

TIAC



TIMES

www.tiacimes.com • Summer 2018 / Été 2018

WOMEN IN TRADES

Femmes de métier



Insulation Energy Appraisal Program

Le Programme d'évaluation énergétique
de l'isolation

Common Sense Business

Une affaire de bon sens !

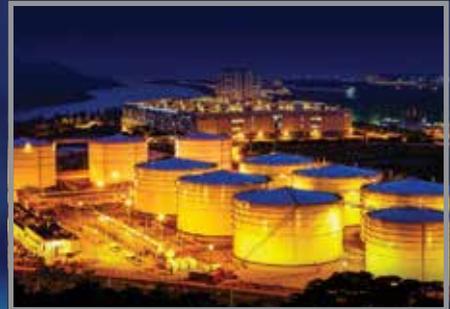
Model Code Adoption

Adoption d'un code modèle de l'énergie

Publications Mail
Agreement # 40719512

FOAMGLAS[®] INSULATION

FOR COMMERCIAL AND INDUSTRIAL APPLICATIONS



FOAMGLAS[®] INSULATION PROPERTIES

- 100% Moisture Impermeable
- Constant Thermal Efficiency
- Resistant to Fire – Will Not Burn
- Mold and Mildew Resistant
- No Toxic Blowing Agents
- Superior Compressive Strength

FOAMGLAS[®] INSULATION SERVICES

- Education & Training
- Energy & Thermal Imaging Surveys
- Insulation Thickness Calculations
- Insulation Guide Specifications
- Jobsite & Start-Up Support
- Special Testing Services



Contact us to learn more about
FOAMGLAS[®] insulation and services.

www.foamglas.com | 800-545-5001



FOAMGLAS[®]

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Nic Bittle
Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Bob Fellows
Matthew Potomak

ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762 ext 1408
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
1485 Laperriere Avenue Ottawa, ON K1Z 7S8
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact: The Willow Group
info@thewillowgroup.com • 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 ©2018 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
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4
email: circulations@pointonemedia.com

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

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

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

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



28



32



37

Summer 2018 / Été 2018

- 16** **Model Energy Code Adoption**
Adoption d'un code modèle de l'énergie
- 20** **Women in Construction: The Future of Labour is Here**
Femmes de métier : L'avenir de la main-d'œuvre est ici
- 28** **Insulation Energy Appraisal Program: A Year in Review**
Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation - Retour sur l'année écoulée
- 32** **Common Sense Business**
Une affaire de bon sens !
- 37** **Project Spotlight: Kaefer Industrial**
Pleins feux sur Kaefer Industrial

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 15 Where's Steve / Où est Steve ?
- 39 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 40 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 44 It's the Law / C'est la loi
- 46 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada
The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

Enjoy Banff and Connect with TIAC

It is simply amazing how time flies. It seems like just yesterday we were dealing with an ice storm here in Ontario, and now we are battling some of the most intense heat we have had in years. I guess we can't complain.

I hope this latest edition of the *TIAC Times* finds everyone well. If you just received the magazine hot off the press, I hope your plans to join us in Banff in September are made. We look forward to seeing everyone there. If you are viewing this issue for the first time in Banff at TIAC's 56th Annual Conference, Welcome! We are glad you made it. The program this year, similar to last year, is well-balanced with both social and educational events. There is definitely value in attending this year's conference and we hope you enjoy your time with us to the fullest.

In May, this year's board met in Banff to address elements that have been on our agenda for a number of meetings and this was the meeting we were going to come to a resolution on various hot topic items. I am pleased to say we are moving forward on a lot of our key initiatives. There is resounding support at the board level to support some form of quality assurance program—the details of which now need to be worked out with various provincial associations. Hopefully, by the time we arrive in Banff we will have more information



by / par Bob Fellows

Passez de bons moments à Banff... et contactez l'ACIT

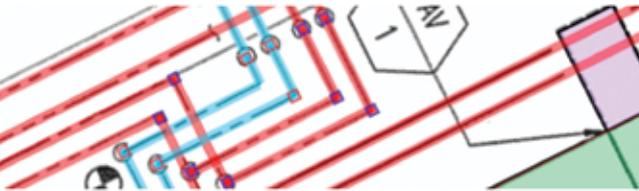
C'est renversant comme le temps file. Ici, en Ontario, c'était seulement hier, il me semble, que nous affrontions une tempête de verglas et nous sommes maintenant aux prises avec une des canicules les plus intenses que nous ayons connues depuis bien des années. Je suppose qu'il ne faut pas se plaindre.

J'espère que nos lecteurs de la présente édition du *TIAC Times* se portent bien. Si vous êtes un assidu de la revue, vous avez sans doute déjà fait des projets pour vous joindre à nous à Banff en septembre. Nous aimerions y voir tout le monde. Si vous voyez ce numéro pour la première fois durant le 56e congrès annuel de l'ACIT à Banff, bienvenue ! Nous sommes heureux de votre présence. Tout comme l'an dernier, le programme de cette année offre un ensemble bien dosé d'activités sociales et éducatives. Il vaut certainement la peine d'assister au congrès de cette année et nous espérons que vous profiterez pleinement du temps passé avec nous.

En mai, le conseil d'administration s'est réuni à Banff pour s'attaquer à des éléments qui avaient figuré à l'ordre du jour de plusieurs de nos réunions antérieures ; c'était lors de cette réunion-ci que nous allions parvenir à régler diverses questions brûlantes. Je suis heureux de dire que nous faisons des progrès en ce qui concerne bon nombre de nos initiatives clés. Le conseil d'administration est résolument en faveur d'une forme quelconque de programme d'assurance de la qualité — il s'agit maintenant d'entrer dans les détails avec diverses associations provinciales. Avec un peu de chance, lorsque nous arriverons à Banff, nous aurons plus de renseignements à vous fournir. Le conseil d'administration espère aussi sincèrement que nous aurons alors de nouveaux membres recrutés parmi les entrepreneurs de l'Alberta et nous nous réjouissons à l'idée de les accueillir à Banff. Nous avons également fait des progrès du côté du Guide des meilleures pratiques et faisons examiner la documentation existante par un tiers — nous produisons un compte rendu à ce sujet à l'automne. Somme toute, la réunion de mai a été très productive.

J'invite les nouveaux venus dans notre industrie à communiquer avec Shaun Ekert, si possible avant le congrès de Banff, afin que nous puissions commencer à recevoir des membres de la

BID MORE. WIN MORE. EARN MORE.



Improve your estimating, and your company's bottom line, with our easy-to-learn, accurate estimating software, that comes included with a full material and labor database, and our award-winning on-screen takeoff interface.

FASTWRAP | 800-828-7108 | fastest-inc.com/tiac
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE

Celebrating
50 Years
in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303
Fax: (250) 769-7644
Email: candginsulation@shawbiz.ca

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

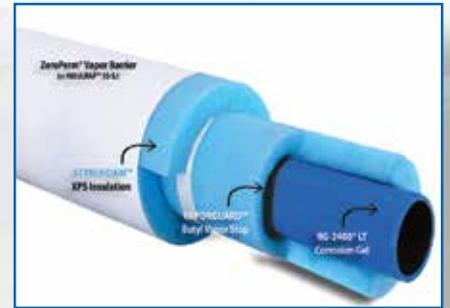
Long known for its weatherproof cladding and vapor barriers, Polyguard's Mechanical Division now offers superior insulation systems (including corrosion protection for CUI) targeting below ambient and chilled water applications.



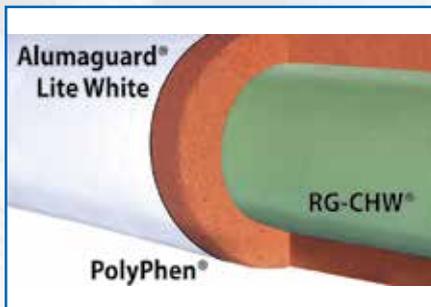
Alumaguard



RG-2400



Styrofoam XPS



PolyPhen



Insulrap/ZeroPerm

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation

214-515-5000

Mechanical Division

For a complete list of products, visit www.Polyguard.com/mechanical

for you. It is also the board's sincere hope that we will have new membership from the contractors in Alberta and we look forward to welcoming them in Banff. We have also made some progress with the Best Practices Guide and have moved documentation to a third party for review—we will report on this in the fall. All in all, May brought a very productive meeting.

I encourage those new to the industry to contact Shaun Ekert prior to the Banff Conference so we start receiving information from the grassroots as to how TIAC can be improved in both the short and long term. If you don't get the chance to connect with Shaun in advance, be sure to track him down at the conference and say hello. For the board, hearing your feedback, ideas, and suggestions is extremely important—it's difficult for us to understand the needs of all and would hope that we are going in the right direction. If we aren't, then please tell us.

I also encourage you to check out the “Where's Steve” page in the TIAC Times (page 15)—we have had a lot of volunteers lately and hope our members will start to share some of their success stories with us. We would love to hear from you.

Enjoy Banff! ■

We have also made some progress with the Best Practices Guide and have moved documentation to a third party for review.

Nous avons également fait des progrès du côté du Guide des meilleures pratiques et faisons examiner la documentation existante par un tiers.

base de l'information sur la manière d'améliorer l'ACIT à court et à long terme. Si vous n'avez pas l'occasion de communiquer avec Shaun avant le congrès, ne manquez pas de le chercher à Banff et de le saluer. Pour le conseil d'administration, il est extrêmement important d'entendre vos réactions, vos idées et vos suggestions—il nous est difficile de comprendre les besoins de tous et nous espérons être engagés dans la bonne voie. Si nous ne le sommes pas, veuillez nous le faire savoir.

Je vous invite aussi à lire l'article « Où est Steve » dans le TIAC Times (page 15) — nous avons reçu de l'aide de nombreux bénévoles récemment et nous espérons que nos membres vont commencer à nous faire part de quelques-unes de leurs expériences fructueuses. Nous aimerions beaucoup avoir de vos nouvelles.

Bon séjour à Banff ! ■

BROCKWHITE

CONSTRUCTION MATERIALS

Introducing Outdoor Living

Design the ultimate outdoor space with Outdoor Living Products from Brock White. Create your custom look with outdoor kitchens, fireplaces, fire bowls, seating walls, and masonry products - Brick, Natural Stone, Manufactured Stone, and Mortar.

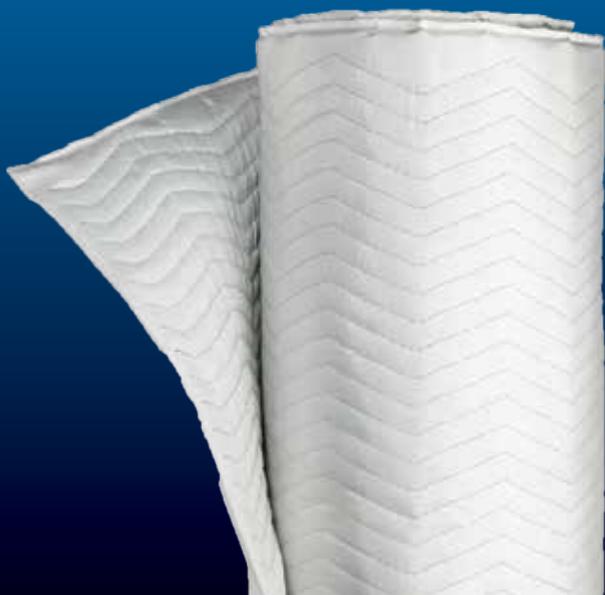
Follow Brock White on  Houzz.com for more home and outdoor living ideas.



Egan 651-686-5036 Elk River 763-441-2004 Online www.BrockWhite.com

HOT — BUT NOT BOTHERED

CONSISTENT THERMAL PERFORMANCE



InsulThin® HT Hydrophobic Blanket

InsulThin HT is a thin, high-temperature blanket that has been proven through data and testing to offer consistent thermal performance for industrial applications.

- It does not undergo thermal shift, allowing for optimized process control and personnel safety
- Hydrophobicity helps prevent water intrusion and CUl
- Low profile and flexibility makes InsulThin HT ideal for applications with space constraints



Thermal Insulation Association of Canada
The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

TIAC's mission is to represent and promote the membership as the national voice of the thermal insulation industry in Canada. The TIAC membership works to advance the thermal insulation industry through the development of national industry standards, information, and education.

Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To advance, promote, and maintain harmony in all relations between employer and employee in the insulation industry through the practice of high standards of ethical, professional, scientific, and social behaviour.
6. Generally, to promote and encourage better public relations, specifically, to receive and adjust any and all complaints between different parties in a manner which will assure adherence to the highest possible standards of efficiency and service without pecuniary gain.
7. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
8. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information et de l'éducation de l'industrie au niveau national.

Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Améliorer, promouvoir et maintenir un régime harmonieux dans toutes les relations entre les employeurs et les employés au sein de l'industrie de l'isolation grâce à la pratique de standards élevés en matière de comportement éthique, professionnel, scientifique, et social.
6. De façon générale, promouvoir et encourager de meilleures relations publiques, plus particulièrement : recevoir et régler toute plainte entre les différentes parties de façon à assurer l'adhésion aux standards les plus élevés en termes d'efficacité et de services sans gains pécuniaires.
7. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
8. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.



Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

2017 – 2018

President – Bob Fellows
 1st Vice-President – Shaun Ekert
 2nd Vice-President – Joey Fabing
 Treasurer – Chris Ishkanian
 Past President – John Trainor
 Secretary – David Reburn
 Chairman Manufacturers – Mike Goyette
 Alternate Manufacturers – Brent Plume
 Chairman Distributors – Bob Friesen
 Alternate Distributors – Dave Adamski
 Chairman Contractors – Mark Trevors
 Alternate Contractors – Robert Gray
 Director of British Columbia – Andre Pachon
 Director of Alberta – Mark Trevors
 Director of Saskatchewan – Shaun Ekert
 Director of Manitoba – Robert Gray
 Director of Ontario – Joey Fabing
 Director of Quebec – Rémi Demers
 Director of Maritimes – Vacant
 Director at Large – Walter Keating

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

Committees

TIAC Times – John Trainor
 Technical – Vacant
 Marketing – Shaun Ekert
 Conference Chairman – David Reburn
 IAC Chairman – Bob Fellows
 Conference 2018 Chairs – John Conti, Dave Irevella, and Kyle Sippola

Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hoffer
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert
 Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit www.tiac.ca.

2017 – 2018

Président – Bob Fellows
 Premier vice-président – Shaun Ekert
 Deuxième vice-président – Joey Fabing
 Trésorier – Chris Ishkanian
 Président sortant – John Trainor
 Secrétaire – Dave Reburn
 Président de Fabricants – Mike Goyette
 Remplaçant de Fabricants – Brent Plume
 Président de Distributeurs – Bob Friesen
 Remplaçant de Distributeurs – Dave Adamski
 Président d'Entrepreneurs – Mark Trevors
 Remplaçant d'Entrepreneurs – Robert Gray
 Directeur de la Colombie-Britannique – Andre Pachon
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors
 Directeur de la Saskatchewan – Shaun Ekert
 Directeur du Manitoba – Robert Gray
 Directeur de l'Ontario – Joey Fabing
 Directeur du Québec – Rémi Demers
 Directeur des Maritimes – Vacance
 Administrateur hors-cadre – Walter Keating

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

Comités

TIAC Times – John Trainor
 Technique – Vacance
 Marketing – Shaun Ekert
 Président des Congrès – David Reburn
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows
 Présidents du congrès 2018 – John Conti, Dave Irevella et Kyle Sippola

Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hoffer
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert
 Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou accéder à la liste complète des membres, s.v.p visiter le site www.tiac.ca.

Have You Seen Any Dinosaurs Lately?

No? That's good because the dinosaurs went extinct a very long time ago and *Jurassic Park* is only a movie. The extinction took place because most dinosaurs couldn't adapt to uncontrollable external forces. Some, however, did and eventually became the birds we see today. Those were flying dinosaurs and they were able to get away from whatever was happening around them.

Can we apply the theme about extinction, adaptation, and survival to the mechanical insulation industry? I think we can, and that's what this article is about.

I meet with mechanical engineers across Canada through ASHRAE, trade shows, and lunch-and-learn sessions. I sense there is a movement underway that is driven by our industry's inability to regulate itself. We, collectively, have created a vacuum that has to be filled. Each of the engineering firms I've encountered is dealing with that vacuum in its own way. The implications are serious.

The mechanical engineering community is without question very concerned about:

- Quality.
- Unauthorized substitution of products.
- Underfunded contractors.
- Contractors who don't read specifications.
- Lack of contractor technical expertise.
- Lack of input by manufacturers and distributors into updating mechanical insulation specifications.

Let's explore each of these concerns.

Quality

This area is by far the most contentious. The cost of entry into the insulation contracting business is very low and basically consists of a bit of experience (sometimes not even that), a ladder, a pick-up truck, and a distributor willing to extend credit. There is no professional accreditation that we see in so many other trades. There should be minimum standards that have to be met before anyone can call himself or herself an insulation contractor.

You will see specifications state a contractor must be a "member in good standing" of TIAC or of a provincial mechanical insulation association. So what? Does this convey confidence the contractor will produce quality work? TIAC is not organized to vet contractor-members or inspect installations. What is evident on too many job sites is that quality suffers when a contract is awarded strictly on the lowest bid.

A mechanical engineering firm instituted a process requiring any interested contractor to submit a three-page application form, irrespective of the contractor's history and experience. The engineering firm selected five contractors authorized to bid

By / par Steve Clayman
Director of Energy Initiatives / directeur
des initiatives d'économie d'énergie



Avez-vous vu des dinosaures récemment ?

Non ? Tant mieux, parce que les dinosaures ont disparu il y a très longtemps et que *Jurassic Park* n'est qu'un film. Cette extinction a eu lieu parce que la plupart des dinosaures ne pouvaient s'adapter à des forces extérieures incontrôlables. Cependant, certains ont réussi à survivre et sont éventuellement devenus les oiseaux que nous voyons de nos jours. Ces dinosaures pouvaient voler et ils ont été capables de fuir les menaces dans leur environnement.

