

Summer / Été 2009

TIAC



TIAC 47th Annual Conference

ACIT 47e Congrès annuel

2009



Publications Mail
Agreement # 40719512

Efficiency, Emissions, and Employment
The Quest for LEED
2009 Conference Program

M We are more than FSK & ASJ tape - much, much more...



- FSK's
- ASJ's
- FSK Paper
- PVC Tapes
- ASJ Paper
- Duct Tapes
- Masking Tape
- Tedlar®Tapes
- Transfer Tapes
- Aluminum Foils
- Flex Duct Tapes
- Strapping Tapes
- Sheathing Tapes
- Duct Board Tapes
- Polyethylene Tapes
- Thermal Break Tapes
- Self Sealing Lap Tape
- Metal Building Tapes
- Asbestos Abatement Tapes
- ASJ and FSK Disks & Squares
- Double Coated Tapes for PVC Jacketing

*and, the
Innovative
VentureClad™
Jacketing
System*

Complete Single Source Availability

Leader in Adhesive Technology

Superior Performance with Applications to -35°F

Strategic U.S. & International Distribution Points

24 Hour Shipment for Most Products

Custom Formulations, Combinations and Put-ups

Venture Tape Corp.
30 Commerce Rd. Rockland, MA 02370
Tel 781 331-5900 Fax 781 871-0065
Web Site: www.venturetape.com
E-mail: sales@venturetape.com

800 343-1076

VentureTape®

Toll Free to USA from:
Australia 1 800 122-797
Belgium 0 800 1-5625
Canada 800 544-1024
Germany 0131-822178
Italy 800-246-4059
Mexico 001 800 343-1076
Netherlands 0 800 022-2038
Singapore 800 1100695
United Kingdom 0 800 962-957



6



20

in this issue

6 Going national with efficiency, emissions, and employment

The Thermal Insulation Association of Canada's big American brother, the National Insulation Association, has embarked on an ambitious campaign to promote greater usage of mechanical insulation.

Efficiency, émissions et emplois pour la nation

La grande sœur américaine de l'Association canadienne de l'isolation thermique, la National Insulation Association [NIA], vient de lancer une ambitieuse campagne pour promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques à la grandeur des États-Unis.

12 Mechanical insulation inches toward LEED

Answers may be eminent in TIAC's efforts toward more specific recognition within LEED—whether those answers are what members want to hear remains to be seen.

L'isolation des systèmes mécaniques et le programme LEED

Les efforts de l'ACIT pour faire reconnaître l'isolation des systèmes mécaniques dans le programme LEED pourraient bientôt porter fruit – reste à savoir si ce sont les fruits que les membres espéraient.

20 TIAC 47th Annual Conference 2009

ACIT 47e Congrès annuel 2009



Summer / Été 2009

departments / rubriques

- 4 President's Message / Le mot du président
- 31 It's the Law / La loi
- 34 Industry News / Nouvelles du secteur
- 36 Industry News / Nouvelles du secteur
- 38 Advertiser Index / Index des annonceurs

Coming next issue: Building Codes • Globalization

A Final Word

Le mot de la fin

It seems like only yesterday when I found myself staring at a blank computer screen fretting over trying to say something intelligent in my first President's Message. While most would say they're still waiting, that fear of rambling on about something no one else is interested in still exists, but I confess to a certain level of melancholy as I write my last message.

In retrospect, I was fortunate to serve my term as President with a dedicated and committed board that shared the belief that we can have a positive impact on our industry if we work together to create a plan and follow through on it. I am proud to say that this board accomplished a lot in the past two years and I am confident that we have laid the foundation for others to follow with equal success. I want to thank the board members for their efforts and support as we moved through some challenging times.

We have gone through a number of important changes that will make us a more effective organization. I would like to thank Sue Ryan and the staff at The Willow Group for their support and tolerance of my gentle persuasion as we transitioned our operations. I would also like to thank Joe Perraton, Jessica Krippendorf, and the staff of Point One Media for their wonderful production of the *TIAC Times*. We look forward to many successful years of working with both organizations. I would be remiss if I didn't acknowledge Richard Cole, my employer, for never questioning the "company" hours spent on TIAC business.

The most important people I want to recognize are my wife Lenny and my daughters, Kayla and Anna. It would be impossible to commit the time to organizations like TIAC without the understanding and support at home



by / par Chris Ishkanian

Il me semble que c'était hier : devant un écran vide, je me creusais les méninges pour tenter d'écrire quelque chose d'intelligent pour mon premier message. Si la plupart disent toujours attendre quelque chose d'intelligent, l'angoisse de devoir écrire sur un sujet qui n'intéresse personne d'autre existe encore; s'ajoute ici, seulement, la tristesse de devoir rédiger mon dernier message.

En rétrospective, j'ai eu la bonne fortune de remplir mon mandat de président avec l'aide d'un Conseil d'administration dévoué et résolu qui, comme moi, croit que nous pouvons exercer une influence positive sur notre industrie si nous travaillons ensemble à un plan commun et si nous le suivons. C'est avec fierté que je peux affirmer que le Conseil a réalisé beaucoup au cours des deux dernières années et je suis persuadé que nous avons tout aussi bien réussi à préparer les bases du travail à venir. Je tiens à remercier les administrateurs pour leurs efforts et leur soutien pendant une période semée d'embûches.

Nous avons connu des changements importants qui aideront notre association à devenir plus efficace. Je tiens à remercier Sue Ryan et le personnel de The Willow Group pour le soutien et la patience manifestés à notre égard pendant la phase de transition. Je voudrais aussi remercier Joe Perraton, Jessica Krippendorf et le personnel de Point One Media pour leur formidable travail de production de *TIAC Times*. Nous espérons pouvoir connaître de longues années de succès dans notre collaboration avec ces deux organismes. Je ne saurais oublier de remercier publiquement Richard Cole, mon employeur, qui n'a jamais contesté les heures de la « compagnie » que j'ai consacrées à l'ACIT.

Mais c'est surtout à mon épouse Lenny

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Jessica Krippendorf
jkrippendorf@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS
Garth Liseth
Chris Ishkanian
Orie Niedzwiecki
Don Procter

ADVERTISING SALES
British Columbia
Joe Perraton
877.755.2762
jperraton@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT
Lara Perraton
877.755.2762
artdept@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY
Point One Media Inc.

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

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

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

Printed in Canada.
Postage paid at Simcoe, ON.

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

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

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

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

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

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

and I am fortunate to have that in abundance. For that I am eternally grateful to each of you.

While sitting on the board of directors of TIAC, long before I was appointed President, something became very apparent to me. The success of any not-for-profit organization rests with the foundation of solid, grassroots support. The strength of the regional associations creates the building blocks for a strong national association. When listening to directors representing regions from across Canada discuss topics of concern in their markets I got a sense of the passion and commitment to the industry that each of them possessed. It reinforced my belief that TIAC and the regional associations need to work hand in hand and support each other with the promotion of our industry. This sharing of information leads to an awareness of issues at the regional level and provides TIAC with the background to work with those representatives to find a solution that benefits the whole industry.

As a final comment, there is no substitute for participation. I encourage anyone not involved in your regional associations to start attending meetings. Take advantage of the opportunity to voice your concerns among your peers. Then bring that experience and participate in TIAC at the national level. Things are going to happen in the world around us that we don't like, but that doesn't mean we can't collectively influence the outcome. ■

et à mes filles Kayla et Anna que je tiens à adresser mes remerciements. Il serait impossible de consacrer du temps à des organismes comme l'ACIT sans la compréhension et le soutien du foyer, et j'ai la chance d'avoir été très bien compris et très bien soutenu. Sachez que je vous en suis éternellement reconnaissant.

Alors que je siégeais au Conseil d'administration, bien avant d'être nommé président, une évidence déjà s'imposait à moi. Le succès de tout organisme à but non lucratif dépend du soutien ferme de la base. Des associations régionales fortes constituent la pierre angulaire d'une association nationale forte. Quand j'écoute les administrateurs qui représentent les diverses régions du Canada discuter des questions qui intéressent leur marché respectif, je comprends leur passion et leur résolution en faveur de l'industrie. Tout ceci renforce la conviction que j'ai que l'ACIT et les associations régionales doivent travailler main dans la main, et se soutenir les uns les autres dans la promotion de notre secteur. La mise en commun de toute cette information sensibilise les uns et les autres aux enjeux des régions, et fournit à l'ACIT ce dont elle a besoin pour pouvoir travailler avec ces représentants à trouver des solutions qui profitent à l'ensemble du secteur.

En conclusion, rien n'égale la participation de chacun. Je vous encourage à participer aux réunions de votre association régionale si vous ne le faites pas déjà. Profitez de l'occasion pour faire valoir vos préoccupations auprès de vos pairs. Ensuite, faites profiter les autres de votre expérience et participez aux activités de l'ACIT à l'échelle nationale. Le monde autour de nous peut évoluer dans un sens que nous n'aimons pas, mais cela ne veut pas dire que nous ne puissions pas, ensemble, avoir une influence sur l'issue des enjeux qui nous intéressent. ■

TIAC Board of Directors 2008-2009

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

Committees

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

Provincial Managers

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



by / par Don Procter

GOING NATIONAL

with efficiency, emissions, and employment

EFFICIENCE, ÉMISSIONS ET EMPLOIS POUR LA NATION

The Thermal Insulation Association of Canada's big American brother, the National Insulation Association, has embarked on an ambitious campaign to promote greater usage of mechanical insulation throughout the U.S. that could have a positive spillover north of the border.

The U.S. association recently formed an alliance with the International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers (IAHFI and Allied Workers) union and is knocking on federal and state legislative doors to obtain funding for educational and awareness programs plus tax incentives that will increase the use of mechanical insulation for energy efficiency/conservation and the reduction of greenhouse gas emissions. Initially, the mandate focuses on maintenance in the industrial arena.

Ron King, past-president and now a consultant to the NIA, says there are at least three reasons why government should pay close attention to the industry's campaign: mechanical insulation is not cost-prohibitive but is energy efficient; it reduces greenhouse gas emissions; and, it creates jobs.

In the industrial maintenance sector alone, adding

La grande sœur américaine de l'Association canadienne de l'isolation thermique, la National Insulation Association [NIA], vient de lancer une ambitieuse campagne pour promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques à la grandeur des États-Unis, campagne qui pourrait bien avoir des retombées positives au nord de la frontière.

L'association américaine a formé récemment une alliance avec le syndicat International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers [nouvelle mouture de l'Association internationale des calorifugeurs et travailleurs de l'amiante], et frappe à la porte des assemblées d'élus du fédéral et des états pour obtenir des fonds en faveur de programmes d'éducation et de sensibilisation et pour instituer des incitatifs fiscaux en vue d'une utilisation accrue de l'isolation mécanique à des fins d'efficacité et de conservation de l'énergie et de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Le volet initial de cette campagne vise la maintenance des bâtiments industriels.

Selon Ron King, ancien président de la NIA maintenant expert-conseil, le gouvernement devrait porter une

The energy savings in the industrial maintenance arena would be \$2.5 billion and CO2 emissions would be reduced by more than 61 billion pounds

mechanical insulation could create 16,000 jobs in the U.S., says King, noting that those jobs would be created practically overnight. "It is a shovel-ready industry. In most cases you can define the scope of the project, bid, be awarded the contract and begin the work in 30-60 days. A lot of projects talked about for stimulating the economy and creating jobs require extensive engineering that takes a year or more to implement."

In addition to job creation, the energy savings in the industrial maintenance arena would be \$2.5 billion and CO2 emissions would be reduced by more than 61 billion pounds, King projects.

Chris Ishkanian, president of TIAC, thinks that the success of the alliance's efforts could have a significant impact on the industry in Canada. "It's a big help for us if the guys in the U.S. are able to get some heavyweights in government backing them. It would be pretty disappointing if our leaders did not follow their lead."

The U.S. alliance's striking numbers are based on sound information gleaned from assessments done on industrial manufacturing facilities by consultants to the U.S. Department of Energy. "For the first time in the U.S. we have a number – and it is a big number – extrapolated from these assessments."

He says even if the numbers are inaccurate by 25 percent the savings in energy costs for mechanical insulation in piping and ductwork would still be "hugely significant. Those kinds of numbers would apply to Canada, too."

"When you look at how relatively easy it is to perform maintenance on insulation, and you get a payback on this in less than one year, you might wonder why business has not all ready done this," says King. "The bottom line is it is not a business priority because maintenance has been seen as an expense, rather than an investment."

