Voirie (MTV) a fait une demande de propositions (DP) qui comportait une clause d'exclusion (équivalant, dans ses conséquences, à une clause de réserve) se lisant ainsi :

[TRADUCTION] *Sauf dans le cas où les Instructions aux soumissionnaires le permettent expressément et précisément, le soumissionnaire n'a pas le droit de réclamer quelque compensation que ce soit, par suite de sa participation à une DP; tout soumissionnaire, par le fait même qu'il présente une soumission, est réputé avoir renoncé à tout recours.*

Tercon avait présenté une soumission conforme tandis qu'un autre entrepreneur, Brentwood, avait présenté une soumission non conforme. Le MTV a finalement adjugé le contrat à Brentwood. Tercon a intenté des poursuites.

Question En Litige

Le MTV pouvait-il accepter une soumission non conforme ?

Jugements

La Cour suprême de Colombie-Britannique a jugé que la clause d'exclusion ne permettait pas l'acceptation d'une soumission non conforme. Le tribunal a précisé au contraire que le MTV avait violé les conditions du Contrat A, contrat de soumission, et ce de deux façons : tout d'abord, en acceptant une soumission non conforme et, deuvièmement, en traitant Tercon de façon non équitable parce qu'il avait adjugé le Contrat B, contrat de travaux de voirie comme tel, au soumissionnaire non conforme. La Cour suprême de la Colombie-Britannique a déclaré :

Ceci mine l'essence même du dossier de soumission, établi pour veiller à ce que seules les soumissions conformes soient acceptées. Ceci mine le principe sous-jacent du processus qui vise à assurer une concurrence loyale. Ceci prive la partie demanderesse de tout avantage potentiel découlant du Contrat A.

Cependant, la Cour d'appel de la Colombie-Britannique a infirmé le jugement de la Cour suprême et a conclu que la clause d'exclusion permettait effectivement au MTV d'accepter une soumission non conforme ; de l'avis de la Cour d'appel, le libellé de la clause d'exclusion était à ce



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



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

non-compliant bid. The BC Supreme Court said:

This attacks the essence of the tender documents, that is, to ensure that only compliant bids are accepted. It attacks the underlying premise of the process to ensure fair competition. It denied the plaintiff any potential benefit from contract A.

The BC Court of Appeal, however, overturned the Supreme Court decision and found that the exclusion clause did allow the MoT to accept a non-compliant bid since the wording of the exclusion clause was so clear and unambiguous that it was inescapable that the parties intended it to cover all defaults, including fundamental breaches. The fact that it may undermine the tender process, in the Court of Appeal's opinion, was up to the construction industry to address:

If the major contractors refuse to bid on highway jobs because of the damage to the tendering process, the Ministry's approach may change. Or, the industry may be prepared to accept that the Ministry wants to avoid suits for Contract A violations, and the contractors will continue to bid in the hope that the Ministry acts in good faith.

Lesson - Contractors

Read the RFP carefully to ensure what is or is not allowed by the privilege and/or exclusion clauses before you decide whether to incur all of the costs required to bid.

Lesson For Others Issuing Rfps

Consider drafting the RFP to give yourself enough discretion to choose which bid you want, regardless of whether it is the lowest or even compliant. ■

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

point clair et non ambigu qu'il en découlait forcément que les parties voulaient par là couvrir tous les manquements, voire les violations fondamentales. Le fait que le processus d'appel d'offres s'en trouve par là affaibli devrait, de l'avis de la Cour d'appel, être réglé par le secteur de la construction:

[TRADUCTION] *Si les grands entrepreneurs refusent de soumissionner pour des contrats de voirie à cause de l'affaiblissement du processus d'appel d'offres, la démarche du Ministère pourrait éventuellement changer. Ou bien, le secteur pourrait être prêt à accepter que le Ministère veuille éviter les poursuites par suite de contraventions au Contrat A, auquel cas les entrepreneurs continueront de soumissionner dans l'espoir que le Ministère agisse de bonne foi.*

Leçon À Tirer - Entrepreneurs

Lisez avec soin la DP pour vous assurer de ce qui est permis ou non en vertu des clauses de réserve ou d'exclusion avant de décider d'engager tous les coûts liés à la soumission.