Pouvons-nous appliquer le thème de l'extinction, de l'adaptation et de la survie à l'industrie de l'isolation mécanique ? Je pense que oui et c'est le thème du présent article.

Je rencontre des ingénieurs en mécanique de partout au Canada par l'entremise de l'ASHRAE, lors de salons professionnels et à des dîners-conférences. Les ingénieurs ont commencé à réagir à l'incapacité de notre industrie de s'auto-réguler. Collectivement, nous avons créé un vide qu'il faut maintenant combler. Chacune des sociétés d'ingénierie que j'ai rencontrées comble ce vide à sa façon, et cela a des conséquences graves.

Il ne fait aucun doute que les questions suivantes préoccupent beaucoup les ingénieurs en mécanique :

- La qualité
- La substitution non autorisée de produits
- Les entreprises sous-capitalisées
- Les entrepreneurs qui ne lisent pas les devis descriptifs
- Le manque de connaissances techniques chez les entrepreneurs
- Le manque de participation des fabricants et des distributeurs à la mise à jour des caractéristiques techniques des produits d'isolation mécanique

Examinons chacun de ces sujets de préoccupation.

La qualité

C'est de loin la question la plus litigieuse. Le coût de lancement d'une entreprise en isolation est minime ; il suffit pratiquement d'avoir un peu d'expérience (même aucune, parfois), une échelle, une camionnette et un distributeur disposé à faire crédit. Il n'y a pas d'accréditation professionnelle comme il en existe pour tant d'autres corps de métier. Or, avant qu'une personne puisse prendre le titre d'entrepreneur en isolation, elle devrait satisfaire à des normes minimales.



**see the problem,
and the solution**

**MECHANICAL INSULATION
SAVES ENERGY, SAVES THE ENVIRONMENT
AND SAVES MONEY.**



learn how mechanical insulation can help you
save at [energyconservationspecialists.org](https://www.energyconservationspecialists.org)



on projects. If any other contractors want to bid, the application form has to be submitted and approved. If a contractor refuses to go through the process and become an approved contractor, that bid will be rejected. The engineering firm is insisting the contractor produce the highest quality, be financially viable, and contribute meaningful recommendations.

The mechanical engineer recognizes that quality and financial stability comes at a cost and they are prepared to pay. In the long run, the “cost” is insignificant.

Unauthorized substitution of products

It happens – let’s face it – when a product isn’t available, the spec is incorrect, in the case of special orders, etc. Be aware that if this is done without documentation, the contractor is at risk. If the substitution is an inferior product (by reason of non-compliance or quality, to name a few), the contractor is at risk.

Underfunded contractors

Should a contractor accept a contract without having the ability to fully fund the project, the contractor is at risk. Should a bonded contractor go bankrupt part way through a project, the mess that’s left is serious, with major delays, and then there’s the challenge of finding a contractor to come in and complete the job along with the realization there will be additional costs.

Contractors who don’t read specifications

This incident happened recently and underscores another frustration mechanical engineers have with our industry. Previous specifications out of this firm allowed for flex wrap on elbows and fittings. Then one day that changed. The contractor, forever and a day, always installed flex wrap. The contractor was accustomed to the engineer’s specification. You know what happened, right?

The new specification read, in part, “Elbows and fittings: pre-moulded rigid mineral fibre pipe insulation for elbows and fittings. Flexible or blanket insulation is not acceptable.”

What happened? The contractor installed flex wrap and had to replace it with what was specified. Arguments, bad feelings, and unnecessary costs to the contractor followed.

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

Vous verrez des devis descriptifs où il est indiqué qu’un entrepreneur doit être membre en règle de l’ACIT ou d’une association provinciale d’isolation mécanique. Et alors ? Est-ce là la garantie que l’entrepreneur fera du travail de qualité ? L’ACIT n’est pas organisée pour évaluer ses membres entrepreneurs ou inspecter des installations. Chose évidente dans trop de chantiers : lorsqu’un marché est simplement octroyé au plus bas soumissionnaire, la qualité en souffre.

Une firme d’ingénierie mécanique a instauré un processus selon lequel tout entrepreneur intéressé doit lui soumettre un formulaire de demande de trois pages, quels que soient ses antécédents et son expérience. La société-conseil choisit cinq entrepreneurs autorisés à soumissionner pour ses projets. Si d’autres entrepreneurs veulent présenter des offres à ce cabinet, ils doivent remplir le formulaire de demande et le faire approuver. Si un entrepreneur refuse de suivre ce processus, toute éventuelle soumission de sa part est rejetée. Cette société d’ingénierie insiste pour que l’entrepreneur produise du travail de la plus haute qualité, soit financièrement viable et fasse des recommandations valables.

Les ingénieurs en mécanique savent que la qualité et la stabilité financière ont un prix et ils sont prêts à payer. À long terme, ce coût est négligeable.

La substitution non autorisée de produits

Cela arrive – admettons-le – quand un produit n’est pas disponible, lorsque les devis sont erronés, dans le cas de commandes spéciales, etc. Sachez qu’un entrepreneur qui effectue une substitution de produits sans expliquer ses raisons preuves à l’appui court un risque. Si le substitut est un produit inférieur, l’entrepreneur est vulnérable (pour non-conformité ou pour une question de qualité, entre autres causes).

Les entreprises sous-capitalisées

Un entrepreneur qui accepte un contrat sans avoir les moyens de financer complètement les travaux court un risque. Si un entrepreneur cautionné fait faillite pendant que le projet est en cours d’exécution, cela cause de graves ennuis et des retards importants, sans compter qu’il est difficile de trouver un entrepreneur pour terminer les travaux et qu’il y aura des frais supplémentaires.

Les entrepreneurs qui ne lisent pas les devis descriptifs

Un incident récent met en évidence une autre source de frustration des ingénieurs en mécanique à l’endroit de notre industrie. Un cabinet d’ingénieurs avait l’habitude de spécifier dans ses devis la pose d’un isolant flexible autour des coudes et des raccords. Un jour, les ingénieurs-conseils ont changé leur fusil d’épaule. Mais voilà, l’entrepreneur installait depuis longtemps un isolant flexible et s’était habitué à l’inclusion de ce type d’isolant dans le devis des ingénieurs en question. Vous imaginez facilement ce qui s’est passé.

SSL II™ WITH ASJ MAX FIBERGLAS® PIPE INSULATION



**OWENS CORNING®
MECHANICAL SOLUTIONS**



Learn more at
[owenscorning.com/mechanical](https://www.owenscorning.com/mechanical)

Lack of contractor and distributor technical expertise

There is an overall lack of understanding when it comes to energy codes and product recommendations for specific applications. I include here the inability to use calculator tools to determine optimum insulation thicknesses, payback, and GHG emission reductions.

A mechanical engineering firm decided that although it is the authority, it isn't the expert when it comes to a topic as specific as mechanical insulation on ducts. The firm was not going to state what product to use and what thickness for whatever the application. Instead, the firm dropped the NECB-2015 minimum duct insulation table into the specification and basically said to anyone wanting to bid: you figure it out, let me know, and I'll approve the proposal (or not).

Lack of manufacturers' and distributors' input into specifications

I hear both sides. From the manufacturer's perspective, "Why should I spend time updating a generic specification when it helps my competitor?" From the distributor's perspective, "I pay my sales people to sell, not to do the manufacturer's job." From the engineer's perspective, "I don't have time to do the research, so incorrect information will remain in the specification."

How to reconcile these opposing viewpoints? To do nothing means unavailable or obsolete products are specified, insulation thicknesses don't reflect current requirements, and confusion permeates the entire process.

My take on how to resolve this situation is that any sales/marketing type worth his or her salt will immediately see the competitive advantage being offered. Since this article is not about "Selling 501" (a few steps up from "Selling 101"), I'll leave the resolution to your imagination.

Where is all of this going?

The answer is a national Quality Assurance Program, and the sooner the better. A relevant QAP will tie together everything we stand for as an association.

Without question, we need to take control of our future because to ignore the drumbeats means others will determine our future. To those in our industry who understand the implications, it means they will move forward. Let's call this survival [or, "Live long and prosper" (thank you Mr. Spock)].

To those who remain disinterested or unable to see the writing on the wall, well, remember the dinosaurs. They're gone! ■

Le nouveau devis était libellé en partie comme suit : « Coudes et raccords : isolant rigide préformé en fibres de roche pour les coudes et les raccords. L'isolant flexible ou en matelas n'est pas acceptable. »

Qu'est-il arrivé ? L'entrepreneur a installé un revêtement flexible, puis a dû le remplacer par ce qui avait été spécifié. Il en a résulté une dispute, du ressentiment et des frais inutiles pour l'entrepreneur.

Le manque de connaissances techniques chez les entrepreneurs et les distributeurs

En général, les entrepreneurs et les distributeurs comprennent mal les codes de l'énergie et les recommandations en matière de produits pour des applications particulières. Et notamment, ils ne savent pas utiliser les calculateurs pour déterminer les épaisseurs d'isolation optimales, la période d'amortissement et les réductions d'émissions de GES.

Une société d'ingénierie mécanique a décidé que, bien qu'elle soit l'autorité responsable, elle n'était pas la spécialiste pour un sujet aussi pointu que l'isolation mécanique pour les conduits. Elle estimait qu'elle n'avait pas à déterminer quel produit utiliser et quelle épaisseur choisir pour telle ou telle application. Les ingénieurs ont plutôt décidé d'insérer dans leurs devis descriptifs le tableau des valeurs minimales d'isolation pour les conduits du CNÉB-2015, se contentant essentiellement de déclarer ce qui suit à quiconque souhaitait faire une soumission : faites les calculs nécessaires, indiquez-nous le résultat et nous approuverons (ou non) la proposition.

Le manque de participation des fabricants et des distributeurs à la mise à jour des caractéristiques techniques des produits d'isolation mécanique

J'ai tout entendu à ce sujet. Du point de vue du fabricant : « Pourquoi devrais-je passer du temps à mettre à jour les caractéristiques techniques génériques alors que cela aide la concurrence ? » Sous l'angle du distributeur : « Je paye mes représentants pour vendre, pas pour faire le travail du fabricant. » Du côté de l'ingénieur : « Je n'ai pas le temps de faire les recherches nécessaires ; alors, l'information erronée restera dans le devis. »

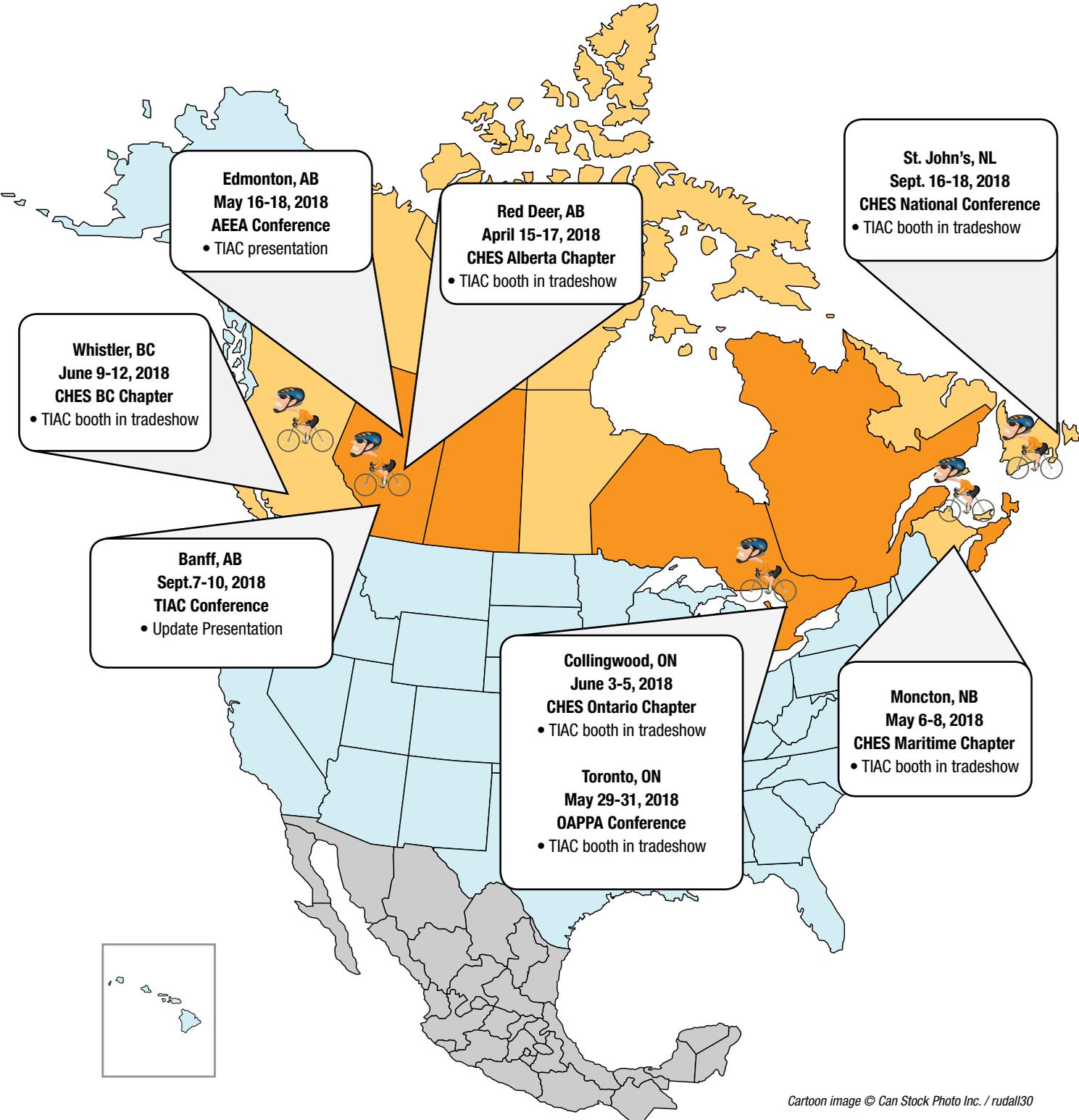
Comment concilier ces vues divergentes ? L'inaction fait que des produits non disponibles ou désuets sont spécifiés, que des épaisseurs d'isolation ne répondent pas aux exigences actuelles et que la confusion règne.

Comment remédier à ce problème ? Je pense que tout vendeur digne de ce nom verra immédiatement l'avantage concurrentiel de la situation. Puisque le présent article ne concerne pas le « Cours de vente 501 » (quelques échelons au-dessus du « Cours

suite de à page 46



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Cartoon image © Can Stock Photo Inc. / rudall30

Model code adoption across Canada

Provinces and territories that publish that adopt or adapt the national model codes

New Brunswick, Nova Scotia, Manitoba, and Saskatchewan	Province-wide adoption of the National Building Code, National Fire Code, and National Plumbing Code with some modifications and additions.
Newfoundland & Labrador	Province-wide adoption of the National Fire Code and the National Building Code, except aspects pertaining to means of egress and to one- and two-family dwellings within Group C in Part 9. No province-wide plumbing code.
Northwest Territories, Yukon, and Nunavut	Territory-wide adoption of the National Building Code and National Fire Code with some modifications and additions. Yukon adopts the National Plumbing Code.
Prince Edward Island	Province-wide adoption of the National Plumbing Code. Province-wide fire code not based on the National Fire Code. Major municipalities adopt the National Building Code.

Provinces that publish their own codes based on the national model codes

Alberta and British Columbia	Province-wide building, fire, and plumbing codes that are substantially the same as the national models with variations that are primarily additions.
Ontario	Province-wide building, fire and plumbing codes based on the national models, but with significant variations in content and scope. The Ontario Fire Code, in particular, is significantly different from the National Fire Code. Ontario also references the National Energy Code for Buildings in its building code.
Quebec	Province-wide building and plumbing codes that are substantially the same as the National Building Code and National Plumbing Code, but with variations that are primarily additions. Major municipalities adopt the National Fire Code.

Provinces and territories that have adopted regulations based on the 2015 editions of Codes Canada publications

Province / Territory	NBC 2015		NFC 2015		NPC 2015		NECB 2015	
	Filed / Adopted	Enforced	Filed / Adopted	Enforced	Filed / Adopted	Enforced	Filed / Adopted	Enforced
Yukon Territory	2016-04-01	2017-04-01	2016-04	2017-04-01	2016-04	2017-04-01	-	-
Northwest Territory	2016-11-15	2016-11	2016-11-15	2016-11	-	-	-	-
Alberta	-	-	-	-	-	2017-01-01	-	-
Saskatchewan	2018-01-01 (except Section 9.36.)	2018-01-01 (except Section 9.36.)	2018-01-01	2018-01-01	-	-	-	-
Prince Edward Island	-	-	-	-	2016-06	-	-	-
Nova Scotia	2017-03-01	2017-04-01	2017-05-01	2017-05-01	2017-03-01	2017-04-01	2017-03-01	2017-04-01

For inquiries about code adoption or enforcement in a specific jurisdiction, please communicate directly with your province or territory. See www.nrc-cnrc.gc.ca/eng/solutions/advisory/codes_centre/links_provincial.html for a complete list. Chart originally published at https://www.nrc-cnrc.gc.ca/eng/solutions/advisory/codes_centre/code_adoption.html

National Building Code (NBC): The National Building Code of Canada 2015 sets out technical provisions for the design and construction of new buildings. It also applies to the alteration, change of use, and demolition of existing buildings. Over 360 technical changes have been incorporated in the 2015 edition. Learn more at nrc-cnrc.gc.ca/eng/publications/codes_centre/2015_national_building_code.html.

National Fire Code of Canada (NFC): The National Fire Code of Canada 2015 sets out the technical provisions regulating activities related to the construction, use or demolition of buildings and facilities, the condition of specific elements of buildings and facilities, and the design or construction of specific elements of facilities related to certain hazards as well as the protection measures for the current or intended use of buildings. The 2015 edition includes 77 changes over the previous version and can be found at: nrc-cnrc.gc.ca/eng/publications/codes_centre/2015_national_fire_code.html.