Ishkanian says that TIAC doesn't have the resources to organize the ambitious lobby campaign that its American counterpart has put together. Its own image-raising campaign will take on a somewhat different approach. Rather than focus primarily on maintenance in the industrial sector, TIAC sees retrofits in commercial/institutional building sector as of prime importance. There is "a very significant amount" of damaged and undermaintained insulation in facilities, which is where some of the big energy efficiency

attention particulière à la campagne de l'industrie, et ce pour trois raisons au moins : les produits isolants, dont le coût n'est justement pas prohibitif, permettent des améliorations de l'efficacité énergétique, des réductions des émissions des gaz à effet de serre et la création d'emplois.

Dans le seul créneau de la maintenance des bâtiments industriels, l'ajout d'isolation mécanique entraînerait la création de 16 000 emplois aux États-Unis, selon M. King, qui fait remarquer que ces emplois pourraient d'ailleurs être créés pratiquement du jour au lendemain. « L'isolation est en effet un domaine d'activité fort simple. Dans la plupart des cas, vous pouvez définir la portée du projet, en établir le devis, signer le contrat et commencer les travaux dans une période de 30 à 60 jours. Or, beaucoup des projets dont il question pour la relance de l'économie et la création d'emplois exigent de longues périodes de travaux d'ingénierie qui peuvent s'étirer sur un an ou même plus. »

En plus de la création d'emplois, les économies d'énergie dans le créneau de la maintenance des bâtiments industriels atteindraient les 2,5 milliards de dollars et les émissions de CO2 seraient réduites de 61 milliards de livres, selon les prévisions de M. King.

Chris Ishkanian, président de l'ACIT, croit que le succès des efforts de l'alliance américaine pourrait se répercuter sur le secteur au Canada. « Nous profiterons grandement de l'initiative si les gars aux États-Unis réussissent à obtenir l'appui de dirigeants importants au gouvernement. Il serait très décevant que nos leaders n'emboîtent pas le pas. »

Les chiffres étonnants de l'alliance américaine sont fondés sur des données sérieuses provenant d'évaluations effectuées dans des usines de transformation par des experts-conseils dont les services ont été retenus par le ministère américain de l'Énergie. « Pour la première fois aux États-Unis, nous disposons de chiffres, de gros chiffres, qui ont été extrapolés à partir de ces évaluations. »

Selon lui, même si la marge d'erreur était de 25 pour cent, les économies d'énergie obtenues grâce aux produits isolants pour tuyaux et conduites seraient « considérables. Et ces chiffres s'appliqueraient aussi au Canada ».

« Si vous tenez compte de la relative facilité avec laquelle se fait la maintenance de l'isolation, et quand vous savez que vous rentrerez dans vos frais en moins d'un an, on peut se demander pourquoi tout cela n'a pas déjà été fait », signale M. King. « En fin de compte, on perçoit la maintenance comme une dépense plutôt que comme un investissement. »

M. Ishkanian fait remarquer que l'ACIT ne dispose pas des moyens nécessaires pour organiser une campagne de l'envergure de celle que son homologue américaine a lancée.

gains can be made. A study a few years ago by the Greater Vancouver Regional District concluded that next to automobiles, buildings were the second biggest producer of greenhouse gas emissions. "Industry (industrial maintenance) represented a very small percentage of those emissions."

Ishkanian says the association would like to see mechanical insulation addressed in building codes and TIAC aims to raise awareness with LEED design consultants on the merits of using mechanical insulation.

One means of making its case is through computer software programs that illustrate the merits of mechanical insulation. 3E Plus, the industry standard program for mechanical insulation thickness calculations, is a case in point. "It can show you how much energy you are losing from even one little piece of equipment—a valve or elbow which are not insulated, for instance. It's phenomenal," he explains.

Calling it a "forgotten technology" in the U.S., King says the merits of mechanical insulation have long gone unrecognized. "People have not bought mechanical insulation for energy conservation in maybe 90 percent cases [of industrial applications]."

3E Plus can show you how much energy you are losing from even one little piece of equipment—a valve or elbow which are not insulated, for instance. It's phenomenal.

Pour se faire connaître, l'association canadienne emploie une méthode quelque peu différente. Plutôt que de se concentrer sur la maintenance des bâtiments industriels, l'ACIT considère prioritaire la mise à niveau des bâtiments commerciaux et institutionnels. Il existe une quantité très importante de produits isolants endommagés qui ont besoin de maintenance, et dont la mise à niveau pourrait produire des efficacités énergétiques considérables. D'après une étude menée voilà quelques années par le District régional de Vancouver, ce sont ces bâtiments qui, après les automobiles, produisent le plus de gaz à effet de serre. « Les installations industrielles ne comptent que pour un faible pourcentage de ces émissions. »

M. Ishkanian affirme que l'Association voudrait faire inclure une mention sur l'isolation mécanique dans les codes du bâtiment; en outre, l'ACIT veut mieux faire connaître les avantages de l'isolation mécanique aux experts-conseils en conception du système LEED.

Pour ce faire, il suffit d'employer des logiciels qui illustrent les avantages de l'isolation mécanique. 3E Plus, logiciel employé communément dans le secteur pour calculer les épaisseurs de produit isolant à employer, en est un exemple. « Grâce à ce programme, vous pouvez déterminer combien d'énergie vous perdez même pour une seule pièce d'équipement, aussi petite soit-elle – soupape ou coude – qui n'aurait pas été isolée. C'est phénoménal », explique-t-il.

Qualifiant l'isolation mécanique de « technologie oubliée », M. King affirme qu'on n'en a jamais vraiment reconnu les avantages. « Dans peut-être 90 pour cent des cas [d'applications industrielles], on n'achète pas les produits isolants pour économiser de l'énergie. » C'est la sécurité,

Quality Has Good Company

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

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

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

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

www.alsips.com • 204.667.3330

Where you're treated like family



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

PROTECT YOUR PIPES WITH

XOX

Corrosion Inhibitor

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

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

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

Technical & General Information
800-866-3234



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

Safety, not energy efficiency, is a key factor in the specification of any mechanical insulation application, be it for high or low pressure steam, chilled water, or other applications.

Over the past few years NIA has been trying to "elevate" the product's status so owners realize its benefits, including reduced greenhouse gas emissions and sustainability. But the time has never been better to promote the product, suggests King.

Three major issues in the U.S., he adds, have put the campaign on the fast track he adds: the economic downturn, the need to create jobs, and the Barak Obama administration's focus on the environment including energy efficiency-geared programs. "Those three stars are aligning, which is creating a renewed opportunity for mechanical insulation."

Terry Lynch, international vice-president of IAHSI and Allied Workers, says while the alliance of the big union with NIA is an unusual pairing, it shows how concerned the two groups are about the industry. "The people that we represent – the business managers, the vice president, the guys that will make this thing work – are all for this whole project. This is the right time to get our message out." ■

et non l'efficacité énergétique, qui prime dans la décision d'installer des produits isolants : vapeur à haute ou basse pression, eau refroidie, notamment.

Depuis quelques années, la NIA essaie de redorer le blason de l'isolation pour que les propriétaires en reconnaissent enfin les avantages, notamment la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la durabilité. Jamais le moment de promouvoir nos produits n'a été meilleur, selon M. King.

En effet, trois enjeux militent en faveur d'une intensification de la campagne : le ralentissement économique, l'urgence de créer des emplois et l'insistance que met l'administration de Barak Obama sur l'environnement, notamment par des programmes d'efficacité énergétique. « Ces trois étoiles s'alignent, et c'est l'occasion idéale de promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques. »

Terry Lynch, vice-président du syndicat IAHSI-Allied Workers, reconnaît que si l'alliance d'un gros syndicat avec la NIA est inhabituelle, elle prouve à quel point les deux groupes se préoccupent de l'industrie. « Les gens que nous représentons – les directeurs, le vice-président, les gars qui vont faire réussir l'entreprise – tous sont en faveur du projet. Le moment est idéal pour diffuser notre message. » ■



More Cover for Your Dollar

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



Invest your dollars wisely when buying fiberglass and mineral wool pipe insulation.

einsulation brand fiberglass and mineral wool pipe insulation is shipped directly to your warehouse.

Call today to place your order.

For technical binders, samples and to order:

1-800-318-4572

sales@einsulation.com
www.einsulation.com

WARNING

Use of product will result in
significant cost and energy savings

(BUDGET ACCORDINGLY)

RAIN ON IT, STAND ON IT
NO PROBLEM!

HITLIN™

by

VISIONARY
INDUSTRIAL INSULATION

THE INDUSTRIAL
INSULATION STANDARD
FOR THE 21ST CENTURY
HIGH TEMPERATURE E-GLASS INSULATION



SIGNIFICANT ENERGY SAVINGS

UNBREAKABLE (REUSABLE)
SHORTER TURNAROUNDS
DESIGN SAVINGS
NO CHEMICAL BINDERS
pH NEUTRAL (7.6)

99.7% WATER RESISTANT

TEMPERATURE TO 1400°F (760°C)
NON-COMBUSTIBLE
LOWEST CHLORIDE CONTENT
EXCELLENT DIMENSIONAL STABILITY
LOWEST INSTALLED COST

1-888-984-7776

VISIT OUR WEBSITE FOR MORE
INFORMATION, DISTRIBUTORS &
FREE PRODUCT SAMPLES

WWW.HITLIN.COM

Mechanical insulation inches toward

L'isolation des
systèmes mécaniques
et le programme



by / par Jessica Krippendorf

Answers may be eminent in TIAC's efforts toward more specific recognition within LEED—whether those answers are what members want to hear remains to be seen.

The quest for LEED recognition is part of an overall marketing program aimed at raising awareness about mechanical insulation in Canada. After exhausting attempts to work with CaGBC to move forward with the LEED-specific part of the initiative, TIAC is looking to National Insulation Association (NIA), its American counterpart, as that organization also works to understand why references to mechanical insulation are vague at best in LEED.

Steve Clayman is a consultant to TIAC tasked with establishing a marketing program for the association and industry. In a perfect world, says Clayman, mechanical insulation would be in a separate, points-earning category within the Energy and Atmosphere section that would specifically state the minimum insulation requirements as per ASHRAE 90.1 and the Model National Energy Code, and then lay out the specifics of what thickness would achieve certain percentage reductions in energy consumption, and also demonstrate the reduction in GHG emissions. But reaching this ambitious goal is a long way off, he adds, mainly because CaGBC relies on USGBC for amendment direction, and both organizations say mechanical insulation is adequately covered in the current code.

Les efforts de l'ACIT pour faire reconnaître l'isolation des systèmes mécaniques dans le programme LEED pourraient bientôt porter fruit—reste à savoir si ce sont les fruits que les membres espéraient.

La reconnaissance de l'isolation mécanique dans le système LEED fait partie d'un programme de sensibilisation à l'échelle du Canada. Après avoir épuisé ses recours auprès du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCA) dans le cadre du volet LEED de l'initiative, l'ACIT se tourne maintenant vers la National Insulation Association (NIA), association homologue américaine qui essaie elle aussi de comprendre pourquoi les références à l'isolation mécanique sont, au mieux, vagues dans le système LEED.

L'ACIT a retenu les services de Steve Clayman, expert-conseil, et l'a chargé d'établir un programme de marketing pour l'Association et le secteur. Dans un monde idéal, affirme M. Clayman, l'isolation des systèmes mécaniques figurerait dans une catégorie cotation distincte sous la rubrique Énergie et atmosphère. On y indiquerait spécifiquement que les normes minimales pour l'isolation sont celles de la norme ASHRAE 90.1 et du Code modèle national de l'énergie. On y ferait aussi mention de l'épaisseur d'isolant nécessaire pour obtenir tel pourcentage de réduction de la consommation énergétique et on y démontrerait l'effet des produits isolants sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES). Mais ce n'est pas demain la veille qu'on réalisera cet objectif ambitieux, ajoute-t-il, surtout que le CBDCA attend les instructions du U.S. Green Building

The current energy efficiency guidelines within LEED reference ASHRAE 90.1 and the Model National Energy Code, and within those there is specific reference to pipe and duct insulation in the form of a table that shows a range of temperatures, applications, and pipe insulation thickness. CaGBC says mechanical insulation is adequately covered because of specific reference to these documents, but Clayman doesn't agree. In general terms for the entire building, any hope of earning LEED points depends on reference to the two documents, however, the specific reference to mechanical insulation only provides minimum thicknesses.

