

RETROFITS ON THE HORIZON

Les horizons nouveaux de la remise à neuf



Retrofits on the Horizon

Les horizons nouveaux de la remise à neuf

Silica Dust: The New Asbestos

La poussière de silice : le nouvel amiante

Aloha Oukou: TIAC Conference Wrap-up

Aloha Oukou: Le congrès en deux mots

Venture Tape is **MORE** than tape

**A Complete Line of Building,
Construction & HVAC Products**



GTA-NHT, Inc.
Venture Tape
30 Commerce Road
Rockland, MA 02370 USA
Tel: 781-331-5900
Fax: 781-871-0065

Delivering Solutions Every Day
800-343-1076 (U.S.A.)
800-544-1024 (Canada)
800-343-1076 (Mexico)
www.venturetape.com

VentureTape®

GTA
TAPES & ADHESIVES
a 3M Company



12

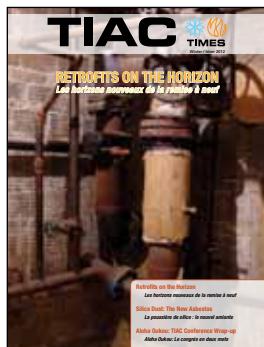


20



26

Winter/ hiver 2012



12

Retrofits on the Horizon

Insulation upgrades offer substantial return for building owners and contractors.

Les horizons nouveaux de la remise à neuf

Améliorations de l'isolation : rendement considérable tant pour les propriétaires que pour les entrepreneurs.

20

Silica Dust: The New Asbestos

Silica awareness campaigns in BC and Ontario encourage employers to have mitigation plans in place.

La poussière de silice : le nouvel amiante

Poussière de silice - campagnes de l'Ontario et de la Colombie-Britannique auprès des employeurs pour l'adoption de plans d'atténuation.

26

Aloha Oukou: TIAC Conference Wrap-up

Le congrès en deux mots

Extras / Les extras

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 4 | President's Message / Le mot du président | 34 | Financial Advice / Conseils financiers |
| 8 | What's Going On / Où en sommes-nous ? | 36 | Industry News / Nouvelles du secteur |
| 30 | TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT | 42 | Advertiser Index / Index des annonceurs |
| 32 | It's the Law / La loi | | |

Coming next issue: Procurement and Bidding • Energy Efficiency • Conference Registration

PRESIDENT'S MESSAGE / LE MOT DU PRÉSIDENT

As the incoming president I would sincerely like to thank Mike MacDonald and the other members of the board for their hard work and dedication over the past number of years. Assuming this position with so many activities and action plans already in place says a lot of the group and also enables an easier transition for myself.

Born and raised in Newfoundland I had little knowledge of the mechanical insulation industry until moving to Alberta in late 1979. I share a story similar to many in our industry as it wasn't a planned career but rather something that just happened because one opportunity led to another. My first tenure took me from warehousing and customer service, to inventory control/purchasing, and finally to the removable cover sector. Being involved in a variety of aspects of the business enabled me to remain challenged and meet a wide range of people from the contractors, manufacturers, and the support companies that play such an important role in the movement of materials. From 1989 to 1997 my wife Carrie and I moved our family back east where I got away from insulation and worked in finance, insurance, and the auto industries. They say once in the insulation business it's difficult to get out so in 1997 we opted to return to Alberta and I once again focused on my insulation sales career.

I am pleased to report our association continues to be in a strong financial position and each year we seem to accomplish more and yet still stay in the black with our balance sheet. While the



by / par Gerald Hodder
TIAC President

À titre de nouveau président de l'ACIT, je tiens à remercier Mike MacDonald et les autres administrateurs du Conseil pour leurs efforts et leur dévouement au cours des dernières années. J'assume cette présidence alors que de nombreux plans d'action et événements sont déjà en place ; beaucoup ont semé avant moi et ma transition à ce poste s'en trouve d'autant facilitée.

Terre-Neuve m'a vu naître et grandir. Je ne connaissais pas grand-chose du secteur de l'isolation des systèmes mécaniques avant mon déménagement en Alberta à la fin de 1979. Mon histoire est semblable à celle de beaucoup d'autres dans notre domaine. L'isolation n'était pas une carrière planifiée ; c'était l'aboutissement de tout un enchaînement de circonstances. Ma première expérience m'a amené de l'entrepôt au service à la clientèle, puis au contrôle de l'inventaire et à l'achat, et enfin au secteur des produits isolants amovibles. La diversité de mes activités dans le secteur m'a stimulé et m'a permis de rencontrer une foule de représentants d'entrepreneurs, de fabricants et de compagnies de soutien qui jouent un rôle tellement important dans la circulation des matériaux. En 1989, mon épouse Carrie et moi, avec la famille, étions de retour dans l'Est ; j'avais laissé tomber l'isolation pour m'occuper désormais dans les domaines de la finance, de l'assurance et de l'automobile. Mais on dit qu'une fois qu'on a touché au secteur de l'isolation, il est difficile d'en sortir vraiment. Et c'est ainsi qu'en 1997, nous avons repris la route de l'Alberta et que je me