National Plumbing Code of Canada (NPC): The National Plumbing Code of Canada 2015 sets out technical provisions for the design and installation of new plumbing systems and also applies to the extension, alteration, renewal, and repair of existing plumbing systems. Twenty-eight technical changes are incorporated in the NPC 2015, increasing design and material choices, introducing water-use efficiency fixtures, and aiming to reduce water usage in all buildings. See nrc-cnrc.gc.ca/eng/publications/codes_centre/2015_national_plumbing_code.html.

National Energy Code of Canada for Buildings (NECB): The National Energy Code of Canada for Buildings 2011 provides minimum requirements for the design and construction of energy-efficient buildings and covers the building envelope, systems and equipment for heating, ventilating and air-conditioning, service water heating, lighting, and the provision of electrical power systems and motors. The 2015 edition includes over 90 changes to improve overall energy efficiency over the 2011 edition, including increased insulation thicknesses. The 2017 version supports Canada's goal of achieving Net Zero Energy Ready (NZER) buildings by 2030. Learn more at nrc-cnrc.gc.ca/eng/publications/codes_centre/2017_national_energy_code_buildings.html.

Provinces and territories that have adopted regulations based on the 2010 and 2011 editions of Codes Canada publications

Province / Territory	NBC 2010	NBC Revision 2012 (Section 9.36.)	NFC 2010	NPC 2010	NECB 2011
Yukon Territory	Adopted / Effective April 2011	Adopted / Effective April 2013	Adopted April 2011	Adopted / Effective April 2011	-
Northwest Territory	Adopted / Effective April 2011	-	Adopted / Effective April 2011	-	-
Nunavut	-	-	-	-	-
British Columbia	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted April 2013 / Effective December 2014	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted September 2012 / Effective December 2012	Adopted April 2013 / Effective December 2013
Alberta	Adopted February 2015 / Effective May 2015	Effective May 2016	Adopted February 2015 / Effective May 2015	-	Adopted February 2015 / Effective November 2015
Saskatchewan	Adopted March 2013 / Effective May 2013	-	Adopted March 2013 / Effective September 2013	-	-
Manitoba	Adopted / Effective April 2011	Adopted / Effective April 2016	Adopted September 2011 / Effective December 2011	Adopted / Effective April 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014
Ontario	Adopted November 2012 / Effective January 2014	-	-	Adopted November 2012 / Effective January 2014	Adopted November 2012 / Effective January 2014
Quebec	Adopted April 2015 / Effective June 2015	-	Adopted December 2012 / Effective March 2013	Adopted January 2014 / Effective April 2014	-
New Brunswick	-	-	Adopted December 2011 / Effective January 2012	-	-
Prince Edward Island	Adopted 2011: Summerside, Charlottetown, Stratford	-	-	-	-
Nova Scotia	Adopted March 2011 / Effective June 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014	Adopted March 2011 / Effective December 2014	Adopted 2011 / Effective June 2011	Adopted December 2013 / Effective December 2014
Newfoundland & Labrador	Partially adopted except for fire protection and building accessibility	-	-	-	-

ITW INSULATION SYSTEMS

Technical Support

Engineering Excellence

Customer Service

Personalized Support from Knowledgeable Professionals

Complete System

Metal Jacketing and Accessories

Responsiveness

Special Needs Met

Intelligent Insulation Solutions
Commitment to Innovation

Edmonton:
800-661-9331

Toronto:
800-387-6818

itwinsulation.com

© Copyright 2017 ITW Insulation Systems

Adoption des codes modèles au Canada

Provinces et territoires qui adoptent ou adaptent les codes modèles nationaux

Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Manitoba et Saskatchewan	Adoption à l'échelle de la province du Code national du bâtiment, du Code national de prévention des incendies et du Code national de la plomberie, avec quelques modifications et ajouts.
Terre-Neuve-et-Labrador	Adoption à l'échelle de la province du Code national de prévention des incendies et du Code national du bâtiment, sauf pour ce qui est des aspects relatifs aux moyens d'évacuation et aux habitations unifamiliales et bifamiliales du groupe C visées par la partie 9. Aucun code de la plomberie applicable à l'échelle de la province n'a été adopté.
Territoires du Nord-Ouest, Nunavut et Yukon	Adoption sur l'ensemble du territoire du Code national du bâtiment et du Code national de prévention des incendies, avec quelques modifications et ajouts. Le Yukon a adopté le Code national de la plomberie.
Île-du-Prince-Édouard	Adoption à l'échelle de la province du Code national de la plomberie. Le code de prévention des incendies de la province n'est pas fondé sur le Code national de prévention des incendies. Les plus grandes municipalités ont adopté le Code national du bâtiment.

Provinces qui se sont dotées de leurs propres codes, fondés sur les codes modèles nationaux

Alberta et Colombie-Britannique	Codes provinciaux du bâtiment, de prévention des incendies et de la plomberie très semblables aux codes modèles nationaux, mais avec des variantes qui sont essentiellement des ajouts.
Ontario	Codes provinciaux du bâtiment, de la plomberie et de prévention des incendies fondés sur les codes modèles nationaux, mais avec des variantes importantes au niveau du contenu et de la portée. Le Code de prévention des incendies de l'Ontario, en particulier, diffère largement du Code national de prévention des incendies. De plus, l'Ontario a incorporé par renvoi le Code national de l'énergie pour les bâtiments dans son code du bâtiment.
Québec	Codes provinciaux du bâtiment et de la plomberie très semblables au Code national du bâtiment et au Code national de la plomberie, mais avec des variantes qui sont essentiellement des ajouts. Les plus grandes municipalités ont adopté le Code national de prévention des incendies.

Provinces et territoires qui ont adopté des règlements fondés sur l'édition 2015 des publications de Codes Canada

Province/ territoire	CNB 2015		CNPI 2015		CNP 2015		CNÉB 2015	
	Déposé / Adopté	En vigueur	Déposé / Adopté	En vigueur	Déposé / Adopté	En vigueur	Déposé / Adopté	En vigueur
Yn	2016-04-01	2017-04-01	2016-04	2017-04-01	2016-04	2017-04-01	-	-
T.N.-O.	2016-11-15	2016-11	2016-11-15	2016-11	-	-	-	-
Alb.	-	-	-	-	-	2017-01-01	-	-
Sask.	2018-01-01 (sauf Section 9.36.)	2018-01-01 (sauf Section 9.36.)	2018-01-01	2018-01-01	-	-	-	-
Î.-P.-É.		-	-	-	2016-06	-	-	-
N.-É.	2017-03-01	2017-04-01	2017-05-01	2017-05-01	2017-03-01	2017-04-01	2017-03-01	2017-04-01

Pour obtenir des renseignements sur l'adoption ou la mise en application des codes dans une administration particulière, veuillez communiquer directement avec la province ou le territoire concerné: nrc-cnrc.gc.ca/fra/solutions/consultatifs/centre_codes/liens_provincial.html. Le tableau original figure à la page nrc-cnrc.gc.ca/fra/solutions/consultatifs/centre_codes/adoption_codes.html.

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**
WALLACE
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St. 1940 Ontario Ave.
Regina, SK S4N 2S3 Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 596-8666 Toll-free: (800) 667- 3730



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615
Fax: 604-874-9611
Email: RFQ@tight5.net

#108 - 4238 Lozells Avenue
Burnaby, BC V5A 0C4
www.tight5.net

Provinces et territoires qui ont adopté des règlements fondés sur les éditions 2010 et 2011 des publications de Codes Canada

Province/ territoire	CNB 2010	Révision 2012 du CNB (Section 9.36.)	CNPI 2010	CNP 2010	CNÉB 2011
Yn	Adopté / en vigueur : avril 2011	Adopté / en vigueur : avril 2013	Adopté : avril 2011	Adopté / en vigueur : avril 2011	-
T.N.-O.	Adopté / en vigueur : avril 2011	-	Adopté / en vigueur : avril 2011	-	-
Nt	-	-	-	-	-
C.-B.	Adopté : septembre 2012 / en vigueur : décembre 2012	Adopté : avril 2013 / en vigueur : décembre 2014	Adopté : septembre 2012 / en vigueur : décembre 2012	Adopté : septembre 2012 / en vigueur : décembre 2012	Adopté : avril 2013 / en vigueur : décembre 2013
Alb.	Adopté : février 2015 / en vigueur : mai 2015	En vigueur : mai 2016	Adopté : février 2015 / en vigueur : mai 2015	-	Adopté : février 2015 / en vigueur : novembre 2015
Sask.	Adopté : mars 2013 / en vigueur : mai 2013	-	Adopté : mars 2013 / en vigueur : septembre 2013	-	-
Man.	Adopté / en vigueur : avril 2011	Adopté / en vigueur : avril 2016	Adopté : septembre 2011 / en vigueur : décembre 2011	Adopté / en vigueur : avril 2011	Adopté : décembre 2013 / en vigueur : décembre 2014
Ont.	Adopté : novembre 2012 / en vigueur : janvier 2014	-	-	Adopté : novembre 2012 / en vigueur : janvier 2014	Adopté : novembre 2012 / en vigueur : janvier 2014
Qc	Adopté : avril 2015 / en vigueur : juin 2015	-	Adopté : décembre 2012 / en vigueur : mars 2013	Adopté : janvier 2014 / en vigueur : avril 2014	-
N.-B.		-	Adopté : décembre 2011 / en vigueur : janvier 2012	-	-
Î.-P.-É.	Adopté en 2011 : Summerside, Charlottetown, Stratford	-	-	-	-
N.-É.	Adopté : mars 2011 / en vigueur : juin 2011	Adopté : décembre 2013 / en vigueur : décembre 2014	Adopté : mars 2011 / en vigueur : juin 2011	Adopté / en vigueur : juin 2011	Adopté : décembre 2013 / en vigueur : décembre 2014
T.-N.-L.	Adopté en partie, à l'exception de la protection contre l'incendie et de l'accessibilité des bâtiments	-	-	-	-

Code national du bâtiment (CNB) : Le Code national du bâtiment – Canada 2015 renferme les dispositions techniques concernant la conception et la construction de bâtiments neufs. Il s'applique aussi à la transformation, au changement d'usage et à la démolition des bâtiments existants. Plus de 360 modifications techniques ont été intégrées à l'édition de 2015. Pour plus de renseignements, consultez https://www.nrc-cnrc.gc.ca/fra/publications/centre_codes/2015_code_national_batiment.html.

Code national de prévention des incendies (CNPI) : Le Code national de prévention des incendies – Canada 2015 renferme les dispositions techniques concernant les activités liées à la construction, à l'utilisation ou à la démolition de bâtiments et d'installations, l'état d'éléments particuliers de bâtiments et d'installations, la conception ou la construction d'éléments particuliers d'installations relativement à certains risques et les mesures de protection liées à l'utilisation actuelle ou prévue des bâtiments. Soixante-dix-sept modifications techniques ont été apportées à l'édition de 2015 du CNPI. Pour plus de renseignements, consultez https://www.nrc-cnrc.gc.ca/fra/publications/centre_codes/2015_code_national_prevention_incendies.html.

Code national de la plomberie (CNP) : Le Code national de la plomberie – Canada 2015 (CNP) renferme les dispositions techniques concernant la conception et la mise en place d'installations de plomberie neuves. Il s'applique aussi au

prolongement, à la transformation, à la rénovation et à la réparation des installations de plomberie existantes. Vingt-huit modifications techniques ont été incorporées au CNP 2015. Elles accroissent les choix de concepts et de matériaux, introduisent de nouvelles exigences pour une utilisation efficace de l'eau pour les appareils sanitaires et visent à réduire la consommation d'eau de tous les bâtiments. Pour plus de renseignements, consultez https://www.nrc-cnrc.gc.ca/fra/publications/centre_codes/2015_code_national_plomberie.html.

Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB) : Le Code national de l'énergie pour les bâtiments – Canada 2011 (CNÉB) renferme les exigences minimales visant la conception et la construction de bâtiments éconergétiques et porte sur l'enveloppe des bâtiments, les systèmes mécaniques et l'équipement CVAC (chauffage, ventilation et air climatisé), le chauffage de l'eau sanitaire, l'éclairage et l'alimentation électrique (réseaux et moteurs). Par rapport à l'édition de 2011 du CNÉB, celle de 2015 comporte plus de 90 modifications, et notamment l'augmentation des épaisseurs d'isolant requis, pour améliorer l'efficacité énergétique générale. Quant à elle, l'édition de 2017 constitue une étape importante dans la concrétisation de l'objectif du Canada d'en arriver à une « consommation énergétique nette zéro » pour les bâtiments d'ici 2030. Pour plus de renseignements, consultez https://www.nrc-cnrc.gc.ca/fra/publications/centre_codes/2017_code_national_energie_batiments.html.



Femmes de métier :

L'avenir de la main-d'œuvre est ici

By / par Jessica Kirby

Women in Trades:

The future of labour is here

Genevieve Noel is a mechanical insulator at Val-mers isolation in Quebec. She has been in the industry about five years, including a year at trade school. She'd never heard of the mechanical insulation trade until she decided to go back to school as an adult and began researching various professions.

"I like the physical work, the salary, the benefits, and the school duration," she says. "These were all things I was looking for."

Noel is one of a growing number of women entering trades and finding rewarding, well-paying, lifestyle-friendly work they are proud of. Besides earning money while their friends spend thousands on university, some women are finding physical work, a technical mindset, and the camaraderie they find on a construction site are exactly what they need to check "ideal work satisfaction" off their bucket lists.

And it's a good thing. Canada's construction industry (all industries, actually) is facing a labour shortage and a retirement wave that is going to change the landscape of Canadian employment forever. For the first time in history the sheer number of retirees and the knowledge, skill, and work

Genevieve Noël est calorifugeuse chez Isolation Val-Mers au Québec. Elle travaille dans le domaine depuis environ cinq ans, dont une année dans une école de métiers. Elle n'avait jamais entendu parler du métier de calorifugeur jusqu'à ce qu'elle décide de retourner à l'école à l'âge adulte et commence à faire des recherches sur diverses professions.

Elle dit aimer le travail physique, le salaire, les avantages sociaux et la durée du cours — autant d'éléments importants pour elle.

Mme Noël fait partie d'un nombre croissant de femmes qui se joignent à un corps de métier et trouvent du travail valorisant, bien rémunéré et non accaparant, et dont elles sont fières. En plus de gagner de l'argent tandis que leurs amies dépensent des milliers de dollars pour des études universitaires, certaines femmes constatent que du travail physique, une mentalité technique et la camaraderie qui existe dans les chantiers de construction sont précisément ce qu'il leur faut pour obtenir cette satisfaction professionnelle optimale qu'elles recherchent ardemment.

Et c'est une bonne chose. Au Canada, l'industrie de la construction (en fait, toutes les industries) fait face à une pénurie de main-d'œuvre et à une vague de départs à la retraite qui va transformer pour toujours le paysage de l'emploi au pays. Le nombre de retraités qui partiront avec leur savoir, leurs compétences et leur éthique professionnelle

ethic they take with them will leave a new, demanding, but optimistic environment behind that will be ripe for innovation, hungry for technology, and wide-open for change—this is where the ability to recruit and retain women will become essential.

Recruiting women in construction has never been easy, but times are changing. The issue in most traditionally male-dominated sectors is simply too-small a labour pool. Manufacturing, for instance, is ripe with businesses actively looking to recruit women, but few apply, according to a report released earlier this year by the Canadian Manufacturers & Exporters. Although women occupy 48 percent of Canadian jobs, only 28 percent of manufacturing jobs are held by women, along with 4.5 percent of skilled trade jobs in general.

Another of the report's important findings was a self-perpetuating cycle hinged on a distinct lack of mentorship for women. Essentially, because there are few women in the skilled trades, those interested in these fields are unable to find female mentors, or are turned away by the optics of being the only woman on site.

“The existing gender imbalance discourages women from considering a career in manufacturing,” said the CME report. “That creates a self-perpetuating cycle whereby women avoid manufacturing jobs because there are not enough women in manufacturing.”

According to Statistics Canada's information on apprenticeship registrations, the gender gap is obvious—in 2015, 66 women signed up as machinists, along with 1,545 men. Fifty-four women entered sheet metal, compared with 1,476 men; and, 72 women registered as heavy duty mechanics, along with 2,520 men.

The call to governments is to reach girls sooner, introducing them to the STEM (science, technology, engineering, and math) fields sooner and with more gender-specific support. And support is coming.

Over the past five years, the government has introduced a number of programs and spending initiatives aimed at employment that could intrinsically address the gender gap. The federal government released a major infrastructure program in 2017, calling for \$81.2 billion in spending over the next decade. Proposals, particularly those aimed at employment, will be run through gender-based analysis to determine how policies affect men and women differently, and will take into account other demographic and socioeconomic data such as age, income, and culture. Associations and unions are also working to change the optics of the every day jobsite.

Ashley Duncan is a Red Seal mechanical insulator from Vancouver. She worked for AARC West Mechanical Insulation for eight years, and in the last few years had been running jobs in a foreman position. She currently works in the Heat and

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

www.amityinsulation.com

Email: sales@amityinsulation.com

sera bientôt sans précédent et créera un environnement exigeant, mais stimulant, qui sera propice à l'innovation, avide de technologies et très ouvert au changement — c'est là que la capacité de recruter des femmes et de conserver ces employées deviendra essentielle.

Il n'a jamais été facile de recruter des femmes dans le domaine de la construction, mais les temps changent. Dans la plupart des secteurs traditionnellement masculins, le problème tient tout simplement à un bassin de main-d'œuvre trop petit. Le secteur manufacturier, par exemple, regorge d'entreprises qui cherchent activement à recruter des femmes, mais il y a peu de candidates, selon un rapport publié plus tôt cette année par les Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Bien que les femmes occupent 48 p. 100 des emplois au pays, elles exercent seulement 28 p. 100 des emplois dans l'industrie manufacturière et 4,5 p. 100 des emplois dans l'ensemble des métiers spécialisés.