"They could do better," says Clayman. "Within LEED there are points given for percentage increase in energy savings for the entire building. Our point is that the effect on energy consumption and GHGs are quantifiable with the incorporation of the 3EPlus software program."

3EPlus is an insulation thickness software program developed by the North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA) that measures, among other things, the energy savings and GHG reductions of various thicknesses of insulation.

Clayman has been trying to get his chance to make these points to CaGBC, but the process has been lengthily and largely unsuccessful. "Actually it reached a point where people weren't returning phone calls," he says. But he did eventually get an answer.

CaGBC follows the USGBC's direction in amendments to LEED, says Clayman. "They really just take what is developed in the states and Canadianize it. Though the CaGBC has a technical committee, they are not prepared to initiate any major change in the LEED document independent of their southern counterpart."

But the situation in the U.S. is much the same. Ron King, past president of NIA, currently acts as a consultant for the group and is working with USGBC to understand the process by which LEED is developed so he can hopefully come up with the answers the industry is looking for.

USGBC looks at a holistic approach to building design, says King, meaning it has base calculations (a building will produce X number of emissions and consume X amount of energy) depending on the components of a building. The incremental energy savings of various technologies that can earn the building LEED points is measured with computer modelling programs, which assign a holistic baseline number to a project based on the type, size, and components. Energy-saving technologies like solar panels, thermal windows, or a change in the building's orientation

Council (USGBC) pour apporter tout changement; et d'après ces deux organismes, la mention que le code contient déjà sur l'isolation des systèmes mécaniques suffirait.

Présentement, les directives du système LEED en matière d'énergie font référence à la norme ASHRAE 90.1 et au Code modèle national de l'énergie; il y est aussi question précisément d'isolants pour tuyaux et conduites sous forme d'un tableau avec des températures, des types d'application et des épaisseurs d'isolant pour tuyaux. Selon le CBDCA, ces directives suffisent parce que ces documents y sont précisément mentionnés. Or, M. Clayman n'est pas d'accord. Pour obtenir des points du système LEED, c'est l'ensemble du bâtiment qu'il faut considérer et si on fait référence à ces deux documents dans le système LEED, ce sont seulement les épaisseurs minimales qui y sont citées.

« Ils pourraient faire mieux », signale M. Clayman. « Dans le système LEED, des points sont accordés pour le pourcentage d'augmentation des économies d'énergie pour l'ensemble du bâtiment. Ce que nous essayons de faire comprendre, c'est que, grâce au logiciel 3EPlus, il est possible de quantifier l'effet des produits isolants sur les économies d'énergie et la réduction des émissions de GES. »

Le logiciel 3EPlus, mis au point par la North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA) [Association nord-américaine des fabricants d'isolation], calcule, entre autres choses, les économies d'énergie et la réduction des émissions de GES réalisables en fonction de diverses épaisseurs d'isolant.

M. Clayman a tenté de faire valoir ces arguments auprès du CBDCA, mais le processus a été long et n'a pas produit les résultats escomptés. « En fait, j'en suis arrivé au point où on ne retournait pas mes appels », précise-t-il. Mais, finalement, il a obtenu une réponse.

Le CBDCA suit les instructions du USGBC pour modifier le système LEED, selon M. Clayman. « Le CBDCA se contente de canadianiser ce que les Américains font. Bien que le CBDCA possède un comité technique, il n'est pas prêt à prendre



Andre Duchon
President

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

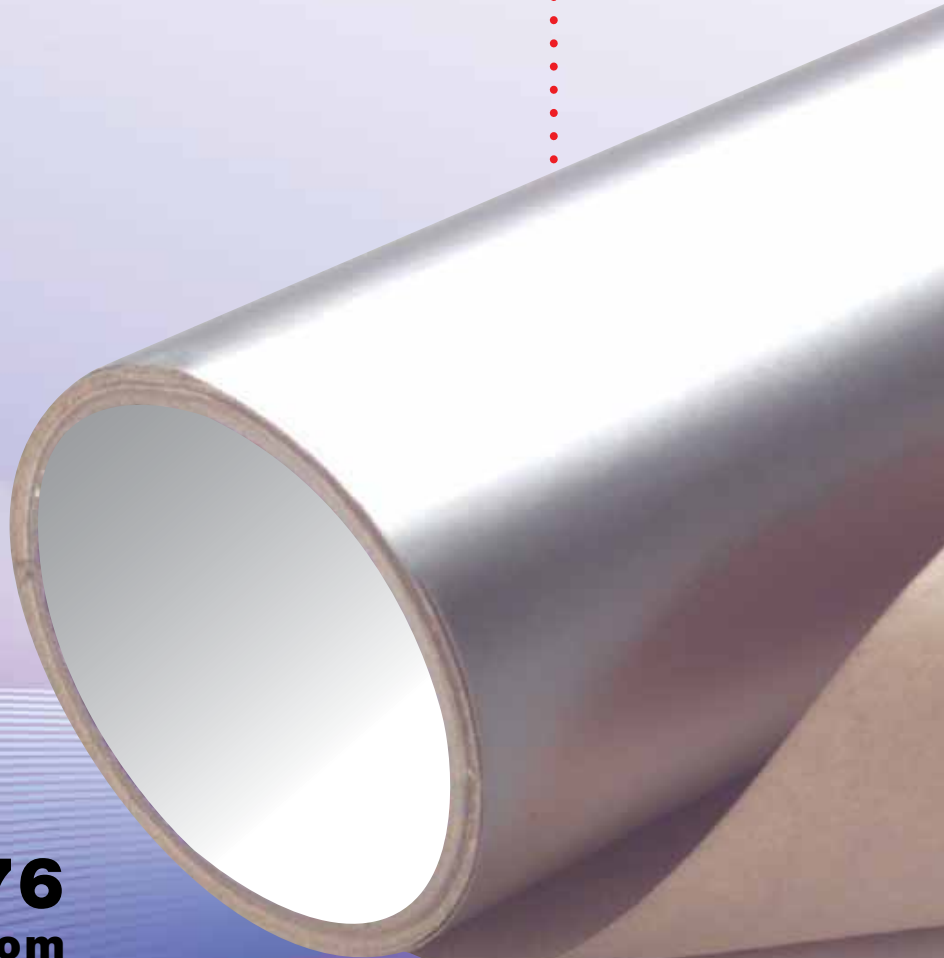


Where innovative ideas take hold.

ULTRA-GUARD™ JACKETING IS BACK!

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

SPEED. FLEXIBILITY. INNOVATION.



800-343-1076
www.compaccorp.com

are plugged into the software, which will then output a holistic rating that directly relates to which level of LEED designation might be achieved.

This is where it gets tricky for mechanical insulation, which doesn't necessarily fit into a building model that measures incremental impacts on a holistic scale. "If you increase the insulation by a 1/2 inch does it really have that great an impact to the holistic building?" says King. "We aren't sure." However, about 25 per cent of the USGBC process looks at energy savings and GHG reductions, two major selling points for mechanical insulation.

"It's never going to be the case that increasing the thickness of mechanical insulation is going to accomplish the entire certification. But from a return on investment perspective, do you spend \$10 on increasing insulation thickness or on solar panels? Our argument would be to do both."

Although the 3EPlus program does take GHG reductions and energy savings into account, having computer modelling programs do the same isn't as easy as it sounds. "You're only dealing with incremental pieces based on ASHRAE 90.1," says King. "We are trying to scope that out to understand it."

King, along with other representatives from NIA, is meeting with USGBC over the summer to discuss findings and solutions to understanding USGBC's process and how mechanical insulation can be included in it, either through modelling or other areas for LEED credits such as Innovation. "In a realistic sense, the goal is to understand the process and work within it instead of being singled out as different," says King. "We want to be part of the solution, and compete on the same level."

Moving forward in the discussions is a necessary and realistic advancement for the industry, says Clayman, as is a more comprehensive and specific place for mechanical insulation within LEED.

"Insulation contractors quoting on LEED projects are being asked for the percentage increase in energy efficiency, and what the current LEED reference provides is kind of opposite to what the consultants are requesting," says Clayman. "And the idea of increasing thicknesses is there in minds of LEED consultants because they are asking for it."

"Because USGBC influences what goes on here," says Clayman, "our best bet is to work in two areas: to continue to show our face to CaGBC and to liaise with NIA and the work they are trying to do." ■

l'initiative de changements importants dans le document LEED indépendamment du Conseil américain. »

Mais voilà, la situation aux États-Unis est sensiblement la même qu'au Canada. En effet, Ron King, ancien président de la NIA, et maintenant expert-conseil auprès de cette association, travaille avec le USGBC à comprendre le processus de conception du système LEED afin d'obtenir les réponses que le secteur cherche.

Le USGBC adopte une démarche globale pour évaluer la conception des bâtiments, selon M. King. Le Conseil américain utilise des calculs de base (par exemple, un bâtiment produira tant d'émissions et consommera tant d'énergie) selon les composantes du bâtiment. Les économies d'énergie additionnelles associées à diverses technologies pouvant faire gagner des points LEED sont mesurées au moyen de logiciels de modélisation qui attribuent une note de base globale à un projet suivant son type, ses dimensions et ses composantes. Les technologies d'économie d'énergie comme les panneaux solaires, les fenêtres thermiques ou un changement dans l'orientation du bâtiment entrent en ligne de compte dans les calculs effectués par le logiciel, qui produit ensuite une cote globale directement associée à un niveau de certification LEED.

C'est justement ici où le bât blesse pour l'isolation des systèmes mécaniques; car la pondération n'est pas forcément exacte avec un modèle de bâtiment qui mesure les effets additionnels sur une échelle globale. « Si vous augmentez l'épaisseur de l'isolant d'un demi-pouce, est-ce que l'effet sera si important sur le bâtiment considéré dans son ensemble ? » demande M. King. « Nous ne le savons pas exactement. » Cela étant dit, environ 25 pour cent du processus du USGBC concerne les économies d'énergie et la réduction des émissions de GES, deux facteurs qui font bien vendre l'isolation des systèmes mécaniques.

« Nous ne pourrions jamais soutenir qu'en augmentant l'épaisseur de l'isolation, vous allez réussir à obtenir la totalité des points possibles pour la certification. Mais



Distributors of Mechanical Insulation

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

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

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

www.crossroadsci.com

du point de vue rendement sur l'investissement, allez-vous dépenser 10 \$ pour augmenter l'épaisseur de l'isolant ou pour acheter des panneaux solaires ? Nous disons qu'il faut faire les deux. »

Si le logiciel 3EPlus quantifie la réduction des émissions de GES et les économies d'énergie, ce n'est pas forcément le cas des programmes de modélisation. « Vous n'employez pour ces derniers que des éléments de données de la norme ASHRAE 90.1 », selon M. King. « Nous tentons de comprendre tous les tenants et les aboutissants de ce système. »

M. King et d'autres représentants de la NIA doivent se réunir cet été avec le USGBC pour discuter de résultats et de solutions afin de comprendre le processus du USGBC et pour voir comment l'isolation mécanique peut être incluse dans le système, soit par modélisation, soit dans d'autres catégories de crédits LEED comme l'Innovation. « Il faut savoir être réaliste; le but, c'est de comprendre le processus et de travailler avec, plutôt que d'obtenir une rubrique distincte pour l'isolation mécanique », précise M. King. « Nous voulons faire partie de la solution, et fonctionner au même niveau que les autres. »

Tout progrès dans ces discussions est nécessaire et réaliste pour le secteur, selon M. Clayman, comme le serait d'ailleurs une place plus importante et plus précise pour l'isolation mécanique dans le système LEED.