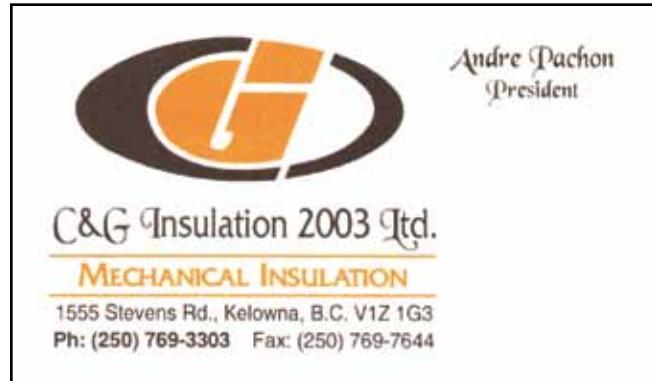
Leçon À Tirer – Instances Qui Demandent Des Propositions

Rédigez la DP pour avoir toute la latitude nécessaire pour choisir la soumission voulue, même s'il ne s'agit pas de la soumission la plus basse ni d'une proposition conforme. ■



Thermopro inc.
ENTREPRENEUR EN ISOLATION

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



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION
1555 Stevens Rd., Kelowna, B.C. V1Z 1G3
Ph: (250) 769-3303 Fax: (250) 769-7644

Andre Pachon
President



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

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

www.nu-west.ca

Construction Safety Association of BC launches Fall Protection Training across the province

La Construction Safety Association de Colombie-Britannique lance son programme de formation en protection antichute



by / par Cathy Lange

The Construction Safety Association of BC (CSABC) is pleased to announce training partnerships with two leading Fall Protection Training providers. As of June 2008, both Fall Protection Group Inc. (FPG) and Hazmasters will provide a one-day end user course, which references both WorkSafeBC standards and Canadian Standard Association fall protection equipment standards. In addition, FPG will provide a three-day train-the-trainer program in Fall Protection.

According to WorkSafeBC, falls are one of the three main accident categories that dominate the construction sector. An average of ten workers die every year in BC after a fall from elevation. Falls also tend to produce the most severe injuries, resulting in the highest costs per claim at \$29,922 and 67 days lost on average.

Although falling from elevation is a dangerous hazard for many BC workers, in most cases it can be easily prevented. That's why the fall protection standards and training requirements contained within BC's Occupational Health and Safety Regulation are so important. It requires workers to use a fall protection system where they could fall at least three metres (ten feet) or where a fall from a lesser height may result in serious injury. In addition, workers must be trained thoroughly in safe use and limitations of personal fall protection equipment, including safety belts, harnesses, lanyards and lifelines.

When work involves heights above 7.3 metres (25 feet), employers are required to have a written fall protection plan, detailing fall hazards; the systems in place to minimize

La Construction Safety Association of BC (CSABC) [Association pour la sécurité dans la construction de Colombie-Britannique] a le plaisir d'annoncer des partenariats de formation avec deux grands fournisseurs de formation en protection antichute. À partir de juin 2008, Fall Protection Group Inc. (FPG) et Hazmasters dispenseront, à l'intention des travailleurs, un cours général d'une journée qui fait appel aux normes de WorkSafeBC [NdT : commission provinciale des accidents du travail] et de l'Association canadienne de normalisation en matière d'équipement de protection contre les chutes. FPG proposera en outre un programme de formation des formateurs de trois jours en protection antichute.

D'après WorkSafeBC, les chutes comptent parmi les trois principales causes d'accident dans le secteur de la construction. En moyenne, dix travailleurs meurent chaque année en Colombie-Britannique des suites d'une chute. C'est dans les cas de chutes que les blessures ont tendance à être les plus graves : en effet, c'est pour cette catégorie d'accident que les réclamations et le nombre de journées perdues sont le plus élevés (en moyenne, 29 922 \$ et 67 journées respectivement).

Si les chutes constituent un risque sérieux pour beaucoup de travailleurs de Colombie-Britannique, il est possible de les prévenir facilement dans la plupart des cas. C'est pourquoi les normes de protection antichute et les exigences en matière de formation contenues à ce sujet dans le règlement provincial sur la santé et la sécurité au travail revêtent une telle importance. Le règlement prescrit l'emploi d'un système de protection antichute à



FRANCE DUMONT
Office Manager

48, rue Séguin
Rigaud
Québec, Canada
J0P 1P0

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



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
PO, Box 384
Rockland, MA 02370-0384
U.S.A.

esore@venturetape.com
www.venturetape.com

those hazards; the procedures for using, maintaining and inspecting fall protection equipment; and the procedures for rescue if a worker has fallen and is suspended by a personal fall protection system or safety net.