Le fait qu'il manque manifestement d'encadrement pour les femmes n'incite pas ces dernières à se lancer. En effet, parce qu'il y a peu de femmes dans les métiers spécialisés, celles que ces domaines intéressent sont incapables de trouver des mentors féminins ou sont rebutées par la perspective d'être la seule femme dans un chantier.

Selon le rapport des MEC, le déséquilibre des sexes dissuade les femmes d'envisager une carrière dans le secteur

Frost Local 118 union hall, assisting with the Sustainability Program, among other things.

Duncan entered the field on her father's suggestion and found it was an immediate fit. "My dad is a plumber/pipefitter, and he'd been working side by side with AARC West," she says. "He told me I should try it out and see if I like it. I went for it, and I loved it!"

Highlights of the job for her were doing something new every day and enjoying the people she worked with. "And I loved how I was always moving, since sitting still isn't a strong skill of mine," she says. "I've also always been very fortunate to have worked with great people, so I don't have a lot of negative things to say about coming up in the trades. My company was amazing, and so is my union."

When it comes to the day-to-day work, Noel enjoys the variety offered in mechanical insulation – "we are never doing the same thing every day, on and on," she says – and best of all is the technical side and how the job looks when it is all finished.

"The biggest challenge, I think, in this job is to get to work with someone who wants to help you and can show you the tricks of the trade so you can develop a good work method," she says. "I actually was lucky to have been paired with a good coworker who showed me a lot."

manufacturier. Cela crée un cycle qui se perpétue : les femmes évitent les emplois manufacturiers parce qu'il n'y a pas suffisamment de femmes dans ce secteur.

D'après l'information de Statistique Canada sur les inscriptions à des programmes d'apprentissage, l'écart entre les sexes est évident — en 2015, on comptait 66 femmes contre 1 545 hommes en mécanique d'usinage, 54 femmes contre 1 476 hommes en tôlerie et 72 femmes contre 2 520 hommes en mécanique de machinerie lourde.

On demande aux gouvernements d'approcher les filles plus tôt, de les initier aux domaines STIM (sciences, technologies, ingénierie et mathématiques) à un plus jeune âge et de leur fournir un appui plus adaptée à leur sexe. Et cet appui s'en vient.

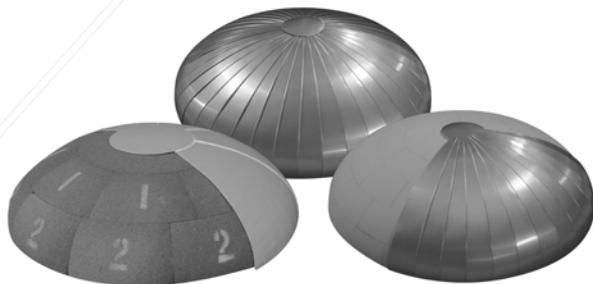
Au cours des cinq dernières années, le gouvernement a lancé plusieurs programmes et initiatives de dépense axés sur l'emploi qui pourraient remédier aux disparités entre les sexes. En 2017, le gouvernement fédéral a rendu public un important programme d'infrastructure prévoyant des dépenses de 81,2 milliards de dollars au cours des dix années suivantes. Les projets, en particulier ceux axés sur l'emploi, feront l'objet d'une analyse comparative entre les sexes pour déterminer en quoi les politiques se répercutent différemment sur les hommes et les femmes ; en outre, l'on prendra en considération d'autres données démographiques et



OF OHIO INC.
THE LEADER IN FABRICATED INSULATION SYSTEMS

1-800-486-9865

PREFORMED HEADS



PRECISION ENGINEERED/FABRICATED VESSEL HEAD INSULATION WITH MATCHING JACKET/CLADDING SYSTEM

208 Republic Street
Norwalk, Ohio 44857
Phone: (800) 486-9865
or (419) 668-2072
www.ExtolOhio.com

Extol of Ohio Inc.
Leader in Fabricated Insulations Systems



**SHAPING THE
INDUSTRIAL
INSULATION MARKET
FOR OVER 30 YEARS**

HEAD TYPES

ASME F&D · Conical · Elliptical
Hemispherical · Spherical

MATERIALS

Cellular Glass · Expanded Perlite
Extruded Polystyrene · Phenolic
Polyisocyanurate





LIGHT & DURABLE

APPLICATION-DRIVEN INNOVATION



XPECT™ ISOfoam APF

XPECT ISOfoam APF is a durable, lightweight board designed to simplify fabrication and installation while maximizing versatility.

- Closed-cell polyisocyanurate foam board with 2-sided foil facer
- Used to make lightweight, tightly sealed systems that are moisture resistant
- Delivers exceptional R-value per inch
- Variety of hot and cold and mechanical and OEM applications

Contractors are starting to see the value in hiring women and in equal opportunity, but this hasn't always been the case.

Les entrepreneurs commencent à voir l'utilité d'embauche des femmes et de leur fournir des chances égales, mais cela n'a pas toujours été le cas.

Contractors are starting to see the value in hiring women and in equal opportunity, but this hasn't always been the case.

Sandra Brynjolfson, mentorship co-ordinator for the BC Centre for Women in the Trades (BCCWITT) says that organization was formed to address the most common barriers women experience in entering trades.

An electrician by trade, Brynjolfson has been in the industry for two decades. When she started 20 years ago, there were no female mentors and few women on the job, and she experienced her share of harassment. Even today, her story is not unique—tales of bullying, of constantly being passed over for promotion, and of unwanted harassment are still common. “Just when I think we are seeing a change and things are getting better, another woman shares a heartbreaking story and leaves her trade,” says Brynjolfson. “The BC Centre for Women in The Trades is working hard to change this.”

The organization was formed as a two-year pilot project after the provincial government announced funding for women in the skilled trades, thanks to lobbying efforts from the BC Building Trades and tradeswomen. Its mandate is retention of women in the trades through outreach, networking, and training opportunities; support for employers and unions for recruitment and retention strategies; and workplace culture development using the Be More Than a Bystander program, which helps men facilitate a workplace culture where harassment is not tolerated.

An analysis was performed by the Social Research and Demonstration Corporation (SRDC) and many tradeswomen participated in focus groups throughout the province. Barriers for women include proper fitting safety gear, clean washroom facilities, lack of promotion, or even being hired.

Brynjolfson's advice for contractors wanting to hire women

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

socioéconomiques telles que l'âge, le revenu et la culture. De leur côté, les associations et les syndicats travaillent à changer la perception des chantiers typiques.

Ashley Duncan est une calorifugeuse certifiée Sceau rouge de Vancouver. Elle a travaillé pour la firme AARC West Mechanical Insulation pendant huit ans et y dirigeait des travaux à titre de contremaîtresse au cours des dernières années. Elle travaille actuellement au bureau syndical de la section locale 118 de l'Association internationale des poseurs d'isolant, où elle aide à mettre en œuvre le programme de durabilité, entre autres tâches.

Mme Duncan s'est engagée dans ce domaine à la suggestion de son père et a constaté immédiatement que cela lui convenait. « Mon père est plombier et tuyauteur et il travaillait côte à côte avec AARC West, indique-t-elle. Il m'a conseillé de faire un essai pour voir si cela me plairait. J'ai foncé et j'ai adoré ! »

Pour elle, faire quelque chose de nouveau chaque jour et côtoyer des gens qu'elle appréciait, c'est ce qui compte le plus dans son travail. « Et j'adorais bouger constamment puisque rester immobile n'est pas mon fort, signale-t-elle. J'ai aussi toujours eu la chance de travailler avec des gens formidables ; je n'ai donc pas beaucoup de choses négatives à dire concernant l'avancement des femmes dans les métiers. Ma compagnie a été extraordinaire et mon syndicat l'est également. »

Concernant le travail quotidien, Mme Noël apprécie la variété des tâches en isolation mécanique — « Nous ne faisons jamais la même chose tous les jours, sans relâche, dit-elle — et ce qu'elle aime par-dessus tout, c'est le côté technique et l'apparence du résultat des travaux une fois ceux-ci terminés.

« Le plus difficile, à mon avis, dans ce métier, c'est de parvenir à travailler avec quelqu'un qui veuille vous aider et puisse vous montrer les ficelles du métier pour vous permettre d'acquérir une bonne méthode de travail, ajoute-t-elle. J'ai réellement eu de la chance d'être jumelée avec un bon camarade de travail qui m'a appris beaucoup de choses. »

Les entrepreneurs commencent à voir l'utilité d'embaucher des femmes et de leur fournir des chances égales, mais cela n'a pas toujours été le cas.

Sandra Brynjolfson, coordinatrice du mentorat au BC Centre for Women in the Trades (BCCWITT), signale que cet organisme a été formé pour s'attaquer aux obstacles les plus courants rencontrés par les femmes qui entrent dans les métiers.

Électricienne de profession, Mme Brynjolfson travaille dans le domaine depuis deux décennies. À ses débuts, il y a 20 ans, il y avait peu de femmes et aucun mentor féminin dans le secteur, et elle a subi sa part de harcèlement. Même de nos jours, son expérience n'est pas unique — les récits



From our family to yours,
thank you for the opportunity
to serve you.

Thanks to the hard work and **DEDICATION** of our employees and the **LOYALTY** of our customers, Proto continues to lead the industry. Customer **SUCCESS** is our top priority, so when you demand the best - we **DELIVER**.

Contact us today to experience
the Proto difference.

would be to “make sure they have some good policies in place, like a bullying and harassment policy, make sure they use gender neutral language in all their forms, policies, and training and safety programs; and out and out just hire them!”

Duncan has a simple message for women out there thinking about getting into a trade, especially mechanical insulation: “Do it! I was a server for awhile, among a couple other jobs growing up, and out of all the jobs I’ve done, this is the most exciting, stable, well-paying career I’ve ever had.”

The positives are too many to mention, she says. “And it’s always cool driving past a project you worked on and thinking, ‘I helped build that!’ Overall, if you’re looking for a great career, mechanical insulation is the way to go,” says Duncan. “After all, pipes need jackets, too!”

Noel agrees, and encourages contractors to give women the same opportunities for education and advancement they would give anyone else. “I actually think women have naturally good skills for this kind of job,” she says. “And for women, I encourage them to keep focusing on the job and to never forget that if they are there, it is because they are doing a good job and deserve to be.” ■

de travailleuses intimidées, négligées lors de promotions ou harcelées sont encore monnaie courante. « Au moment où je me dis que nous assistons à un changement et que les choses s’améliorent, une femme de plus raconte une histoire déchirante et quitte son métier, affirme Mme Brynjolfson. Le BC Centre for Women in The Trades travaille fort pour que cela change. »

Cet organisme a été constitué en tant que projet pilote d'une durée de deux ans après l'annonce, par le gouvernement provincial, d'un financement pour les femmes dans les métiers spécialisés, et ce grâce aux efforts de lobbying du Conseil des métiers de la construction de la Colombie-Britannique et de la BC Tradeswomen Society. Il a pour mandat de favoriser le maintien en poste du personnel féminin dans les métiers par la sensibilisation, le réseautage et des occasions de formation, de soutenir les employeurs et les syndicats en matière de stratégies de recrutement et de maintien en poste, et d'améliorer la culture en milieu de travail au moyen du programme Be More Than a Bystander, qui aide les hommes à promouvoir une culture organisationnelle qui ne tolère pas le harcèlement.

Canadian Organizations and Groups Developed for Tradeswomen

British Columbia Institute of Technology's program allows women to gain hands-on experience in about 20 different trades and prepares them to successfully enter and complete trades/technical training or to seek apprenticeship.

The Industry Training Authority's (ITA) **Women in Trades Training (WITT)** program provides training, financial assistance and support for eligible women living in British Columbia who are thinking about a career in the skilled trades, but are unemployed or employed and low-skilled.

Women Building Futures (WBF) is a leader in trades training for women, with extensive experience in recruiting women into the heavy industrial workforce in Alberta. Its employment placement rate is 90%.

The Women in Skilled Trades (WIST) program at Ontario's The Centre for Skills Development & Training provides eligible women with the tools and training to launch their career in the residential construction industry.

Quebec's Les Elles de la Construction promotes the role of women in the field of construction, at all levels: women entrepreneurs, women as project managers and tradeswomen.

Women Unlimited – a program of Nova Scotia's Women's Economic Equality Society – helps women to explore, prepare for, obtain and maintain employment in the skilled trades.

The Women's Network PEI supports unemployed and underemployed women to explore, prepare for, obtain and maintain employment in the trades and industrial technology fields. Their Trade HERizons project aims to increase the number of women in non-traditional trades and technology occupations on Prince Edward Island.

The Office to Advance Women Apprentices (OAWA) partners with employers, unions, government and training institutions in Newfoundland and Labrador to help secure employment opportunities for women in the skilled trades.

Women in Resource Development Corporation (WRDC) helps women in Newfoundland and Labrador get started in the construction trades. WRDC and its Educational Resource Center (ERC) offer a variety of programs and services including career exploration programs for girls and young women and career counselling and employment assistance services for women.

Build Together – a national Canadian Building Trades Union program that promotes, supports, and mentors women in the skilled construction trades.

J[♀]ourneyman – a national program that promotes, supports, and mentors women in the skilled construction trades.

Canadian Construction Women and the Canadian Association of Women in Construction – boasting diverse memberships – from skilled trades, to project managers, general contractors, estimators, lawyers, engineers and architects – both offer mentorship opportunities to advise, guide, and assist women on industry challenges they may face.

Check out your local construction association, colleges/universities and unions in your area for other programs geared to women. ■

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a effectué un travail d'analyse et de nombreuses femmes de métier ont participé à des groupes de discussion d'un bout à l'autre de la province. Pour les femmes, les obstacles comprennent le manque d'équipement de sécurité de la bonne taille, de toilettes propres, d'avancement professionnel ou même d'offres d'emploi.

Les conseils de Mme Brynjolfson aux entrepreneurs désireux d'embaucher des femmes seraient les suivants : ayez en place de bonnes politiques, telles qu'une politique concernant les brimades et le harcèlement, utilisez un langage non sexiste dans la totalité de vos formulaires, politiques et programmes de formation et de sécurité, et passez tout simplement aux actes !

Mme Duncan a un message simple à adresser aux femmes qui songent à exercer un métier, en particulier en isolation mécanique : « Allez-y ! J'ai été serveuse pendant un certain temps, entre autres emplois que j'ai occupés quand j'étais

jeune, et de tous les emplois que j'ai exercés, celui-ci est le plus intéressant, le plus stable et le plus payant que j'aie jamais eu. »

Les éléments positifs sont trop nombreux à énumérer, au dire de Mme Duncan. « Et il est toujours super de passer en voiture devant un édifice auquel on a travaillé et de penser qu'on a aidé à construire ça ! Somme toute, si vous cherchez une bonne carrière, l'isolation mécanique est la voie à suivre, affirme Mme Duncan. Après tout, les tuyaux aussi ont besoin d'être habillés d'une chemise ! »

Mme Noël est du même avis et elle invite les entrepreneurs à offrir aux femmes les mêmes possibilités de formation et d'avancement qu'à n'importe qui d'autre. « Je pense, en fait, que les femmes sont naturellement douées pour ce genre de travail, fait-elle observer. Quant aux femmes, je les encourage à se concentrer sur leur travail et à ne jamais oublier que, si elles sont là, c'est parce qu'elles font du bon travail et méritent d'y être. » ■

Organismes canadiens et groupes créés pour les femmes de métier

Le programme du **British Columbia Institute of Technology** permet aux femmes d'acquérir de l'expérience pratique dans environ 20 métiers et les prépare à suivre avec succès une formation professionnelle ou technique, ou à entrer en apprentissage.

Le programme Women in Trades Training (WITT) de l'Industry Training Authority (ITA) fournit une formation, une aide financière et un appui aux femmes admissibles qui vivent en Colombie-Britannique et songent à faire carrière dans les métiers spécialisés, mais sont chômeuses, ou employées mais peu qualifiées.

Women Building Futures (WBF) est un chef de file en matière de formation professionnelle pour les femmes et possède une vaste expérience en recrutement de travailleuses pour l'industrie lourde de l'Alberta. Son taux de placement en emploi est de 90 %.

Le programme Women in Skilled Trades (WIST) [Initiative de formation des femmes aux métiers spécialisés] offert au Centre for Skills Development and Training (Ontario) fournit aux femmes admissibles des outils et une formation pour amorcer leur carrière dans l'industrie de la construction résidentielle.

Au Québec, l'organisme **Les Elles de la Construction** vise à promouvoir le rôle des femmes à tous les échelons du secteur de la construction : entrepreneurs, directeurs de projet et métiers.

Women Unlimited – programme de la Nova Scotia's Women's Economic Equality Society — qui aide les femmes à découvrir les métiers spécialisés, à se préparer à exercer un tel métier, et à obtenir et à conserver un emploi dans ce secteur.

Le Women's Network PEI aide les femmes chômeuses ou sous-employées à explorer les secteurs des métiers spécialisés et de la technologie industrielle, à se préparer à y exercer un emploi, et à obtenir et à conserver un emploi dans ces domaines. Son projet Trade HERizons vise à accroître le nombre de femmes dans les métiers et professions technologiques non traditionnels à l'Île-du-Prince-Édouard.

L'Office to Advance Women Apprentices (OAWA) travaille en partenariat avec des employeurs, des syndicats, des instances gouvernementales et des établissements de formation de Terre-Neuve-et-Labrador pour aider à fournir des occasions d'emploi pour les femmes dans le secteur des métiers spécialisés.

La Women in Resource Development Corporation (WRDC) aide les femmes de Terre-Neuve-et-Labrador à débiter dans les métiers de la construction. La WRDC et son Educational Resource Center (ERC) offrent divers programmes et services, notamment des programmes d'exploration de carrières pour les filles et les jeunes femmes, et des services d'orientation professionnelle et d'aide à l'emploi pour les femmes.

Bâtir ensemble – programme national des Syndicats des métiers de la construction du Canada qui vise à promouvoir, à appuyer et à encadrer les femmes dans les métiers spécialisés de la construction.

