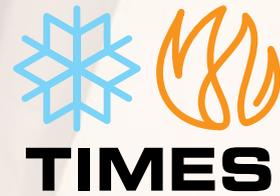


# TIAC



www.tiactimes.com • Winter 2017 • Hiver 2017

## SECTOR HEATS UP FOR

# 2017

## Reprise en

# 2017

**The Year Ahead: Education is Key**

**L'année à venir : Tout est affaire  
d'éducation et de sensibilisation**

**Canada's Climate Change Plan: The Costs  
Measured**

**Le Canada et les changements  
climatiques : une évaluation des coûts**

**Project Spotlight: Nova Centre**

**Pleins feux sur le Nova Centre**

**Thermal Insulation Association of Canada  
55th Annual Conference**

**Association canadienne de l'isolation  
thermique 55e congrès annual**

Publications Mail  
Agreement # 40719512

**FOAMGLAS®**

Pittsburgh Corning

# FOAMGLAS® INSULATION

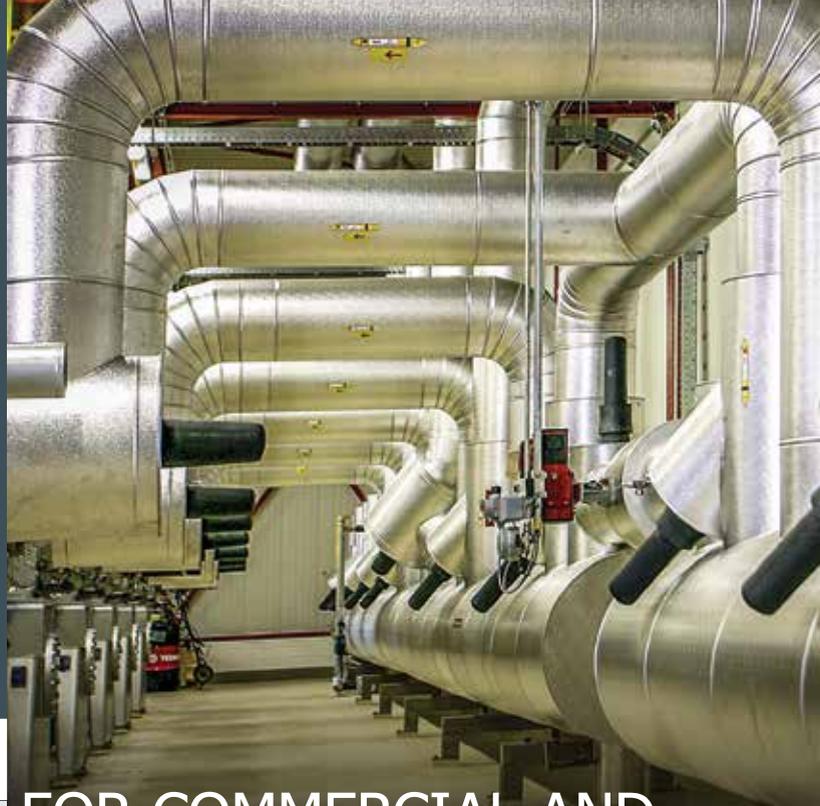
## **FOAMGLAS® INSULATION ATTRIBUTES**

- 100% Moisture Impermeable
- Resistant to Fire – Will Not Burn
- Constant Thermal Efficiency
- Superior Compressive Strength
- Mold and Mildew Resistant

## **PITTSBURGH CORNING SERVICES**

- Education & Training
- Energy & Thermal Imaging Surveys
- Insulation Thickness Calculations
- Insulation Guide Specifications
- Jobsite & Start-up Support

Contact us to learn more  
[www.foamglas.com](http://www.foamglas.com)  
1-724-327-6100 | 800-545-5001



**FOR COMMERCIAL AND  
INDUSTRIAL APPLICATIONS  
ENGINEERED TO LAST**



GROUP PUBLISHER  
Lara Perraton  
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR  
Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS  
Steve Clayton  
Ron Coleman  
Andrew Delmonico  
Blake Desaulniers  
Bob Fellows  
John Wiebe

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 ©2017 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.*



© Can Stock Photo / Verlyr

20

Winter 2017 / Hiver 2017

## 20 Sector Heats Up in 2017

Driven by public infrastructure funding, potential capacity challenges loom.

### Reprise en 2017

Investissements dans les infrastructures publiques et éventuelle pénurie de main-d'oeuvre.

## 24 The Year Ahead: Education is Key

TIAC Directors weigh in on sector changes across Canada for 2017.

### L'année à venir : Tout est affaire d'éducation et de sensibilisation

Les administrateurs de l'ACIT examinent les perspectives dans le secteur au Canada pour 2017.

## 28 Canada's Climate Change Plan: The Costs Measured

Is the insulation industry ready for Canada's federal climate change plan?

### Le Canada et les changements climatiques : une évaluation des coûts

Le secteur de l'isolation est-il prêt pour le Cadre pancanadien sur les changements climatiques ?

## 32 The Nova Centre

Innovation and hard work showcased at Halifax's Nova Centre.

### Le Nova Centre

L'innovation et la diligence au travail en vedette au Nova Centre à Halifax.

## 34 Thermal Insulation Association of Canada 55th Annual Conference

A sneak peek of the line-up at TIAC's annual conference coming to Toronto this August.

### Association canadienne de l'isolation thermique 55e congrès annuel

Aperçu du programme du congrès annuel de l'ACIT en août à Toronto.

## Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 19 Where's Steve / Où est Steve ?
- 38 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 40 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 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

by / par Bob Fellows

## 2017 Begins with a Strong Message: Environment, Economy, and Safety

It seems like just the other day when I sat down to put together my last message. It is amazing how time does pass and I think it definitely passes quicker as we mature (not saying "get older").

In my last message, I encouraged everyone to Play Your Part and get involved in your industry. The biggest part of this is understanding and acting on our message, and trying to further that message via as many avenues as we can. Our industry and craft deliver great benefit to the environment, to the economy, and to safety. It's definitely a value-add in the overall construction industry, both commercially and industrially.

As we move into 2017, there are numerous things we can all do to play our part, within our own organization, externally through end-users, building owners, key stakeholders, other business associates in other industries, and sometimes even through good friends and neighbours. It never ceases to amaze me when we strike up a good conversation about our craft and people actually are interested in what we have to say, especially when we show and prove that we add some real value to the environment, economy, and safety.

Breaking it down, these three elements relate to and support our strong industry and association message:

**Environment** - Helps support the reduction of green house gas (GHG) emissions and reduces end-users' carbon footprint. Also reduces the amount of energy required to heat and/or chill facilities.

## Amorçons 2017 avec un message clair sur l'environnement, l'économie et la sécurité

Il me semble que c'est seulement l'autre jour que je m'assois pour composer ma dernière communication. Le temps file à une vitesse étonnante et je pense que plus nous avançons en âge (je ne dirai pas « vieillissons »), plus il passe vite.

Dans mon dernier mot, je vous invitais tous à faire votre part et à vous impliquer dans votre secteur. Le plus important, c'est de comprendre notre message, d'y donner suite et de le transmettre autant que possible. Notre industrie et notre métier ont un impact bénéfique considérable sur l'environnement, l'économie et la sécurité. Ils ajoutent certainement de la valeur à l'industrie de la construction tant commerciale qu'industrielle.

En ce début d'année 2017, il y a de nombreuses mesures que nous pouvons tous prendre pour faire notre part à l'intérieur de notre propre organisation, ainsi qu'à l'extérieur par l'entremise des utilisateurs finaux, des propriétaires d'immeubles, des intervenants clés et des membres d'autres industries, et parfois même par les amis et les voisins. Dans mes conversations sur notre métier, je m'étonne toujours de l'intérêt que suscite ce que nous avons à dire, en particulier lorsque nous démontrons la valeur réelle de ce que nous faisons pour l'environnement, l'économie et la sécurité.

Décomposé en ses trois éléments fondamentaux, le message de notre secteur et de notre association est clair :

**Environnement** – Nous aidons à réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES), l'empreinte carbone des utilisateurs finaux, ainsi que la quantité d'énergie nécessaire pour chauffer ou refroidir des installations.



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

300 Transport Rd.  
Box 29 Grp 582 RR5  
Winnipeg, MB R2C 2Z2  
info@thermoapplicators.com

**THERMAL INSULATION SYSTEMS FOR PIPES, DUCTS, AND VESSELS.**

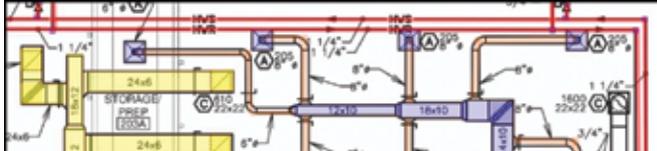
Asbestos Removal  
Polyurethane Foam  
Firestopping

**Commercial & Industrial Applications**  
*"We do it with Class... & Glass"*

**Estimate Better Today with FASTWRAP**  
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE

**FASTEST, INC.**  
P.O. Box 20843  
Wichita, KS 67208  
800-828-7108  
fastest-inc.com

- easy-to-use mechanical insulation estimating software
- fast, accurate on-screen takeoffs
- piping and ductwork insulation database included
- reliable, knowledgeable customer support
- new and improved version now available!





ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER

ALUMAGUARD  
ALL-WEATHER  
REALLY IS STICKY!

no more pinning  
the bottom!

NO MORE  
WINTER  
ACTIVATOR!

NICE  
BOOTS!



Innovation based. Employee owned. Expect more.

# Polyguard®

214-515-5000 • [www.polyguard.com](http://www.polyguard.com)



For more information, visit  
[www.Polyguard.com/mechanical](http://www.Polyguard.com/mechanical)

Economy - Provides employment and creates energy/cost savings.

Safety - Provides personnel protection at various levels.

In your discussions with people, use these elements as a starting point to discussion and debate. These elements dovetail right into the message Steve Clayman has been delivering for the last number of years. We are seeing now that these elements are leading to more conversations about quality and improved specifications nationally.

We have a great story to tell—Play Your Part! ■

## SAVE THE DATE

If you're working on your plans for 2017 remember to include your trip to the 2017 TIAC Conference in Toronto, Ontario.

August 23-26, 2017

Économie – Nous fournissons des emplois et permettons de faire des économies d'argent et d'énergie.

Sécurité – Nous contribuons à la protection du personnel à divers niveaux.

Dans vos conversations, utilisez ces éléments comme points de départ à des discussions et des débats. Ils s'accordent avec le message diffusé par Steve Clayman ces dernières années. Nous constatons maintenant qu'ils donnent lieu à d'autres conversations sur la qualité et l'amélioration des devis à l'échelle nationale.

Nous avons une belle histoire à raconter — Faites votre part !

À la fin de l'an dernier, j'ai eu l'occasion de fournir aux membres de la TIAA à Red Deer (Alberta) de l'information à jour sur les priorités de l'ACIT à court et à long terme. Quel plaisir de voir des visages familiers et de faire de nouvelles connaissances ! Merci, TIAA, de m'avoir invité.

Lorsque vous parcourez la présente édition du TIAC Times, veuillez jeter un coup d'œil à l'information concernant le congrès de 2017 qui se tiendra à Toronto. Nous avons parachevé notre programme et vous invitons tous à vous inscrire tôt pour éviter une déception. En août, il se passera beaucoup de choses en plus des festivités liées au 150e anniversaire de notre pays — le centre-ville de Toronto débordera d'activité, en particulier lorsque l'ACIT y sera. ■



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

<p><b>Edmonton, AB</b> 800.252.7986</p> <p><b>Calgary, AB</b> 800.399.3116</p> <p><b>Burnaby, BC</b> 800.663.6595</p>	<p><b>Fort McMurray, AB</b> 780.743.5214</p> <p><b>Regina, SK</b> 306.551.6507</p> <p><b>Toronto, ON</b> 800.268.0622</p> <p><b>Hamilton, ON</b> 877.271.0011</p>	<p><b>Kitchener, ON</b> 800.265.2377</p> <p><b>London, ON</b> 800.531.5545</p> <p><b>Sarnia, ON</b> 800.756.6052</p> <p><b>Ottawa, ON</b> 800.263.3774</p>	<p><b>Montreal, PQ</b> 800.361.2000</p> <p><b>Quebec City, PQ</b> 800.668.8787</p> <p><b>Dartmouth, NS</b> 877.820.2550</p>
---	---	--	---

ISO 9001:2008
crossroadsci.com



Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?

Did you know subscriptions are free to those working in or supplying the industry?

Subscribe at  
[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)

# DELIVER

**Our quality. Your success.**

Micro-Lok® *HP*

- Consistent performance
- Clean, finished appearance





**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*

## 2016 – 2017

President – Bob Fellows  
 1st Vice-President – Shaun Ekert  
 2nd Vice-President – Vacant  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past President – John Trainor  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Mike Goyette  
 Alternate Manufacturers – Brent Plume  
 Chairman Distributors – Luc Barriault  
 Alternate Distributors – Bob Friesen  
 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 – Danny Pacione

## Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

## Committees

TIAC Times – John Trainor  
 Technical – Denis Beaudin  
 Marketing – Shaun Ekert  
 Conference Chairman – David Reburn  
 IAC Chairman – Bob Fellows  
 Conference 2016 Chair – David Reburn

## 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](http://www.tiac.ca).**

## 2016 – 2017

Président – Bob Fellows  
 Premier vice-président – Shaun Ekert  
 Deuxième vice-président – Vacance  
 Trésorier – Chris Ishkanian  
 Président sortant – John Trainor  
 Secrétaire – Dave Reburn  
 Président de Fabricants – Mike Goyette  
 Remplaçant de Fabricants – Brent Plume  
 Président de Distributeurs – Luc Barriault  
 Remplaçant de Distributeurs – Bob Friesen  
 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 – Danny Pacione

## Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

## Comités

TIAC Times – John Trainor  
 Technique – Denis Beaudin  
 Marketing – Shaun Ekert  
 Président des Congrès – David Reburn  
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows  
 Président du Congrès 2016 – David Reburn

## 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](http://www.tiac.ca).**

## It's Working. It's Really, Really Working!

What is? Well, it's the Raising the Awareness of Mechanical Insulation initiative we began some years ago. This has been a long, tough slog and it's not over by any stretch. We seem to climb a mountain, satisfied we've achieved that height, only to see the next mountain off in the distance. Then, off we go again. Think of that song you can never get out of your mind: "The bear went over the mountain ..." Sorry, I couldn't help it.

The challenges seem to be ever-present, but with dedication and perseverance coupled with a reasoned approach to why it makes good sense to promote mechanical insulation (MI), we've made terrific headway. Going forward, we will be taking the Raising the Awareness of Mechanical Insulation concept in some new directions; but first, let's take a look at what we've accomplished. This is by no means a full description. Keep in mind that increased mechanical insulation thicknesses is not a complete solution to the energy use issue, but it is an integral part of a total approach to make this a better world for future generations.

The National Energy Code for Buildings-2015 (NECB-2015) has been published February 2016 and is already influencing the mechanical insulation market. All provinces are fully aware of NECB-2015's implications and these jurisdictions are moving ahead (at different speeds, mind you) with bringing their own energy efficiency requirements into play.

ASHRAE publishes energy standards every three years, and so ASHRAE 90.1-2016 is out. Each publication ups the bar when it comes to the overall energy efficiency of buildings; however, when it comes to the requirement for minimum pipe insulation thicknesses, we reached the point of diminishing returns with ASHRAE 90.1-2010. What is referred to as the minimum pipe insulation thickness is, in reality, the optimum pipe insulation thickness. The minimum pipe insulation thicknesses in both NECB-2015 and ASHRAE 90.1-2010 increased in some cases by as much as 50 per cent over previous versions.

The methodology used to determine the minimum pipe insulation thicknesses is based on a very specific set of criteria, and these criteria are stipulated in the respective tables. Once you step outside of these parameters (e.g. high humidity areas and outdoor applications), separate calculations are required. The opportunity then exists for increased thicknesses in "off-table" applications.

Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) is well established. LEED v4 is now in effect and with it the requirement for increased mechanical insulation thicknesses is evident. LEED v4 references both NECB-2010 and ASHRAE 90.1-2010 and states if there is a conflict between the two, then the higher standard applies. In our case that means the



By / par Steve Clayman

Director of Energy Initiatives / directeur des initiatives d'économie d'énergie

## Ça marche ! Ça marche vraiment !

De quoi s'agit-il ? De la démarche que nous avons entreprise il y a quelques années pour mieux faire connaître l'isolation mécanique. Le parcours a été long et difficile, et la tâche est loin d'être terminée. C'est comme gravir une montagne et atteindre une altitude satisfaisante, puis apercevoir au loin une autre montagne à escalader. C'est dire que le travail ne manque pas.

Les défis semblent omniprésents, mais à force de dévouement et de persévérance et grâce à une démarche logique et raisonnée pour promouvoir l'isolation mécanique (IM), nous avons fait d'énormes progrès. Pour la suite, nous donnerons de nouvelles orientations à la démarche en question. Mais voyons d'abord ce que nous avons accompli. Cette liste n'est aucunement exhaustive. N'oubliez pas que l'accroissement des épaisseurs d'isolation mécanique n'est pas une solution parfaite au problème de la consommation énergétique, mais que cela fait partie intégrante d'une approche globale pour rendre notre monde meilleur pour les générations futures.

Le Code national de l'énergie pour les bâtiments de 2015 (CNÉB-2015) publié en février 2016 influe déjà sur le marché de l'isolation mécanique. Les provinces sont toutes pleinement conscientes des répercussions du CNÉB-2015 et elles travaillent (bien qu'à des rythmes différents) à la formulation de leurs propres exigences en matière d'efficacité énergétique.

L'ASHRAE publie des normes énergétiques tous les trois ans et nous avons déjà en mains la norme ASHRAE 90.1-2016. Chaque fois, elle relève la barre en ce qui a trait au rendement énergétique global des bâtiments ; cependant, concernant les exigences en matière d'épaisseurs minimales d'isolation de tuyaux, nous avons atteint le point des rendements décroissants avec la norme ASHRAE 90.1-2010. L'épaisseur minimale d'isolation des tuyaux qui y est mentionnée est, en fait, l'épaisseur optimale. L'épaisseur minimale d'isolation de tuyaux indiquée dans le CNÉB-2015 et la norme ASHRAE 90.1-2010 a augmenté de 50 % dans certains cas par rapport aux versions précédentes.



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.

minimum pipe and duct insulation thicknesses in ASHRAE 90.1-2010 prevail.

The United States Green Building Council (USGBC) very recently (December 2016) published a list of where countries rank in terms of the number of LEED projects outside of the US. Imagine that. Canada is in second place behind China. Who would have thought that, but there it is. Every one of the Canadian LEED projects requires mechanical insulation thicknesses increased over what was required in the past.

Insulation contractors are installing greater wall thicknesses and distributors will tell you their inventory mix has shifted dramatically. Just remember, TIAC is directly and indirectly involved in these changes.

Rank	Name of Country	Gross Square Meters*	Number of Projects
1	China	34.62	931
2	Canada	34.62	2,586
3	India	15.90	644
4	Brazil	7.43	380
5	Republic of Korea	5.95	97
6	Taiwan	5.66	99
7	Germany	5.03	215
8	Turkey	4.78	191
9	Sweden	3.88	210
10	United Arab Emirates	3.64	180
	United States **	336.84	27,699

\*Gross square meters are reported in millions. Data reported as of December 2016.

\*\*The United States, where LEED originated, is not included in this list, but remains the world's largest market for LEED.

As we move into 2017 and beyond, the code development work at the federal and a few provincial levels is paying off and will continue to do so.

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

La méthode utilisée pour déterminer les épaisseurs minimales d'isolation de tuyaux est fondée sur un ensemble de critères bien précis et ces critères sont énoncés dans les tableaux afférents. En dehors de ces paramètres (par exemple, pour des applications à l'extérieur et dans des lieux très humides), il faut faire des calculs distincts et il est alors possible d'accroître les épaisseurs d'isolation.

*Le Leadership in Energy and Environmental Design (LEED)* est un système bien établi. Avec la norme LEED v4, maintenant en vigueur, la nécessité d'épaisseurs accrues d'isolation mécanique est évidente. La LEED v4 nous renvoie au CNÉB-2010 et à l'ASHRAE 90.1-2010, et stipule qu'en cas de conflits entre ces deux normes, la plus élevée s'applique. Dans notre cas, cela veut dire que les épaisseurs minimales d'isolation de tuyaux et de conduites indiquées dans la norme ASHRAE 90.1-2010 prévalent.

Tout récemment (décembre 2016), le *United States Green Building Council (USGBC)* a publié un classement de pays autres que les É.-U. selon le rang qu'ils occupent en fonction de leur volume de projets LEED. Imaginez-vous que le Canada se trouve en deuxième place derrière la Chine. Qui l'aurait cru, mais c'est ainsi. Chacun des projets LEED canadiens nécessite des épaisseurs d'isolation mécanique supérieures à celles exigées dans le passé.

Les entrepreneurs installent des produits isolants plus épais et les distributeurs vous diront que la composition de leurs stocks a radicalement changé. Souvenez-vous que l'ACIT est associée directement et indirectement à ces changements.

Rang	Nom du pays	Superficie brute (mètres carrés)*	Nombre de chantiers
1	Chine	34.62	931
2	Canada	34.62	2,586
3	Inde	15.90	644
4	Brésil	7.43	380
5	République de Corée	5.95	97
6	Taiwan	5.66	99
7	Allemagne	5.03	215
8	Turquie	4.78	191
9	Suède	3.88	210
10	Émirats arabes unis	3.64	180
	États-Unis**	336.84	27,699

\*Millions de mètres carrés. Données communiquées en décembre 2016.

\*\*Les États-Unis, d'où le LEED est originaire, ne sont pas inclus dans cette liste, mais demeurent le premier marché mondial en la matière.

# ENERGY CONSERVATION SPECIALISTS. THE EXPERTS.



We know mechanical  
insulation inside out.

We have the information  
you need and want.

LET'S CONNECT Online . In person. On Twitter.



- [energyconservationspecialists.org](http://energyconservationspecialists.org)
- [info@energyconservationspecialists.org](mailto:info@energyconservationspecialists.org)
- 604.877.0909    ➤ @BCEnergySavers



Energy Conservation Specialists. A project of BC Insulators Local 118.

### A similar theme but a new direction

This year, we're going to be taking a look at potential in a few different areas:

- **Mining:** We have taken booth space at the largest mining event in Canada. It will be held in Montreal in May. This is an exploratory area for TIAC. We know insulation is sold into mining projects, but where and how much has proven elusive. We anticipate we will develop contacts and initiate a strategy around these.
- **Hospitals:** Our participation in several Canadian Healthcare Engineering Society (CHES) trade shows has given us excellent insight as to where the potential for improved MI exists. Some TIAC members have been benefiting from this exposure. This year we will continue to have a booth at CHES trade shows, but we will focus on the smaller chapters, and of course still attend the national conference.
- **Secondary education facilities:** We've barely scratched the surface when it comes to fully engaging this sector, so we will continue to participate in trade shows where these occur in Canada.
- **Food and beverage:** We are in a good position to be invited to give an MI presentation at one of this industry's meetings sometime this year.
- **ASHRAE:** We will continue to offer up TIAC as a resource for the latest information as well as best practices, and we will do this through chapter presentations.

Code development work is on going at the federal and provincial levels:

- We are seeing how NECB-2015 is influencing provincial building and energy codes.
- We will continue to provide comments during the public review periods relating to potential code changes. For example:
  - We submitted our view that the maximum surface temperature of mechanical equipment be reduced from 70 degrees C to 40 degrees C.
  - The spray foam insulation industry made application to allow spray foam to be applied to the exterior of ducts. You read that correctly—spray foam insulation on ducts. Our comments fully opposing this request were submitted, comprised of seven points against including specific statements in the building code supporting our position.
  - We submitted comments regarding mandated water use benchmarking, stating the evaluation of the condition and efficiency of pipe insulation be part of the process.
  - We made similar comments with respect to mandated energy benchmarking requirements.
  - We will be submitting comments relating to MI for inclusion in the National Plumbing Code of Canada (NPC). These comments will focus on acceptable trade

À l'aube de 2017 et au-delà, le travail d'élaboration de codes à l'échelle fédérale et dans quelques provinces porte ses fruits et continuera de rapporter.

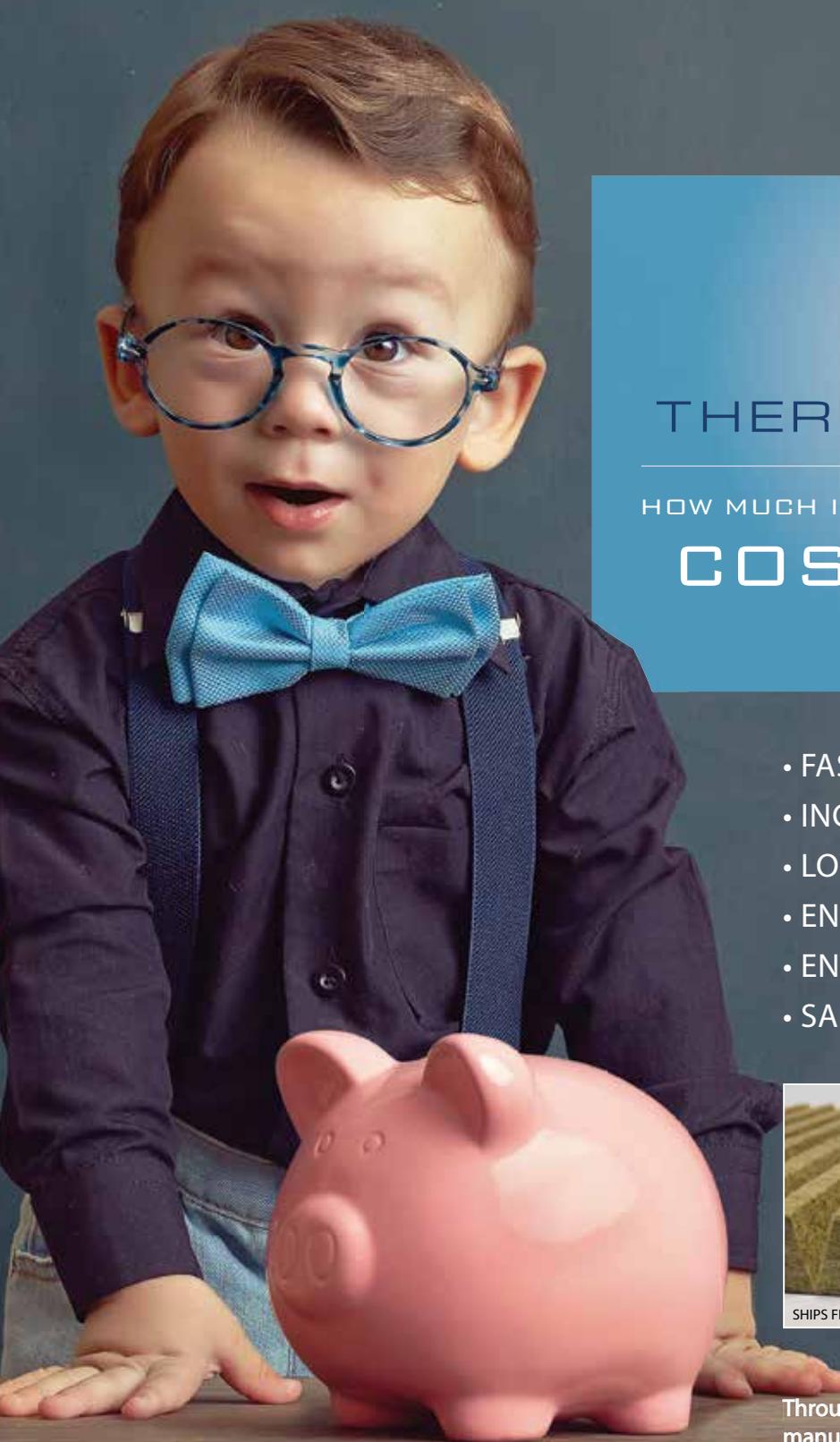
### Un thème similaire, mais une nouvelle orientation

Cette année, nous allons examiner des possibilités dans divers secteurs :

- **L'industrie minière :** nous avons réservé un espace de kiosque au plus grand salon commercial minier au Canada. Il aura lieu à Montréal en mai. C'est un secteur à explorer pour l'ACIT. Nous savons qu'on vend de l'isolation pour des projets miniers, mais il est difficile de cerner où et en quelle quantité. Nous nous attendons à nouer des relations dont nous nous servirons pour mettre une stratégie en œuvre.
- **Les hôpitaux :** grâce à notre participation à plusieurs salons professionnels de la Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS), nous avons une excellente idée de ce qui offre des possibilités d'amélioration en matière d'IM. Quelques membres de l'ACIT ont bénéficié de cette participation. Cette année, nous continuerons d'être présents à des salons professionnels de la SCISS, mais nous nous concentrerons sur les plus petites sections et, bien sûr, assisterons au congrès national.
- **Les établissements d'enseignement secondaire :** comme nous avons à peine commencé à exploiter ce secteur, nous continuerons de participer à ses salons professionnels au Canada.
- **L'industrie des aliments et des boissons :** nous avons de bonnes chances d'être invités à présenter un exposé sur l'IM à l'une des réunions de cette industrie à un moment donné cette année.
- **L'ASHRAE:** dans le cadre d'exposés à ses sections, nous continuerons de présenter l'ACIT comme une source d'information à jour et de pratiques exemplaires.

Le travail d'élaboration de codes se poursuit à l'échelle fédérale et provinciale :

- Nous constatons l'influence du CNÉB-2015 sur les codes provinciaux du bâtiment et de l'énergie.
- Nous continuerons de formuler des observations durant les périodes d'examen public concernant d'éventuelles modifications aux codes. Par exemple :
  - Nous avons signalé que la température superficielle maximale de l'équipement mécanique devrait passer de 70 °C à 40 °C.
  - L'industrie de la mousse isolante pulvérisée a demandé qu'on permette l'application de cette mousse à l'extérieur des conduites. Vous avez bien lu — de la mousse isolante sur les conduites. Nous avons exprimé notre opposition absolue à cette demande au moyen d'une liste de sept arguments, y compris des passages précis du code du bâtiment à l'appui de notre position.



## THERMALJACS 547™

HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION  
**COSTING YOU?**

- FASTER LEAD TIMES
- INCREASED PRODUCTIVITY
- LOWER FREIGHT COSTS
- ENVIRONMENTALLY FRIENDLY
- ENERGY EFFICIENT
- SAFER PRODUCT



SHIPS FLAT



PRECISION  
V-GROOVE

Through our environmentally friendly, state of the art manufacturing process, ThermalJacs547™ is produced with less than 1% waste, while reducing lead times, and increasing overall cost effectiveness.

Let us help you increase your profit.

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW: 800.299.0819 CAN • 888.877.7685 USA • [WWW.IDEALPRODUCTS.CA](http://WWW.IDEALPRODUCTS.CA)



IDEAL PRODUCTS

practices for the plumbers, where these trade practices are contrary to energy efficiency requirements in the NECB-2015. I understand the NRCan personnel responsible for the NPC have an interest in creating a standardized approach to energy efficiency in the NBC, NECB, and NPC. Stay tuned.

As we attend trade shows and engage numerous attendees, what has become a very loud and clear message from mechanical engineers is that we, as an association, must address poor workmanship. We need to educate mechanical contractors and plumbers about the importance of MI best practices. We need to offer our services to update and upgrade mechanical insulation specifications. To illustrate these points, take a look at these job-site photos sent to me by mechanical engineers:

- Figure 1: The copper pipe riser was installed hard up against a supporting piece of plywood leaving no room for the pipe insulation to go completely around the pipe.



- Figure 2: The diameter of the coring is too small to allow for the proper installation of firestop material.