« On demande aux entrepreneurs calorifugeurs qui présentent des soumissions pour des projets LEED de fournir des pourcentages d'augmentation de l'efficacité énergétique. Or, le protocole du système LEED actuel semble aller à l'encontre de ce que les experts-conseils demandent », explique M. Clayman. « Si les experts-conseils de LEED demandent des épaisseurs d'isolant, c'est qu'ils considèrent qu'elles ont leur importance. »

« En raison de l'influence du USGBC sur ce qui se passe ici », précise M. Clayman, « nous devons à la fois continuer de relancer le CBDCa et rester en contact avec la NIA pour suivre ses progrès. » ■

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

**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
36 Bayfield Mews Lane
Bayfield, ON N0M 1G0
(519) 565-4458
(519) 565-4461 Fax
elmslie@cabletv.on.ca



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

WESTERN PROVINCES

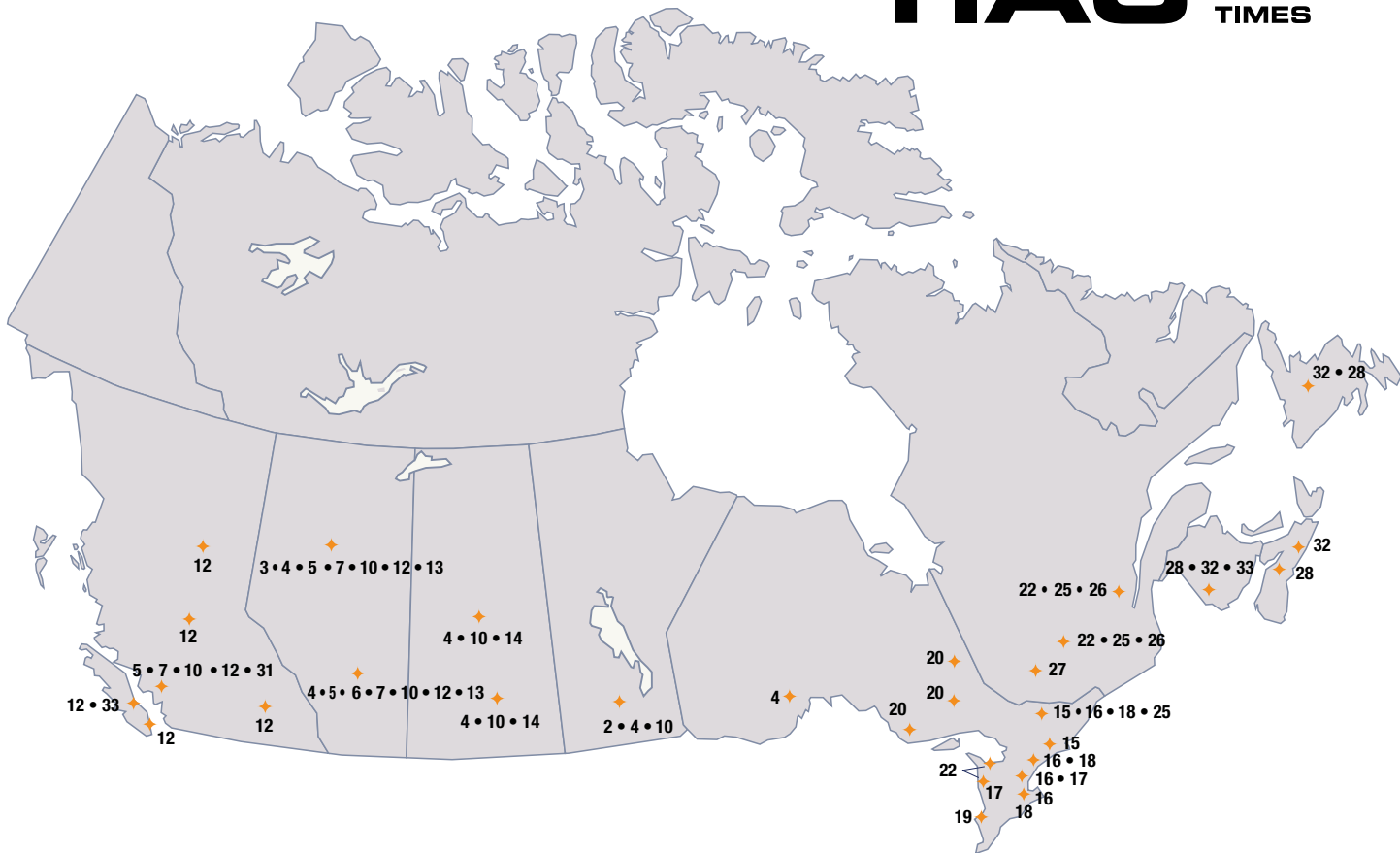
- 2 Alsip's Industrial Products Inc.**
Winnipeg, MB(204) 667-3330
- 3 Amity Insulation Group Inc.**
Edmonton, AB(780) 454-8558
- 4 Brock White Canada Company**
Regina, SK(306) 721-9333
.....(800) 578-3357
Saskatoon, SK(306) 931-9255
Winnipeg, MB(204) 772-3991
Calgary, AB(403) 287-5889
Edmonton, AB(780) 447-1774
- 5 Burnaby Insulation Supplies Ltd.**
Burnaby, BC(604) 430-3044
Edmonton, AB(780) 452-4966
Calgary, AB(403) 720-6255
- 6 Western Viking Inc. SPI**
Calgary, AB(403) 266-7066
- 7 Crossroads C & I Distributors**
Edmonton, AB(780) 452-7410
.....(800) 252-7986
Calgary, AB(403) 236-9760
.....(800) 399-3116
Burnaby, BC(604) 421-1221
.....(800) 663-6595
- 10 Nu-West Construction Products Inc.**
CORPORATE(306) 978-9694
Vancouver, BC(604) 288-7382
.....(866) 655-5329
Calgary, AB(403) 201-1218
.....(877) 209-1218
Edmonton, AB(780) 448-7222
.....(877) 448-7222
Regina, SK(306) 721-5574
.....(800) 668-6643
Saskatoon, SK(306) 242-4224
.....(800) 667-3766
Winnipeg, MB(204) 977-3522
.....(866) 977-3522
- 12 Steels Industrial Products Ltd.**
Burnaby, BC(604) 415-3800
Surrey, BC(604) 576-9131
Victoria, BC(250) 384-8032
Prince George, BC(250) 561-1821
Calgary, AB(403) 279-2710
Edmonton, AB(780) 452-4710
Kamloops, BC(250) 374-3151
Kelowna, BC(250) 765-9000
Nanaimo, BC(250) 751-8929
- 13 Tempro Tec Inc.**
Calgary, AB(403) 216-3300
.....(800) 565-3907
Edmonton, AB(780) 416-7761
.....(800) 565-3907

- 14 Wallace Construction Specialties Ltd.**
Regina, SK(306) 569-2334
.....(800) 596-8666
Saskatoon, SK(306) 653-2020
.....(800) 667-3730

- 31 Shur-Fit Products Ltd.**
Coquitlam, BC(604) 526-5995

ONTARIO

- 4 Brock White Canada Company**
Thunder Bay(807) 623-5556
.....(800) 465-6920
- 15 Asbeguard Equipment Inc.**
Ottawa(613) 752-0674
.....(800) 727-2144
- 16 GlassCell Isofab Inc.**
Kitchener(519) 744-3350
Ottawa(613) 822-2225
Toronto(416) 241-8663
.....(416) 674-8584
.....(800) 268-0622
London(519) 451-0180
Stoney Creek(905) 664-9119
- 17 Impro**
Mississauga(905) 602-1486
.....(800) 95-IMPRO
Sarnia(519) 383-6977
- 18 Multi-Glass Insulation Ltd.**
Toronto(416) 798-3900
Hamilton(877) 822-0635
Ottawa(877) 822-0635
- 19 Sarnia Insulation Supply (Division of GlassCell Isofab Inc.)**
Sarnia(519) 336-9590
.....(519) 336-6444
- 20 Systems Supply Northern Ltd.**
Sudbury(705) 566-4576
.....(800) 461-7159
Sault Ste. Marie(705) 575-8735
Timmins(705) 267-0219
- 25 Dispro Inc.**
Ottawa(800) 361-4251
- 33 General Insulation Company**
Mississauga(905) 282-1323



QUÉBEC

22 GlassCell Isofab Inc.

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

25 Dispro Inc.

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

26 Nadeau

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

27 Polybrand Inc.

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

ATLANTIC PROVINCES

28 Scotia Insulations Ltd.

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

32 Multi-Glass Atlantic Inc.

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

33 General Insulation Company

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

**Thermal Insulation
Association of Canada
47th Annual Conference**

**Association canadienne de
l'isolation thermique
47e Congrès annuel**

2009

**St. John's, Newfoundland Labrador
August 14-17, 2009**

**St. John's, Terre-Neuve-et-Labrador
Du 14 au 17 août 2009**

☞ **Friday, August 14, 2009** ☞

- 8:00 am – 9:00 am Continental Breakfast –
Confederation Boardroom**
- 9:00 am – 3:30 pm Outgoing Board Meeting –
Confederation Boardroom**
- 12:00 pm – 1:00 pm Lunch – Confederation Boardroom**
- 12:00 pm – 6:00 pm Registration Desk Open –
Main Lobby**
- 4:00 pm – 6:00 pm Standards Manual Committee
Meeting – Viking Suite**
- 6:00 pm – 7:15 pm Welcoming Reception –
Avalon, Battery & Court Garden**
Not just any Welcoming Reception.
A Newfoundland welcome where
mainlanders will discover "Cod Tongues"
and "Screech" and a "Newfound" smile
that cannot be contained with a special
St. John's Welcome!
- 7:15 pm – 7:30 pm Opening Remarks**
• *Tim Grew, TIAC Chairman*
• *Dennis O'keefe, St. John's Mayor*
• *Chris Ishkanian, TIAC President*
- 7:30 pm – 12:00 am Dinner and Entertainment –
Fort William Ballroom A and B**
Typical Newfoundland music! You'd
think you were in IRELAND. Prepare
to be delightfully entertained and we
recommend that you bring your dancing
shoes for a jig or two!

☞ **Le vendredi 14 août 2009** ☞

- De 8 h 00 à 9 h 00 Petit déjeuner continental –
Salle de conférence Confederation**
- De 9 h 00 à 15 h 30 Réunion du conseil d'administration
sortant – Salle de conférence
Confederation**
- De 12 h 00 à 13 h 00 Déjeuner –
Salle de conférence Confederation**
- De 12 h 00 à 18 h 00 Service d'inscription ouvert –
Grand hall**
- De 16 h 00 à 18 h 00 Réunion du Comité sur le Manuel
des normes – Suite Viking**
- De 18 h 00 à 19 h 15 Réception d'accueil – Salles Avalon
et Battery, et Court Garden**
Ce sera une réception d'accueil hors de
l'ordinaire. Il s'agira d'un accueil terre-
neuvien qui permettra aux habitants de
la terre-ferme de découvrir les langues
de morue, le rhum Screech et la bonne
humeur irrésistible des Terre-Neuviens!
- De 19 h 15 à 19 h 30 Discours d'ouverture**
• *Tim Grew, président de l'ACIT*
• *Dennis O'Keefe, le maire de St John's*
• *Chris Ishkanian, président de l'ACIT*
- De 19 h 30 à 24 h 00 Dîner et spectacle – Salle de bal Fort
William A et B**
Musique type de Terre-Neuve! Vous
vous croirez en IRLANDE. Nous sommes



Saturday, August 15, 2009

8:00 am – 9:00 am **Breakfast Buffet – Fort William Ballroom A and B**

8:30 am – 1:00 pm **Registration Desk Open – Main Lobby**

8:30 am – 8:45 am **Review of Conference Agenda – Fort William Ballroom A and B**

Can't decide what to do during the Conference? Hear first hand about all the Conference activities that will help you make a choice.

8:45 am – 9:30 am **Opening Address – Fort William Ballroom A and B**

Opportunities Today, Opportunities Tomorrow

The Honorable Shawn Skinner, Minister of Innovation, Trade and Rural Development

The Honorable Shawn Skinner, Minister of Innovation, Trade, and Rural Development will provide delegates with an interactive overview of Newfoundland and Labrador's bright future economic outlook.

9:30 am – 10:30 am **Presentation – Fort William Ballroom A and B**
Family Business Succession Planning
Grant Walsh, Director, KPMG, Centre for Family Business

certains que vous vous divertirez bien et nous vous recommandons d'apporter vos souliers de danse pour participer à une ou deux giges!

Le samedi 15 août 2009

De 8 h 00 à 9 h 00 **Buffet de petit-déjeuner – Salle de bal Fort William A et B**

De 8 h 30 à 13 h 00 **Service d'inscription ouvert – Grand hall**

De 8 h 30 à 8 h 45 **Examen du programme du Congrès – Salle de bal Fort William A et B**

Vous ne savez pas quelles activités choisir pendant le Congrès? Informez-vous directement sur toutes les activités du Congrès afin de faire votre choix.