J[♀]ourneyman – programme national qui vise à promouvoir, à appuyer et à encadrer les femmes dans les métiers spécialisés de la construction.

Canadian Construction Women et la Canadian Association of Women in Construction – organismes comptant divers groupes de membres — gens de métiers spécialisés, directeurs de projet, entrepreneurs généraux, estimateurs, avocats, ingénieurs et architectes — les deux offrent des occasions de mentorat pour conseiller les femmes, les guider et les aider à faire face aux défis qu'elles pourraient rencontrer dans le secteur.

Consultez votre association locale de la construction, les collègues et universités, et les syndicats de votre région pour découvrir d'autres programmes conçus pour les femmes. ■



© Can Stock Photo / Buchachon

By / par Jessica Kirby

Insulation Energy Appraisal Program: A Year in Review

Contractors, distributors, and manufacturers find benefits to IEAP

Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation – Retour sur l'année écoulée

Entrepreneurs, distributeurs et fabricants voient le PÉÉI d'un bon oeil

The Insulation Energy Appraisal Program (IEAP) was presented by National Insulation Association (NIA) at TIAC's annual conference in Toronto last year, and is set to bring the popular course back to Canada this fall. Participants at the 2018 conference in Banff can look forward to two days of education and resulting accreditation on conducting insulation energy appraisals in a variety of contexts.

Graduates come away with solid and robust knowledge of how to identify and report on the ways a properly selected, specified, designed, and maintained insulation system can save on costs and improve system efficiency.

They learn to quantify the amount of energy and cost a building loses with its existing insulation system and demonstrate the ways in which a more efficient system could save energy, reduce fuel costs, improve process control and efficiency, and reduce GHG emissions.

Based on a full review comprising visual inspection, interviews, calculations, and analysis, appraisers learned to create a customized report with recommendations for insulation optimization and the potential return on investment (ROI).

Toronto's course saw 22 graduates, most of whom have spent the last year putting the knowledge into practice and gaining footholds in the industry as providers of knowledge and by proving themselves essential resources to their customer bases.

Dustin Plue, owner of True North Insulation Ltd. in Waterloo, ON, was interviewed by the *TIAC Times* last year after he

Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation (PÉÉI) a été présenté par la National Insulation Association (NIA) au congrès annuel de l'ACIT qui a eu lieu l'an dernier à Toronto. Le populaire PÉÉI fera un retour attendu au Canada cet automne. En effet, les délégués au congrès 2018 à Banff auront la possibilité de participer à deux journées d'une formation qui débouche sur une accréditation en évaluation énergétique de l'isolation, et ce pour toutes sortes d'applications.

Les apprenants acquièrent des connaissances complètes sur la façon d'identifier les moyens dont un système d'isolation peut faire épargner en argent et améliorer le rendement des systèmes mécaniques si ce système d'isolation est bien conçu, si les matériaux sont appropriés, si les devis sont respectés et si l'ensemble est bien entretenu. Les participants examinent aussi le volet rédaction des rapports d'évaluation.

Les participants apprennent à calculer les pertes d'énergie et les coûts associés pour le système d'isolation en place, et à démontrer comment un système d'isolation plus performant peut faire économiser de l'énergie, réduire les frais de combustible, améliorer le contrôle et l'efficacité des procédés, et réduire les émissions de GES.

Une fois accrédité, l'évaluateur peut procéder à des inspections visuelles et à des entrevues, et effectuer des calculs et des analyses, l'objectif étant de présenter un rapport personnalisé contenant des recommandations pour l'optimisation de l'isolation avec, pour terminer, une indication du taux de rendement de l'investissement.

À Toronto, vingt-deux personnes ont suivi la formation, et la plupart d'entre elles ont depuis mis en pratique ce qu'elles

.....
Graduates come away with solid and robust knowledge of how to identify and report on the ways a properly selected, specified, designed, and maintained insulation system can save on costs and improve system efficiency.

Les apprenants acquièrent des connaissances complètes sur la façon d'identifier les moyens dont un système d'isolation peut faire épargner en argent et améliorer le rendement des systèmes mécaniques si ce système d'isolation est bien conçu, si les matériaux sont appropriés, si les devis sont respectés et si l'ensemble est bien entretenu.

.....

completed the course. He reported feeling excited about what he had learned, and was anticipating applying the knowledge in the real world.

“The most important thing that I learned at the IEAP course was how to use the 3E Plus Program to calculate my customers' cost savings and emissions reduction when insulation is applied to mechanical systems,” he said.

Plue expected the information he learned would help the business expand and reach a wider customer base as the company planned to offer insulation energy appraisals as a service to help customers better understand the benefits of mechanical insulation.

The course covered all of the areas it promised, he says, and at a depth that gave all participants tangible, practical information to put into practice. “The course was definitely challenging as a whole,” said Plue, “but that being said I definitely took a lot more away from it because of that.”

Participant feedback was unanimously positive—some suggested a longer course, pre-reads, and explanations on certain course components, and felt field time using the course material would help build confidence.

Another of the course's graduates, Andrew Fenwick, technical sales representative with All Therm Services, says the IEAP course was enjoyable and included a good group of industry members keen to expand their knowledge.

“In addition, the instructor knew the business and the course material thoroughly,” he says. “Those factors made for a very engaging learning experience.”

The facilitators formatted the course and learning material in an easy to follow way and the instructor ensured that all the participants were on the same page and commenced learning from a common ground and understanding.

Participants were hard pressed to find any kind of problem with the course and its material. “The class work was concise and applicable,” says Fenwick. “The only thing that would improve the course would be some real world training; taking the theory to practice. Hands-on training on an actual site and

avaient appris et se sont taillé une place dans le secteur comme détenteurs d'un savoir qui s'avère essentiel pour leur clientèle.

TIAC Times a interviewé Dustin Plue, propriétaire de True North Insulation Ltd. à Waterloo, en Ontario, après qu'il a terminé la formation l'an dernier. Il s'est dit emballé par ce qu'il avait appris et avait hâte de mettre toutes ces connaissances en pratique.

« Ce que j'ai appris de plus important au PÉÉI, c'est la façon d'employer le logiciel 3E Plus pour calculer les économies d'argent et la réduction des émissions grâce à l'isolation des systèmes mécaniques », dit-il.

M. Plue entrevoyait bien que l'information ainsi acquise l'aiderait à développer son entreprise et à faire grossir sa clientèle parce qu'il pouvait désormais offrir comme service des évaluations énergétiques de l'isolation qui éclaireraient ses clients sur les avantages de l'isolation mécanique.

Selon lui, la formation comprenait effectivement tous les domaines prévus, et dans le menu détail, si bien que les participants ont pu acquérir des connaissances concrètes à mettre en pratique. « Le cours était certainement difficile, a fait remarquer M. Plue, mais il est tout aussi certain que j'en ai retiré beaucoup plus justement parce qu'il était difficile. »

L'opinion des participants est unanimement favorable — certains ayant par ailleurs suggéré que le cours soit plus long, que les participants aient à faire des lectures pour se préparer, que des explications soient données sur certaines parties du cours et que des travaux pratiques sur le terrain soient incorporés au cours, histoire de pouvoir se donner confiance.

Un autre diplômé du cours, Andrew Fenwick, technicien représentant des ventes chez All Therm Services, affirme que le PÉÉI a été agréable et a réuni un bon groupe de membres désireux d'enrichir leurs connaissances.

« En outre, l'instructeur connaît très bien le domaine et le cours de fond en comble, précise-t-il. Ces facteurs ont contribué à l'intérêt de l'expérience d'apprentissage. »

Les animateurs ont organisé le cours et le matériel didactique de façon conviviale, et l'instructeur s'est assuré que tous les participants soient sur la même longueur d'onde et commencent à partir d'une base commune de connaissances.

Les participants auraient eu bien du mal à redire quoi que ce soit au sujet du cours et du matériel didactique. « Le travail en classe était concis et pratique, indique M. Fenwick. Tout ce qui pourrait améliorer le cours serait une formation sur le terrain, pour passer de la théorie à la pratique. Une formation pratique dans un chantier réel avec les instruments et les outils nécessaires dont nous avons appris à nous servir — tout cela bonifierait le cours. »

being able to use the instruments and tools that we had learned about would have taken the training to the next level.”

The training has had benefits for the distributor even though they haven't yet had clients take advantage of the offer to conduct an energy appraisal. “I have had some interest expressed to me to do so and have been able to position myself as a resource for my clients,” says Fenwick. “That positioning as a resource has meant being a source of information, providing superior customer service, and, of course, solidifying my clients' confidence in knowing that they can approach their customers' energy needs with support from me.”

Moving forward, there is no question the course and subsequent accreditation as a certified energy appraiser has value and great potential for distributors, manufacturers, and contractors alike, so long as ample opportunities exist to practice the skills and keep the learning fresh.

“If you want to make it even more useful to your business, you just have to ensure that you're continually using the skills you learned and looking for opportunities to apply your knowledge,” says Fenwick.

“I would definitely recommend this program. It provides a greater knowledge of insulation application, and the ability to prove value to end users of that application will benefit

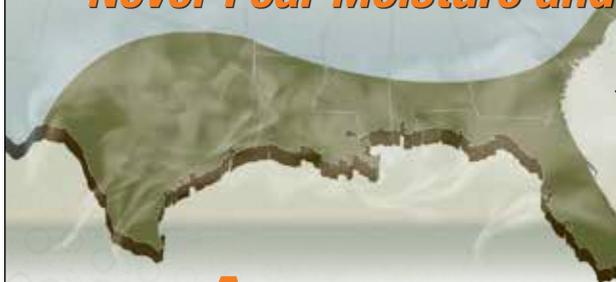
La formation a aussi profité aux distributeurs même si leurs clients n'ont pas encore demandé des évaluations énergétiques. « Certains se sont dits intéressés et j'ai pu me positionner comme ressource pour mes clients, selon M. Fenwick. Ce qui signifie que je suis une source d'information, que je fournis un service de qualité supérieure et, bien sûr, que je raffermis la confiance que les clients placent en moi sachant qu'ils peuvent venir à moi pour leurs besoins en matière d'énergie. »

Pour la suite, il ne fait pas de doute que le cours et l'accréditation d'évaluateur qui en découle ont beaucoup de valeur pour les distributeurs, les fabricants et les entrepreneurs dans la mesure où ils ont la possibilité de mettre leurs compétences en pratique et de les maintenir constamment.

« Si vous souhaitez que cette compétence vous soit encore plus utile, vous devez employer les techniques que vous avez apprises et chercher des occasions de les appliquer », fait remarquer M. Fenwick.

« Assurément, je recommande le programme. Il nous permet d'approfondir nos connaissances sur les applications de l'isolation et nous donne l'occasion de prouver que cette plus-value profitera aux particuliers et aux entreprises pour lesquelles nous travaillons, ainsi qu'à l'ensemble du secteur de l'isolation. »

Your VAPOR ZONE Protection Never Fear Moisture and Humidity Again!



The perfect insulation for
THE VAPOR ZONE
Aerocel ULP is ideal for hot, humid,
and high moisture conditions.

New AEROCEL® ULP™ Insulation

Aerocel® ULP™ is ideal for hot and humid climates where moisture is always a problem.

- Cost effective alternative to cellular glass and other rigid foams
- Lowest permeance value of .005 perm-inch / lowest absorption rate of .1% by volume
- Ultra-low water vapor transmission—system stays sealed against moisture
- Ideal for extreme hot or cold high-humidity / high-moisture applications



For more information go to:
www.aeroflexusa.com/ULP Or call: 1-866-237-6235 (1-866-Aerocel)



1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | www.aeroflexusa.com

Done once. Done fast. Done right.

individuals, the companies that they work for, and the insulation industry as a whole.”

Randy St. Jacques, sales excellence manager, North America, for Roxul Technical Insulation, said the course was presented in an easy to follow, relevant format that fit his group perfectly. He says the program's outcome has been useful to the group since taking the course because 3E Plus fits well with how the team provides technical support to customers. “For instance,” he says, “we use it to estimate Rockwool for thickness, the bulk of which is for personal protection.”

He recommends the course to anyone looking for a simple, effective way to enhance technical support on the job and suggests participants have the 3E Plus program loaded into their computers prior to attending to be prepared for a hands-on, interactive learning experience.

“The more educational courses TIAC can offer to its members the better,” said Plue. “This course would most benefit contractors but manufacturers and distributors would get some benefit as well.” ■

Conference participants in Banff will learn the IEAP September 5-6, prior to the conference's official kick-off. Be sure to connect with participants to find out what they learned and plan to attend this program in the future.

Randy St-Jacques, directeur des ventes émérite pour l'Amérique du Nord chez Roxul Technical Insulation, affirme que le cours est présenté d'une façon conviviale, selon un protocole qui convenait parfaitement à son groupe. Selon lui, le cours a été utile par la suite car, depuis, son équipe se sert du logiciel 3E Plus pour le soutien technique auprès de la clientèle. « Nous l'employons par exemple pour mesurer l'épaisseur de produit nécessaire, le plus souvent pour la protection des personnes. »

Il recommande le cours à quiconque souhaite un moyen simple et efficace d'améliorer le soutien technique sur place et suggère aux participants de télécharger le logiciel 3E Plus dans leur ordinateur avant le cours pour se préparer à une expérience d'apprentissage pratique et interactive.

« Plus l'ACIT pourra offrir de formations à ses membres, mieux ce sera, renchérit M. Plue. C'est aux entrepreneurs que ce cours profitera le plus, mais les fabricants et les distributeurs en retireront beaucoup aussi. » ■

Les délégués au congrès de Banff pourront assister au PÉÉI les 5 et 6 septembre, avant l'inauguration du congrès. N'hésitez pas à communiquer avec d'anciens participants pour leur demander ce qu'ils ont appris et ne manquez pas de vous inscrire à ce programme dès que vous le pourrez.

Votre protection dans les régions à forte teneur en vapeur d'eau Vous n'aurez jamais plus à craindre la vapeur d'eau et l'humidité !



L'isolant parfait pour
LA ZONE DE VAPEUR
Le produit Aerocel ULP est idéal dans les milieux chauds,
humides et à forte teneur en vapeur d'eau.

Le nouveau produit isolant **AEROCEL® ULP™**

Le produit Aerocel® ULP^{md} est idéal dans les climats chauds et humides où la vapeur d'eau pose un problème constant.

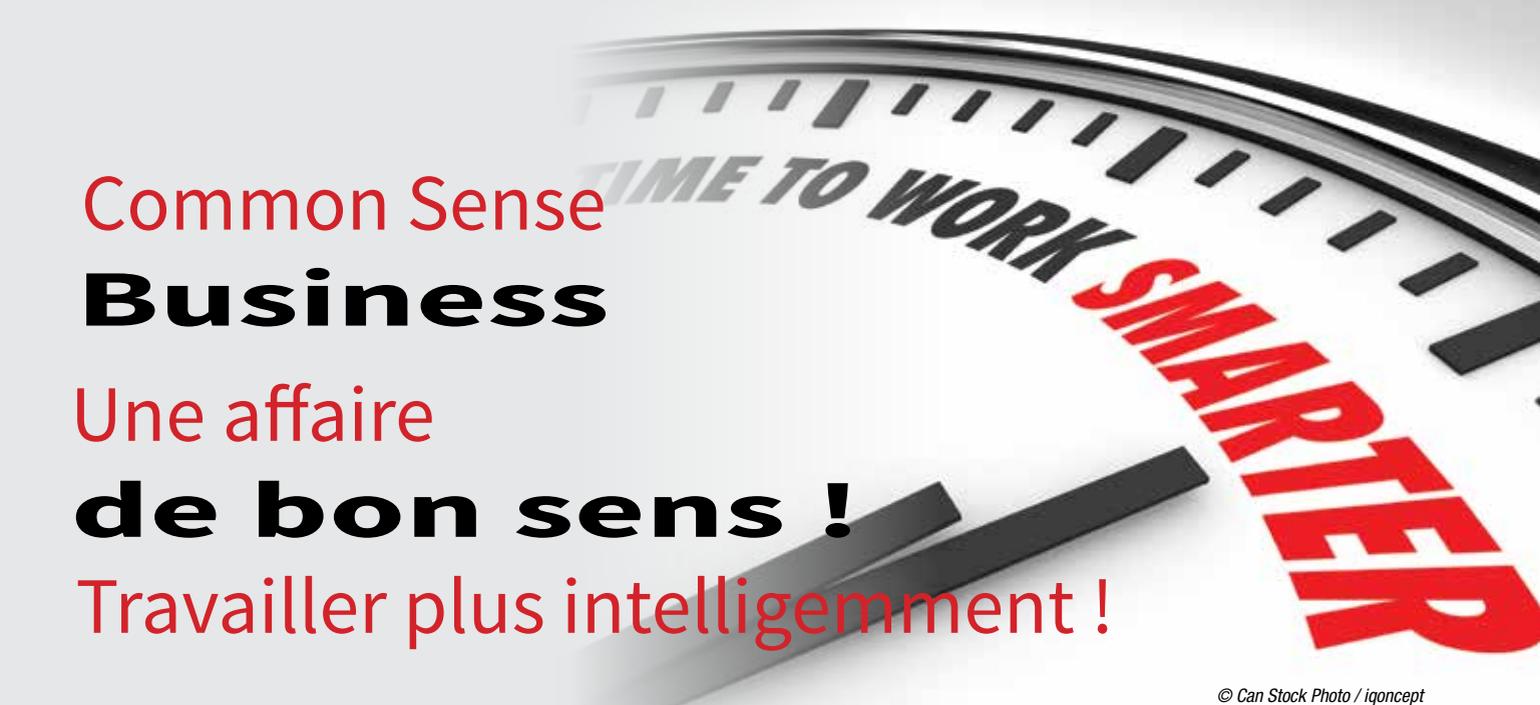
- Solution abordable et efficace autre que le verre alvéolaire et autres mousses rigides.
- Valeur de perméance la plus faible (0,005 perm US) / Taux d'absorption le plus faible (0,1 % par unité de volume).
- Diffusion ultra-faible de la vapeur d'eau – le système est constamment protégé contre l'humidité.
- Idéal pour les systèmes très humides et à forte teneur en vapeur d'eau dans des milieux extrêmement chauds ou froids.