**NDT INSPECTION PLUGS**



*Your Customers Are Concerned About ...*

**Corrosion Under Insulation (CUI)**

**NDTSeals.com ■ 800.261.6261**

- Concernant l'analyse comparative obligatoire de la consommation d'eau, nous avons proposé que l'évaluation de l'état et de l'efficacité de l'isolation des tuyaux fasse partie du processus.
- Nous avons fait des commentaires semblables au sujet des exigences en matière d'analyse comparative du rendement énergétique.
- Nous allons formuler des observations sur l'IM à inclure dans le Code national de la plomberie du Canada (CNP). Nous nous concentrerons sur les pratiques commerciales acceptées en plomberie qui sont contraires aux exigences du CNÉB-2015 en matière de rendement énergétique. Je crois savoir que le personnel de RNCan responsable du CNP s'intéresse à l'uniformisation de l'approche en matière d'efficacité énergétique dans le CNB, le CNÉB et le CNP. Restez à l'écoute.

De nos conversations avec de nombreux participants aux salons professionnels auxquels nous assistons, nous retenons un message clair et net des ingénieurs en mécanique : notre association doit se pencher sur le problème du travail de piètre qualité. Il nous faut sensibiliser les entrepreneurs en installations mécaniques et les plombiers à l'importance des pratiques exemplaires en IM. Nous devons offrir nos services pour mettre à jour et améliorer les devis dans le domaine de l'isolation mécanique. Une image valant mille mots, voici des photos de chantier que des ingénieurs en mécanique m'ont envoyées :

- Figure 1 : La bride du tuyau en cuivre a été installée tout contre une pièce de support en contreplaqué, ce qui empêche d'entourer complètement le tuyau avec de l'isolant.



- Figure 2 : Le diamètre de l'ouverture est trop petit pour qu'on puisse installer convenablement le matériau coupe-feu.



CEU

**Problem  
Solved.**

**Our Expertise - Your Success**

**JM** *Johns Manville*  
*Industrial Insulation Group*

Visit [www.jm.com/industrial/cui](http://www.jm.com/industrial/cui)

- Figure 3: The installer didn't have a clue and actually argued with the mechanical engineer that the application was correct and the problem was the fault of the specification and the product.



It would be a daunting task to address these issues nationally, given the limited resources TIAC has at its disposal. Having said that, we absolutely need the TIAC membership to step in at their respective local levels and find out where the schlock operators are hiding. We are the industry that can best educate, promote, define quality, and engage the various elements responsible for poor quality workmanship. We need a strategy that will allow the BCICA's Quality Assurance Program to be rolled out nationally and become an integral part of all mechanical insulation specifications.

TIAC is here to help. We have access to excellent resources. We have established our credibility in the marketplace. Why not take advantage of all of this? ■

- Figure 3 : L'installateur ne savait pas ce qu'il faisait, et il a affirmé à l'ingénieur en mécanique qu'il avait procédé correctement et que c'étaient le devis et le produit qui étaient en faute.



Vu les ressources limitées dont l'ACIT dispose, s'employer à régler ces questions à l'échelle nationale serait une tâche ardue. C'est pourquoi il faut que les membres de l'ACIT interviennent à leur niveau et découvrent où les entrepreneurs minables se cachent. Nous sommes le secteur le mieux placé pour éduquer, faire de la promotion, définir la qualité et s'attaquer aux divers éléments responsables des défauts d'exécution. Nous avons besoin d'une stratégie qui permettra le déploiement du Programme d'assurance de la qualité de la BCICA à l'échelle nationale et en fera une composante essentielle de tous les devis en isolation mécanique.

L'ACIT est là pour vous aider. Nous avons accès à d'excellentes ressources. Nous avons établi notre crédibilité sur le marché. Pourquoi ne pas profiter de tout cela ? ■



## PRECISION CONTOURED VESSEL AND TANK HEAD INSULATION WITH CLADDING

**INSTALLS EASY  
AS 1, 2, 3!**



**NEW!  
Perlite  
Heads**

Providing Closed Cellular Fabricated Insulation Systems Since 1985  
Cellular Glass, Extruded Polystyrene (XPS), Perlite, Polyisocyanurate,  
25/50 Polyisocyanurate, Phenolic

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

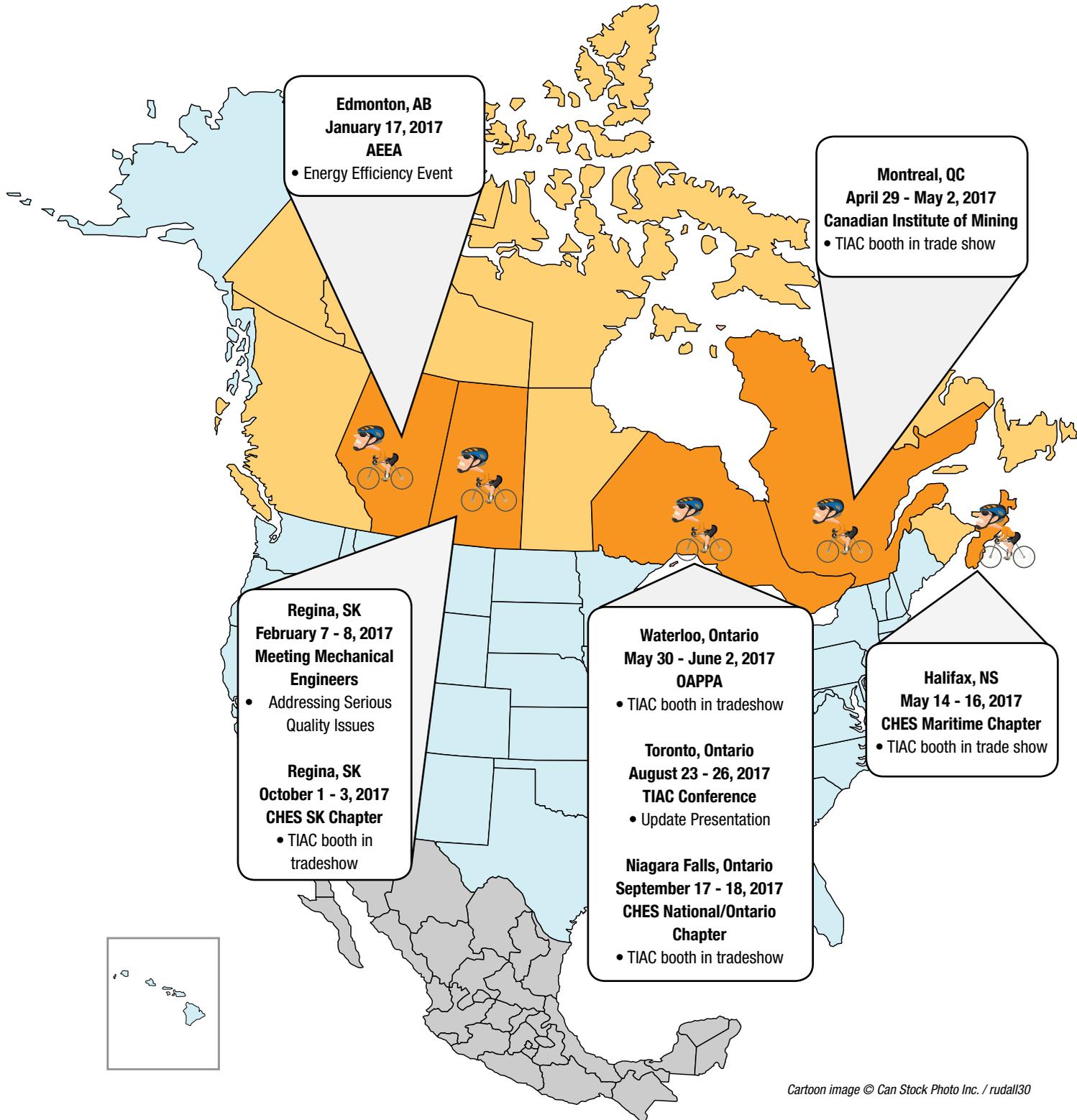
**Extol of Ohio Inc.**  
Leader in Fabricated Insulations Systems



Extol of Ohio Inc.,  
a Certified WBE and HUBZone Company



# WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Cartoon image © Can Stock Photo Inc. / rudall30



© Can Stock Photo / Vertyr

By / par Blake Desaulniers

# SECTOR HEATS UP IN 2017

Driven by public infrastructure funding, potential capacity challenges loom

To say president of Canadian Construction Association Michael Atkinson is stoked about prospects for the Canadian construction sector in 2017 would be an understatement. Where the industry saw softer years in 2015 and 2016, the coming year shapes up to be a return to near capacity engagement, a turnaround due mainly to announced federal and provincial infrastructure program spending.

“After seeing weaker conditions, especially with low oil prices and the fire in Fort McMurray, we’re hoping to see a lot of the huge commitments to infrastructure hit the street in 2017,” Atkinson says.

With new commitments from the federal government, planned infrastructure spending now totals \$146 billion over 12 years. Additionally, two new pipeline projects announced late in 2016 will further boost capital spending.

“It’s certainly a tidal wave of money, and it’s very encouraging, looking at the federal government commitment alone. The new government doubled planned spending when it took

## Reprise en 2017

Investissements dans les infrastructures publiques et éventuelle pénurie de main-d’œuvre

Dire que le président de l’Association canadienne de la construction, M. Michael Atkinson, est encouragé par les perspectives dans le secteur canadien de la construction pour 2017 relèverait vraiment de l’euphémisme. Si notre secteur a connu un ralentissement en 2015 et en 2016, l’année qui vient annonce un retour au quasi-plein emploi, attribuable principalement aux programmes de dépenses en infrastructures annoncés par les gouvernements fédéral et provinciaux.

« Après un ralentissement dû surtout à la baisse des prix du pétrole et au méga-incendie de Fort McMurray, nous espérons de gros investissements dans les infrastructures en 2017 », affirme M. Atkinson.

Avec les nouveaux engagements du gouvernement fédéral, les dépenses prévues en infrastructures s’élèvent maintenant à 146 milliards de dollars sur douze ans. En outre, deux nouveaux projets de pipelines annoncés à la fin de 2016 viendront stimuler davantage les dépenses en immobilisations.

« C’est toute une vague d’investissement, et c’est encourageant, déjà avec le seul engagement du gouvernement fédéral. Le nouveau gouvernement a décidé de doubler les dépenses prévues à son arrivée au pouvoir. L’Ontario a prévu de son côté un engagement sans précédent. Sans parler des autres instances qui font de même », précise M. Atkinson.

« Il n’y a pas si longtemps, les gouvernements choisissaient plutôt de réduire les dépenses. Ils semblent maintenant avoir compris qu’il est inutile d’essayer de gérer sainement la dette

office. Ontario is making an unprecedented commitment. And there are others,” Atkinson says.

“In past, governments have been focused on spending cuts. Now there’s an understanding that fiscal debt management is useless unless you invest in growth,” he says.

Canada’s low debt/GDP level and current low borrowing costs combined create “a perfect storm for reinvestment,” Atkinson notes.

Much of Canada’s infrastructure was built 40 to 50 years ago, and has reached the end of its useful life. Spending on new infrastructure is expected to directly return a dollar-and-a-half for every dollar spent. The stimulative impact can also be expected to boost private sector confidence and spur further expansionary spending by business.

Another important government factor, an increase in immigration will also drive demand in the construction sector. Immigration Minister John McCallum recently boosted the base number of immigrants allowed into Canada next year to 300,000, to help drive economic growth as the country grapples with an aging demographic.

Rising demand, however, could be a double-edged sword. It’s worth noting that the US now plans a trillion-dollar infrastructure spending program, a massive sum that, along with Canada’s stimulus spending, could strain available North American resources going forward.

Also of concern to Atkinson is the recent trend toward protectionism—as in the Brexit vote and in rhetoric from the incoming US administration. “We’ve worked hard to bring down trade barriers. We’ve put effort into improving labour mobility and getting inter-provincial recognition,” he says.

That said, it’s worth noting that a possible renegotiation of NAFTA could work in Canada’s favour. “We were hung out to dry under the Obama administration, because the funding came down to the state level,” Atkinson says. Unlike the federal administration that must open bidding opportunities to NAFTA signatories, individual states are under no such obligation.

“Any changes obviously remain to be seen. Hopefully cooler heads will prevail and understand that protectionism doesn’t lead to a better outcome,” he says.

President of the Independent Contractors Association of BC, Phil Hochstein, also expresses optimism looking ahead.

On Vancouver Island, major public projects have the sector humming. With the John Hart dam replacement project, two hospitals, and seismic upgrades all going on at the same time, construction resources are stretched to near capacity.

fiscale si l’on n’investit pas aussi dans la croissance », fait-il remarquer.

Le rapport favorable entre la dette et le PIB au Canada, et les faibles taux d’intérêt produisent ensemble les conditions idéales pour le ré-investissement, signale M. Atkinson.

Le gros de l’infrastructure au Canada a été construit voilà de 40 à 50 ans, et arrive au bout de sa vie utile. Ces projets de renouvellement des infrastructures devraient produire un rendement de un dollar et demi pour chaque dollar investi. L’effet de stimulation ainsi créé devrait aussi améliorer la confiance du secteur privé et donner lieu à d’autres dépenses de relance dans le milieu des affaires.

Autre facteur important lié à la politique gouvernementale : l’augmentation de l’immigration va stimuler la demande dans le secteur de la construction. Le ministre de l’Immigration, M. John McCallum, vient de relever à 300 000 le nombre minimal d’immigrants à admettre au Canada l’an prochain, et ce dans l’espoir de stimuler la croissance économique dans un contexte de vieillissement de la population.

Cela dit, une hausse de la demande pourrait s’avérer une lame à deux tranchants. En effet, il faut signaler ici que les États-Unis prévoient un plan d’investissements de mille milliards de dollars en infrastructures ; c’est une somme colossale qui, combinée aux dépenses de relance du Canada, risque d’exercer une pression importante sur les ressources en Amérique du Nord.

Ce qui inquiète aussi M. Atkinson, c’est cette tendance récente en faveur du protectionnisme — constatée notamment avec le Brexit et les discours de la nouvelle administration américaine. « Nous avons beaucoup fait pour éliminer les obstacles commerciaux. Nous avons beaucoup fait pour la mobilité de la main-d’oeuvre et la reconnaissance des compétences entre les provinces », souligne-t-il.

Cela dit, il y a lieu de noter qu’une réouverture de l’ALENA pourrait servir les intérêts du Canada. « Nous avons été laissés pour compte avec l’administration Obama, parce que les investissements se faisaient plutôt au niveau des états », indique M. Atkinson. Contrairement à l’administration fédérale qui doit ouvrir ses appels d’offres aux pays signataires de l’ALENA, les états en sont dispensés.

« Il faut voir quels changements seront apportés. Nous espérons évidemment que ce seront des personnes plus réfléchies qui prévaudront et qui comprendront que le protectionnisme n’est pas la solution », dit-il.

Le président de l’Association des entrepreneurs indépendants de Colombie-Britannique, Phil Hochstein, se dit aussi optimiste pour l’avenir.

“The activity at the north end of the Island is at a level we haven’t seen in years,” Hochstein says.

He notes a hot market in Nanaimo residential and unprecedented activity in downtown Victoria.

“Private sector development is the highest I’ve seen in 14 years,” he says. “Within a six-block circle around the legislature buildings, there is \$4.5 billion in work going on.”

Most of the construction is commercial, office and high density residential.

Sur l’île de Vancouver, de grands chantiers publics occupent le secteur à fond : projet de remplacement du barrage John-Hart, deux hôpitaux et des mises à niveau pour la protection en cas de séismes, si bien que les ressources en construction ont presque atteint leur limite de capacité.

« Il y a bien des années qu’on avait vu pareille activité à l’extrémité nord de l’île », indique M. Hochstein.

Il signale justement que le secteur résidentiel à Nanaimo est très actif et que le nombre de chantiers dans le centre-ville de Victoria est sans précédent.

« Les chantiers de construction du secteur privé ont atteint un sommet en quatorze ans, précise-t-il. Dans un rayon de six pâtés de maisons autour de l’assemblée législative, on retrouve présentement pour 4,5 milliards de dollars de chantiers. »

Il s’agit essentiellement de chantiers commerciaux, de tours à bureaux et de tours d’habitation.