GROUP PUBLISHER

Lara Perraton

lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Kirby

jessica.kirby@pointonemedia.com

CONTRIBUTING WRITERS

Glenn Ayrton

Steve Clayman

Gerald Hodder

Ian Moes

ADVERTISING SALES

Greg Lewis

800.474.1132

glewis@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton

877.755.2762

artdept@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: Sue Ryan

The Willow Group

sue.ryan@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 ©2012 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.

board can accept a certain amount of credit, we would be amiss if we did not acknowledge the support of our membership by attending the conferences and supporting those who have taken an active role in the association leadership.

With the suntans still fresh on those who attended the conference in Maui, I would like to congratulate Chris Ishkanian for a job well done and also commend the efforts of the Willow Group for the valuable behind the scenes work. We had a number of new attendees this year, which is always good to see, and also an increase in the number of delegates who brought their families along. Perhaps the greatest compliment I have heard about our association is our ability to have fun and still get the job done. I feel this is made possible with the balance of family and business brought forth by our members.



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

suis replongé dans la vente de produits isolants.

C'est avec plaisir que je vous informe de l'excellente santé financière de notre Association. Chaque année, nous semblons pouvoir accomplir davantage et, malgré cette augmentation de l'activité, notre bilan financier est toujours positif. Si, en cela, le Conseil peut s'accorder un certain mérite, il faut surtout y reconnaître le soutien de nos membres qui assistent aux congrès et qui appuient ceux qui acceptent de jouer un rôle actif au niveau de la direction de l'Association.

Le hâle de Maui se voit sans doute encore sur la peau des participants au dernier congrès, et je profite de l'occasion pour féliciter Chris Ishkanian pour l'excellent travail qu'il a accompli ainsi que Willow Group pour son activité inestimable en coulisses. Nous avons vu de nouveaux visages cette année, ce qui est très bon signe, et nous avons constaté une augmentation du nombre des délégués qui ont emmené leur famille avec eux. Le plus beau compliment que j'ai entendu au sujet de notre Association, c'est la capacité que nous avons de nous amuser ferme et, tout à la fois, de bien faire notre travail. Cela est possible grâce à l'équilibre que nos membres savent faire entre les obligations de la vie familiale et celles de la vie professionnelle.

Cette année, nous célébrons le 50e anniversaire de la fondation de l'ACIT et nous avons déjà prévu des événements spéciaux pour l'occasion. Denis Beaudin et Rémi Demers ont accepté le défi pour la ville de Québec avec un enthousiasme à nul autre

INSTALL DURABILITY IN OUTDOOR APPLICATIONS

ArmaTuff® is the durable, one-step mechanical insulation for demanding outdoor applications. The combination of a tough, white, embossed cladding laminated to Armaflex® elastomeric insulation eliminates the need for jacketing and painting while providing heavy-duty weather protection with zero permeability. **Install it. Trust it.**

ArmaTuff®

carmacell

1 888-570-DUCT
info.duct@armacell.com

© 2012 Armacell LLC. Made in USA.

www.armacell.us

The coming year marks the 50th anniversary of TIAC and some special celebrations are already in the making. Denis Beaudin and Remi Demers have accepted the challenge for the Quebec City conference with enthusiasm that is difficult to match. They are on the hunt for photos from current and past members in order to proudly display our history of conferences and events gone by. I encourage you to dig through the archives at home and contact friends to help them make their project a success. It will be fun to see the younger versions of our present delegates and to remember those who are no longer with us.

I look forward to our continued success by maintaining the course of promoting the mechanical insulation industry on all levels such as government, the general public, and to our most valuable asset of all—the people who will make our industry a career choice, be it in contracting, distribution, or manufacturing. ■

Estimating Software
For Plumbing & Mechanical Contractors

Commercial - Industrial - Residential
Plumbing - Piping - Ductwork - Insulation

FASTPIPE **FASTDUCT** **FASTWRAP**

- Designed by an estimator
- Easy to learn, intuitive interface
- Responsive technical support
- All-pricer pricing updates available
- Affordable purchase and lease options
- With the On-Screen Digitizer, takeoff plans right on your monitor



FASTEST, Inc.
800-828-7108
www.fastest-inc.com

pareil. Ils sont à la recherche de photographies de membres actuels ou anciens afin de pouvoir présenter l'histoire de nos congrès et de nos activités passés. Je vous invite à fouiller dans vos archives à la maison et à communiquer avec vos amis afin que ce projet soit un succès. Ce serait amusant de pouvoir admirer nos collègues actuels dans leurs jeunes années, et réconfortant de nous remémorer ceux qui ne sont plus parmi nous.