Pour plus de renseignements, consultez notre site Web :
www.aeroflexusa.com/ULP. Ou composez le 1-866-237-6235 (1-866-Aerocel)



1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) / www.aeroflexusa.com

Précis, rapide et bien fait



Common Sense Business

Une affaire de bon sens ! Travailler plus intelligemment !

© Can Stock Photo / iqconcept

By / par Nic Bittle

Many contractors are asking themselves the questions: “Who will my next generation of leaders be? Who will replace those in my organization that will retire in the next four to fourteen years? What will our workforce look like in the future?”

If you have asked yourself these same questions then you are in good company. When we look at the amount of talent that is retiring in the next four to fourteen years and then take a look at the level of commitment and experience of those who are currently entering the workforce some concern is warranted.

Many of the issues I am seeing in our workforce fall under what I call The Four Core Competencies.

Communication

The Shift – How a young man or woman chooses to communicate today is completely different than those who entered in the workforce 30 years ago. Face -o-face and voice-to-voice conversations are becoming a thing of the past. (This is not a good change, by the way.) The ability of our young workforce to accept constructive criticism or deal with conflict has greatly diminished. Conversations that used to take place via phone or in person are now being replaced with text messages and an unmanageable amount of email. Information, and in many cases an unnecessary amount of information, is trying to take the place of a good old fashioned conversation.

Ils sont nombreux les entrepreneurs en tôlerie à se poser la question de savoir qui formera la génération suivante des chefs de file de l'industrie. En effet, on peut se demander qui viendra remplacer les travailleurs qui partiront à la retraite au cours des quatre à quatorze prochaines années et à quoi ressemblera la main-d'oeuvre de demain.

Si vous vous êtes posé ces questions, vous êtes en bonne compagnie ! Quand on songe au savoir-faire que l'on perdra quand les travailleurs appelés à prendre leur retraite quitteront le secteur au cours des quatre à quatorze prochaines années et qu'on compare ces personnes avec celles qui arrivent sur le marché du travail, s'agissant du degré de leur engagement et de leur expérience, on est justifié de se préoccuper de l'avenir.

Beaucoup des enjeux autour de la main-d'oeuvre concernent, d'après mes constatations, quatre grandes catégories de compétences de base.

Communication

Le changement – Les jeunes d'aujourd'hui communiquent de façon bien différente comparativement à ce que c'était il y a trente ans. La communication en personne ou de vive voix est maintenant chose du passé, et c'est dommage, selon moi. La capacité des jeunes travailleurs d'accepter une critique constructive ou de faire face aux situations conflictuelles a grandement diminué. Les conversations en personne ou par téléphone ont fait place au texto et à une quantité ingérable de courriels. L'information, et dans bien des cas une quantité excessive d'information, vient remplacer la simple conversation, formule ancienne.

Le problème – Si on n'arrive plus à avoir de bonnes conversations en personne, on n'arrive plus non plus à bâtir des rapports avec autrui. La plupart des gens qui préfèrent

The Problem – Take away one's ability to have a meaningful face-to-face conversation with another person and you will take away that person's ability to build a relationship. Most of those who prefer to text and email over having a face-to-face conversation believe their choice is just a choice of efficiency or personal preference. There is a time a place to “deliver information” where the text and email chains are the perfect solution. Building relationships is different. Business follows relationships. Take away your ability to build a relationship with another person and consider how you that may cripple you to perform at your best. Today’s leaders heavily rely on relationships to be successful, but for a large part of the next generation entering the industry this skill is becoming obsolete.

Self-leadership

The Shift – Self-leadership is not about leading someone else; it’s about leading one’s self. It takes one set of skills to lead a group of men into battle or on the jobsite. It takes a completely different set of skills to show up on time, or not be on your personal cell phone all day.

The Problem – Many of our organizations are trying to figure out how they are going to train this next generation of leaders when they have not attempted to develop a level of self-leadership in our workforce. The cellphone issue is not a technology issue. If you have a member on one of your crews that is constantly on Facebook or texting his girlfriend this is not a technology issue. This is an integrity issue. If the cellphone was the problem then everyone with a cellphone would have the same behaviour.

Professionalism

The Shift – The construction industry already has a tough reputation in regards to professionalism. We have guys that look like they got dressed out of their glove box, and smell like they slept under a bridge last night. When I ask about their basic appearance, behaviour, or general odor I often hear, “This is how I roll, and I do damn good work so it shouldn’t matter.”

The Problem – It does matter. The individual who doesn’t care about their

le texto et le courriel plutôt qu’une conversation en personne croient sans doute que leur choix tient à l’efficacité de ces technologies ou à une simple préférence personnelle . Certes, il arrive que la chaîne de textos ou de courriels soit, selon les circonstances, la solution parfaite. Mais bâtir des relations, resserrer des liens, c’est une tout autre affaire. Et le monde des affaires, justement, se fonde sur les rapports interpersonnels. Si vous n’arrivez plus à établir de rapports avec autrui, comment pourrez-vous alors produire un rendement optimal ? Les grands dirigeants d’aujourd’hui font grandement appel à leurs capacités relationnelles pour assurer leur succès. Mais pour beaucoup de jeunes qui arrivent sur le marché du travail, cette compétence est dépassée.



ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

Administration Office and BC Distribution Centre
 #141 - 8528 Glenlyon Parkway Burnaby, BC V5J 0B6
 Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

Edmonton Distribution Centre
 Unit 42 - 11546 186th St. Edmonton, AB T5S 0J1
 Tel.: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716

Calgary Distribution Centre
 Unit 1 - 4216 54th Ave. SE Calgary, AB T2C 2E3
 Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056

These products are available through all our distribution centres.









Mineral Wool Insulation

- Mineral Wool Pipe Insulation
- Mineral Wool Insulation Elbows
- ThermalJacs 547 V-Groove Pipe Insulation
- Owens Corning Industrial & Commercial Board

Calcium Silicate Insulation

- Calcium Silicate Pipe Insulation
- Calcium Silicate Elbows
- Calcium Silicate Block
- Calcium Silicate 3V Scored Block

Fibreglass Insulation

- Owens Corning
- CertainTeed

Elastomeric Insulation

- Insul-Tube Pipe Insulation
- Insul-Sheet & Roll Insulation

Polyolefin Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Closed Cell Insulation

- Cellular Glass
- Polyisocyanurate Insulation
- Polystyrene Insulation

Refractory Insulation

- Unifrax Refractory Blanket
- Unifrax Refractory Board & Paper

Marine Insulation

- Coast Guard Approved Fire Rated Board Insulation
- Coast Guard Approved Thermal Insulation
- Coast Guard Approved Fire Stop Systems

Miscellaneous Insulation

- Urethane Spray Foam
- Aerogel
- Vapour Resistant Valve Covers
- Mass Loaded Vinyl Septum

Removable Cover Insulation

- Needled E-Glass Insulation Mat
- Owens Corning HP5 Needled Insulation Mat
- Teflon, Silicone, Vermiculite Coated Cloths
- Fire Blanket
- Sewing Threads, Draw Cords, Buckles, D-Rings, Wire, Velcro
- Lacing Anchors, Quilting Pins, Hog Rings, Staples, Washers

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada
- ITW Insulation Systems Canada

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants

- Design Polymeric
- Robson Thermal
- Foster Products

Fire Stop Products

- Nuco Self Seal
- 3M Fire Barrier
- Unifrax Fyre Wrap

Electric Heat Trace

- nVent Thermal Management - Raychem

Miscellaneous Insulation Accessories

- Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals
- Weld Pins, Hangers, Washers
- Silicone Caulking, Construction Adhesives

Technical Services

- Energy Audits (Certified Energy Appraisers on Staff)

Visit our brand new website at Alltherm.ca

professionalism must not realize they are representing more than just themselves. They are representing the trade, the company they work for, and their Local if they are a member. This is damaging our reputation and, in turn, our ability to be successful.

Entrepreneurship

The Shift – Entrepreneurship includes the basic knowledge around how man hours are created. We are seeing a generation entering the workforce feeling entitled and including many who do not care if the contractor is successful. Some do not understand how many dollars a contractor has to generate to replace the \$300 drill they just lost. When I ask a room full of

Sens de ses responsabilités personnelles

Le changement – Prendre ses responsabilités personnelles signifie simplement qu'on sait se gérer soi-même. Il faut des compétences particulières pour gérer des soldats au front ou des travailleurs sur un chantier. Il en faut aussi pour se présenter à l'heure au travail ou pour ne pas céder à la tentation d'utiliser son portable à longueur de journée.

Le problème – Beaucoup de nos entreprises se demandent comment former la nouvelle génération de leaders alors qu'on ne tente pas de développer chez les jeunes leur sens des responsabilités en milieu de travail. Le cellulaire n'est pas un problème de technologie. Si un membre de votre équipe

est constamment en train de fouiller dans Facebook ou de texter à sa petite amie, non, ce n'est pas là un problème de technologie. C'est un problème d'intégrité. Si le cellulaire était en soi le problème, quiconque possède un cellulaire aurait le même comportement.

Professionalisme

Le changement – Les travailleurs du secteur de la construction ont une réputation de durs. En effet, certains arrivent sur un chantier habillés en guenilles et laissent dans leur sillage des odeurs nauséabondes. Quand je leur fait remarquer que leur tenue, leur comportement ou même leur odeur laisse à désirer, je me fais répondre des choses comme : « C'est comme ça ! Je fais du bon travail, alors ça ne dérange pas ! »

Le problème – Eh bien, justement, ça dérange. Le travailleur qui ne se soucie pas de professionnalisme ne se rend pas compte qu'il représente quelque chose de plus que sa simple personne. Chaque travailleur représente en fait son corps de métier, son entreprise, son syndicat. Le manque de professionnalisme de l'un nuit à la réputation de tous les autres.

Esprit d'entreprise

Le changement – L'esprit d'entreprise suppose que le travailleur sache comment se calculent les heures-personnes. Nous constatons la présence d'une génération nouvelle du "tout m'est dû", de travailleurs qui se soucient peu du succès de l'entrepreneur qui les embauche.

The Ultimate Protection

DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

FlexClad is the multi-layered, flexible jacketing system that protects critical duct and piping against the toughest environments. This self-sealing and easy to install product not only protects, but outperforms all other competitive systems on the market today. Backed by a 10-year warranty, FlexClad is the ideal solution at any extreme.

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

FLEX CLAD™
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

Visit www.flexclad.com for **FREE FlexClad™ Samples**

55 YEARS
ANNIVERSARY
1961-2016

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.flexclad.com

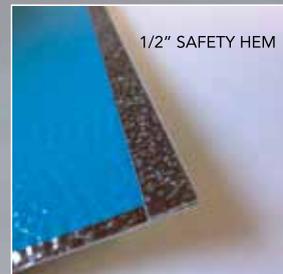
800-882-7663



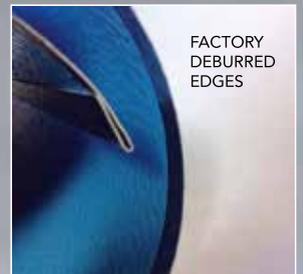
SAFETYJACS®

WHAT IF YOU COULD PROVIDE BETTER
SAFETY
AT NO EXTRA COST?

- BOOST YOUR SAFETY RATING
- REDUCE COSTLY INJURY CLAIMS
- RETAIN SKILLED LABOUR
- ATTRACT MORE WORK
- IMPROVE PROJECT TIMELINES
- INCREASE PROFIT MARGINS



1/2" SAFETY HEM



FACTORY
DEBURRED
EDGES

SafetyJacs® are a new innovation in cut & roll jacketing, that are **safer, quicker** and **easier** to install... and all at no extra cost. It's our new standard.

Let us help you become an even **SAFER** employer.

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW: 800.299.0819 CAN • 888.877.7685 USA • WWW.IDEALPRODUCTS.CA



IDEAL PRODUCTS

“The construction industry already has a tough reputation in regards to professionalism.”

“Les travailleurs du secteur de la construction ont une réputation de durs.”

apprentices how much money a contractor makes on a million dollar job the number one answer is one million dollars.

The Problem – The contractors' margins are getting tighter. The work schedules are getting compressed. It's the little mistakes that are adding up, and those mistakes are proving to be catastrophic. Basic business sense, and personal financial responsibility are becoming concepts of the past.

These are the four core competencies we must begin to develop in our workforce if we want to be successful in the future. Most would say the issues in the above competencies fall under the umbrella of “common sense.” Well, common sense isn't all that common anymore.

Take a look at your organization. Once you remove those who will retire in the next four to fourteen years who will take their place, and then who will take their place? The smart contractors are working every day to develop not only tomorrows leaders, but also their crews. ■

Certains ne comprennent pas combien l'entrepreneur doit produire de revenu pour pouvoir remplacer une perceuse de 300 \$ qu'ils viennent de perdre. Quand je demande à des apprentis combien d'argent l'entrepreneur réalise en bénéfices sur un chantier évalué à un million de dollars, la majorité répond “un million de dollars”...

Le problème – La marge bénéficiaire des entrepreneurs s'amenuise avec les années et les calendriers de travail sont de plus en plus serrés. Ce sont les petites erreurs qui s'accumulent qui finissent par peser très lourd dans la balance. Un sens des affaires élémentaire et la conscience de la responsabilité financière de chacun sont des concepts du passé.

Ce sont là quatre compétences de base qu'il nous faut développer dans la main-d'oeuvre si nous voulons assurer notre succès pour l'avenir. La plupart diraient que ces compétences de base relèvent du sens commun. Eh bien, le sens commun n'est plus commun du tout.

Examinez bien votre entreprise. Qui remplacera ceux qui partiront à la retraite dans les quatre à quatorze prochaines années ? Les entrepreneurs avisés travaillent chaque jour à former non seulement les leaders de demain, mais aussi les travailleurs de demain. ■



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



THE LARGEST DISTRIBUTOR AND FABRICATOR OF COMMERCIAL AND INDUSTRIAL INSULATION PRODUCTS IN CANADA

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

Edmonton, AB 800.252.7986	Toronto, ON 800.268.0622	London, ON 800.531.5545	Montreal, PQ 800.361.2000
Calgary, AB 800.399.3116	Hamilton, ON 877.271.0011	Sarnia, ON 800.756.6052	Quebec City, PQ 800.668.8787
Burnaby, BC 800.663.6595	Kitchener, ON 800.265.2377	Ottawa, ON 800.263.3774	Dartmouth, NS 877.820.2550

ISO 9001:2008 crossroadsci.com



Montreal • Québec City • Ottawa



*Fabricator – Distributor
At your service since 1982*

*Distributeur – Fabricant
A votre service depuis 1982*

Complete line of insulation products -
Thermal and Acoustical

Gamme complète de produits isolants -
Thermiques et acoustiques

514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • email: info@dispro.com



Project Spotlight: Kaefer Industrial

Contractor: Kaefer Industrial

Project site: North of Fort McMurray

Schedule: Summer 2017 to April 2018

Main scope: Fireproofing of steel structures on block-outs and beams

With consultation with 3M Canada and the owner, an application method was developed to ensure a warranty system matching up with a different fireproofing product and 3M EMAT material on all of the left open block-outs.

The areas given to Kaefer, tasked the team with scaffolding, steel framing, installing two to three layers of 3M EMAT material, and stainless steel cladding, all sealed with a fireproofing caulking. Approximately 700 tradespeople working three continuous shifts of 14 and 7 were tasked with complete this project.

The fireproofing was done in all temperatures with no heating or hoarding required for this type of application and warranty. The areas tasked to Kaefer were approximately 6,900 locations, which is roughly 123,000 square feet of covered material.

The project team, through lean initiatives, brought this project in under budget and ahead of schedule. With the task of performing this with so many tradespeople and different shifts worked, Kaefer's greatest accomplishment was having zero rework, which all stems from the team's intense planning with lean.

Lean is an initiative that has been developed by corporate Kaefer to review all aspects of a project to reduce waste and costs, but at the same time not sacrificing safety and/or quality. Kaefer then works openly with the customer to assist all aspects of the job and site to accomplish this.

This similar application was done previously on another site outside of Fort McMurray for a fireproofing application



Pleins feux sur Kaefer Industrial

By / Mark Trevors

Photos courtesy of Kaefer Industrial

Entrepreneur : Kaefer Industrial

Emplacement du chantier : Nord de Fort McMurray

Calendrier : De l'été 2017 à avril 2018

Portée du travail : Ignifugation des structures d'acier (cales et poutres)

Le propriétaire, en consultation avec 3M Canada, a fait mettre au point une méthode d'application novatrice pour obtenir la garantie nécessaire du système alors que le produit à action endothermique de 3M était employé avec un produit différent pour toutes les cales apparentes.

L'équipe de Kaefer a monté les échafaudages et la charpente d'acier, et installé de deux à trois couches de produit à action endothermique de 3M ainsi que le revêtement d'acier inoxydable; elle a scellé le tout avec un produit de calfeutrage ignifuge. Environ 700 gens de métier ont travaillé suivant un calendrier de 14 jours en chantier et de 7 jours de congé pour achever ce projet.

L'opération d'ignifugation a eu lieu par toutes les températures, sans chauffage ni palissade de chantier, selon ce qu'exige ce type d'application et de garantie. Kaefer a exécuté du travail sur quelque 6 900 surfaces, pour un total d'environ 123 000 pieds carrés.

L'équipe de chantier, qui a mis en place des mesures Lean, a dépensé moins que le budget prévu et a terminé les travaux en avance sur le programme. Malgré la diversité des corps de métier impliqués et le nombre de quarts à l'horaire, Kaefer n'a pas eu à refaire quelque travail que ce soit – c'est un véritable exploit et le résultat d'une planification serrée de la part de l'équipe suivant la formule Lean.

La formule Lean est employée par Kaefer dans l'optique de

PIPE DREAM.