« De grandes parties de la ville sont en chantier — des îlots d’un ou de deux pâtés de maisons. La demande d’immeubles à logements est bien réelle. Nous nous approchons d’un sommet après le creux de 2008. Le prix des maisons unifamiliales est très élevé. Mais on peut s’acheter quelque chose de plus petit pour 350 000 \$ ou 400 000 \$. En plus, les taux d’intérêt sont faibles. Les emprunts ne coûtent cher ni aux acheteurs, ni aux promoteurs immobiliers », indique M. Hochstein.

Le secteur de la construction résidentielle a rebondi dans le sud de l’intérieur de la province. En effet, ce secteur est en effervescence à Kelowna et à Kamloops.

La seule région de Colombie-Britannique qui n’ait pas connu de relance, c’est celle du nord en raison de la faiblesse des prix des produits de base. On attend des décisions définitives sur le financement de projets qui se trouvent sur la planche à dessin.

À Vancouver, les travaux s’intensifient autour des stations de la Canada Line. Des tours d’habitation occupent maintenant les quatre coins de la station

**BROCKWHITE**  
CONSTRUCTION MATERIALS

Online ordering now available  
on BrockWhite.ca!



Brock White is your  
insulation source.  
We have the  
products you need  
to get the job done.

- Mechanical Industrial Insulation
- Mechanical Commercial Insulation
- Wall & Building Insulation
- Firestopping Systems
- HVAC Insulation
- HVAC Accessories
- Customized fabrication available

Locations across Western Canada. Order online 24/7 on BrockWhite.ca.

*The only soft spot in BC, the northern part of the province, still lags due to a lingering bear market in commodity prices.*

“Large chunks of the city are up for redevelopment—areas of one or two square blocks. Demand for multi-story residential is clearly there. It’s kind of coming to a peak after bottoming out in 2008. Single family home prices are very high. But people can get into smaller spaces for \$350,000 to \$400,000. We’ve also got low interest rates. Money is cheap of buyers and for developers,” Hochstein says.

Housing has also come back in the southern interior of the province. Kelowna and Kamloops are reported to be very busy.

The only soft spot in BC, the northern part of the province, still lags due to a lingering bear market in commodity prices. There are projects on the boards awaiting final investment decisions.

In Vancouver, activity is accelerating around Canada Line nodes. Residential towers now occupy all four corners of the station at Cambie and Marine. The Oakridge project is on the boards further north at 41st. “The area between Oakridge and Marine Drive along Cambie will continue to fill in,” he says.

Overall the provincial picture shows \$329 billion in projects upcoming over the next eight years.

The promised infrastructure spending, Hochstein observes, will have an effect he likens to tossing gasoline on a roaring blaze. The money is welcome, but there are going to be challenges.

“If we have a challenge in the province, it’s getting qualified labour. We have about 210,000 people working in the sector now, that’s 10 per cent higher than last year. Two thirds of our workforce is over 45. Some people have come in from Alberta, but we’re still forecasting a long term shortage of 15,000 workers in the sector,” he says.

“Prior to 2008 owners had a hard time finding contractors. Capacity had been reached. We’re starting to see some of that now,” he says. ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

**AMITY INSULATION GROUP INC.**

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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

à l’intersection de Cambie et Marine. Le chantier Oakridge est prévu plus au nord, au niveau de la 41e Avenue. « Le secteur entre Oakridge et la promenade Marine le long de Cambie va continuer de se développer », affirme-t-il.

Pour l’ensemble de la province, il s’agit donc de 329 milliards de dollars en chantiers au cours des huit prochaines années.

Les investissements promis en infrastructures auront, selon M. Hochstein, l’effet de l’huile jetée sur le feu. Si ces investissements sont les bienvenus, il reste que les défis ne manqueront pas.

« Si nous avons un défi à relever dans la province, c’est bien celui de la pénurie de main-d’oeuvre spécialisée. Environ 210 000 personnes travaillent dans le secteur présentement ; c’est une augmentation de dix pour cent par rapport à l’an passé. Les deux tiers des travailleurs sont âgés de 45 ans ou plus. Certains nous arrivent de l’Alberta, mais nous prévoyons tout de même une pénurie de main-d’oeuvre à long terme de 15 000 travailleurs dans le secteur », fait-il remarquer.

« Avant 2008, les propriétaires avaient du mal à trouver des entrepreneurs. C’était le plein emploi. Et nous commençons à constater un peu la même chose maintenant », conclut-il. ■



© Can Stock Photo / wittybear

## L'année à venir : Tout est affaire d'éducation et de sensibilisation

Partout au pays, les membres de l'ACIT s'attendent à de l'activité et à des possibilités dans divers secteurs du marché. Alors que le secteur commercial reprend de la vigueur et que le volet industriel fait une pause, la main-d'œuvre demeure un sujet de préoccupation constant, en particulier en ce qui concerne la qualité de l'exécution du travail.

Selon, Joey Fabing, président de Custom Insulation Systems et directeur de l'Ontario pour l'ACIT, la majeure partie du travail qu'il y aura à faire dans le sud de l'Ontario en 2017 concernera le domaine du transport en commun.

« Les Libéraux mettent l'accent sur le transport public et la rénovation d'écoles, signale-t-il. Le marché industriel paraît reprendre de l'essor tandis que la construction d'hôpitaux semble terminée en Ontario. »

Lorsqu'un dernier chantier hospitalier à Vaughn sera achevé, le gouvernement portera son attention non plus sur les soins de santé, mais sur le transport en commun et l'éducation. Les principales sources de travail industriel seront les usines de traitement et la lutte contre la pollution.

Dans le nord de l'Ontario, la situation va s'améliorer car Vale (Inco) doit réduire ses émissions – la valeur de la composante mécanique de ce travail pourrait atteindre 200 millions de dollars – et le marché commercial restera stable, signale M. Fabing.

Dans l'est de l'Ontario, presque tous ont du travail grâce principalement à de petits projets et il n'y a rien de majeur en perspective, indique M. Fabing.

« Ce dont on entend parler de plus en plus, c'est de la qualité d'exécution, ajoute-t-il. Je constate un déclin de ce côté ; il y a tellement de travail dans le sud de l'Ontario que les entrepreneurs soumissionnent à la baisse et travaillent si rapidement que la qualité d'exécution en souffre. »

Notre association s'efforcera pour la suite d'exhorter les ingénieurs à exiger une meilleure qualité d'exécution du travail.

« La solution passe par l'éducation et le respect des devis, affirme-t-il. Ils ont des gars qui pensent savoir comment faire les choses à moindre coût, mais ils ne respectent pas les devis. »

## The Year Ahead: Education is key

By / par Jessica Kirby

**TIAC members** across the country are expecting activity and opportunity in various market sectors. While commercial work rebounds and industrial takes a rest, labour remains a constant concern, especially as it relates to workmanship.

Joey Fabing, president of Custom Insulation Systems and director of Ontario for TIAC, said in southern Ontario, most of the work coming for 2017 is in transit.

“The Liberals are pushing for transit and there seems to be a lot of school renovations,” he said. “The industrial market seems to be regaining momentum, mainly because they are done building hospitals in Ontario.

After a final hospital project in Vaughn wraps up, the government is turning its attention away from healthcare, and into public transportation and education. Industrial work will be in mainly treatment plants and pollution control.

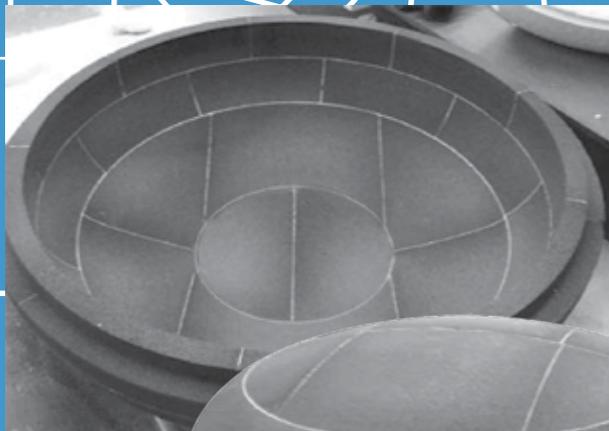
Northern Ontario is looking up, said Fabing, with Vale (Inco) being mandated to reduce emissions – the mechanical portion of that job could reach up to \$200 million – and the commercial market is holding steady.

In Eastern, Ontario there is almost full employment, mostly in smaller projects with nothing major on the horizon, said Fabing.

“What we keep hearing more and more about is quality of workmanship,” he added. “I think it is in the downturn; there is so much work in Southern Ontario, people are bidding low and going out to bang off work quickly and the workmanship is lacking.”

# BELFORM FITTED ONE-PIECE & MULTI-PIECE TANK DOME HEADS

**NEW**

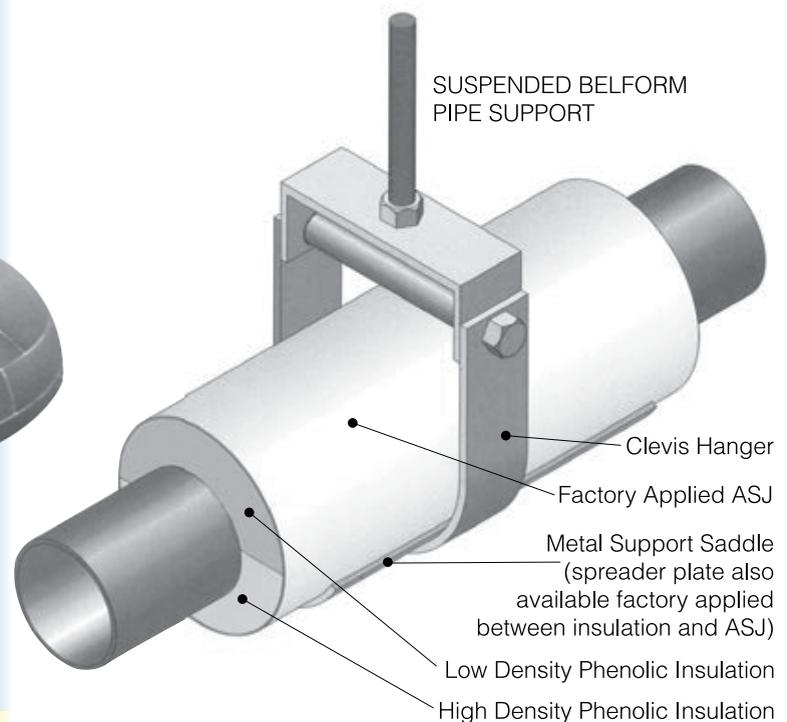


M2

M16

M18

- 95% Labour savings
- No more numbers
- All joints staggered
- Meets all ASTM materials requirements
- All types of heads available
- One-piece dome head up to 96" diameter
- Over 96" diameter dome heads are made in half, third, or quad sections
- Materials available are Styrofoam SM, Phenolic, Trymer, Foamglas, Fiberglass, and Mineral Wool



Urethane, Phenolic,  
Styrofoam SM Pipe Insulation,  
& Foamglas

**Chantal Schulz**

4231 Blakie Road London, ON N6L 1B8  
(519) 652-5190 • Fax: (519) 652-2978  
Email: [cschulz@belform.com](mailto:cschulz@belform.com)

[www.belform.com](http://www.belform.com)

One of the association's biggest pushes moving forward will be urging engineers to insist on better workmanship on the job.

"Education is the solution and following specifications," he said. "They have guys who think they can figure out how to do it cheaper, but they are not meeting the specs."

"We continue the educational program Steve keeps pushing, making sure that engineers and owners are getting what they pay for. Insulators need to get the education, get the apprenticeship done, follow codes and bylaws, and make sure the work is done properly."

In BC, Andre Pachon, owner of C&G Insulation and TIAC's director of BC, said the industry is going to have to tackle skilled labour shortages, while informing the government about the value of mechanical insulation and the dangers of value engineering. Education and training are key in preserving quality workmanship, he said.

Danny Pacione, regional general manager of Pro Insul Limited and director of the Maritimes for TIAC, said on a national level, the reduction of GHG emissions is a trend the mechanical insulation industry will be more focused on for 2017.

« Nous poursuivons les programmes éducatifs que Steve continue de faire valoir, afin que les ingénieurs et les propriétaires en aient pour leur argent. Les calorifugeurs doivent faire les études nécessaires, effectuer leur stage d'apprentissage, respecter les codes et les règlements, et s'assurer que le travail est bien fait. »

En Colombie-Britannique, André Pachon, propriétaire de C&G Insulation et directeur de la Colombie-Britannique pour l'ACIT, fait observer que notre industrie devra s'attaquer aux pénuries de main-d'œuvre qualifiée tout en informant le gouvernement des mérites de l'isolation mécanique et des dangers de l'analyse d'ingénierie de la valeur. L'éducation et la formation sont essentielles à l'assurance de la qualité du travail, déclare-t-il.

Danny Pacione, directeur général régional de Pro Insul Limited et directeur des Maritimes pour l'ACIT, indique qu'à l'échelle nationale, la réduction des émissions de GES est une tendance sur laquelle l'industrie de l'isolation mécanique misera davantage en 2017.

« Notre principal objectif devrait être l'efficacité énergétique ; il importe de faire connaître les avantages d'une isolation installée convenablement pour les systèmes mécaniques, signale-t-il, ajoutant que l'un des plus grands défis que notre industrie doit relever dorénavant consiste à sensibiliser

## IN STOCK-IMMEDIATE DELIVERY

WITH AEROFLEX® SELECT DISTRIBUTION: 1-866-237-6235

# AEROCEL® STAY-SEAL® WITH PROTAPPE (SSPT)

**Insist on Stay-Seal® with Protape® (SSPT). The one and only Stay-Seal® closure that's time tested and proven! It's the best closure system in the world because of self-sealing dual-direction adhesive. Avoid call-backs or failures.**

**SSPT MAINTAINS ITS SEAL IN HARSH CONDITIONS.**



EPDM-based self-adhesive closure.



Specially made for adhering the seams of AEROCEL® tubes.



Provides extra holding strength to the seams.



Prevents atmospheric moisture from penetrating the seams.



**IT WORKS!**

- 300-400% Faster Installation
- Quick Turn-around
- Now Serving the United States from Multiple Warehouse Locations
- Best Range of Sizes  
ID's 1/4" to 16" IPS  
Wall Thickness 3/8" to 4"



Contact Aeroflex today at 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) Or visit our web site: [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)

“Energy efficiency should be our main goal and educating our vendors in the advantages of properly installed insulation on their mechanical systems,” he said, noting one of the industry’s biggest challenges moving forward is providing the proper education required to understand the benefits of insulation.

“Educating engineers, building owners, and contractors in parallel formats should be the focus,” he said. “We are currently meeting these requirements by educating our in-house team on the importance of energy audits and exactly how this benefits our vendors.

“We have formed a team that involves management, estimating, and insulation supervision to understand the importance and benefits this provides our vendors.”

Preparing the workforce for the coming years also comes down to education, said Pacione, meaning everyone from contractors to frontline workers should be well-versed in TIAC’s message.

“It is getting just as important for our insulators to not only understand the proper method for applying mechanical insulation but the overall importance of its purpose and methods of energy efficiency,” he said, “and understanding the benefits of GHG reductions and savings to our vendors due to energy efficiency.” ■

nos interlocuteurs, quels qu’ils soient, aux avantages de l’isolation. »

« Éduquer et sensibiliser en même temps les ingénieurs, les propriétaires et les entrepreneurs devrait être notre préoccupation centrale, affirme-t-il. Actuellement, pour satisfaire à ces exigences, nous enseignons à notre équipe interne l’importance des vérifications de la consommation d’énergie et en quoi exactement cela est profitable. »

« Nous avons formé une équipe spécialisée en gestion, en estimation et en supervision du travail d’isolation pour en mieux faire comprendre l’importance et les avantages. »

La préparation de la main-d’œuvre pour les années à venir repose aussi sur la sensibilisation, déclare M. Pacione, c’est-à-dire que tout le monde, depuis les entrepreneurs jusqu’aux travailleurs de première ligne, devrait bien connaître le message de l’ACIT.