De 8 h 45 à 9 h 30 **Discours d'ouverture – Salle de bal Fort William A et B**

Des possibilités aujourd'hui, des possibilités demain

L'honorable Shawn Skinner, ministre de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural

L'honorable Shawn Skinner, ministre de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural, présentera un aperçu interactif des perspectives économiques prometteuses de Terre-Neuve et Labrador au cours des prochains mois.

Grant Walsh, a Canadian authority on Family Succession Planning focuses on how to actively integrate the family into the succession process and maintain a sense of sanity during the process!

10:30 am – 10:45 am Networking Refreshment Break

10:30 am – 5:00 pm “Discover Newfoundland” Tours

Due to the seating capacity of the two venues, both tours will be available on the 15th and 16th of August. Please pre-book your preferred date with this registration.

Gatherall’s Puffin & Whale Watch (max 100)

This excursion takes you first to Cape Spear where you will experience the raw beauty of North America’s most easterly point. We will then head to Bay Bulls where you will have lunch at Gatherall’s harbour side restaurant. Afterwards in the comfort of their “State of the Art” Catamaran, “LandLubbers” will see Porpoises, Whales, and those funny looking things called PUFFINS ... lots of fun! Not to be missed! <www.gatheralls.com>

Tour North America’s Oldest Settlement

Want to see St. John’s and the key points of interest? Have lunch at the World Class “Rooms Museum”. Visit Signal Hill where Marconi made the first ever transatlantic radio signals. Visit the JOHNSON GEO SCIENCE CENTER that includes an exhibition about THE TITANIC. <www.geocentre.ca>

10:45 am – 12:00 pm Presentation – Fort William Ballroom A and B

Hard Hat Productivity

Norb Slowikowski, Slowikowski & Associates, Chicago, Illinois

Hard Hat Productivity will provide participants with the following key information:

- How to implement the nine critical factors for improved productivity;
- How to identify and filter out the roadblocks to productivity improvement;
- How to optimize, measure, track and reward performance;



De 9 h 30 à 10 h 30 Exposé – Salle de bal Fort William A et B

Planification de la succession d’une entreprise familiale

Grant Walsh, directeur, KPMG, Centre for Family Business

Grant Walsh, un expert canadien en planification de successions d’entreprises familiales, traitera de la manière dont on peut faire participer activement les membres de la famille au processus de succession tout en gardant sa santé mentale!

De 10 h 30 à 10 h 45 Pause-rafraîchissements avec réseautage

De 10 h 30 à 17 h 00 Visites « Découvrez Terre-Neuve »

Compte tenu du nombre limité de sièges aux deux sites, les deux visites seront offertes les 15 et 16 août. Veuillez réserver votre place à l’avance pour la date que vous préférez dans le présent formulaire d’inscription. bserveation de macareux et de baleines organisée par Gatherall’s (maximum 100 personnes)

La première escale de cette excursion aura lieu au cap Spear, où vous pourrez être témoin de la beauté naturelle de l’endroit le plus à l’est de l’Amérique du Nord. Ensuite, nous nous rendrons à Bay Bulls, où vous déjeunerez au restaurant Gatherall’s, situé sur le havre. Par la suite, à bord d’un catamaran de pointe, les « habitants de la terre-ferme » pourront observer des marsouins, des baleines et

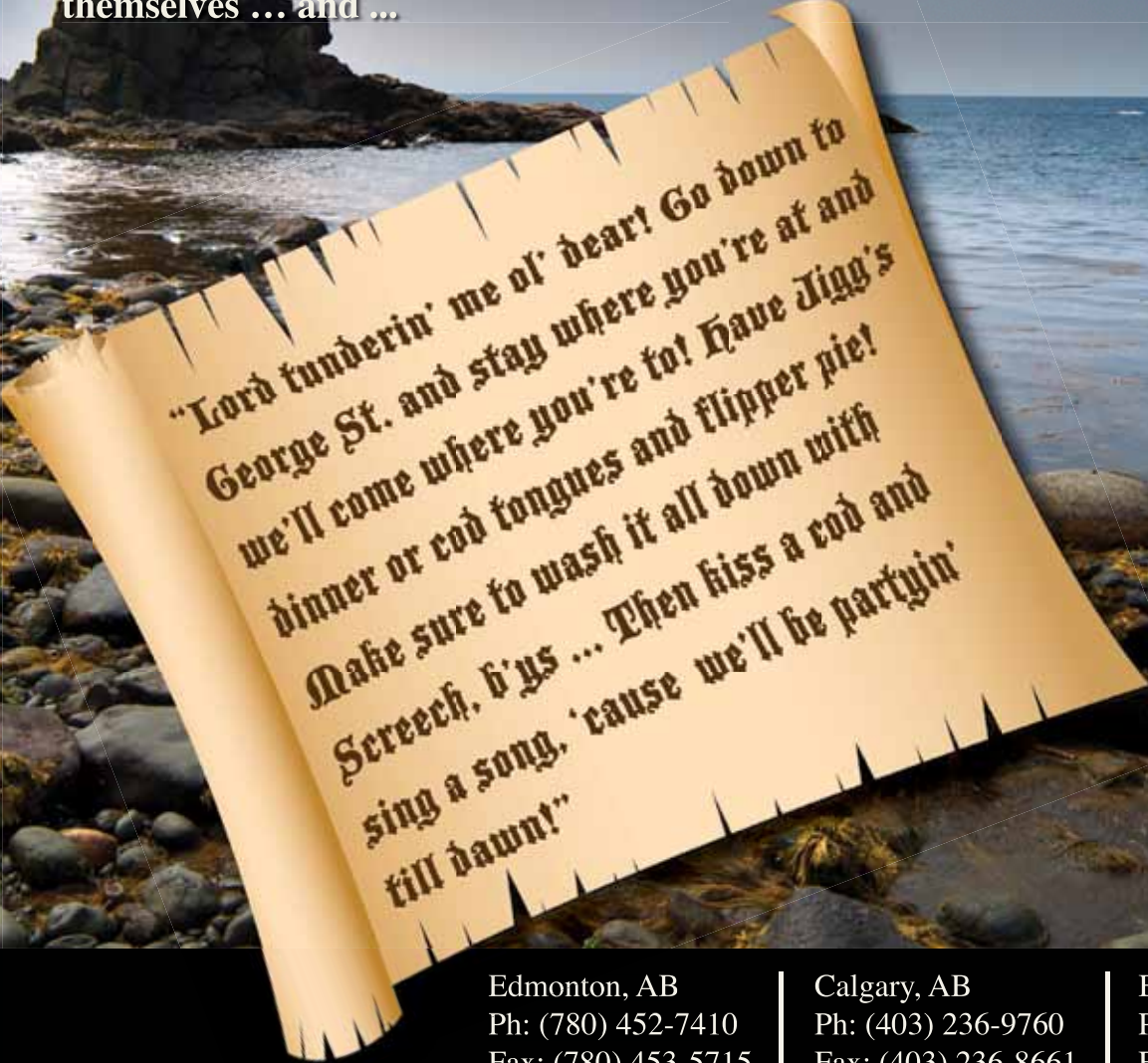


Crossroads C&I Distributors

Crossroads C&I Distributors wishes to acknowledge and welcome all of our customers, vendors, and industry friends to the TIAC Convention in Newfoundland, August 2009. In these difficult times we recognize and extend a special thanks to the tireless volunteer efforts of the current TIAC Board of Directors and the organizing committee.

We wish, as well, to recognize the great accomplishments of all past Board members and extend our support for the future of this great Canadian organization.

We want to ensure that everyone has some “shockin’ good times” and enjoys themselves ... and ...



“Lord tunderin’ me ol’ deart! Go down to
George St. and stay where you’re at and
we’ll come where you’re to! Have Jigg’s
dinner or cod tongues and flipper pie!
Make sure to wash it all down with
Screech, b’ys ... Then kiss a cod and
sing a song, ‘cause we’ll be partyin’
till dawn!”

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

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

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

- How to make teamwork come alive in your company.

12:00 pm – 1:30 pm Lunch – on your own

1:30 pm – 4:00 pm Sectional Meetings

- Contractors – Garrison Room
- Distributors – Salon C
- Manufacturers – Salon D

4:00 pm – 5:00 pm Can Am Meeting – Signal Room

6:00 pm – 12:00 am George Street Insulfest

This off site evening will keep you on your toes! We have taken over St. John's largest Club (Club One). Come and join the fun and share an evening full of surprises. We will be bused to the reception, followed by dinner and a full evening of interactive "hypnotic" comedy including Newfoundland's hilarious Amy House. And what type of party would it be without dancing to the music of BIC AND THE BALLPOINTS, the George Street band!

You don't want to miss out on this evening – it will be the talk of the hallway in the morning!

(Note: Local authorities have permitted

de drôles de bêtes appelées MACAREUX. Ce sera très amusant! À ne pas manquer!
www.Gatheralls.com

Visite de l'établissement le plus ancien de l'Amérique du Nord Voulez-vous visiter St. John's et ses principaux points d'intérêt? Déjeunez au musée Rooms, qui est de classe mondiale. Visitez la colline Signal, d'où Marconi a émis les tous premiers signaux radio transatlantiques. Visitez le JOHNSON GEO SCIENCE CENTER, qui héberge une exposition sur le TITANIC.
www.geocentre.ca

De 10 h 45 à 12 h 00 Exposé – Salle de bal Fort William A et B

Hard Hat Productivity

Norb Slowikowski, Slowikowski & Associates, Chicago, Illinois

L'exposé sur le livre Hard Hat Productivity offrira aux participants les renseignements essentiels suivants :

- comment mettre en oeuvre les neuf facteurs essentiels pour accroître la productivité;
- comment détecter et éliminer les obstacles à l'accroissement de la productivité;

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!



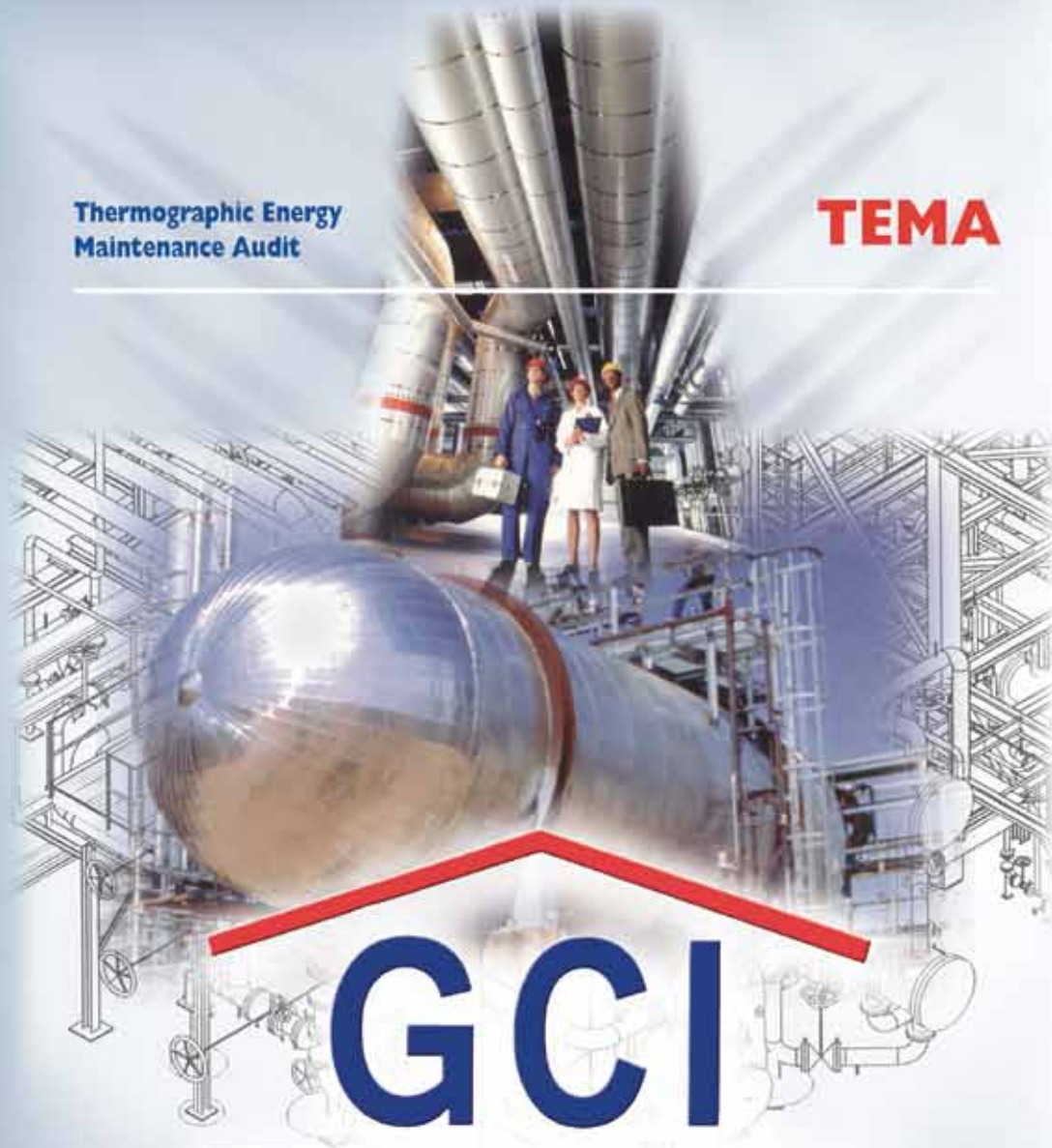
Polyguard

214-515-5000 WWW.RG2400.COM



**Thermographic Energy
Maintenance Audit**

TEMA



GLASSCELL ISO FAB 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

CLUB ONE to allow persons under the age of 19 into this establishment for the dinner and entertainment segment up until approximately 10:00 pm.)