New **K-Flex Titan™** pipe insulation, with its crazy durable outer skin, makes installation a breeze. Because it's pre-coated and can take all kinds of abuse, you can install it more quickly and be confident it's a job well done. Work faster. Make more money. It's a dream come true.

Learn more and find a distributor at kflextitan.com.

K-FLEX TITAN
Patent Pending



©2017 K-Flex, USA. K-Flex Titan is a trademark of K-Flex, USA.



Project Spotlight: Kaefer Industrial

where no electric tools were allowed in the work area. The application method applied was wrapped with 3M EMAT and secured on with stainless steel banding. All EMAT was covered with a metal jacketing. All protrusions were sealed with a fireproofing caulking.

This application of this material is also commonly used for fireproofing cable trays where required.

For more information, visit Kaefer online at www.kaefer.ca. ■



Pleins feux sur Kaefer Industrial

réduire le gaspillage et les coûts des chantiers, sans avoir à sacrifier quoi que ce soit au niveau de la sécurité ou de la qualité. Kaefer travaille avec le client pour veiller à ce que tout le travail soit exécuté pour atteindre cet objectif.

Un travail similaire avait déjà été réalisé dans un autre chantier à l'extérieur de Fort McMurray. Cette opération d'ignifugation devait cependant être effectuée sans outils électriques. Dans ce cas, il s'agissait de nattes d'un produit à action endothermique de 3M retenues par des bandes d'acier inoxydable. Le produit à action endothermique a été revêtu d'une chemise métallique et toutes les saillies ont été scellées au moyen de calfeutrage ignifuge.

On emploie ce produit couramment pour l'ignifugation de chemins de câbles.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site Web de Kaefer : www.kaefer.ca. ■

To put you first, I need to put me first

I put me first to ensure my success. I enjoy the work I do. I add value to my clients. I save them money, help them make money, and help them enjoy life by reducing their stress and helping them dream and reach their dreams.

They, in turn, give me their trust and some of their money.

However, like everyone else, I do get complaints about my charge out rates. You charge what per hour? That question got me to write a book on that topic for trade contractors. It's available from my website.

How do you explain to someone about your fee structure? Whether it is a fixed price, an hourly rate, or a budget price you will often get resistance.

If you had a minor tax problem with the CRA maybe your bookkeeper or accountant can deal with it. If you have a major tax problem you will likely hire the best, and most likely expensive, accountant. Price becomes much less of an issue; however, if it is a simple issue I will be more price conscious. The same level of expertise is not required. The issue is more of a commodity. That's why a agencies are set up to do personal taxes for low fees.

I don't want to be a commodity and you shouldn't either.

I focus on my clients by saying, "In order to put you first, I must put me first". That gets their attention. As a contractor you need to get the correct message across.

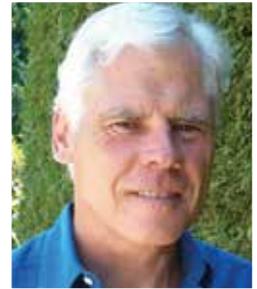
I can't provide you with the level of service I need to unless you pay me a price that allows me to cover my costs, take an appropriate remuneration for myself, and put something into my retirement fund. My costs do include reinvesting in my business so that I have the best expertise and equipment to serve you and meet your needs.

If I don't stay in business I won't be able to support you. If my price is too low, I may be tempted to cut corners and what good is that going to do you?

How are you going to deliver the appropriate outcome without doing good work? And it is when you deliver the desired outcome that you ask for a referral or a reference. Maybe it's as simple as getting a great review on your website.

It reminds me of the Benjamin Franklin quote, "The bitterness of poor quality remains long after the sweetness of low price is forgotten."

Sometimes, you will lose work because your price is too high, just like the expensive accountant who doesn't get to prepare the simple tax returns. So, comfort yourself with the belief



By / par Ron Coleman

Charité bien ordonnée... !

Pour pouvoir réussir, je dois passer en premier. J'aime mon travail et j'offre de la plus-value à mes clients. Je leur fais épargner de l'argent, je leur fais faire de l'argent et je les aide à profiter de la vie, parce que je réussis à réduire leur stress, à leur inspirer des rêves et à les aider à réaliser ces rêves.

En contrepartie, ils me font confiance et me paient mon salaire.

Cependant, on se plaint de mes tarifs, comme cela arrive à bien d'autres aussi. « Combien vous demandez de l'heure ? » C'est cette question qui m'a d'ailleurs poussé à écrire sur le sujet un livre que j'ai destiné aux gens de métier. Vous pouvez le trouver dans mon site Web.

Comment expliquer à un client potentiel la façon dont vous facturez votre travail ? Qu'il s'agisse d'un taux global fixe, d'un taux horaire ou d'un prix budgété, vous devez souvent faire face à de la résistance de la part du client en question.

Si vous avez un problème mineur avec le fisc, votre commis-comptable ou votre comptable à l'interne peut s'en occuper. Si vous avez un problème majeur avec le fisc, sans doute allez-vous alors retenir les services du meilleur fiscaliste – et vraisemblablement du plus cher. Bien sûr que si le problème est bénin, je chercherai à trouver ce qu'il y a de meilleur marché puisque ce n'est pas le même type de savoir-faire qui intervient. Dans des cas du genre, c'est un peu comme si le service était une simple marchandise. Et c'est pourquoi d'ailleurs il existe des agences qui, pour des frais minimes, se chargent des rapports d'impôt de particuliers dont le cas est simple.

Mais moi, je ne veux pas être traité comme une simple marchandise. Ni vous non plus, j'imagine.

Dans ma démarche auprès des clients, je leur fais comprendre que pour leur offrir ce qu'il y a de mieux, il faut que je passe en premier. Cela les surprend. Mais si vous êtes entrepreneur, vous devez vous faire comprendre clairement.

En effet, je ne peux proposer le niveau de service requis que si le prix que le client paie me permet de recouvrer mes coûts, de prévoir ma rémunération et de verser quelques dollars

continued on page 42

suite de à page 42

TIAC



Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

All Therm Services Inc

Burnaby, BC (604) 559-4331
 (844) 559-4331

Brock White Canada

Burnaby, BC (604) 299-8551
 (800) 665-6200
 Coquitlam, BC (604) 777-9974
 (866) 400-5885
 Kelowna, BC (250) 765-9000
 (800) 765-9117
 Langley, BC (604) 888-3457
 Prince George, BC (250) 564-1288
 (877) 846-7505
 Surrey, BC (604) 576-9131
 (877) 846-7506
 Victoria, BC (250) 384-8032
 (877) 846-7503

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC (800) 663-6595

Nu-West Construction Products

Richmond, BC (604) 288-7382
 (866) 655-5329

Tempro Tec Inc.

Chilliwack, BC (800) 565-3907

ALBERTA

All Therm Services Inc

Edmonton, AB (780) 732-0731
 (855) 732.0731
 Calgary, AB (403) 266.7066

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

Brock White Canada

Calgary, AB (403) 287-5889
 (877) 287-5889
 Edmonton, AB (780) 447-1774
 (800) 724-1774
 Fort McMurray (800) 724-1774
 Lloydminster, AB (780) 875-6860
 (877) 775-6860

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB (800) 252-7986
 Calgary, AB (800) 399-3116

Nu-West Construction Products

Calgary, AB (403) 201-1218
 (877) 209-1218
 Edmonton, AB (780) 448-7222
 (877) 448-7222

Tempro Tec Inc.

Calgary, AB (403) 216-3300
 (800) 565-3907
 Edmonton, AB (800) 565-3907

SASKATCHEWAN

Brock White Canada
 Regina, SK (306) 721-9333
 (800) 578-3357
 Saskatoon, SK (306) 931-9255
 (800) 934-4536

Crossroads C&I Distributors
 Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products
 Saskatoon, SK (General Enquiries) ... (306) 978-9694
 (866) 469-6964
 Regina, SK (306) 721-5574
 (800) 668-6643
 Saskatoon, SK (306) 242-4224
 (800) 667-3766

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services
 Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada
 Winnipeg, MB (Corporate) (204) 694-3600
 (888) 786-6426

Crossroads C&I Distributors
 Manitoba Representative (800) 252-7986

Nu-West Construction Products
 Winnipeg, MB (204) 977-3522
 (866)977-3522

ONTARIO

Brock White Canada
 Thunder Bay (807) 623-5556
 (800) 465-6920

Crossroads C&I Distributors
 Hamilton (877) 271-0011
 Kitchener (800) 265-2377
 Ottawa (800) 263-3774
 London (800) 531-5545
 Sarnia (800) 756-6052
 Toronto (800) 268-0622

Dispro Inc.
 Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.
 Etobicoke (416)675-1710

Impro
 Mississauga, ON (905)602-4300
 (800)95-IMPRO
 Ottawa, ON (800) 361-0489

Multi-Glass Insulation Ltd.
 Toronto, ON (416) 798-3900
 Hamilton, ON (905) 545-0111
 Ottawa, ON (613) 523-4089

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors
 Montreal (800) 361-2000
 Quebec City (800) 668-8787

Dispro Inc.
 Montréal, QC (514) 354-5250
 Québec City, QC (800) 361-4251

General Insulation Company Inc.
 Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.
 Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau
 Montreal, QC (514) 493-1800
 (800) 361-0489
 Québec City, QC (418) 872-0000
 (800) 463-5037

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.
 Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations
 Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors
 Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.
 Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.
 Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations
 Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.
 St. John's, NL (709) 368-2845

Scotia Insulations
 Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

Thermal Insulation Association of Canada **Association Canadienne de l'Isolation Thermique**
The Voice of The Mechanical Insulation Industry *La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information at 1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8
 tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact Christina Tranberg, TIAC Times tel: 1.877.755.2762
 email: ctranberg@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante : 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone : 613.724.4834, télécopieur : 613.729.6206.

Si vous êtes déjà membre et souhaitez figurer au répertoire des distributeurs de l'ACIT, veuillez communiquer avec Christina Tranberg, TIAC Times, au numéro 877.755.2762 ou lui faire parvenir un courriel à l'adresse ctranberg@pointonemedia.com.

continued from page 39

that they didn't need your level of skill to help them resolve their issues or to provide them the support they need. Other times question yourself, not about your charge out rate but wonder if you have explained to them the value you bring to their specific situation.

Your prospects have only four choices.

1. Do nothing
2. Do it themselves
3. Hire someone else
4. Hire you

Do nothing? So, determine if they are going ahead with the work or not. If they are not, then bye, bye.

Do it yourself? Do they have the time? Do they have the in-house skills? Why haven't they already done it? If they want DIY, again bye, bye.

At this stage they only have two choices.

Use you or someone else. This is where you espouse the values you bring. How you do work on time, on budget, and to the standard expected. Then say, "I get most of my work by referral. If I don't get a referral from you I will feel I failed. I will work hard for you because not only are you my current pay cheque, you are the source for my next one."

FATTAL

A Family Tradition Since 1830

THERMOCANVAS • INSULTAPE • PVC



BUY DIRECT FROM US!

Tel: 1-800-361-9571 • Fax: 514-932-4088

Email: info@fattal.ca

suite de la page 39

dans mon régime de retraite. Dans mes coûts, j'inclus ce qu'il faut pour réinvestir dans mon entreprise, toujours dans l'optique d'avoir ce qu'il y a de mieux comme savoir-faire et équipement, pour mieux servir le client.

Si je fais faillite, je ne peux plus servir le client. Si mon prix est trop bas, je serai peut-être tenté de prendre des raccourcis... Au détriment du client.

Est-ce qu'on peut obtenir un bon résultat sans faire du bon travail? Et c'est lorsque vous produisez les résultats escomptés que vous pouvez demander au client qu'il vous serve de référence. C'est comme d'obtenir des critiques positives dans votre site Web.

Ceci me rappelle ce qu'a dit un jour Benjamin Franklin : l'amertume que produit un travail de mauvaise qualité dure plus longtemps que le souvenir d'une satisfaction immédiate obtenue par un bas prix.

Oui, certes, il se peut que vous perdiez des contrats parce que votre prix est trop élevé, comme le fiscaliste qui coûte cher parce que, lui, ne s'occupe pas de rapports d'impôt simples. Consolez-vous plutôt en vous disant que le client qui vous a refusé n'avait pas besoin de votre niveau de savoir-faire ou de votre soutien pour résoudre ses problèmes. Ou bien, posez-vous des questions – non pas sur le tarif que vous demandez – mais plutôt sur la qualité de votre communication avec le client : avez-vous su lui expliquer clairement la plus-value que vous pouvez lui procurer dans son cas précis ?

Quatre choix se présentent au client potentiel :

1. Ne rien faire
2. Faire les travaux lui-même
3. Embaucher quelqu'un d'autre
4. Vous embaucher

Ne rien faire ? Vous devez donc vérifier si les travaux auront lieu ou non. Si non, eh bien, passez votre chemin.

Faire les travaux lui-même ? Le client a-t-il vraiment le temps de faire ces travaux ? Possède-t-il les compétences nécessaires à l'interne ? Pourquoi les travaux n'ont-ils pas déjà été exécutés ? Si le client veut vraiment faire ces travaux lui-même, encore une fois, ne vous attardez pas.

À ce stade-ci, il ne reste plus que deux choix.

Faire appel à vous ou faire appel à quelqu'un d'autre que vous. Voici le moment venu de passer à l'action et de faire la démonstration des valeurs que vous prouvez : respect des calendriers de travail établis, respect du budget établi, respect des normes attendues. Puis, faites savoir au client potentiel que vous obtenez vos contrats par des références. Ne pas obtenir la référence d'un client, c'est comme échouer pour

Then back this up with testimonial videos, letters, and emails and names of people for them to contact so they will know you are the right choice for them. I get testimonial videos on my mobile phone. Someone says something nice about my services and I whip out my phone and ask them to repeat it.

Assure them they will certainly find many people cheaper than you and then quote Benjamin Franklin. Give them a little card with the quote on it, so they will remember. Maybe that's what is on the back of your business card.

Telling people about yourself is not going to get you the project. You need to link your statements back to the benefits the customer will receive. Tell your customers what outcomes they will receive by using your business. Describe your ability and expertise in meeting their needs in a timely manner and sticking to your budget: "Because of our X-year experience we have dealt with every problem imaginable in this industry, including the one you are facing now."

Never run down your competition. Many of them do very good work. However, when you are a good fit for your client it is your obligation to ensure they retain your firm to look after their needs. If they make a mistake and go elsewhere ask yourself what you did wrong and it is not the price; it is the value that they didn't understand. You need to ask yourself how you can get your value message across more effectively. That's the script you need to work on. Make sure you include your willingness to deliver the required outcomes in a timely manner. Don't over promise and under deliver.

You see, once you are my client I will put you first.

Your Plan of Action

- Brainstorm with your team the value you bring to your clients:
 - › On time
 - › On budget
 - › Meet the standards
 - › Retain their goodwill
- Write out your value proposition and why the clients should choose you. Make sure it includes the above four points
- Make sure everyone in your business understand and buys into this culture
- Make sure it is on the home page of your website ■

Ron Coleman helps make the ownership transition of trade and specialty contracting companies more successful. He ensures that businesses are attractive to buyers so that both seller and buyer enjoy a win-win situation.

His book Becoming Contractor of the Year will show you techniques you can use to make more money, have more fun, and make your business more saleable. His book Building Your Legacy has more than 40 great ideas for helping you work smarter, not

vous. Dites à votre client que vous allez travailler très fort pour lui, non seulement parce qu'il deviendrait la source de vos revenus actuels, mais aussi parce que, par sa référence, vous pourrez décrocher d'autres contrats.

Enfin, servez-vous de témoignages (vidéos, lettres, courriels) et dressez la liste des personnes à contacter pour les vérifications que d'éventuels clients voudraient faire. Je reçois des témoignages vidéos sur mon téléphone intelligent et m'en sers le cas échéant pour annoncer mes services.

Vous pouvez dire au client potentiel qu'il trouvera sans doute moins cher ailleurs, mais ne manquez pas de citer Benjamin Franklin. Remettez au client votre carte de visite avec la citation de Franklin au verso. Ce sera un rappel utile.

De parler de vous-même au client ne suffit pas pour obtenir un contrat. Vous devez revenir sans cesse aux avantages et aux résultats que vos services procurent au client potentiel et à son entreprise. Décrivez vos compétences et votre savoir-faire en fonction des besoins du client, indiquant que vous respectez calendriers et budgets, ainsi : Nous avons n années d'expérience dans le domaine et avons fait face à tous les problèmes imaginables, dont le vôtre.

Ne dites jamais rien pour dénigrer les concurrents. Beaucoup font du bon travail. Cependant, si les services que vous offrez répondent aux besoins du client, vous devez décrocher le contrat et de satisfaire à ces besoins. Si le client commet l'erreur d'aller ailleurs, demandez-vous ce qui a cloché. Ce ne sera pas le prix ; c'est la plus-value que vous offrez qu'il n'aura pas comprise. Demandez-vous comment mieux communiquer votre message sur la plus-value de vos services. Voilà ce sur quoi vous devez travailler. Assurez-vous de bien dire que vous produisez les résultats escomptés dans le temps prévu. Ne promettez pas plus que ce que vous pouvez effectivement réaliser.

Et une fois que vous aurez obtenu le contrat d'un nouveau client, dites-lui que c'est lui qui passe désormais en premier.

Votre plan d'action

- Avec votre équipe, faites un remue-méninges pour décrire ce que vous offrez en plus-value à vos clients par rapport :
 - › aux calendriers
 - › aux budgets
 - › aux normes
 - › à la bonne entente
- Rédigez un énoncé sur votre plus-value et expliquez pourquoi le client devrait vous choisir. Veillez à inclure les quatre éléments susmentionnés.