« Il faut bien sûr connaître la bonne manière d’appliquer l’isolation mécanique, mais il devient tout aussi important pour nos calorifugeurs de comprendre l’importance globale de son utilité et les méthodes d’accroissement de l’efficacité énergétique, ainsi que les avantages de la réduction des GES et les économies que l’efficacité énergétique permet de réaliser », conclut-il. ■

## Le moyen **NOUVEAU, révolutionnaire** rapide et facile de sceller les joints circumférentiels des produits d’isolation à base d’élastomère



**Cel-Link II** avec **SSPT**

- 💰 **Pas de frais liés aux défauts et aux réparations** – vous avez l’avantage concurrentiel !
- 🚫 **Pas d’émanations** – pas d’interruptions de service dans les milieux sensibles aux odeurs
  - 🏭 dans les installations de transformation des aliments
  - 🔥 là où il y a des risques d’inflammabilité
- 🏠 **Faible teneur en COV** – réduction des coûts, rapidité et facilité d’installation
- ☀️ **S’installe plus rapidement en tout temps, même par temps froid !**  
+ de contrats obtenus, + de contrats exécutés, + de contrats facturés



Procurez-vous  
UN ÉCHANTILLON GRATUIT  
de **Cel-Link II**

Consultez notre site  
[www.aeroflexusa.com/cel-link2](http://www.aeroflexusa.com/cel-link2)  
**DÈS AUJOURD’HUI !**



**Cel-Link II**® d’Aeroflex USA réussit là où les adhésifs de contact ordinaires échouent.



**Précis, rapide et bien fait !**

Communiquez sans tarder avec Aeroflex au 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) ou consultez notre site web : [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com).



## Canada's Climate Change Plan: The costs measured

By / par Jessica Kirby

**The federal government** spent the better part of last year formulating and negotiating a climate change plan it hopes will bring Canada to the global forefront as an environmental leader. The plan includes action to address and implement objectives established at the Paris climate talks, and concrete measures to meet ambitious GHG emissions targets by 2030. The worry, however, is increased monetary costs and whether the depleted costs to the planet are outweighed. Its success hinges on all province's participating, and while some have jumped on board, others are holding out for a better deal.

The Pan-Canadian Framework on Clean Growth and Climate Change will allow the country to meet its goal to reduce GHG emissions by 30 per cent over 2005 levels by 2030. It includes efforts to eliminate coal-fired power, a plan to reduce the carbon content in motor fuels, investments in renewable energy and electricity projects, and support for clean technology and energy efficiency measures. One of its most controversial components is its mandatory carbon pricing.

The plan requires provinces to implement some kind of carbon pricing measure—cap and trade or carbon tax. Ontario and Quebec are already signatory to a three-way cap and trade agreement with California, and BC has had a carbon tax for nearly ten years. Alberta is also implementing a carbon tax, while other western provinces have withheld agreement.

In Manitoba, Premier Pallister has indicated he may be willing to sign if the federal government allocates additional funding to that province's healthcare budget. In Saskatchewan, Premier Wall has withheld completely, in total disagreement of the plan's principles on account of perceived harm to the province's primary industries.

To be successful as a long-term economic generator, the plan is going to have to withstand negative pressure from the opposition and some industries, who purport it will simply cost too much to implement. Under Ontario's current plan, for

## Le Canada et les changements climatiques : une évaluation des coûts

**Le gouvernement fédéral** a consacré beaucoup de temps l'année dernière à formuler et à négocier, sur les changements climatiques, un plan qui, c'est à espérer, placera le Canada en tête du peloton international de l'action en faveur de l'environnement. Le plan canadien prévoit des mesures pour donner une suite concrète aux objectifs établis à la conférence de Paris sur le climat et pour réaliser les cibles ambitieuses fixées pour 2030 en matière de réduction des émissions de GES. Ce qui inquiète, par contre, ce sont les coûts associés à ces mesures et la question de savoir si le jeu en vaut vraiment la chandelle pour la planète. Le succès du plan fédéral dépend de la participation de toutes les provinces, et si certaines se sont déjà ralliées, d'autres attendent de meilleures conditions.

Le Cadre pancanadien sur la croissance propre et les changements climatiques est le moyen pour le pays d'atteindre d'ici 2030 son objectif de réduction des émissions de GES de 30 % par rapport aux niveaux de 2005. Parmi les mesures proposées, citons l'élimination des centrales au charbon, un plan pour réduire la teneur en carbone des combustibles à moteur, des investissements dans les énergies renouvelables et dans des projets de production d'électricité, et un soutien en faveur des technologies propres et des mesures d'économie d'énergie. Un des aspects les plus controversés du Cadre concerne la tarification obligatoire du carbone.

Le Cadre exige des provinces qu'elles instaurent des mesures de tarification du carbone — régime de plafonnement et d'échange ou taxe directe sur le carbone. L'Ontario et le Québec sont déjà signataires avec la Californie d'une entente tripartite sur un régime de plafonnement et d'échange. La Colombie-Britannique a, pour sa part, instauré une taxe sur le carbone voilà déjà presque dix ans. L'Alberta est en train d'instaurer une taxe sur le carbone, mais les autres provinces de l'Ouest n'ont toujours pas souscrit au Cadre.

Au Manitoba, le premier ministre Pallister a signalé qu'il serait prêt à signer le Cadre si le gouvernement fédéral accepte d'injecter de nouveaux crédits dans le régime des soins de santé de la province. Le premier ministre de la Saskatchewan, Brad Wall, est catégorique dans son refus de signer le Cadre puisque de se rallier serait, selon lui, perçu comme un préjudice à l'endroit des industries primaires de la province.

instance, residents pay approximately \$13 more each month to fuel their vehicles and heat their homes. Once carbon tax reaches \$50 / tonne in 2022, these costs in Alberta, for instance, will increase significantly.

Supporters of the Pan-Canadian Framework say the money spent now is an investment into Canada's long-term economic health as a leader in clean energy production. Proceeds go back into helping families and residents implement energy saving measures. As companies and private citizens adjust to carbon pricing and make amendments to their energy use, they will actually save money, say supporters, while securing Canada's place in the global economy for clean energy.

For industries that support or supply clean energy, and for trades like mechanical insulation, which can help companies reduce their energy use and emissions, there is tremendous possibility by way of work in renovation and new build industrial markets.

Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC, said from the federal perspective, it is definitely important the government is recognizing the implications of reducing carbon emissions. "From a code perspective, it is an incremental thing and when they aggregate it throughout the building system performance it reflects in the latest building codes," he said.

From the mechanical insulation industry's perspective, it is a push for higher energy efficiency and greater insulation thicknesses, which is also a benefit and every little bit helps.

"In the US, the Department of Energy has passed regulation for all these little bits and pieces of electrical items we all use – for example, humidifiers and air conditioners – and all this stuff seems tiny when you look at it individually, but by the millions the impact is significant."

His analogy points to the value in Canada, which only produces two per cent of the world's GHGs, taking such an aggressive approach to mitigating its impact on climate change.

"Why should we bother when we only produce two per cent of the world's

Pour réussir à devenir un moteur économique à long terme, le Cadre devra pouvoir soutenir les pressions négatives exercées par l'opposition et certains secteurs qui affirment que le plan est trop onéreux. D'après le programme ontarien, par exemple, les résidents paient 13 \$ de plus par mois pour faire le plein de leur voiture et se chauffer. Une fois que la taxe sur le carbone aura atteint 50 \$ la tonne en 2022, ces coûts en Alberta, notamment, augmenteront considérablement.

Selon les partisans du Cadre pancanadien, l'argent dépensé présentement dans la production d'énergie propre constitue un investissement dans la santé économique du Canada à long terme. Les produits ainsi réalisés sont remis aux familles



# 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.**



Visit [www.flexclad.com](http://www.flexclad.com) for **FREE FlexClad™ Samples**

**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
[www.flexclad.com](http://www.flexclad.com) 800-882-7663

GHGs? Any one person can say, 'Why should I bother with this tiny air conditioning machine,' but if there are millions of appliances in millions of buildings, it adds up."

Insulation manufacturers may be eligible to participate in the cap and trade system, depending on the company size and emissions count. Contractors and distributors – especially smaller companies – are likely to experience dramatic increases in energy costs—the media offers plenty of examples of businesses in Ontario experiencing astronomical energy price increases, to the extent they are considering moving to the US to afford to do business.

At the same time, a decade's worth of data from BC shows carbon tax has been successful. Rather than kill jobs, as was the original criticism, the tax has helped BC foster an economy that prospers in a low-carbon environment. Despite BC's carbon tax growing from \$10 / tonne to \$30 / tonne over the last nine years, the province has Canada's lowest personal income tax rate, one of the lowest corporate tax rates in the country, and the province's GDP has outshone the rest of the country's since 2008 when the tax was implemented.

Historically, Canada has implemented environmental policy with competitiveness in mind, meaning it typically establishes tax breaks, incentives, rebates, and other measures to mitigate cost changes resulting from these types of changes. Government on all sides of the issue is hoping for the same as Canada moves forward with the Pan-Canadian Framework.

For more information and to follow its development, please visit [climatechange.gc.ca](http://climatechange.gc.ca). ■

## TERMS DEFINED

**Carbon tax:** A tax levied on the carbon content of various fuels; the higher the carbon content – which contributes to climate change – the higher the carbon tax. The tax's objective is to encourage use of alternative, lower carbon or carbon neutral fuels and to generate revenue to help subsidize energy efficiency and other anti-climate change measures.

**Cap and trade:** A system that limits or "caps" the number of tonnes of GHG emissions businesses can emit. Polluters must purchase allowances (also called permits or credits) to cover emissions that exceed the cap. Companies can trade (buy and sell) allowances between them, with over-polluters buying from companies who reduce emissions to less than the cap amount. Over time, the cap is lowered and companies continuously reduce their energy use to meet or exceed the cap requirements.

et aux résidents pour les aider à appliquer des mesures d'économie d'énergie. À mesure que les entreprises et les particuliers s'adapteront aux prix du carbone et ajusteront leur consommation d'énergie en conséquence, ils économiseront de l'argent tout en assurant au Canada une place de choix dans l'économie mondiale pour son énergie propre.

Pour les secteurs qui soutiennent l'énergie propre ou qui en fournissent, et pour les métiers comme celui de l'isolation des systèmes mécaniques, grâce auxquels il est possible de réduire la consommation d'énergie et les émissions de GES, les potentialités sont formidables dans les marchés de la rénovation et de la construction industrielles.

Selon Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, il importe que le gouvernement fédéral reconnaisse l'importance de la réduction des émissions de carbone. « S'agissant des codes, l'effet des mesures prises dans différentes parties des codes est cumulatif sur le rendement de l'ensemble des systèmes mécaniques, et c'est pourquoi il faut mettre ces codes à jour », précise-t-il.

En isolation des systèmes mécaniques, on recherche une efficacité énergétique supérieure grâce à des épaisseurs d'isolant accrues et toute amélioration en ce sens vient aider la cause.

« Aux États-Unis, le ministère de l'Énergie a adopté des règlements pour tous les appareils électriques que nous employons – humidificateurs et conditionneurs d'air, par exemple – et s'il est vrai que l'impact peut sembler minime pour un appareil, l'effet cumulatif de l'économie réalisée sur des millions d'appareils est vraiment considérable. »

Évidemment, on pourrait se demander pourquoi le Canada, qui ne produit que deux pour cent des GES de la planète, devrait adopter à son tour des mesures aussi vigoureuses pour atténuer son impact sur les changements climatiques.

« Pourquoi s'en faire puisque nous produisons seulement deux pour cent de tous les GES de la planète ? Pourquoi devrais-je me soucier d'un petit climatiseur ? Sauf que si ce sont des millions de ces appareils qui sont mal isolés, ça finit par compter. »

Les fabricants de produits isolants peuvent être admissibles au régime de plafonnement et d'échange, selon la taille de l'entreprise et le volume des émissions. Les entrepreneurs et les distributeurs – surtout les petites entreprises – connaîtront vraisemblablement une augmentation fulgurante de leurs coûts en énergie — d'ailleurs, les médias ont déjà fait état de nombreux exemples d'entreprises qui subissent des hausses astronomiques de leur facture d'électricité, au point où certaines envisagent de déménager aux États-Unis.

Or, après dix ans d'application d'une taxe sur le carbone en Colombie-Britannique, on constate qu'au contraire de ce qu'annonçaient les prophètes de malheur, cette mesure, plutôt que de réduire le nombre des emplois, a agi sur la province comme un moteur de prospérité et lui a permis de réduire l'empreinte carbone. Et malgré le fait que la taxe sur le carbone en Colombie-Britannique soit passée en neuf ans de 10 \$ à 30 \$ la tonne, c'est dans cette province que le taux d'imposition des particuliers est le plus faible au Canada, et parmi les plus faibles pour les sociétés. Quant au PIB de la province, il est le plus élevé au pays depuis 2008, année où la taxe a été instaurée.

Le Canada a toujours appliqué sa politique environnementale en veillant au caractère concurrentiel de ses industries et secteurs d'activité, c'est-à-dire qu'il prévoit des allègements fiscaux, des incitatifs, des remises et d'autres mesures pour atténuer les coûts liés à ce type de changement. Tous les partis politiques et toutes les parties sur la question en espèrent autant avec le Cadre pancanadien.

Pour obtenir plus de renseignements et pour suivre l'évolution du dossier, veuillez consulter le site [climatechange.gc.ca](http://climatechange.gc.ca). ■

## DÉFINITIONS

**Taxe sur le carbone :** Taxe prélevée sur divers combustibles selon leur teneur en carbone. Plus la teneur est élevée en carbone – élément qui contribue au changement climatique –, plus la taxe est élevée. L'objectif poursuivi consiste à inciter à la consommation d'autres types de combustible, faibles ou neutres en carbone, et à produire des revenus pour subventionner l'efficacité énergétique et d'autres mesures d'atténuation des changements climatiques.

**Plafonnement et échange :** Système selon lequel le nombre de tonnes de GES qu'une entreprise peut émettre se trouve limité ou plafonné. Les émetteurs doivent acheter des droits d'émission (appelés aussi unités ou crédits) pour compenser pour les émissions qui dépassent leur plafond. Les entreprises peuvent échanger (acheter et vendre) des droits d'émission les unes des autres, les sur-émetteurs achetant des droits d'émission auprès des entreprises qui réduisent leurs émissions à un niveau en-deçà de leur plafond. Au fil du temps, le plafond diminue et les entreprises continuent de réduire leur consommation d'énergie pour atteindre les exigences liées à leur plafond, ou faire mieux.



## 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

We are proud to be associated with the following insulation manufacturer partners. The listed products are readily available at either of our distribution facilities.

#### Mineral Wool Insulation

- All Therm 1200 MW Pipe Insulation
- Mineral Wool Insulation Elbows
- ThermaFibre Industrial & Commercial Board

#### Fibreglass Insulation

- Owens Corning ASJ/SSL II Fibreglass Pipe Insulation
- Owens Corning Plain Fibreglass Pipe Insulation
- Owens Corning Pipe & Tank Wrap
- Owens Corning Soft R Duct Wrap Insulation
- Owens Corning 700 Series Fibreglass Board Insulation
- Owens Corning TIW Series Fibreglass Blanket Insulation
- Owens Corning Rotary Duct Liner Insulation
- Owens Corning Duct Liner Board

#### Heat Tracing

- Raychem Heat Tracing Systems

#### Elastomeric Insulation

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

#### Polyethylene Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

#### Refractory Insulation

- Unifrax

#### Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada

#### PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

#### Coatings-Adhesives-Sealants

- Design Polymeric Duct Sealers
- Design Polymeric Insulation Adhesives, Coatings & Sealers
- Design Polymeric Insulation Vapour Barriers

#### Miscellaneous Insulation Accessories

- Insulation Weld Pins, Hangers, Washers
- Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals
- Removable Cover Products, Cloths, Insulation Mat, Thread, Hog Rings, Staples, Lacing Anchors, Strapping, Buckles, Draw Chords, ID Tags
- Nuco Firestop Products •• 3M Firestop Products
- Unifrax Fyre Wrap Kitchen Exhaust & Air Duct Blanket

[alltherm.ca](http://alltherm.ca)



Ideal Products



WEATHER JACS®



OWENS CORNING®  
INSULATING FOR LIFE™



# Project Spotlight: Nova Centre, Halifax, NS

# Pleins feux sur le Nova Centre, Halifax (N.-É.)

By / par Jessica Kirby  
photos courtesy of Scotia Insulations

**Name of Project:** Nova Centre  
**Type of Project:** Commercial  
**Location:** Halifax, Nova Scotia  
**Mechanical Contractor:** Atlantica Mechanical  
**Insulation Contractor:** Pro Insulation Ltd.  
**Supplier:** Scotia Insulations

**Nom du projet :** Nova Centre  
**Type de projet :** Commercial  
**Lieu :** Halifax (Nouvelle-Écosse)  
**Entrepreneur en mécanique :** Atlantica Mechanical  
**Entrepreneur en isolation :** Pro Insulation Ltd.  
**Fournisseur :** Scotia Insulations

**The Nova Centre** is a mixed-use commercial space in Halifax, Nova Scotia, set to change the urban landscape with one million square feet dedicated to retail space, restaurants, a convention centre, a boutique hotel, and office towers. Its contemporary architecture is a nod to Nova Scotia's sea-faring history, as the main office tower resembles the rising sail of an arriving ship. The entire complex is designed to meet LEED Gold certification objectives and is outfitted with the latest smart technology.