These minimum training and equipment requirements, if followed correctly, can greatly reduce the risk of injury or death from falls and save lives. Just ask Darren Sather, a Construction Safety Officer working on a new high rise in downtown Vancouver. One of the company's younger employees was recently working on the fifth floor of the building when he suddenly fell over the slab edge and was suspended upside down until he was rescued a couple of minutes later. "Wearing the appropriate fall protection safety equipment and prior training in the proper use of it saved the worker's life. It only took a second and he was over the edge, with absolutely no chance to recover. Without the equipment and training he would have fallen five floors onto a concrete slab and wouldn't have survived."

According to Sather, "The worker completed Fall Protection Training just two days before the incident. It is very important for young workers in particular to have this training, as they lack the skills and knowledge of the more seasoned worker."

CSABC views the new Fall Protection Training as a key to increasing workplace safety and it will now be offered as one of the electives of the CSABC's Certificate of Recognition (COR) Program. The new end user course is very comprehensive and includes a combination of theory and practical training. Not only do participants have the opportunity to actually inspect gear, they are also taken through a variety of practical scenarios to give them experience in using the most common fall protection equipment. Another key component of the course is training on how to develop a personalized fall protection plan. Everyone who successfully completes the one-day Fall Protection Training receives a three-year certification.

The Train-the Trainer program is three days in length and will certify qualified applicants in the delivery of the end user course. Those who meet certification requirements will be able to provide the end user course on behalf of CSABC and Fall Protection Group Inc.

For more information on Fall Protection Training and the Certificate of Recognition Program visit the CSABC website at <www.csabc.ca> or contact Cathy Lange, executive director for CSABC at 604.434.3222 or <c lange@csabc.ca>.

partir d'une hauteur de trois mètres (dix pieds) et dans les cas où une chute d'une hauteur moindre pourrait donner lieu à des blessures graves. De plus, les travailleurs doivent avoir suivi une formation rigoureuse sur l'utilisation et les limites de l'équipement de protection antichute : ceintures de sécurité, harnais, cordons d'assujettissement et cordes d'assurance notamment.

Quand les travaux s'effectuent à une hauteur supérieure à 7,3 mètres (25 pieds), l'employeur doit avoir un plan écrit de protection antichute qui détaille les risques de chute, les systèmes en place pour réduire ces risques, la procédure pour employer, maintenir et inspecter l'équipement de protection antichute, et la procédure de sauvetage quand, par suite d'une chute, un travailleur se trouve suspendu par un système de protection contre les chutes ou dans un filet de sécurité.

Ces exigences minimales en matière de formation et d'équipement peuvent, si elles sont bien suivies, grandement réduire le risque de blessure ou de décès par suite de chutes, et sauver des vies humaines. M. Darren Sather, agent de sécurité dans la construction affecté au chantier d'un nouveau gratte-ciel du centre-ville de Vancouver, en sait quelque chose. Un des jeunes ouvriers travaillait au cinquième étage de l'immeuble quand il a trébuché sur le rebord d'un hourdis ; il est resté suspendu la tête en bas jusqu'à l'arrivée des secours quelques minutes plus tard. « Le port de l'équipement de protection antichute approprié et une formation sur son utilisation ont sauvé la vie du travailleur. Il a suffi d'une fausse manœuvre pour qu'il tombe dans le vide ; sans l'équipement et la formation, il n'avait aucune chance de s'en sortir. Il aurait fait une chute de cinq étages et se serait fracassé sur une dalle de béton. »

D'après M. Sather, « le travailleur avait suivi la formation en protection antichute deux jours seulement avant l'incident. Il est très important pour les jeunes travailleurs plus particulièrement de suivre cette formation, puisqu'ils n'ont pas les compétences et les connaissances des travailleurs aguerris ».