Trustee Troubles – A Newly Defined Duty to Disclose Labour and Material Payment Bonds

The purpose of a labour and material payment bond is to provide a form of security to labour and material suppliers on a construction project by giving them a right to claim against a surety (typically an insurance company) if they are not paid for their work by the bond's principal (such as a general contractor or subcontractor). Labour and material payment bonds are an effective means of protecting owners or general contractors from the risk of work stoppages, liens, and litigation by helping to maintain prompt payment of unpaid subcontractors and material suppliers. However, obligations placed by the Supreme Court of Canada on parties designated as trustees under a Labour and Material Payment Bond in the 2018 case of Valard Construction Ltd. v. Bird Construction Co., 2018 SCC 8, reveals a significant new source of liability for failing to disclose the existence of a labour and material payment bond where a potential claimant is "unreasonably disadvantaged" by ignorance of the bond's existence.

The Facts

Bird Construction Company ("Bird") was a general contractor for a construction project in the oilsands in Alberta. Bird entered into a subcontract with Langford Electric Ltd. ("Langford"), and required Langford to obtain a labour and material payment bond (the "L&M Bond") naming Bird as obligee (and trustee) and Langford as Principal under the Bond. Langford, in turn, entered into a further subcontract with Valard Construction Ltd. ("Valard"). Valard was unaware of the existence of the L&M Bond.

Langford began to suffer financial difficulties, and payment issues arose between Valard and Langford, of which Bird was fully aware. Langford eventually became insolvent. When Valard finally learned of the L&M Bond sometime later, it attempted to make a claim for payment from the surety, Guarantee Company of North America. However, Valard's claim was rejected as it was outside the time requirements to give notice of a claim under the L&M Bond.

Valard sued Bird for damages, arguing that Bird, as obligee/trustee under the L&M Bond, had a duty to inform Valard of the L&M Bond's existence in order to enable it to make a timely claim.

The Decision

The Supreme Court of Canada held that Bird, having been designated a trustee under the L&M Bond, owed a fiduciary duty to Valard in these particular circumstances to disclose the bond's existence to potential claimants (such as Valard). By failing to do so, Bird breached its fiduciary duty and was liable to pay monies that Valard would have received from the surety had its claim been made in time.



By / par Andrew D. Delmonico and Matthew Potomak

Fiduciaires En Difficulté – Nouvelle Obligation De Divulgarion Des Cautionnements De Paiement De La Main-D'oeuvre Et Des Matériaux

Le cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux, qui se présente sous la forme d'un droit de créance sur une caution (habituellement un assureur), a pour objet de protéger les fournisseurs de matériaux et de main-d'oeuvre d'un chantier donné contre le défaut de paiement de la part du débiteur principal (comme l'entrepreneur général ou un sous-entrepreneur). Les cautionnements de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux sont un moyen efficace de mettre les propriétaires et les entrepreneurs généraux à l'abri des risques liés aux arrêts de travail, à la revendication de privilèges (hypothèques légales) et aux poursuites, et contribuent au paiement rapide des sous-traitants et des fournisseurs de matériaux. Cependant, parmi les obligations imposées par la Cour suprême du Canada sur les parties désignées comme fiduciaires dans un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux dans l'affaire Valard Construction Ltd. c. Bird Construction Co., 2018 CSC 8, un nouvel élément de responsabilité intervient désormais dans les cas où l'existence d'un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux n'est pas divulguée et qu'un réclamant potentiel pourrait se dire déraisonnablement désavantagé du fait qu'il ignorait l'existence de ce cautionnement.

Les Faits

Bird Construction Company est un entrepreneur général dont les services ont été retenus pour un chantier dans les sables bitumineux de l'Alberta. Bird signait un contrat de sous-traitance avec Langford Electric Ltd. et exigeait de cette entreprise qu'elle se procure un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux qui désignerait Bird comme créancier obligataire (et fiduciaire) et Langford comme débiteur principal. Langford, à son tour, passait un contrat de sous-traitance avec Valard Construction Ltd. Or, Valard n'a pas été mis au courant de l'existence du cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux.

Langford, se trouvant en difficulté financière, n'arrivait plus à payer Valard, ce dont Bird avait pleine connaissance.

The Supreme Court was clear that a trustee's duty does not always require full disclosure to potential claimants of a Labour and Material Payment Bond. A trustee's obligation to disclose the existence of a bond arises wherever it could be said to be to the "unreasonable disadvantage" of potential claimants not to be informed of the bond's existence. In this case, it was determined that Labour and Material Payment Bonds were not commonly used in private oilsands projects, so an unreasonable disadvantage was created by Bird's decision not to reveal the existence of the bond to potential claimants. It was found that Bird should have posted notice of the Bond in its on-site trailer in order to discharge its duty in these circumstances. The Court suggested that on different types of projects where Labour and Material Payment Bonds are standard, there may be a limited duty (or possibly no duty) to reveal the existence of the bond to potential claimants.

Lessons Learned

1. An obligee designated as a trustee in a Labour and Material Payment bond may be required to disclose the existence of the bond to potential claimants in circumstances where those potential claimants could be unreasonably disadvantaged by not being informed. If a Labour and Material Payment Bond exists on a project where such bonds are not customary, there is a greater chance of the duty of the obligee/trustee to disclose being triggered.
2. An obligee/trustee should seek legal advice if unclear about how to discharge their legal obligations in communicating the existence of a Labour and Material Payment Bond to potential claimants on a project. ■

This article was written by Andrew D. Delmonico, and Matthew T. Potomak, Articled Student, who practise in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604.864.8877 (Abbotsford) or 604.684.8668 (Vancouver).



Vous désirez mettre vos projets ou chantiers en valeur ? Veuillez communiquer avec Jessica à l'adresse jkirby@pointonemedia.com pour faire paraître votre article dans *TIAC Times*.

Langford est devenu insolvable. Quand, par la suite, Valard a finalement appris l'existence du cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux, il a tenté de présenter une réclamation pour obtenir un paiement de la caution, La Garantie, Compagnie d'assurance de l'Amérique du Nord. Cependant, la requête de Valard a été rejetée étant donné que les délais de prescription étaient échus selon les dispositions contenues à cet effet dans le cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux.

Valard a donc intenté des poursuites contre Bird pour dommages et intérêts, soutenant que Bird, nommé obligataire et fiduciaire d'après le cautionnement, avait l'obligation d'informer Valard de l'existence du cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux pour que Valard puisse déposer sa demande de réclamation dans les délais prévus.

Le Jugement

La Cour suprême du Canada a jugé que Bird, étant nommé fiduciaire dans le cautionnement en question, devait aussi s'acquitter de son obligation fiduciaire auprès de Valard et, en l'espèce, devait divulguer l'existence dudit cautionnement aux éventuels réclamants, dont Valard. Or, ne l'ayant pas fait, Bird se trouvait à contrevenir à ses obligations de fiduciaire et s'exposait à devoir verser la somme que Valard aurait dû toucher dans le cadre du cautionnement si sa demande avait été présentée dans les délais prévus par la loi.

La Cour suprême a par ailleurs clairement précisé que l'obligation du fiduciaire ne lui impose pas de divulguer systématiquement aux éventuels réclamants l'existence d'un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux. L'obligation qu'a le fiduciaire de divulguer l'existence de ce type de cautionnement intervient chaque fois que l'ignorance de l'existence du cautionnement peut être jugée comme un désavantage déraisonnable pour d'éventuels réclamants. En l'espèce, il a été établi que les cautionnements de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux n'étaient pas monnaie courante dans les chantiers privés des sables bitumineux; par conséquent, la décision de Bird de ne pas divulguer l'existence d'un tel cautionnement à d'éventuels réclamants constituait un désavantage déraisonnable. La Cour a conclu en disant que Bird aurait dû afficher l'avis de cautionnement sur la remorque de chantier pour s'acquitter de ses obligations. La Cour a enfin précisé que, selon le type de chantier où les cautionnements de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux sont pratique courante, cette obligation de divulgation pourrait n'être que partielle ou même ne pas exister du tout.

Leçons à Tirer

1. Le créancier obligataire désigné comme fiduciaire dans un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des
- suite de à page 46*

OÙ EN SOMMES-NOUS ?

suite de la page 14

de vente 101 »), je vous laisse imaginer la solution.

Où tout cela nous mène-t-il ?

À un programme national d'assurance de la qualité (PAQ)... et le plus tôt sera le mieux. Un PAQ pertinent amalgamera tout ce à quoi nos associations tiennent.

Nous devons absolument prendre notre avenir en main, parce que, si nous refusons de voir les signes des temps, d'autres décideront de notre sort. Les professionnels de notre secteur qui comprennent les enjeux iront de l'avant. Appelons cela survivre [ou « Longue vie et prospérité » (merci M. Spock)]. Quant à ceux qui demeurent indifférents ou incapables de voir les indices avant-coureurs, eh bien, souvenez-vous des dinosaures. Ils ont disparu ! ■

CONTRACTORS 101

continued from page 43

harder, and create a legacy of which you can be very proud. Ron is a professional accountant, a certified management consultant, and a professional member of the Canadian Association of Professional Speakers.

Need a speaker for your next conference? Give Ron a call. Visit Ron at www.ronaldcoleman.ca and review his other publications and resource materials for contractors.

ENTREPRENEURS 101

suite de la page 43

- Assurez-vous que toute votre équipe comprenne et incarne bien cette culture.

- Versez cet énoncé dans la page d'accueil de votre site Web. ■

Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.

C'EST LA LOI

suite de la page 45

matériaux pourrait être tenu d'en divulguer l'existence aux éventuels réclamants dans les cas où ces derniers pourraient être déraisonnablement désavantagés par leur ignorance de l'existence dudit cautionnement. S'il existe un cautionnement de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux sur un chantier pour lequel il n'y en a normalement pas, il est plus probable que l'obligation de divulgation du créancier obligataire / fiduciaire interviendra.

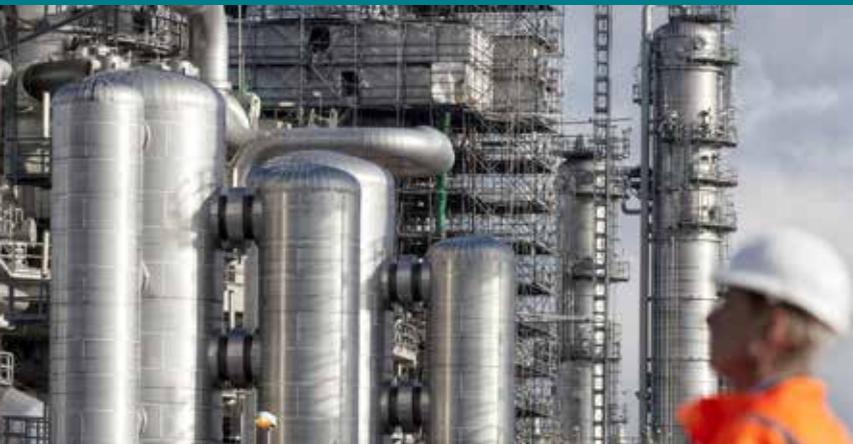
2. L'obligataire / fiduciaire devrait obtenir un avis juridique s'il a des doutes sur ses obligations de divulgation des cautionnements de paiement de la main-d'oeuvre et des matériaux à d'éventuels réclamants. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico et Matthew T. Potomak, stagiaire, qui travaillent dans le domaine du droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877 (Abbotsford) ou au 604.684.8668 (Vancouver).

Le lecteur québécois comprendra que la présente traduction française a été établie dans le contexte du régime de la common law et qu'il doit consulter un juriste pour procéder aux adaptations exigées le cas échéant par le droit civil québécois.

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	30-31	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	33	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	21	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	11	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	6	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	4	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	36	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	36	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	22	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
Fattal	42	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	35	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	24	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	7	800.866.3234	www.jm.com/thermo-1200
ITW Insulation	17	800.661.9331	www.itwinsulation.com
Johns Manville	23	800.654.3103	www.jm.com/XSPECT
K-Flex	38	800.765.6475	www.kflex.com
MFM Building Products Corp.	34	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
NDT Seals	12	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	13	800.GETPINK	www.owenscorning.com/mechanical
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com
Proto Corporation	25	800.875.7768	www.protocorporation.com
Rockwool	IBC	800.265.6878	www.rockwool.com/hello
Tight 5 Contracting Ltd.	18	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	18	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	40-41 / OBC		



Stone wool insulation advancement allows owners and operators to better combat the risk of corrosion under insulation

Advances in stone wool mandrel wound pipe insulation allow owners and maintenance managers to combat the risk of Corrosion Under Insulation (CUI) better.

In the industrial, marine and offshore industries, operational excellence is critical. CUI can considerably reduce the potential service life of industrial plants, with ongoing maintenance leading to shutdowns and overhauls that impact operational efficiency and increase operating costs.

Recently, the insulation industry has taken a substantial step forward with a tailored solution that addresses operational pain points. The latest offering from manufacturer ROCKWOOL includes an exclusive binder water repellency technology known as WR-Tech™, incorporated into the company's ProRox® PS 960 and 980 mandrel wound pipe sections. It has proven to mitigate CUI risk and deliver significant benefits over competitive insulation solutions.

Testing was impressive, with both products demonstrating life-

time durable five times (5X) lower water absorption in the relevant CUI temperature range, compared to open-cell structured insulation that meets the best currently available standards. It also offers 5X higher water repellency*, resulting in the potential for a lower total cost of operation and increased on-site safety. The potential for reduced repair, replacement and maintenance costs makes ProRox® PS 960 and 980 with WR-Tech™ attractive options.

The global corrosion authority, NACE International, states that "Because CUI is a product of wet metal exposure duration, the insulation system that holds the least amount of water, the lowest amount of leachable chlorides, and dries most quickly should result in the least amount of corrosion damage to equipment."** ■



1.800.265.6878

www.rockwool.com

*Claims based on independent, third-party comparison testing from major mineral wool manufacturers, dated June 14, 2017

**Reference from NACE standard SPO198.2010 (2.1/2)

ADVANTAGES:

- Lowest water absorption and highest water repellency per the most commonly used standard*
- Open vapor structure enables fastest available water dissipation
- Cl low-leachable substances that exceeds ASTM C795
- Backed by best-in-class service and expert technical support



FASTEST, INC.
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE



JM **Johns Manville**
Industrial Insulation Group

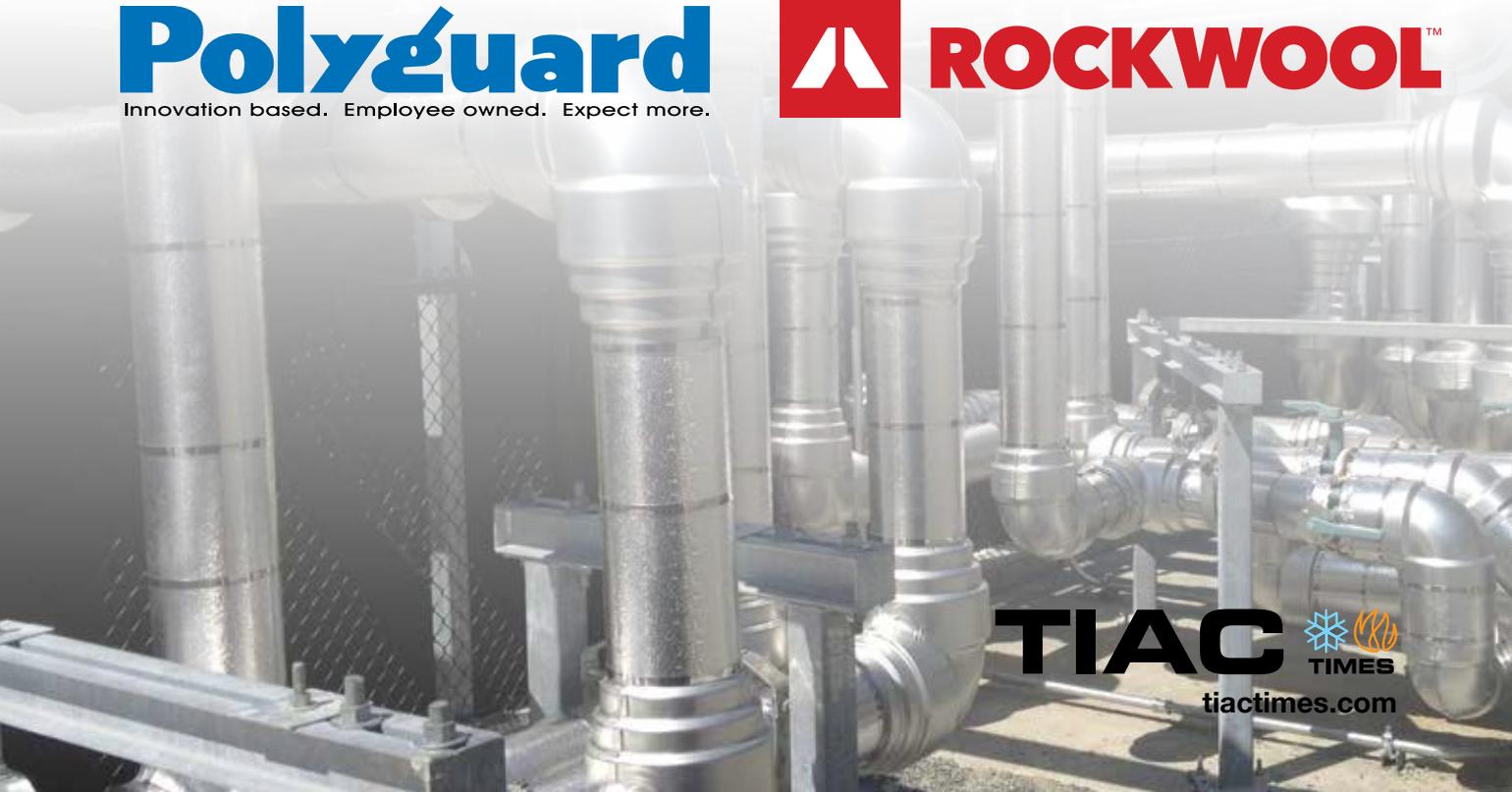
JM **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company



OWENS CORNING **FOAMGLAS**[®]

Polyguard
Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROCKWOOL[™]



TIAC **TIMES**
tiactimes.com