☞ **Sunday, August 16, 2009** ☞

9:00 am – 9:30 am Continental Breakfast – Fort William Ballroom A and B

9:30 am – 10:15 am National Insulation Association Presentation

10:30 am – 5:00 pm “Discover Newfoundland” Tours

Due to the seating capacity of the two venues, both tours will be available on the 15th and 16th of August. Please pre-book your preferred date with this registration.

Gatherall’s Puffin & Whale Watch (max 100)

This excursion takes you first to Cape Spear where you will experience the raw beauty of North America’s most easterly point. We will then head to Bay Bulls where you will have lunch at Gatherall’s harbour side restaurant. Afterwards in the comfort of their “State

- comment optimiser, mesurer, surveiller et récompenser le rendement;
- comment promouvoir le travail d’équipe dans votre entreprise.

De 12 h 00 à 13 h 30 Déjeuner

Déjeuner individuel

De 13 h 30 à 16 h Réunions par sections

- Entrepreneurs – Salle Garrison Room
- Distributeurs – Salle Salon C
- Fabricants – Salle Salon D

De 16 h 00 à 17 h 00 Réunion Can Am – Salle Signal

De 18 h 00 à 24 h 00 George Street Insulfest

Cette soirée de sortie vous surprendra agréablement! Nous avons réservé la plus grande boîte de nuit de St. John’s (Club One). Joignez-vous à nous pour prendre part à une soirée pleine de surprises. Nous prendrons un autobus pour aller à la réception, puis nous dînerons et participerons à une soirée complète d’humour interactif « hypnotique », y compris l’humoriste terre-neuvienne hilarante Amy House. Et ce ne serait pas une vraie réception sans danse à la



STEELS

Our Excitement is Building



NEW STEELS EDMONTON LOCATION

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

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

12959 156 Street 800.264.2280 steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.

CONTRACTOR SUPPLIES
MASONRY
INSULATION
ROOFING
LOG HOMES
SAFETY
ENVIRONMENTAL

Fattal's

INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



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

BUY DIRECT FROM US
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS

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

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

**VANCOUVER (604) 228-0215 • CALGARY (403) 236-3205
TORONTO (416) 283-2002 • EDMONTON (403) 459-4044
MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088**

ARE YOU REDI?



You're Either REDI Or You're Not.

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



 **Redi-Klad™**
1000° Pipe Insulation

For more information call (800) 825-4434 ext. 8283
or visit us online at www.knaufinsulation.us

KNAUF INSULATION

of the Art" Catamaran, "LandLubbers" will see Porpoises, Whales, and those funny looking things called PUFFINS ... lots of fun! Not to be missed! <www.gatheralls.com>

Tour North America's Oldest Settlement

Want to see St. John's and the key points of interest? Have lunch at the World Class "Rooms Museum". Visit Signal Hill where Marconi made the first ever transatlantic radio signals. Visit the JOHNSON GEO SCIENCE CENTER that includes an exhibition about THE TITANIC. <www.geocentre.ca>

10:30 am – 6:30 pm Golf Tournament

Join us for an incredible day of golf at Premier Danny Williams' original Championship course "The Wilds". Buses depart at 10:30 am for a 12:15 pm shotgun start. Lunch will be provided and you'll be back by 6:00 pm. A maximum of 144 players. Reserve early! <www.thewilds.ca>

Free Evening

For info on restaurants and points of interest visit <www.stjohns.ca>

musique de BIC AND THE BALLPOINTS, le groupe de eorge Street! Ne manquez pas cette soirée, elle alimentera toutes les discussions du lendemain matin!

(Remarque : Les autorités locales ont accordé au CLUB ONE le droit d'admettre les personnes de moins de 19 ans pour le dîner et le spectacle jusqu'à environ 22 h 00.)

Le dimanche 16 août 2009

De 9 h 00 à 9 h 30 Petit déjeuner continental – Salle de bal Fort William A et B

De 9 h 30 à 10 h 15 Exposé présenté par la National Insulation Association

De 10 h 30 à 17 h 00 Visites « Découvrez Terre-Neuve »

Compte tenu du nombre limité de sièges aux deux sites, les deux visites seront offertes les 15 et 16 août. Veuillez réserver votre place à l'avance pour la date que vous préférez dans le présent formulaire d'inscription. Observation de macareux et de baleines organisée par Gatherall's (maximum 100 personnes)

La première escale de cette excursion aura lieu au cap Spear, où vous pourrez

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



être témoin de la beauté naturelle de l'endroit le plus à l'est de l'Amérique du Nord. Ensuite, nous nous rendrons à Bay Bulls, où vous déjeunerez au restaurant Gatherall's, situé sur le havre. Par la suite, à bord d'un catamaran de pointe, les « habitants de la terre-ferme » pourront observer des marsouins, des baleines et de drôles de bêtes appelées MACAREUX. Ce sera très amusant! À ne pas manquer! www.Gatheralls.com

Visite de l'établissement le plus ancien de l'Amérique du Nord

Voulez-vous visiter St. John's et ses principaux points d'intérêt? Déjeunez au musée Rooms, qui est de classe mondiale. Visitez la colline Signal, d'où Marconi a émis les tous premiers signaux radio transatlantiques. Visitez le JOHNSON GEO SCIENCE CENTER, qui héberge une exposition sur le TITANIC. www.geocentre.ca

De 10 h 30 à 18 h 30 Tournoi de golf

Joignez-vous à nous pour une journée exceptionnelle de golf au terrain de golf de championnat original du premier ministre Danny Williams, The Wilds. Les autobus partiront à 10 h 30, en vue de départs simultanés à 12 h 15. Le déjeuner sera fourni, et vous serez de retour au plus tard à 18 h 00. Un maximum de 144 joueurs. Réservez votre place le plus rapidement possible! www.thewilds.ca

Soirée libre

Afin d'obtenir des renseignements sur les restaurants et les points d'intérêt, veuillez consulter le lien suivant : www.stjohns.ca

Le lundi 17 août 2009

De 9 h 00 à 10 h 00 Réunion du président et des directeurs – Salle de bal Fort William C et D

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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



Produits POLYBRAND Products
distributeur/fabricant — distributor/fabricator



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

France Dumont
f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered

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

*A Network of Solutions
For Western Canada*

Calgary
877.209.1218
Edmonton
877.448.7222
Regina
800.668.6643

Saskatoon
800.667.3766
Vancouver
866.655.5329
Winnipeg
866.977.3522

www.nu-west.ca

Monday, August 17, 2009

9:00 am – 10:00 am Presidents' and Managers' Meeting
– Fort William Ballroom C and D

10:30 am – 11:30 am Annual General Meeting –
Fort William Ballroom A and B

12:00 pm – 1:30 pm Luncheon – Pre-Function A and B
Be the first to hear about the TIAC
Conference 2010!

Open Afternoon for Delegates

1:45 pm – 4:00 pm Incoming Board Meeting –
Signal Room

5:00 pm – 6:30 pm Manufacturers' and Distributors'
Reception – Avalon

6:30 pm – 8:00 pm President's Dinner – Fort William
Ballroom A and B

8:00 pm – 12:00 am Fun! Fun! Fun!
To finish off what we hope will be the most
fun you have had in years, we have a great
evening planned with St. John's comedian
Glen Downey and the city's perennial top
band "Billy And The Bruisers". ■

De 10 h 30 à 11 h 30 Assemblée générale annuelle - Salle
de bal Fort William A et B

De 12 00 à 13 h 30 Déjeuner – Foyer A et B
Soyez le premier à entendre parler du
Congrès 2010 de l'ACIT! Après-midi libre
pour les délégués

De 13 h 45 à 16 h 00 Réunion du prochain conseil
d'administration – Salle Signal

De 17 h 00 à 18 h 30 Réception pour les fabricants et les
distributeurs – Salle Avalon

De 18 h 30 à 20 h 00 Dîner du président – Salle de bal
Fort William A et B

De 20 h 00 à 24 h 00 Rien que du plaisir!
Pour clore votre séjour, qui sera, nous
l'espérons, des plus agréables, nous vous
invitons à participer à une soirée en
compagnie de l'humoriste de St. John's
Glen Downey et le groupe de musique qui,
depuis un moment déjà, est le plus célèbre
de la ville, Billy And The Bruisers. ■

K-FLEX™ LS

**Designed for the
professional
contractor**



1-1/2" Wall

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



3-Foot Self-Seal

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



AL Clad

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



K-FLEX USA

Contains a Protective
Antimicrobial Agent

www.kflexusa.com

Leasehold lien losers

Le privilège en tenure à bail

Special care must be taken when doing work on a job where the “owner” of the job is not the owner of the property. This occurs in many industrial and commercial jobs, where the owner of the property has rented out the land in question. The company or individual who then contracts for your services (either directly or through a general contractor) only has a “leasehold” interest in the land. They are not the owner of the property.

So what? you might ask. I am doing work, improving the property, and my lien should therefore be good. Except that the law in Ontario normally will only give you a lien against the leasehold. What that means is that, at the end of the day, if you win your lawsuit and want to use your lien to collect, the only thing the courts will allow you to sell to pay the judgment in your favour is the lease itself.

Sometimes, such as in highly desirable locations, a lease (especially one at a good price and for a long term) can be sold on the open market for a reasonable sum. However, the vast majority of the time you will be unable to sell the lease to anyone for any amount. In essence, your lien is worthless.

How can you avoid such a situation? There is only one way available to you under the Ontario Construction Lien Act. Section 19 of that Act requires the contractor to give the landlord written notice of the improvement to be made. It is not enough to say, as many of my clients have, “the landlord knew about it – he said I would get paid no matter what!” Please note that the giving of such a notice does not make the landlord responsible to pay you – it simply makes the property subject to the lien.

For those of you who aren't sure about what I am talking about, a lien works like so: You sue in court and you hopefully win. Normally, once you win, you now have to run around trying to find out where the person who owes you money has their assets. Having a lien, however, gives you an easier procedure to have the property sold and the money used to pay you.

That seems simple, you might think to yourself. I only need to write the landlord a letter alerting of the improvement to be made. However, the Act goes on to say that the landlord has the right, upon receipt of your letter, to write back to you, within 15 days of getting your letter, stating that the landlord assumes no responsibility for the improvements. Once that happens, the landlord is off the hook. Assuming the leasehold has no value to anyone else, your lien is



by / par Orie Niedzwiecki

La prudence est de mise si on travaille à un projet dont le « propriétaire » des travaux n'est pas en même temps le propriétaire réel des lieux. C'est le cas, en effet, dans bien des chantiers industriels et commerciaux, quand le propriétaire réel offre son terrain en location. La compagnie ou le particulier qui retient vos services à contrat (soit directement, soit par l'intermédiaire d'un entrepreneur général) n'a qu'un intérêt « locatif » sur le terrain et n'en est pas le propriétaire réel.