Mechanical insulation on the 100 per cent design-build project was supplied by Scotia Insulations and installed by Pro Insulation Ltd. Robert Knox, sales representative for Scotia Insulations, said the convention centre, hotel, and office towers were phased to meet the building schedule.

The insulation scope includes all the ventilation, the HVAC system, and all mechanical plumbing and heating systems. The team used standard insulation types including fiberglass, ASJ pipe insulation, fiberglass rigid board, duct wrap, and pipe and tank wrap, as well as dry grease and duct insulation for the commercial kitchen component.

**Le Nova Centre** à Halifax (Nouvelle-Écosse) est un espace commercial à usage mixte qui va modifier le paysage urbain avec son million de pieds carrés aménagés pour des magasins de détail, des restaurants, un centre des congrès, un hôtel-boutique et des tours de bureaux. Son architecture contemporaine est un clin d'œil à l'histoire maritime de la Nouvelle-Écosse, car la principale tour de bureaux ressemble à la voile déployée d'un navire entrant dans le port. Le complexe tout entier est conçu pour satisfaire aux objectifs de la certification de niveau Or du système LEED et est équipé des plus récentes technologies intelligentes.

Les produits d'isolation mécanique pour le projet de conception-construction ont été fournis entièrement par Scotia Insulations et installés par Pro Insulation Ltd. Robert Knox, représentant commercial de Scotia Insulations, mentionne que le centre des congrès, l'hôtel et les tours de bureaux ont été construits par étapes selon un échéancier précis.

Les travaux d'isolation comprennent le réseau complet de ventilation, le système CVCA et toutes les installations



“This is a different type of project because it is one of the largest commercial projects east of Toronto, and it is actually being developed by a private developer for the government of Nova Scotia,” said Knox. “The government plans to lease the building for a number of years and then have the option to buy it.”

The project challenges began with three storeys below grade and one tower reaching 21 storeys in total—a design that required intense planning of logistics, timing, and coordination with other scopes. Each client moving into the business tower requires custom design and built floor plans, adding to the logistics puzzle.

Another was the main ballroom's piping, which is located three storeys above the floor level. “That meant the contractor had to use zoom booms to be able to access the ceiling heights,” said Knox.

“A lot of the piping systems in the ceiling were scheduled to be ASJ jacketed fiberglass insulation and wrapped with PVC jacketing, but because of the jacketing on the particular insulation used, we were able to eliminate PVC jacketing in some areas as a cost saving measure.”

The rainwater collection system involves three insulated holding tanks 18x30 feet in diameter and height. “Condensation from within the HVAC system is used to recirculate through the system for heating and cooling,” said Knox.

Low-emissions materials were selected in occupied areas to promote employee health, and thermal energy recycling systems stores cool and warm energy. Overall, the project is designed to perform 30 per cent more efficiently than a traditional building.

At its high point, the project saw 28 insulators on site. As of this writing the job is on time and on budget, with 60 per cent of the insulation scope completed.

The project began in May 2016 and is scheduled for completion in July, 2017. ■

mécaniques de plomberie et de chauffage. L'équipe a utilisé des types d'isolation standard : fibre de verre, isolant tout usage avec chemisage pour tuyaux, panneau rigide en fibre de verre, matelas isolant pour conduites, tuyaux et réservoirs, graisse sèche et isolation de conduites pour la composante cuisine commerciale.

« C'est un type de projet inhabituel parce qu'il constitue l'un des plus vastes projets commerciaux à l'est de Toronto et qu'il est réalisé par un promoteur privé pour le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, signale M. Knox. Le gouvernement projette de louer cet édifice pendant un certain nombre d'années, puis il aura la possibilité de l'acheter. »

Le projet supposait d'entrée de jeu des défis de taille avec un plan de trois étages sous terre et une tour de 21 étages en tout — design qui a nécessité une planification rigoureuse de la logistique et du calendrier des travaux, et une coordination avec d'autres activités. Chacun des clients qui emménagent dans la tour de bureaux a besoin de locaux conçus et aménagés sur mesure, ce qui complique le casse-tête logistique.

L'emplacement de la tuyauterie de la salle de bal principale à trois étages au-dessus du niveau du plancher posait un autre problème. « L'entrepreneur a donc dû utiliser des grues girafes pour accéder au plafond », explique M. Knox.

« Beaucoup de canalisations installées dans le plafond devaient être isolées au moyen d'un produit tout usage en fibre de verre avec chemisage, puis enveloppées avec un revêtement en PVC, mais grâce au chemisage du produit isolant utilisé, nous avons pu éliminer le revêtement en PVC à certains endroits pour réduire les coûts. »

Le système de collecte de l'eau de pluie comporte trois réservoirs isolés d'un diamètre de 18 pieds et d'une hauteur de 30 pieds. « La condensation produite à l'intérieur du système CVCA est recyclée à même le système de chauffage et de refroidissement », fait observer M. Knox.

Des matériaux à faible taux d'émission ont été choisis pour les lieux occupés afin de protéger la santé des employés, et des systèmes de recyclage de l'énergie thermique emmagasinent le froid et la chaleur. Dans l'ensemble, par comparaison avec un édifice traditionnel, ce projet est conçu pour un rendement supérieur de 30 %.

Durant la période d'activité la plus intense, il y avait 28 calorifugeurs sur le chantier. Au moment de la rédaction du présent article, les échéances et le budget étaient respectés, et 60 % des travaux d'isolation étaient terminés.

Ce projet a débuté en mai 2016 et devrait être achevé en juillet 2017. ■

# TIAC ACIT

By / par Robin Baldwin  
photo courtesy of Fairmont Royal York

## 55th Annual TIAC Conference

The 55th Annual TIAC Conference will be held at the Fairmont Royal York, which is located in the centre of downtown Toronto. The Royal York is minutes walk from the city's most famous attractions, as well as major transportation hubs.

The 2017 Conference program will feature timely presentations by industry experts and leaders, business meetings where you can engage in sector-specific discussions, and networking opportunities to connect with friends new and old.

The Conference will kick-off on the Wednesday evening with the Manufacturers and Distributors Reception in the Royal York's historic Imperial Ballroom. Join us for dinner and a DJ!

Thursday's program will feature several invited speakers, including Ron Coleman, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions. A walking tour of the Distillery District will also be running this day for spouses and families. Be sure to join us at the top of the CN Tower for a reception at Horizons and dinner at the 360 Restaurant. Attendees will have access to both the Lookout and Glass Floor levels of the Tower throughout the evening. Bring your cameras!

## Le 55e congrès annuel de l'ACIT

Le 55e congrès annuel de l'ACIT aura lieu à l'hôtel Fairmont Royal York, situé au milieu du centre-ville de Toronto. Le Royal York se trouve à quelques minutes à pied des plus célèbres points d'intérêt de cette ville, ainsi que d'importantes plaques tournantes du transport. Le programme du congrès de 2017 comprend des exposés pertinents de spécialistes et de dirigeants de l'industrie, des séances de travail où des discussions sur des secteurs précis seront possibles, et des occasions de réseautage avec de vieux amis et de nouveaux aussi.

Le congrès démarrera le mercredi soir par la Réception des fabricants et des distributeurs dans le salon historique Imperial du Royal York. Joignez-vous à nous pour le souper et la danse animée par un DJ !

Plusieurs conférenciers invités, notamment Ron Coleman, ainsi que des séances pour les entrepreneurs, les fabricants et les distributeurs figurent au programme du jeudi. Ce jour-là, il y aura aussi une visite à pied guidée du quartier des distilleries pour les membres de la famille. Ne manquez pas de vous joindre à nous au sommet de la Tour CN pour une réception à Horizons et un souper au Restaurant 360. Les participants auront accès toute la soirée aux étages du belvédère et du plancher de verre de la Tour. Apportez votre appareil-photo !

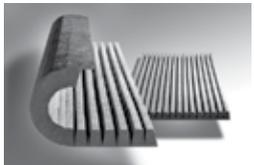
Les activités du vendredi matin comprennent des exposés présentés dans le cadre de la réunion canado-américaine, suivis du tournoi de golf traditionnel de l'ACIT au Club de golf Royal Woodbine. Selon le site Web de ce dernier, le parcours est stimulant, exigeant, luxuriant et suffisamment proche d'à peu près n'importe où dans le Grand Toronto pour qu'on puisse se rendre au premier terre

**MULTI**GLASS  
insulation ltd.

1200°F / 649°C

**Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™**

- Ships up to four times more per truck than pre-formed pipe
- Meets all ASTM standards (1200°F / 649°C)
- Readily available, with or without vapour barrier
- Custom-made (NPS from 1" to 36")
- 100% Canadian-made



Ask for Multi-Groove™

877-822-0635 • [www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)

# TIAC 55th Annual Conference

August 23-26, 2017

Toronto, ON



## Section 1: Contact Information

Registrant's Name: \_\_\_\_\_

Company Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

City: \_\_\_\_\_ Prov: \_\_\_\_\_ Postal Code: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Telephone: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

### Membership Status:

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

### Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

## Section 2: Registration Fees

Registration fees include: Presentations and Meetings; Manufacturer and Distributor Reception; Thursday Night Dinner; Delegates and Spouses Breakfasts/Lunches; and, the President's Dinner and Dance.

### Member Rates

	Quantity	
<input type="checkbox"/> Single	\$995	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$950 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1475	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1400 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$480	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$100	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450	_____

### Non-Member Rates

<input type="checkbox"/> Single	\$1200	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$1100 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1625 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$500	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$150	X _____ = _____

Early Bird registration before **June 1, 2017** will be entered into a draw for a free registration to the 2018 TIAC Conference in Banff, AB.

### Please indicate your attendance:

- Yes, I/we will attend the August 23 Manufacturer and Distributor Reception
- Yes, I/we will attend the August 24 Dinner at the CN tower
- Yes, I/we will attend the August 26 President's Dinner and Dance

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

## Section 3: Optional Programs

Thursday, August 24

- Distillery District Walking Tour (10:00 am – 12:00 pm) \$30 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

Friday, August 25

- Golf \*\* (10:30 am – 6:00 pm) \$250 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

Saturday, August 26

- Paint Nite (10:00 am – 12:00 pm) \$65 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

\*\*Will you be renting clubs? If yes, what hand? \_\_\_\_\_

## Section 4: Participation Costs

Registration Fees \_\_\_\_\_

Optional Programs \_\_\_\_\_

**SUBTOTAL** \_\_\_\_\_

HST (13% of subtotal) \_\_\_\_\_

**TOTAL** \_\_\_\_\_

## Method of Payment

HST - R122874324RT0001

Payment must be received prior to the conference.

\*Payment in US\$ can only be made by cheque.

- Cheque enclosed – Make cheque payable to:  
TIAC 2017 Conference c/o The Willow Group

Charge my:  American Express  MasterCard  VISA

Card Number: \_\_\_\_\_ Expiry Date: \_\_\_\_\_ SSC#: \_\_\_\_\_

Cardholder Name: \_\_\_\_\_ CCV #: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

## AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

### Note: Refund/Cancellation Policy

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

- On or before July 1, 2017: full refund.
- After July 1, 2017 and before August 1, 2017: 50% refund.
- On or after August 1, 2017, and no-shows: no refund.

## Accommodation

### Fairmont Royal York Hotel

100 Front Street West, Toronto, Ontario

### Special Conference Rate:

Delegates are asked to call 1.866.540.4489 to reserve at the special TIAC rates. Quote the group name "TIAC 2017 Annual Conference". Call prior to **July 21, 2017** in order to qualify.

By staying at the conference hotel, you are contributing to the financial health of TIAC. We appreciate your support!

## Thermal Insulation Association of Canada

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

1485 Laperrriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

Email: info@tiac.ca | Web: www.tiac.ca

# 55e Congrès annuel de l'ACIT

23 au 26 août 2017

Toronto (ON)

## Section 1 : Coordonnées

Nom du participant : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_ Prov : \_\_\_\_\_ Code postal : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Tél: \_\_\_\_\_

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

### Statut de membre :

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

### Type d'entreprise :

- Entrepreneur  
 Distributeur  
 Fabricant  
 Autre

## Section 2 : Frais d'inscription

Activités comprises dans les frais d'inscription : Exposés et réunions; réception des distributeurs et fabricants; souper le jeudi; petits déjeuners et déjeuners des délégués et de leurs conjoints; et le souper et danse du président.

### Tarifs – Membres

		Quantité
<input type="checkbox"/> Individuel	995 \$	_____
<input type="checkbox"/> Individuel (résident des ÉU)	950 \$ US*	_____
<input type="checkbox"/> Avec conjoint(e)	1475 \$	_____
<input type="checkbox"/> Avec conjoint(e) (résident des ÉU)	1400 \$ US*	_____
<input type="checkbox"/> Famille (10 et plus)	480 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfant (10 ans et moins)	100 \$	_____
<input type="checkbox"/> Membre à vie	450 \$	_____

### Tarifs – Non-membres

<input type="checkbox"/> Individuel	1200 \$	_____
<input type="checkbox"/> Individuel (résident des ÉU)	1100 \$ US*	_____
<input type="checkbox"/> avec conjoint(e)	1700 \$	_____
<input type="checkbox"/> avec conjoint(e) (résident des ÉU)	1625 \$ US*	_____
<input type="checkbox"/> Famille (10 et plus)	500 \$	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Enfant (10 ans et moins)	150 \$	X _____ = _____

Les participants qui s'inscrivent avant le **1er juin 2017** seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2018, organisé à Banff (AB).

### Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, nous participerons au réception des distributeurs et fabricants le 23 août  
 Oui, nous participerons au souper à la Tour CN le 24 août  
 Oui, nous participerons au souper et danse du président le 26 août

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

**ACIT**  **TIAC**

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

## Section 3 : Programme Optionnel

Jeudi le 24 août

- Excursion à pied du district de la distillerie (10 h à 12 h) \$30 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

Vendredi le 25 août

- Le golf \*\* (10 h 30 à 18 h) \$250 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

Samedi le 26 août

- Paint Nite (10 h à 12 h) \$65 X \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

\*\*Avez-vous l'intention de louer des bâtons de golf? Si oui, pour quelle main?  
\_\_\_\_\_

## Section 4 : Frais de participation

Tarifs d'inscription \_\_\_\_\_

Programme optionnel \_\_\_\_\_

**SOUS-TOTAL** \_\_\_\_\_

TVH (13% du sous-total) \_\_\_\_\_

**TOTAL** \_\_\_\_\_

TVH - R122874324RT0001

## Mode de paiement

Le paiement doit être reçu avant le Congrès.

\*Paiement en monnaie Américaine peut seulement être effectué par chèque.

- Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :  
*Congrès de l'ACIT 2017 a/s The Willow Group*

Débitez ma carte  American Express  MasterCard  VISA

Numéro de carte : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Nom du détenteur : \_\_\_\_\_ Numéro CCV : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_ SSC# \_\_\_\_\_

## NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

### Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- Au plus tard le 1 juillet 2017 : remboursement complet.
- Après le 1 juillet 2017 et avant le 1 août 2017 : remboursement à 50 %.
- A compter du 1 août 2017, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

## Hébergement

### Hôtel Fairmont Royal York

100, rue Front Ouest, Toronto (Ontario)

### Tarif Réduit:

Nous demandons que les participants appellent 1.866.540.4489 pour réserver au tarifs réduits. Citer le code d'évènement " TIAC 2017 Annual Conference ". Appeler avant le **21 juillet 2017** pour se qualifier.

En séjournant à l'hôtel officiel du congrès, vous contribuez à la santé financière de l'ACIT. Nous vous remercions de votre appui !

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

### Association Canadienne de l'Isolation Thermique

1485, avenue Laperrière, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télé. : 613.729.620

Courriel : [info@tiac.ca](mailto:info@tiac.ca) | Web: [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)

Friday morning will include the CAN/AM presentations, followed by TIAC's traditional golf tournament at the Royal Woodbine Golf Club. According to Royal Woodbine's website, the course is, "Challenging, demanding, lush, and close enough that you can grab your clubs and get to the first tee in under 20 minutes from just about anywhere in Metro Toronto. Nestled discreetly in the Mimico Creek valley, Royal Woodbine Golf Club offers high and low handicappers a richly rewarding game on par with the area's finest public and private clubs."

Friday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the city. With so much to do in Toronto, we recommend that delegates pick up a Toronto CityPASS ([www.citypass.com/Toronto](http://www.citypass.com/Toronto)), which includes access to the CN Tower, Casa Loma, the Royal Ontario Museum, Ripley's Aquarium of Canada, and either the Toronto Zoo or Ontario Science Centre. Don't forget to check out what's happening at the Air Canada Centre, Rogers Centre, and the Sony Centre for the Performing Arts. Visit [www.seetorontonow.ca](http://www.seetorontonow.ca) to start planning your trip!

As we reach Saturday, join us for the final morning of presentations, which will feature a speaker from Revay and Associates. A Paint Nite class will be hosted during this time for the spouses and families. Don't miss lunch this day as you will get a sneak-peak at the 2018 Conference program scheduled for September 7-10 in Banff, AB.

The Conference will be wrapped up at the President's Dinner and Dance. Ascension Groove will provide the entertainment for the evening. These musicians have performed on Broadway and luxury cruise lines, and have had overseas chart successes.

Reminder: 2017 is Canada's 150th anniversary so the city will be very busy. We highly recommend you book your hotel room early to ensure you get a room and receive the conference rate. It's Back! Register by June 1, 2017 and be entered into the early bird draw for a free registration for the 2018 TIAC Conference in Banff.

Visit [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca) and watch for the TIAC eZINES for program updates and announcements. We look forward to seeing you all in Toronto. ■

Did you know subscriptions are free to those working in or supplying the industry?

Subscribe at  
[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)

de départ en moins de 20 minutes. Dissimulé dans la vallée du ruisseau Mimico, le Club de golf Royal Woodbine offre aux joueurs de tout niveau une partie de golf aussi gratifiante que dans les meilleurs clubs publics et privés de la région.

Les délégués sont invités à explorer la ville durant la soirée libre du vendredi.

Vu qu'il y a tant à faire à Toronto, nous conseillons aux délégués de se procurer une carte CityPASS ([www.citypass.com/Toronto](http://www.citypass.com/Toronto)), qui donne accès à la Tour CN, à la Casa Loma, au Musée royal de l'Ontario et à l'Aquarium Ripley du Canada, ainsi qu'au Zoo de Toronto ou au Centre des sciences de l'Ontario. N'oubliez pas de vous renseigner sur ce qu'il se passe au Centre Air Canada, au Centre Rogers et au Centre Sony pour les arts de la scène. Consultez [www.seetorontonow.ca](http://www.seetorontonow.ca) pour commencer à planifier votre voyage !

Le samedi, journée qui clôture le congrès, joignez-vous à nous pour le dernier avant-midi d'exposés avec un conférencier de Revay et Associés. Un atelier de peinture se tiendra pendant ce temps pour les membres de la famille. Ne ratez pas le dîner ce jour-là, car on y donnera un aperçu du programme du congrès de 2018 qui se déroulera du 7 au 10 septembre à Banff (Alberta). Le congrès se terminera par le banquet et le bal du président. Ascension Groove est le groupe chargé des divertissements de la soirée. Ces musiciens se sont produits à Broadway et à bord de navires de croisière de luxe, et ont connu des succès de palmarès outre-mer.

Rappel : l'année 2017 marquant le 150e anniversaire du Canada, la ville débordera d'activité. Nous vous recommandons vivement de faire vos réservations d'hôtel sans tarder afin de vous garantir une chambre et le tarif congrès.

De retour ! Si vous vous inscrivez d'ici le 1er juin 2017, vous participerez au tirage au sort d'une inscription gratuite au congrès de l'ACIT de 2018 à Banff.

Visitez [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca) et restez à l'affût des annonces et des mises à jour du programme dans les É-zines de l'ACIT. Il nous tarde de tous vous voir à Toronto. ■



**MULTI**GLASS  
*isolation*

1200°F / 649°C

**Parfois attendre n'est pas une option - Multi-Groove™**

- 4 fois plus de matériel dans un camion que du pré-moulé
- Rencontre les standards ASTM (1200°F / 649°C)
- Disponible rapidement, avec ou sans pare-vapeur
- Fabriqué sur mesure de 1" à 36" de diamètre
- 100% Fabriqué au Canada

**Demandez du Multi-Groove™ 877-822-0635 • [www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)**

# TIAC TIMES

## 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  
 Kamloops, BC ..... (250) 374-3151  
 (877) 846-7502  
 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 Inc.**  
 Richmond, BC ..... (604) 288-7382  
 (866) 655-5329  
 Kelowna, BC ..... (778) 755-4700  
 (855) 755-4700

- 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  
 Lloydminster, AB ..... (780) 875-6860  
 (877) 775-6860

- Crossroads C&I Distributors**  
 Edmonton, AB ..... (800) 252-7986  
 Calgary, AB ..... (800) 399-3116  
 Fort McMurray, AB ..... (780) 473-5214

- Nu-West Construction Products Inc.**  
 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**

**Alsip's Building Products & Services**  
Saskatoon, SK ..... (306) 384-3588

**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 ..... (306) 551-6507

**Nu-West Construction Products Inc.**  
Saskatoon, SK (Corporate) ..... (306) 978-9694  
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 ..... (306) 551-6507

**Nu-West Construction Products Inc.**  
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.

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](mailto:ctranberg@pointonemedia.com)



## The One- and Two-man Business - Part 2

In part one of this article we explored the key elements a small contractor should be focusing on to be successful. As small business owners we get pulled in so many directions and all at the same time. As a result many of the items covered in part one do not get done and that makes it even more difficult to complete the elements we will explore in this part of the article. Most of the time the Canada Revenue Agency (CRA) will leave you alone unless you raise flags. This is usually done by missing deadlines, not making timely payments, or filing inaccurate information.

There is a big difference between something being urgent and something being important.

You can spend 40 hours per week doing urgent and important work, like quoting jobs and scheduling and doing the work. The next urgent thing we do is the invoicing. Suddenly your 40-hour week has become 60 hours and you still haven't looked at many items that are important but less urgent. And that's where we get into trouble. The things we can put off to tomorrow rarely get done.

In part one of this article I explored a number of very important (but not so urgent) items you should be implementing in your business. Have you spent any time implementing any of those ideas or did other urgent matters get in the way? There is no great sense of urgency in dealing with those items, but they are critical to your future success. If the urgent matters are taking all your time then the important but less urgent matters will get left behind. Not only will this stop you from growing your business but it will likely get you into big trouble, particularly with the CRA. Their issues only get urgent when you have fallen behind in filing and paying the required amounts to them.

You need to ensure you stay current with the CRA or else much of the good work you have done in becoming self-employed is for naught. Penalties, interest, accounting fees, and the time taken to bring yourself and your business into compliance will be very significant. By the time the CRA starts to play hard



By / par Ron Coleman

## La toute petite entreprise d'une ou deux personnes - 2e partie

Dans la première partie de l'article, nous avons examiné les facteurs de succès clés pour le petit entrepreneur. Il est vrai que nous, les petits entrepreneurs, sommes sollicités par mille et une choses en même temps. Et il est vrai que nous n'arrivons pas à exécuter toutes les tâches décrites dans la première partie si bien qu'il devient encore plus difficile d'exécuter les tâches qui sont décrites dans la présente partie de l'article. L'Agence du revenu du Canada (ARC) devrait vous laisser en paix... sauf si vous ne vous conformez pas : échéances non respectées, retards de paiement, information inexacte.

Il y a un monde de différence entre ce qui est urgent et ce qui est important.

Vous travaillez 40 heures par semaine à régler des urgences, souvent très importantes : préparer des devis, établir des calendriers, exécuter des travaux. Puis, il faut s'occuper de la facturation... de toute urgence. Du coup, votre semaine de 40 heures passe à 60 heures, sans compter le temps que vous devez accorder aux autres questions importantes, mais moins pressantes. Et voilà où le bât blesse ; les choses qu'on remet au lendemain sont souvent mises de côté, puis oubliées.

Dans la première partie du présent article, j'ai abordé des sujets très importants pour tout entrepreneur, mais pas forcément de première urgence. Avez-vous réussi à appliquer certaines de ces idées ou avez-vous manqué de temps parce que vous étiez à répondre aux urgences ? On peut penser que certaines démarches peuvent attendre, mais en fait, il y va du succès même de votre entreprise. Si vous vous contentez de passer d'une urgence à l'autre, vous finissez par mettre de côté les questions moins pressantes, mais tout aussi importantes, ce qui risque de nuire à l'expansion de votre entreprise et, surtout, de vous attirer des ennuis de la part de l'ARC. Et si vous accusez du retard à produire vos déclarations et à régler les sommes redevables, subitement, il y a urgence.

Vous devez veiller à être à jour en matière fiscale, car, autrement, les efforts que vous aurez déployés pour devenir un travailleur autonome sont voués à l'échec, et les amendes, les intérêts, les frais comptables et le temps nécessaire pour

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**

**CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.**  
[www.wallace.sk.ca](http://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

ball, you will likely be more than one year in arrears and won't have the cash to satisfy their needs.

There are only three types of business structure for Contractors:

- Companies/corporations
- Sole proprietorships
- Partnerships

In this article, we will deal with the latter two. Sole proprietorship and partnerships are the same with one exception—instead of one owner there are at least two owners. In the partnership, the owners share the revenue and expenses in accordance with their share of the ownership. Let's look at what you need to do to stay in compliance with CRA and Workplace Safety and Insurance Board (WSIB) / WorkSafeBC (WSBC).

You do not get a choice of year-end. Your year-end is December 31 and the information is included in your personal tax return along with all the other relevant information.

The form used for providing the business information is called a T2125 - Statement of Business or Professional activities. For each business or profession you must complete a separate T2125. To reduce your accounting fees, you should print out the form and provide the information to your accountant in the same layout as the form.

A T5013 is for partnerships where annual income plus expenses are \$2 million or more or where assets are over \$5 million.

If your annual billings are greater than \$30,000 you must register for GST/HST. As a registrant you claim back the GST/HST you paid and collect the tax on your sales, remitting the net figure.

The personalized GST/HST return (Form GST34-2) will show the due date at the top of the form as part of the pre-printed personal information. The due date of your return and payment is determined by your reporting period. If you are an annual filer you may have to pay equal quarterly installments, payable within one month after the end of each fiscal quarter.

With employees you have to follow the normal rules for payroll. This does not apply to the proprietors. Their income tax is based on their portion of the net income and will likely be subject to quarterly remittances.

Your tax return is due by June 15 because you are self-employed; however, the tax due is payable by April 30, and interest will accrue from that date. Try to complete your return by April 30, or at least pay the tax.

T5018 is a form for proprietorships and partnerships where more than 50 per cent of your income is derived from

être en conformité vous coûteront le prix fort. L'ARC optera pour la ligne dure dès que vous aurez accumulé des arriérés d'un an ou plus, et vous risquez de ne pas disposer des fonds voulus pour vous rattraper.

L'Agence du revenu du Canada ne reconnaît que trois types de structure commerciale pour les entrepreneurs :

- les entreprises / sociétés,
- les propriétaires uniques,
- les partenariats.

Dans la présente partie de l'article, nous allons seulement nous attarder aux deux derniers types d'entreprise susmentionnés. Les entreprises à propriétaire unique et les partenariats sont similaires sauf que, dans un partenariat, au lieu d'un seul propriétaire, il y en a au moins deux, et les associés partagent les revenus et les dépenses selon leur part de propriété. Alors, examinons ce que vous devez faire pour rester en règle avec l'ARC et la commission des accidents du travail (CSPAAT / CNESST).

Vous ne pouvez pas choisir votre fin d'exercice. Elle est fixée au 31 décembre et cette information se trouve dans votre déclaration d'impôt sur le revenu, entre autres renseignements pertinents.

Le formulaire à utiliser pour fournir des renseignements

# 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](mailto:info@fattal.ca)**

construction must complete and file with CRA regarding payments to subcontractors. If you are a subcontractor, the contractors you work for will file T5018s with the CRA advising them of the income you earned.

It is essential from day one to set aside money for income tax and GST/HST or at the end of the year you may fall into arrears. It often takes several years to catch up and in the interim penalties and interest will build and likely, too, will your accounting fees.

Reduce the risk of an audit by always filing your returns on time and paying the amounts due on time. If you can't pay, you should still file and avoid the penalties.

If your spouse is a partner in the business, you split the income in accordance with whatever ownership you each have. However, if you decided to pay your spouse or children a salary then put them on salary the same way you would other employees. There is no age limit for deducting EI premiums; they apply to all employees except for family members, as you are likely not dealing at arm's length (double check with your accountant for your particular case). However, CPP premiums are only deductible starting at age 18.

Are you registering for WSIB/WSBC benefits? It is most likely you have to provide coverage for your employees. Also, as a proprietor you should try to get coverage as this is the most inexpensive type of disability coverage available. Check with your provincial authority.

Talk to your accountant about what expenses you can write-off.

Most deductions you can claim are easy to identify. An expense directly related to your business is straightforward. Capital assets over \$500 in cost should be set up and depreciated. Your accountant can do that for you.

Look for the marginal expenses to get the best write-offs. Making up expenses or claiming expenses that have obviously nothing to do with your business is fraud. However, there are certain expenses you can claim that might not be so obvious.



**Montreal • Québec City • Ottawa**  
**514-354-5250 • 1-800-361-4251**  
**www.dispro.com • iso@dispro.com**

---

**Gamme complète de produits isolants**  
**Complete line of insulation products**

**Distributeur-fabricant**                      **Distributor-Fabricator**  
*Depuis 1982*                                      *Since 1982*

ISO 9001

commerciaux est le T2125 - État des résultats des activités d'une entreprise ou d'une profession libérale. Chaque entreprise ou profession doit faire l'objet d'un T2125 distinct. Afin de réduire les frais de comptabilité, imprimez ce formulaire et remettez-le à votre comptable avec tous les renseignements pertinents, selon la même présentation que celle du formulaire.

Le partenariat doit remplir le formulaire T5013, mais seulement si son revenu annuel et ses dépenses se chiffrent à deux millions de dollars ou plus, ou encore si son avoir est supérieur à cinq millions de dollars.

Si votre chiffre d'affaires est supérieur à 30 000 \$, vous devez vous inscrire à la TPS / TVH. À titre d'inscrit, vous pourrez retrancher la TPS / TVH que vous aurez versée aux fins de votre activité commerciale de la taxe que vous aurez perçue de vos clients, et régler le montant net.

Le formulaire de la TPS / TVH (GST34-2) fait état de renseignements personnels pré-imprimés, dont la date limite pour produire la déclaration, dans le haut du formulaire. La date limite pour produire votre déclaration et faire votre paiement dépend de votre période de déclaration. Si vous êtes un déclarant annuel, vous aurez peut-être à verser des acomptes provisionnels trimestriels dans le mois qui suit la fin de chaque trimestre.