CSABC considère la nouvelle formation en protection antichute comme un moyen idéal d'améliorer la sécurité au travail et l'offrira dorénavant comme cours au choix dans



TED BARTMAN

*Western Territorial Manager / Canada
Industrial / Commercial Products*

Cell: (403) 617-5588

Telephone: (403) 547-0408

Fax: (403) 239-3460

Fibrex Insulations Inc.
232 Citadel Pass Court N.W.
Calgary, Alberta T3G 3V2

Email: tbartman@fibrexinsulations.com

www.fibrexinsulations.com

Source: WorkSafeBC Data Warehouse for 2004 – 2006 as of November 30, 2007

Events / Événements :**Master Insulators Association of Ontario**

MIA Charity Golf Classic - August 22, 2008

MIA Annual Ladies Night - November 21, 2008

For information please contact Malcolm Haylock at 905.279.6426

Thermal Insulation Association of Alberta

Northern Chapter BBQ - September 5, 2008

Northern Chapter Meeting - October 14, 2008

Southern Chapter Meeting - October 16, 2008

TIAA Annual Meeting - November 27, 2008

For information please contact Cathy Halladay at 780.457.9890

Thermal Insulation Association of Canada

TIAC 2008 Annual Conference September 13-16, 2008, Edmonton , AB

For information please contact David Reburn at 780.447.1774

TIAC's Conferences

2008 Annual Conference – September 13-16, 2008 The Fairmont Hotel MacDonald, Edmonton, AB

2009 Annual Conference – August 14-18, 2009 The Fairmont Newfoundland, St. John's, NL

2010 Annual Conference- September 17-21, 2010 The Grand Okanagan Lakefront Resort, Kelowna, BC

2011 Annual Conference – November 13-16, 2011 The Westin Maui Resort & Spa, Maui , Hawaii

le cadre de son Programme de certificat d'attestation. Le nouveau cours à l'intention des travailleurs est exhaustif et comprend de la théorie et de la pratique. Non seulement les participants ont-ils la possibilité d'examiner de l'équipement, mais ils sont aussi mis en face de cas pratiques conçus pour leur donner l'expérience de l'utilisation des équipements de protection antichute les plus communs. En plus, le cours comprend un volet sur la façon de mettre au point un plan personnel de protection contre les chutes. Le participant qui réussit au cours d'une journée est accrédité pour une période de trois ans.

Le programme de formation des formateurs dure trois jours et habilite les participants compétents à dispenser la formation générale aux travailleurs. Les personnes accréditées peuvent dispenser le cours général au nom de la CSABC et de Fall Protection Group Inc.