Nous entendons continuer à promouvoir l'isolation des systèmes mécaniques sur tous les fronts – auprès du gouvernement, du grand public et des personnes que nous considérons être nos atouts les plus précieux : ceux qui feront de notre secteur leur choix de carrière, que ce soit comme entrepreneur, distributeur ou fabricant. ■



Produits POLYBRAND Products
distributeur/fabricant — distributor/fabricator

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

France Dumont
f.dumont@urecon.com

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

Accréditée ISO 9001 Registered

TIAC Board of Directors 2011-2012

President <i>Gerald Hodder</i>	Treasurer <i>Chris Ishkhanian</i>	Chairman Manufacturers <i>John Trainor</i>	Chairman Contractors <i>Mark Trevors</i>	Director of Saskatchewan <i>Perry Pugh</i>	Director of Maritimes <i>Michael MacDonald</i>
Past President <i>Michael MacDonald</i>	Secretary <i>David Reburn</i>	Alternate Manufacturers <i>Michel Robert</i>	Alternate Contractors <i>Perry Pugh</i>	Director of Manitoba <i>Robert Gray</i>	Advisers to the Board of Directors <i>Don Bell</i>
1st Vice-President <i>Perry Pugh</i>	Director-at-Large <i>Jim Flower</i>	Chairman Distributors <i>Murray Wedhorn</i>	Director of BC <i>Andre Pachon</i>	Director of Ontario <i>Walter Keating</i>	<i>Norm DePatie</i>
2nd Vice-President <i>Vacant</i>		Alternate Distributors <i>Bob Fellows</i>	Director of Alberta (TIAA) <i>Mark Trevors</i>	Director of Quebec <i>Rémi Demers</i>	

Committees

TIAC Times <i>David Reburn</i>	Technical <i>Denis Beaudin</i>	Conference Chairman <i>Jeffery Rous</i>	INT Chairman <i>Ross Wilson</i>	Conference 2012 Co-Chairs <i>Denis Beaudin and Rémi Demers</i>
-----------------------------------	-----------------------------------	--	------------------------------------	---

Provincial Managers

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

Expect More

More cost savings, more billable square footage



More building space,
more design flexibility



More time savings, lower installation costs



More solutions for code
compliant protection of
both air and grease ducts



FyreWrap® Duct Insulation delivers more to every member of your project team.

FyreWrap® Elite™1.5 Duct Insulation is ideal for the insulation of duct systems in hotels, schools, restaurants, high rise condos, medical facilities, research labs, and sports arenas and stadiums. This flexible, light-

weight duct wrap provides a single fire protection solution for both air distribution and

grease duct systems. FyreWrap Elite 1.5 Duct Insulation offers:

- Space-saving shaft alternative for air distribution and grease duct systems.
- 1 and 2 hour fire-rated duct protection; zero clearance to combustibles.
- Solutions for building design and complex job configurations.
- Thin, lightweight flexible blanket for faster, easier installation.

- Offers both fire and insulation performance.
- Complies with NFPA 96, and the National Building Code of Canada.
- Listed per CAN/ULC-S144.

A FyreWrap product specification in several formats is available at www.arcat.com; search using keywords

Unifrax, FyreWrap

or www.unifrax.com.

For more information on FyreWrap Elite 1.5 or other products, certifications, code compliance, installation instructions or drawings, contact Unifrax at 1-800-635-4464.

FYREWRAP FOR AIR DISTRIBUTION SYSTEMS



FyreWrap

UNIFRAX

www.unifrax.com

What's Going On: Opportunities Abound in Retrofits

With Steve Clayman, Director of Energy Initiatives

APPA, CHES, and CDEA are potential pathways to business. How a few acronyms can lead in that direction is the topic of this *TIAC Times* article.

The few sources of obtaining business for contractors are well established: bid on a project and work with established clients whenever they call. What we want to demonstrate is that there is another option for contractors and distributors to generate additional business by going after retrofit work. TIAC members will need to develop contacts and access available calculation tools such as 3E Plus to help make this happen—in other words, marketing.

The mechanical insulation retrofit business is sitting out there waiting for someone to recognize it, then develop the business plan and establish the financial rationale for the work to go ahead. We have to start the process at the source, and that is with the very people, buildings, and installations most likely to benefit from retrofit work.