Si vous avez des employés, vous devez suivre les règles habituelles pour le calcul de l'impôt sur les salaires. Les propriétaires ne sont pas assujettis à ces règles. Les impôts qu'ils ont à verser sont calculés en fonction de leur tranche de revenus nets et devront sans doute être versés à la fin de chaque trimestre.

Vous devez produire votre déclaration de revenus avant le 15 juin de chaque année parce que vous êtes travailleur autonome ; toutefois, vous devez verser les impôts redevables le 30 avril au plus tard, après quoi des intérêts seront exigibles, et ce à compter de cette date limite. Efforcez-vous de produire votre déclaration le 30 avril au plus tard ou, à tout le moins, de verser les impôts redevables à cette date.

Les entreprises à propriétaire unique et les partenariats doivent remplir le formulaire T5018 sur le paiement des sous-traitants, et transmettre celui-ci, à l'ARC si la construction représente plus de la moitié de vos activités génératrices de revenu. Si vous êtes sous-traitant, les entrepreneurs qui retiennent vos services transmettront un formulaire T5018 à l'ARC pour l'aviser des revenus que vous aurez gagnés.

Mettez de l'argent de côté pour le paiement de vos impôts et de la TPS / TVH, à défaut de quoi vous pourriez avoir un arriéré sur la fin de l'exercice. Il faut souvent plusieurs années pour éliminer cet arriéré et, entre temps, les amendes et les intérêts s'accroissent, ainsi que les frais de comptabilité.

The first one is the calculation of business-use-of-home expense. This is clearly spelled out in the T2125 Part 8.

Personally owned vehicles that are used for business also have a business write-off component. You need to separate out the mileage for business and pleasure. If you are working out of home, once you leave home for work purposes that portion of the trip is business related. If you are not working from home then the portion of the trip to your place of business is personal use.

Check with your accountant to see if you can write off your Internet cost. If you go on vacation but do visit clients/prospects or suppliers or go to a trade show or convention, the part of the trip that relates to business should be a reasonable deduction.

You can only write off 50 per cent of the business related amounts for meals and entertainment and likewise only claim 50 per cent of the GST/HST as an Input Tax Credit. Record on the receipt who you paid for and a very brief summary of the work discussed. "E.G. bought accountant lunch, discussed taxes".

One advantage of the proprietorship is if you lose money you can deduct the loss from other income.

The biggest concern for sole proprietors and partnerships is that there is no legal distinction between the individual and the business. All the business liabilities and exposure are yours personally. If you are in a partnership and your partner goes broke, you will likely be liable for all the debts of the business, not just your portion. If you are going to stay in business you should seriously look at incorporating in order to limit your personal exposure.

Avoid letting these very important, but less urgent, activities of your business fall behind and your chances of success increase significantly. They are critical to your success. It's not too late to make this your 2017 New Year's resolution. ■

*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 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](http://www.ronaldcoleman.ca) and review his other publications and resource materials for contractors.*

Atténuez le risque d'une vérification en produisant vos déclarations à temps et en versant les sommes dues à temps. Et même si vous ne pouvez pas verser l'intégralité des sommes dues, produisez tout de même vos déclarations à temps pour éviter les amendes.

Si votre conjointe est également votre associée, vous pouvez fractionner le revenu d'entreprise conformément à la part de chacun dans l'entreprise. Cependant, si vous versez un salaire à votre conjointe ou à vos enfants, vous devez les traiter comme salariés au même titre que vos autres employés. Il n'y a pas d'âge minimal pour les retenues aux fins de l'assurance-emploi : elles s'appliquent à tous vos employés, sauf aux membres de votre famille, car il existe vraisemblablement des liens de dépendance (vérifiez ce qu'il en est exactement avec votre comptable). Notez toutefois que seules les personnes âgées de 18 ans et plus doivent faire l'objet de retenues aux fins du RPC-RRQ.

Vous voulez vous inscrire à la CSPAAT / CNESST ? Vous aurez sans doute à en faire autant pour tous vos employés. À titre d'employeur, empressez-vous d'obtenir cette assurance-invalidité la moins coûteuse de toutes. Consultez les instances provinciales.

Adressez-vous à votre comptable pour connaître les dépenses admissibles aux déductions.

Il est facile d'identifier la plupart des déductions auxquelles vous avez droit, dont les dépenses d'affaires, évidemment. Les immobilisations d'une valeur supérieure à 500 dollars devraient être amorties. Votre comptable s'en chargera.

Identifiez toutes vos dépenses afin d'obtenir le maximum de déductions. Attention, inventer des dépenses ou réclamer des dépenses qui n'ont rien à voir avec votre entreprise est frauduleux ! Cependant, vous pouvez déduire certaines dépenses qui ne sont peut-être pas évidentes a priori telles, par exemple, le calcul des frais d'utilisation de la résidence aux fins de l'entreprise. Pour en savoir davantage, reportez-vous à la partie 8 du formulaire T2125.

Si vous utilisez votre voiture particulière pour l'entreprise, vous pouvez également demander une déduction, mais vous devrez alors comptabiliser le kilométrage parcouru à des fins d'affaires et le kilométrage parcouru à des fins personnelles. Si vous travaillez à partir de votre domicile, dès que vous quittez celui-ci pour le travail, vous pouvez déclarer ce déplacement à des fins d'affaires. Si vous ne travaillez pas à partir de votre domicile, vous ne pouvez pas déclarer ce déplacement à des fins autres que personnelles.

Vérifiez auprès de votre comptable si vous pouvez déduire le coût de votre service internet. Si vous partez en vacances et que vous en profitez pour rencontrer des clients actuels, des clients potentiels, des fournisseurs ou pour participer à une

*suite de à page 46*

## Winning the Bid – The Importance of Following Proper Tendering Procedures

British Columbia's competitive construction industry sees its fair share of intense bidding wars between contractors. To avoid the risk of underbidding, contractors may be tempted to submit their bids at the last possible second to include the latest quotes and ensure cost projections are as complete as possible. In doing so, however, contractors must still follow the proper tendering procedures. In the case of *True Construction Ltd. v. Kamloops (City)*, the B.C. Court of Appeal upheld an owner's decision to refuse a contractor's non-compliant bid, even though it was the lowest submitted.

### Facts

In this case, the City of Kamloops (the "City") issued an invitation to bid on the construction of a new fire hall (the "Project"). One of the tender requirements was for contractors to include a list of subcontractors to be used at the Project in an appendix to their bid. However, the contractor (the "Contractor") submitting the lowest bid initially failed to include the appendix containing this information. Although the Contractor later faxed the required appendix to the City, the City refused to permit faxed revisions to its bid. Ultimately, the City determined that the bid was defective. The contract for the Project went to the next-highest bidder and the Contractor sued the City for damages.

### The Decision

The Court of Appeal agreed with the City that the Bid was not tendered correctly. The list of subcontractors was found to be critical in determining the proper party to be awarded the contract for the Project.

The Court further held that the Contractor had taken advantage of the tendering process by faxing the appendix containing its list of subcontractors after its bid was originally submitted. This resulted in an unfair advantage to the Contractor, who was able to continue negotiating its subcontracts even after its bid was submitted. Because its bid was not legally capable of acceptance without the appendix, the Contractor was able



By / par Andrew D. Delmonico and John Wiebe

## Le soumissionnaire gagnant connaît l'importance de la procédure d'appel d'offres

Le secteur de la construction, très compétitif en Colombie-Britannique, connaît sa juste part de guerres de soumissions. Pour éviter le risque de la sous-enchère, des entrepreneurs pourraient être tentés de présenter leurs soumissions à la toute dernière minute pour prendre en compte les derniers devis et s'assurer que leurs projections des coûts sont aussi complètes que possible. Ce faisant, ils doivent tout de même veiller à suivre correctement la procédure d'appel d'offres. Dans l'affaire *True Construction Ltd. c. Kamloops (municipalité)*, la Cour d'appel de Colombie-Britannique a confirmé la décision d'un propriétaire de rejeter une soumission non conforme, et ce même s'il s'agissait de la plus basse.

### Les faits

Dans cette affaire, la municipalité de Kamloops a lancé un appel d'offres pour la construction d'une nouvelle caserne de pompiers. Dans l'invitation, on demandait aux soumissionnaires d'inclure avec leur offre, en annexe, une liste des sous-traitants auxquels ils feraient appel pour le projet. Or, le plus bas soumissionnaire n'avait pas inclus sa liste de sous-traitants avec son offre. Même s'il l'a télécopiée par la suite, la municipalité a refusé la liste télécopiée et a jugé que la soumission n'était pas conforme. Le contrat a donc été adjugé au soumissionnaire suivant, et l'entrepreneur perdant a intenté une poursuite en dommages-intérêts contre la municipalité.

### La décision du tribunal

La Cour d'appel a donné raison à la municipalité et a conclu que la soumission n'était pas conforme. La liste des sous-



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](http://www.tight5.net)

**We're always looking for interesting stories or suggestions for editorial coverage. If you've got a great idea please share it with our editor, Jessica Kirby, at [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com) or by phone at 250.816.3671.**

***“The court refused to allow the Contractor to gain an advantage by failing to follow the material terms of the City’s tender.”***

to wait until the last possible moment to determine whether the Project would be profitable before finalizing its bid. If the price of its subcontracts turned out to be too high, the Contractor could simply withhold the appendix and refuse to finalize its bid. Those contractors who submitted a binding bid including their lists of subcontractors would not have the same option to walk away if the accepted price turned out to be too high. The court refused to allow the Contractor to gain an advantage by failing to follow the material terms of the City’s tender.

In its decision, the Court focused on the need to uphold the integrity of the tendering process. Whether the Contractor actually did secure an advantage was seen as immaterial. The real issue was whether the Contractor’s practice created a potential competitive advantage and undermined the integrity of the bidding process. Ultimately, the Court found that it did and the City’s decision to exclude the non-compliant bid was vindicated.

### Lessons Learned

When submitting a bid in a tendering context, be sure to follow all the requirements contained in the invitation to tender. Owners often reserve their contractual right to disqualify improper bids, even if they are the lowest. Even though bending the requirements of the tender might appear to create a temporary advantage, it might actually prevent you from winning the bid in the long run. ■

*This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and John Wiebe, an articulated 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.*

## **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

traitants était en fait un facteur déterminant pour le choix du soumissionnaire approprié pour le chantier.

La Cour a aussi établi que l’entrepreneur avait abusé du processus d’appel d’offres en faxant sa liste de sous-traitants après le dépôt de sa soumission originale ; ceci lui donnait en effet un avantage indu, car il pouvait alors continuer de négocier ses ententes avec les sous-traitants, et ce même après le dépôt de sa soumission. Sachant que son offre ne pouvait légalement être acceptée sans la liste en annexe, l’entrepreneur pouvait attendre au dernier moment pour déterminer si le projet serait rentable et mettre la dernière main à sa soumission. Et si le prix de ses sous-traitants s’avérait trop élevé, l’entrepreneur pouvait alors simplement ne pas présenter sa liste et s’abstenir de déposer une soumission complète. Or, les entrepreneurs qui avaient soumis leurs offres avec leurs listes de sous-traitants ne pouvaient plus se dégager du processus si leurs prix, une fois acceptés, s’avéraient au final trop élevés. Le tribunal a refusé d’accorder un avantage concurrentiel à l’entrepreneur qui n’avait pas respecté les modalités déterminantes du processus d’appels d’offres de la municipalité.

Dans son jugement, la Cour a insisté sur la nécessité de maintenir l’intégrité du processus d’appel d’offres. Que l’entrepreneur ait retiré un avantage réel ou non de la situation n’a pas été jugé déterminant. La question en litige était plutôt celle de savoir si la façon de procéder de l’entrepreneur créait un avantage concurrentiel potentiel et minait l’intégrité du processus d’appels d’offres. La Cour a estimé que c’était bien le cas et a confirmé la décision de la municipalité de rejeter la soumission non conforme.

### Leçons à tirer

Quand vous répondez à un appel d’offres, assurez-vous de respecter toutes les instructions contenues dans l’invitation à soumissionner. Les propriétaires peuvent, en droit des contrats, refuser les soumissions non conformes même s’il s’agit des offres les plus basses. Contourner les exigences peut, dans l’immédiat, sembler présenter un certain avantage, mais, à long terme, cela peut vous empêcher de remporter l’appel d’offres. ■

*Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et John Wiebe, 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.*

*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.*

ENTREPRENEURS 101

*suite de la page 43*

foire commerciale ou à un congrès, cette partie du voyage constitue une dépense raisonnable.

Vous pouvez déduire seulement 50 p. 100 des dépenses associées aux repas et aux divertissements, et vous ne pouvez réclamer que 50 p. 100 de la TPS / TVH à titre de crédits de taxes sur les intrants. Inscrivez sur vos reçus qui vous avez invité à manger, ainsi que quelques lignes sur le but de la rencontre, par exemple : « repas de midi avec le comptable pour discuter des impôts et taxes à régler ».

L'entreprise à propriétaire unique a l'avantage de pouvoir déduire ses pertes de ses revenus.

Par contre, et c'est un problème de taille pour les entreprises à propriétaire unique et les partenariats, il n'y a pas de distinction faite sur le plan juridique entre le particulier et son entreprise, c'est-à-dire que toutes les dettes et les risques de l'entreprise sont ceux du particulier. Si vous êtes en partenariat et que votre associé fait faillite, vous serez sans doute responsable

de la totalité des dettes de l'entreprise, et non simplement de votre part dans le partenariat. Si vous voulez continuer en affaires, vous auriez intérêt à envisager de vous constituer en société afin de réduire vos risques.

En vous occupant sans délai de ces affaires importantes, voire critiques, quoique moins urgentes, vous améliorez considérablement vos chances de succès. Il n'est pas trop tard pour en faire une résolution pour l'année 2017. ■

*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.*

*Ses deux derniers livres s'intitulent Becoming Contractor of the Year - While Making More Money and Having More Fun et Building Your Legacy – Lessons for Success from the Contracting Community.*

*Le texte qui précède est la traduction d'un extrait de son livre numérique gratuit, Your Three Giant Steps to Success. Visitez son site Web à <www.ronaldcoleman.ca> pour en télécharger le texte intégral ou obtenir de l'information supplémentaire, ou envoyez-lui un courriel à ronald <:info@ronaldcoleman.ca>.*

**Advertiser index / Index des annonceurs**

<b>Advertiser / Compagnie</b>	<b>Page</b>	<b>Phone</b>	<b>Web</b>
Aeroflex USA Inc.	26, 27	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	31	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	23	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Belform Insulation Ltd.	25	519.652.5190	www.belform.com
Brock White Canada	22	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	12	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	6	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	42	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	18	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
Fattal	41	800.361.9571	info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	15	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	45	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	17	800.866.3234	www.jm.com/industrial/cui
Johns Manville	7	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	29	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	34, 37	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	16	800.261.6261	www.ndtseals.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com
Proto Corporation	11	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
Thermo Applicators Inc.	4	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	44	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	40	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	38 - 39 / OBC		

New **ROXULASSIST**  
online calculation tool



## Industrial insulation shaped by experts.

Experience our knowledge with **ROXULASSIST**<sup>®</sup>,  
the online thermotechnical calculation tool

This expert tool puts our extensive consulting skills and 75+ years of experience in the field of industrial insulation at your fingertips. Together, with our sustainable ProRox<sup>®</sup> stone wool solutions, we can help you deliver the highest available protection against fire, heat, noise and energy loss while also reducing CO<sub>2</sub> emissions. Do the math and calculate the ideal insulation thickness with **ROXULASSIST**, our free online expert calculation program. Sign up at [www.roxulassist.com](http://www.roxulassist.com) or call **(800) 265-6878** to help your business shape up.

**ROXULASSIST** is available free of charge  
at [www.roxulassist.com](http://www.roxulassist.com)



**EXPERT  
TOOL**



**ROXUL**<sup>®</sup>  
TECHNICAL INSULATION



**FAST EST, INC.**  
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE



**Polyguard**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.

**ROXUL®**  
TECHNICAL INSULATION



**TIAC**   
TIMES  
tiactimes.com