Et puis après, dites-vous ? Je travaille, j'améliore la propriété, mon privilège devrait donc être valide. Sauf que la loi ontarienne ne vous confère normalement qu'un privilège sur la tenure à bail. C'est-à-dire que si vous obtenez gain de cause dans votre poursuite et que vous voulez faire valoir votre privilège pour percevoir ce qui vous est dû, la seule chose que le tribunal vous permettra de faire vendre pour payer la décision en votre faveur, c'est le bail lui-même.

Parfois, dans le cas de terrains très convoités, le bail (surtout s'il est cher et couvre une longue période) peut se vendre sur le marché pour une somme raisonnable. Cependant, dans la grande majorité des cas, vous n'arriverez pas à vendre le bail à qui que ce soit pour quelque montant que ce soit. Autrement dit, votre privilège ne vaut rien.

Comment éviter pareille situation ? Vous ne disposez que d'un seul moyen en vertu de la Loi sur le privilège dans le domaine de la construction de l'Ontario. En effet, l'article 19 de cette loi exige de l'entrepreneur qu'il avise par écrit le locateur (propriétaire des lieux) des améliorations à effectuer. Il ne suffit pas de dire, comme beaucoup de mes clients le font, que le « locateur était au courant – il m'a dit que je serais payé, c'est sûr ! » Il y a lieu de noter que le dépôt de cet avis n'oblige pas le locateur à vous payer – la propriété s'en trouve simplement grevée.

Si vous ne savez pas de quoi je parle, le privilège s'exerce comme suit : vous poursuivez et vous espérez obtenir gain de cause. Habituellement, une fois que vous avez obtenu gain de cause, vous tentez de déterminer l'actif de la personne qui vous doit de l'argent. Si vous êtes titulaire

completely worthless. You can still try to collect by trying to find the debtor's assets and then getting the sheriff involved—like anyone does in any action in Ontario.

A relatively recent case by the Divisional Court illustrates how this works. In *1276761 Ontario Ltd. v. 2748355 Canada Inc.*, a contractor did work in excess of \$550,000 with respect to a restaurant. The work was contracted for by a tenant. The landlord, who actually owned the property, knew of the work, had approved it, and even provided certain information to the contractor. None of this made the landlord responsible for paying for the work—that was always only the responsibility of the tenant.

Prior to commencing the work, however, the contractor had delivered a letter to the landlord that stated simply "GRM Contracting Ltd. will be working on your premises doing the leasehold improvements and Buildout of the Camille's bar & grill. I Trust you have received a copy of my liability insurance As requested." The contractor now was attempting to argue that this letter was notice under Section 19 of the Act.

The regulations to the Construction Lien Act include a form that should be used in this situation, but it is not required to be used. If you fail to use the form, however, then you may run into an argument that you did not include sufficient information to have given the landlord proper notice.

d'un privilège, il est plus facile de faire vendre la propriété et, ainsi, de vous faire payer.

Ceci peut paraître assez simple : vous n'avez qu'à rédiger à l'intention du locateur une lettre pour lui annoncer les améliorations à effectuer. Cependant, la Loi prévoit que le locateur dispose de quinze jours à la réception de la lettre pour vous signifier, par écrit, qu'il n'assume pas la responsabilité des améliorations en question. Si tel est le cas, le locateur s'en lave les mains. À supposer que la tenure à bail n'ait de valeur pour personne d'autre que vous, le privilège ne vaut rien. Vous pouvez toujours essayer de percevoir ce qu'on vous doit en déterminant les actifs du débiteur et en faisant intervenir le huissier – comme c'est le cas dans toute poursuite en Ontario.

Une cause récente entendue à la Cour divisionnaire illustre ce propos. Dans la cause *1276761 Ontario Ltd. c. 2748355 Canada Inc.*, un entrepreneur avait effectué des travaux pour plus de 550 000 \$ pour un restaurant. Ces travaux avaient été offerts à contrat par le locataire. Le locateur, propriétaire réel des lieux, était au courant des travaux, les avait approuvés et avait même fourni de l'information à l'entrepreneur à cet effet. Or, rien de ce qui précède ne rendait le locateur responsable du paiement des travaux... paiement qui demeurerait la responsabilité du locataire.

Avant le début des travaux, l'entrepreneur avait fait parvenir au locateur une lettre qui disait simplement : « GRM Contracting Ltd. entreprendra des travaux sur votre propriété pour des améliorations de la tenure à bail et l'aménagement intérieur personnalisé de Camille's bar & grill. Je crois comprendre que vous avez reçu un exemplaire de mon assurance-responsabilité comme vous l'aviez demandé. » L'entrepreneur soutenait que cette lettre était l'avis exigé par l'article 19 de la Loi.

Le règlement assorti à la Loi sur le privilège dans le domaine de la construction comprend un formulaire à employer pour ce genre de situation. Ce formulaire n'est pas obligatoire, mais si vous ne l'employez pas, vous risquez de vous faire



Peter Browne

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

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



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

300 Transport Rd.
Box 29 Grp 582 RR5
Winnipeg, MB R2C 2Z2
email: thermo@mts.net

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

In this case, obviously, the contractor did not use the form. The landlord argued that the letter was insufficient to meet the requirements of Section 19 of the Act. The court agreed. It found that the notice should be something attention getting and make it clear to the landlord that it is on the hook unless it provides the proper disclaimer notice back within 15 days. Since the landlord did not get proper notice, the lien was only binding on the leasehold and not the property. As the leasehold was probably not worth anything on the open market, the contractor was out of luck in trying to enforce the lien. ■

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

dire que vous n'avez pas inclus l'information qui aurait constitué un avis en bonne et due forme au locateur.

Dans ce cas, il est clair que l'entrepreneur n'avait pas employé le formulaire. Le locateur a soutenu que la lettre n'était pas suffisante pour répondre aux critères de l'article 19 de la Loi. Le tribunal était d'accord avec cette interprétation et a conclu que l'avis au locateur devait être rédigé de telle sorte que ce dernier sache sans équivoque qu'il devenait responsable du paiement des travaux s'il ne renvoyait pas dans les quinze jours le déni de responsabilité approprié. Comme le locateur n'a pas reçu l'avis prévu par la Loi, le privilège ne pouvait alors s'exercer que sur la tenure à bail et non sur la propriété. Comme la tenure à bail ne valait probablement rien sur le marché, l'entrepreneur n'a pas réussi à profiter des avantages que son privilège lui aurait normalement conféré. ■

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



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 **Distributor-Fabricator**
Depuis 1982 *Since 1982*

ISO 9001:2000



DAVE KERNOHAN
Sales & Marketing Manager
Canada

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

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




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

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



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

Jeff Webb

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

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



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

Ed Sore
National Sales Manager
Insulation Products

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

esore@venturetape.com
www.venturetape.com

The Canadian Woods Industry – What a Mess!

Le secteur forestier au Canada – Quel gâchis !

The Canadian woods industry has been slammed over the past decade and its collapse has negatively impacted the industrial insulation industry. The demise focuses around the collapse in market conditions, supply irregularities, the global financial crisis, and misguided government intervention.

American protectionist actions have historically limited the exposure of Canadian-produced softwood lumber into their markets. U.S. producers from the southern pine forests have never had sufficient production to satisfy American building booms, but it's still advantageous for them to have an elevated and protected market price. There has always been a protectionist attitude, but now with the downturn in U.S. housing there is a new microscope on all Canadian softwood lumber exports.

With little input from the industry, the Canadian government entered into a losing arrangement with the Americans in 2006, tying the hands of major Canadian softwood producers. This is one of the most significant and enduring trade disputes in modern history and the latest agreement was the worst deal ever made, ensuring economic burdens would always be borne by Canada. While billions of aid dollars are flowing into other manufacturing industries, the Canadian government cannot comfortably assist members of the woods industry for fear of financial reprisals from the Americans.

The spin off of this Softwood Agreement presents a terrible catch-22 that broadly impacts insulation contractors, distributors, and manufacturers in formerly lucrative pulp mill operations. Sawmills are shutting down, eliminating a major source of wood fibre required for the production of pulp. Pulp mills have a voracious appetite for "mountains of chips" at advantageous prices and local availability. Another trend lowering the demand for pulp is the increased use of other news sources such as the Internet. These developments



by / par Garth Liseth

Le secteur forestier au Canada connaît des difficultés depuis dix ans et son effondrement a eu des conséquences néfastes sur le secteur de l'isolation industrielle. Cet effondrement est attribuable à des conditions de marché défavorables, à des irrégularités dans l'approvisionnement, à la crise financière mondiale et à des interventions mal avisées de la part du gouvernement.

Les mesures protectionnistes américaines ont toujours limité le flot du bois d'œuvre résineux canadien vers les marchés des États-Unis. Les producteurs américains de pin du sud n'ont jamais réussi à suffire à la demande en périodes de boum dans la construction, mais il est toujours avantageux pour eux de maintenir des prix élevés sur le marché et de les protéger. L'attitude a toujours été protectionniste, mais, avec le ralentissement du marché domiciliaire aux États-Unis, les Américains examinent maintenant à la loupe toutes nos exportations de bois d'œuvre résineux canadien.

Sans que l'industrie n'ait vraiment eu son mot à dire, le gouvernement canadien a passé un marché de dupes avec les Américains en 2006, et les grands producteurs canadiens de bois d'œuvre résineux se sont retrouvés pieds et poings liés. Le bois d'œuvre est l'objet d'un des différends commerciaux les plus longs et les plus importants de l'histoire moderne; l'accord récent est sans doute le pire qu'on ait jamais conclu puisqu'il oblige le Canada à en porter seul le fardeau économique. Et qui plus est, alors que des milliards sont versés en aide dans d'autres secteurs de la transformation, le gouvernement canadien n'arrive pas à aider le secteur forestier par crainte des représailles financières de la part des Américains.

Cet Accord sur le bois d'œuvre résineux conduit à une impasse qui affecte aussi les entrepreneurs, les distributeurs et les fabricants de produits isolants dans le secteur lucratif, autrefois, de la pâte à papier. Les scieries ferment, ce qui vient tarir une source importante de fibre de bois, nécessaire pour la production de la pâte. Les usines de pâte à papier ont besoin de quantités colossales de copeaux à des prix avantageux sur un marché local. Ce qui contribue en outre à faire baisser la demande de pâte à papier, c'est le recours de plus en plus fréquent à de nouvelles sources d'information comme Internet. Ces changements technologiques et la concurrence accrue des usines sud-américaines qui coûtent moins cher à exploiter ont entraîné de nombreuses fermetures d'usines de pâte à papier. Au cours des deux dernières années, 200 usines canadiennes ont fermé, représentant une perte de 50 000 emplois, et les producteurs de pâte à papier



Brad Haysom

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

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

and increased competition from low-cost South American facilities mean pulp mills are closing at an alarming rate. Over the past two years, 200 Canadian mills have closed, 50,000 jobs have been lost, and pulp and paper producers are running at about 50 percent capacity. This strongly affects our industry and any involved in mill maintenance, co-gens, and other new build projects.

Most pulp mills in Canada are U.S.-owned with operations in both countries. A recent loophole in an American energy initiative allows U.S. pulp producers to qualify for a 50-cent-a-gallon rebate through a long-time practice of mixing a bit of diesel into their black liquor, a carbon-rich byproduct that they burn to create energy. This practice sees hundreds of millions of dollars a week handed to U.S. pulp companies, reducing costs by about \$200 a tonne, turning unprofitable mills into the world's lowest-cost producers overnight. The U.S.-owned operations are naturally shutting down Canadian subsidiaries and investing heavily into U.S. facilities. This energy rebate loophole is expected to be closed by the U.S. Congress, but the damage has already been done and there will be heavy opposition from U.S. mill constituencies to keep the rebate in place.

At time of writing the Canadian government has finally recognized the issue and is offering counter incentive grants to Canadian mills for green projects like energy production. This is possibly "too little and too late" and it opens the floodgates for counter reprisals from the U. S. industry.

Forests are still being harvested, but without a market for lumber these valuable raw logs are sold to offshore markets at distressed commodity prices, resulting in further job losses in Canadian mills. Lack of profit means a lack of maintenance and capital improvements and further backstepping in global competition.

Government meddling in industries often has a way of backfiring. Left to natural market checks and balances the outcome may not have been any better, but at least the industry would have been in control of its own destiny. The current situation is a mess and the trickle down affects all of us right down to the supply and installation of mechanical insulation. ■

fonctionnent à 50 pour cent de leur capacité. Cette situation affecte notre industrie et tout le domaine de la maintenance des usines, de la co-génération et tous les nouveaux projets de construction.