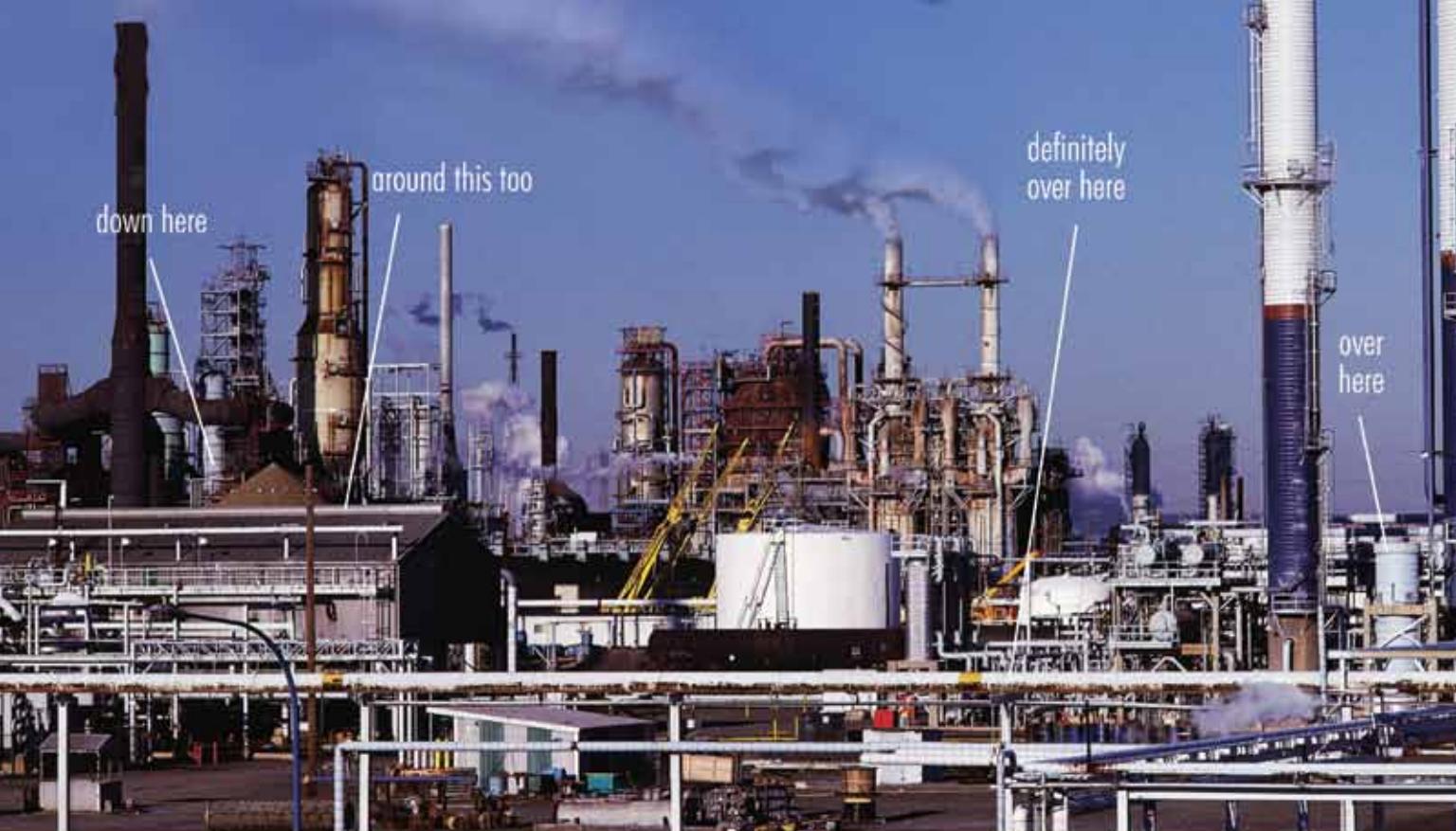
Pour de plus amples renseignements sur la formation en protection antichute et le Programme de certificat d'attestation, veuillez consulter le site Internet de la CSABC à l'URL <www.csabc.ca> ou communiquer avec Cathy Lange, directrice générale de la CSABC, au numéro 604.434.3222 ou à l'adresse <cchange@csabc.ca>. ■

Source : Données de WorkSafeBC pour la période 2004–2006, au 30 novembre 2007.

advertiser index / Index des annonceurs

advertiser / compagnie	page	phone	web
Amity Insulation Group Inc.	23		
Belform Insulation Ltd.	30	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	31	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors Inc.	28	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	22	905.648.0445	n/a
Einsulation	10	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	12, 26, 33	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	13	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Insulation Applicators	27	306.949.1630	email: waynebell@sasktel.net
Interprovincial Insulation	29	800.741.2835	www.interprovincial.on.ca
Isolation Dispro Inc.	30	800.361.4251	www.dispro.com
Johns Manville	19	800.654.3103	www.specJM.com
K-Flex USA, LLC	23	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	11	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.com
Mactac Ltd.	28	800.328.2619	www.mactac.com
MFM Building Products Corp.	17	800.882.7663	www.flexclad.com
Multi Glass Insulation Ltd.	15	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	26	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	31	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	5, 12	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	18, 28	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	29	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	16	403.279.2710	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	24	204.222.0920	email: thermo@mts.net
ThermoPro Inc.	31	514.327.8833	www.thermopro.ca
Urecon	32	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 32	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	20 - 21 / OBC		

Where Should You Use Enerwrap® 80?



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

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

Enerwrap® 80 is also an effective noise barrier, and delivers all the fire, water, and moisture resistance you demand. Put versatile Enerwrap® 80 to work practically anywhere on your next project.



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

ROXUL
Enerwrap® 80

ROXUL
The Better Insulation™

TIAC·ACIT MANUFACTURERS



Styrofoam® and Trymer®
Pipe Insulation Products Saran®
Vapor Retarder Film and Tape



Ottawa Fibre L.P.

ROXUL
The Better Insulation



A Bemis Company

Where Innovative Ideas Take Hold.



INNOVATIONS FOR LIVING™



"This is my insulation."®



Johns Manville



firwin
We've Got You Covered



Polyguard



ALPHA
ASSOCIATES, INC.

FIBREX.

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A Celina/Johns Manville Joint Venture