La plupart des papetières au Canada sont la propriété d'Américains qui possèdent des usines des deux côtés de la frontière. Une échappatoire de l'initiative américaine récente en matière d'énergie permet aux papetières américaines d'obtenir une remise de 50 cents le gallon si, comme elles le font depuis longtemps, elles mélangent un peu de diesel dans leur liqueur noire, sous-produit riche en carbone qu'elles brûlent pour créer de l'énergie. Par cette pratique, ce sont des centaines de millions de dollars par semaine qui sont versées aux papetières américaines; les coûts de production s'en trouvent ainsi réduits d'environ 200 dollars la tonne et, du jour au lendemain, des papetières non rentables deviennent celles qui coûtent le moins cher au monde. Les papetières américaines ferment naturellement leurs filiales canadiennes et investissent gros dans leurs usines aux États-Unis. Le Congrès américain est censé mettre un frein à cette manœuvre, mais le dommage est déjà fait et les papetières américaines vont s'opposer catégoriquement à l'élimination de la remise en question.

Au moment de mettre sous presse, le gouvernement canadien venait enfin de reconnaître le problème et offre maintenant des incitatifs aux papetières canadiennes pour des projets écologiques comme la production d'énergie. Trop peu, trop tard, sans doute, surtout que nous nous exposons aux représailles de l'industrie américaine.

La coupe forestière se poursuit, mais sans marché pour le bois d'œuvre, et ces billots précieux sont vendus à l'étranger à bas prix, ce qui aggrave les pertes d'emplois dans les usines canadiennes. Sans rentabilité, pas de maintenance ni d'améliorations des immobilisations; donc, nouveau recul au niveau de la concurrence internationale.

L'intervention du gouvernement dans diverses industries finit souvent par se retourner contre nous. Si on avait laissé le marché se régulariser, le résultat n'aurait peut-être pas été meilleur, mais, au moins, le secteur aurait pris lui-même le contrôle de ses destinées. La situation actuelle est un véritable gâchis et affecte beaucoup d'autres secteurs, dont celui de l'approvisionnement et de l'installation des produits d'isolation des systèmes mécaniques. ■



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

ATTENTION MEMBERS:

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

Contact Jessica Krippendorf at 877.755.2762
or jessica@pointonemedia.com

Lien reform in contractors' favour

Amendments to the Construction Lien Act (CLA) of Ontario are essential because contractors are being hammered by deficiencies in the Act that keep them from collecting money owed for work completed.

"The simplest way we can put it is that we're asking for legislation that ensures that contractors get paid or they never lose their right to lien," says Hugh Laird, executive director, Interior Systems Contractors Association.

Near the top of the list of amendments proposed by an industry-wide alliance is the extension of a contractor's right to lien the property past the current 45-day limit because most contractors see payment delays of 60-90 days. "That means by the time many subs realize they are not getting paid, their lien rights have expired," explains Ron Johnson, deputy director, ISCA.

The Council of Ontario Construction Associations (COCA) is leading the charge for reform. David Zurawel, vice-president of policy and government relations, says the Act doesn't always work the way it is intended to because business has found ways around the legislation. "Contractors should never be without both their money and their lien rights, but currently it is the practice that they find themselves without both."

The alliance is holding meetings with the Ministry of the Attorney General, responsible for the CLA. It is optimistic that the amendments could be passed this year. ISCA is providing legal counsel to COCA to help draft the language of the amendments.

Another key amendment proposed by the group is the automatic release of the contractor's holdback money upon substantial completion of their contract. The holdback is 10 percent of the total value of the contractor's contract. As it stands, developers are not always releasing that money



by / par Don Procter

Réforme du droit du privilège en faveur de l'entrepreneur

Des modifications à la Loi sur le privilège dans le domaine de la construction de l'Ontario sont essentielles, car les déficiences de cette Loi pénalisent les entrepreneurs et les empêchent de percevoir leur dû pour des travaux qu'ils ont effectués.

« C'est simple. Tout ce que nous demandons, c'est une loi pour garantir aux entrepreneurs qu'ils seront payés ou qu'ils ne perdront jamais leur droit de privilège », affirme Hugh Laird, directeur général de l'Association des entrepreneurs en systèmes d'intérieur (AESI).

Un prolongement de la période d'exercice du droit de privilège au-delà des 45 jours prévus par la Loi figure en tête de liste des modifications proposées par une alliance du secteur. Le problème, c'est que les entrepreneurs doivent compter entre 60 et 90 jours pour se faire payer. « Autrement dit, quand le sous-traitant apprend qu'il ne sera pas payé, il est déjà trop tard pour exercer son droit de privilège », explique Ron Johnson, sous-directeur de l'AESI.

Le Council of Ontario Construction Associations (COCA) [Conseil des associations de la construction de l'Ontario] sonne la charge en faveur de la réforme. David Zurawel, vice-président des politiques et des relations gouvernementales, affirme que la Loi ne fonctionne pas toujours comme elle le devrait puisque certains réussissent à la contourner. « Les entrepreneurs ne devraient jamais se retrouver en même temps sans argent et sans leur droit de privilège, mais, à

NOUS AVONS DÉMÉNAGÉ

Voici notre nouvelle adresse

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



PRODUITS D'ISOLATION
MANSON
INSULATION PRODUCTS

WE HAVE MOVED

Please find our new address

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

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

immediately, leaving contractors with cash flow problems in lean economic times.

Bob Pirocchi, president of 4 Star Drywall Ltd., concurs that it is vital contractors have lien rights until they get their holdback money. "Right now, if I don't get my holdback by the 44th day [of the lien period] do I call my lawyer to prepare a lien to put on the property on the 45th day? That doesn't make any sense."

Pirocchi says a big concern in the industry is that developers might be using holdback funds to invest in other developments. "It's illegal but what can we do? We are at the developer's mercy."

Laird says in exchange for delaying the return of holdback money, a developer might promise the contractor work on a new project once development and building permits are approved. "A lot of contractors in the lowrise market will take that deal because there is not much work going on."

Still, without their holdback money contractors may not have enough cash to pay health and welfare benefits to their workers. "It's a vicious circle," says Laird. "In good times this kind of thing is not a big problem."

Changes to the CLA will also facilitate changes to Ontario's Condominium Act, says COCA's Zurawel. Currently, if a contractor wants to apply a lien against a condo project, the contractor must file liens against individual unit holders, a potentially long and expensive process that can cost them more than the value of their holdback.

COCA has been trying to get amendments to the Construction Lien Act passed for almost a decade. Business practices have outgrown the Act's last revisions implemented in 1990, says Zurawel.

Most of the building industry's players—including architects and general contractors—support the alliance's proposed amendments, says Laird. Only the development community wants things left alone.

ISCA's Johnson says the issue has brought together a "broad coalition" that agrees on reform and it has garnered significant attention in the government. "Early indications from the Minister responsible (Chris Bentley) are that if we can come up with industry-wide consensus that the Liberal government would act on it."

On that basis, Laird is optimistic that the changes will be passed this year. "It's the right thing to do." ■

l'heure actuelle, ils perdent souvent sur les deux tableaux. »

L'alliance tient des réunions avec le ministère du Procureur général, qui est responsable de la loi en question, et on est confiant de pouvoir faire adopter les modifications cette année. L'AESI fournit les services d'un avocat au COCA pour l'aider à rédiger le texte des modifications.

Le groupe a aussi proposé le versement automatique de la retenue à l'entrepreneur à l'exécution des travaux pour l'essentiel. Cette retenue correspond à dix pour cent de la valeur totale du contrat de l'entrepreneur. Pour l'instant, les promoteurs ne remettent pas toujours cet argent immédiatement et les entrepreneurs éprouvent des problèmes de trésorerie en ces temps difficiles.

Bob Pirocchi, président de 4 Star Drywall Ltd., affirme lui aussi qu'il est essentiel que les entrepreneurs conservent leur droit de privilège jusqu'à ce qu'ils aient touché leur retenue. « Présentement, si je n'ai pas touché ma retenue au 44e jour [de la période prévue pour l'exercice du privilège], faut-il que j'appelle mon avocat pour qu'il prépare les papiers pour le 45e jour ? Ça n'a aucun sens. »

Selon M. Pirocchi, beaucoup dans le secteur s'inquiètent de ce que les promoteurs immobiliers utilisent les fonds de retenue pour investir dans d'autres projets. « C'est illégal, mais que pouvons-nous y faire ? Nous sommes à la merci des promoteurs. »

M. Laird signale que, pour compenser pour les retards dans le versement des retenues, certains promoteurs peuvent bien promettre à l'entrepreneur du travail dans un nouveau chantier une fois que les permis d'aménagement et de construction seront approuvés. « Beaucoup d'entrepreneurs dans le marché des immeubles à faible hauteur acceptent ces conditions parce que le travail manque. »

Or, sans leurs retenues, les entrepreneurs pourraient bien ne pas disposer de liquidités suffisantes pour pouvoir payer les charges et avantages sociaux de leurs employés. « C'est

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

un cercle vicieux », selon M. Laird. « Quand l'économie tourne bien, ce genre de choses ne pose pas de problème. »

Des modifications à la Loi sur le privilège dans le domaine de la construction faciliteront aussi des modifications à la Loi sur les condominiums, selon M. Zurawel du COCA. Présentement, si l'entrepreneur veut exercer son droit de privilège contre un chantier de condominiums, il doit présenter une demande contre chacun des propriétaires de condo, processus laborieux et dispendieux qui finit par lui coûter plus cher que la valeur de sa retenue.

Le COCA tente d'obtenir des modifications à la Loi sur le privilège dans le domaine de la construction depuis presque dix ans. Les pratiques dans le milieu ont rendu désuètes les dernières révisions qui remontent à 1990, fait remarquer M. Zurawel.

La plupart des intervenants du secteur de la construction — architectes et entrepreneurs généraux notamment — appuient les modifications proposées par l'alliance, selon M. Laird. Seuls les promoteurs ne veulent pas qu'on y touche.

M. Johnson, de l'AESI, indique que cet enjeu a fait naître une « vaste coalition » qui souhaite une réforme et a suscité un intérêt considérable au gouvernement. « Il semblerait que, déjà, le ministre responsable (Chris Bentley) ait indiqué que si les intervenants du secteur en arrivent à un consensus, le gouvernement libéral agira. »

M. Laird est donc confiant que les modifications seront adoptées cette année. « C'est la seule chose à faire. » ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Alsip's Industrial Products Ltd.	8	204.667.3330	www.alsips.com
Amity Insulation Group Inc.	29	780.454.8558	www.amityinsulation.com
Belform Insulation Ltd.	8	519.652.5190	www.belform.com
C & G Insulation 2003 Ltd.	14	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	16, 23	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	35	905.648.0445	n/a
Dispro	33	800.361.4251	www.dispro.com
Einsulation	10	800.318.4572	www.einsulation.com
Fibrex Insulations Ltd.	33	519.336.7770	www.fibrexinsulations.com
GlassCell Isofab Inc.	25	800.268.0622	www.glasscellisofab.com
Hitlin (Visionary Industrial Insulation)	11	888.984.7776	www.hitlinusa.com
Industrial Insulation Group, LLC	9	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	32	306.949.1630	email: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA, LLC	30	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	27	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.com
Manson Insulation	36	800.626.7661	www.isolationmanson.com
MFM Building Products Corp.	17	800.882.7663	www.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	33	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	17	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	29	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products, Inc.	24, 28	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	26, 37	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	33	604.526.5995	www.shurfitproducts.com
Steels Industrial Products	26	877.846.7506	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	32	204.222.0920	email: thermo@mts.net
Tight 5 Contracting	32, 34	604.874.9615	email: tight5@telus.net
Urecon	29	800.567.3626	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 15, 33	800.343.1076	www.venturetape.com
TIAC Distributors / Manufacturers	18-19 / OBC		

ROXUL[®]

The Better Insulation[™]



**Fire
Resistant**



**Sound
Absorbent**



**Saves
Energy**



**Water
Repellent**



**Made
from Stone**

A Global Leader. A World of Difference.

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

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



TIAC • ACIT MANUFACTURERS



FIBREX



Alpha
Associates, INC.



INNOVATIONS FOR LIVING™



MANSON
INSULATION PRODUCTS

ROXUL®
The Better Insulation™



firwin
We've Got You Covered

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

Polyguard

**VentureTape**®

kNAUFINSULATION