We've identified three areas we feel are best suited: universities, colleges, and technical schools; hospitals; and district energy providers. Many of these installations are more than 20



Steels is a full line distributor of insulation products from Roxul, Manson Insulation, IIG and ITW. And if you can't find the right products off-the-shelf, Steels can customize a solution at our fabrication plant. Call Steels today for more information.

ROXUL
The Better Insulation™

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A COMMITMENT MADE. JOINTLY FIRMED.

MANSON
INSULATION

ALBERTA: Edmonton, Calgary
BC: Prince George, Kamloops, Kelowna, Burnaby, Surrey, Victoria, Nanaimo

www.steels.com • 800.754.8999 • insulation@steels.com

YOUR BUILDING MATERIALS EXPERTS.

Où en sommes-nous ? Les horizons nouveaux de la remise à neuf

Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie

APPA, SCISS et ACRT... autant d'acronymes mystérieux qui peuvent pourtant ouvrir sur de nouveaux débouchés... et qui font l'objet du présent article de *TIAC Times*.

L'entrepreneur possède déjà quelques sources de travail ; il lui suffit habituellement de soumissionner et de travailler avec ses clients établis quand ceux-ci en ont besoin. Or, nous espérons démontrer ici que les entrepreneurs et les distributeurs peuvent décrocher de nouveaux contrats dans le marché de la remise à neuf. Mais les membres de l'ACIT devront, pour y parvenir, établir de nouveaux contacts et avoir accès à des outils de calcul comme 3E Plus — autrement dit, ils devront se lancer dans le marketing.

Le créneau de la remise à neuf de l'isolation des systèmes mécaniques est un filon qui attend qu'on le découvre. Pour l'exploiter, il suffit de mettre au point son plan d'affaire et une analyse financière raisonnée. Mais commençons par le commencement, c'est-à-dire par les personnes, immeubles et installations qui peuvent le plus profiter de travaux de remise à neuf.

Nous avons recensé trois grands secteurs qui, d'après nous, conviennent plus particulièrement : premièrement les universités, collèges et écoles techniques; deuxièmement, les hôpitaux et, troisièmement, les fournisseurs locaux d'énergie. Ces installations ont souvent au moins vingt ans et la plupart, sinon toutes, sont munies d'isolation mécanique en-deçà des normes de rendement (si isolation il y a, évidemment). Voilà donc notre point de départ. Mais la question maintenant, c'est de savoir où se trouve exactement le potentiel à exploiter ?

L'Association of Physical Plant Administrators of Universities and Colleges (APPA), la Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS) et l'Association canadienne des Réseaux Thermiques (ACRT) représentent les personnes qui font fonctionner toutes ces installations. Ces regroupements se composent du personnel chargé des finances, de l'entretien, de la santé et sécurité et de l'efficacité énergétique des installations membres. Le processus qui consiste à commercialiser vos travaux de remise à neuf comporte quatre étapes :

ÉTAPE 1 : Dresser une liste de contacts

Chacune des associations citées précédemment possède une composante nationale et, le plus souvent, une composante provinciale. C'est justement au niveau provincial que l'on doit faire ses premiers contacts. Il importe donc de se joindre au chapitre provincial de ces associations et d'assister à ses réunions. Les chapitres provinciaux organisent

years old, and of those, all or most have underperforming mechanical insulation (if there is any insulation at all in some cases). This is the focus. The question becomes, how do you find out about where this potential is?

The Association of Physical Plant Administrators (APPA), the Canadian Healthcare Engineering Society (CHES), and the Canadian District Energy Association (CDEA) represent people who actually run these facilities. The respective memberships include financial, maintenance, health and safety, and energy efficiency personnel. The process of developing retrofit work begins with a four-step program:

STEP 1: Develop the Contacts

Each of the identified associations operates nationally and in most cases provincially and it is at the provincial level where the initial contacts are established. It is therefore important to join the provincial chapters and attend the meetings. These chapters usually have a yearly conference and trade show. Attending this event with a trade show booth further establishes the connection to mechanical insulation. Contacts will be made and followed up. The invitations will come. There's no doubt about that.

STEP 2: Visit the Site

This is the part contractors are familiar with, but distributors may not. It is important for distributor sales personnel to familiarize themselves with what a contractor actually does during a site visit and during the installation process. If anyone has the NIA Certified Insulation Appraiser designation, this is all the more reason to gain practical experience, because without this, the next steps can't be concluded. It would also be a good reason to take the NIA course or become re-certified.

This is the step where the assessment is made, conditions are recorded, and relationships with key maintenance personnel are established.

STEP 3: Develop the Financial Rationale

With the relevant information in place, it is then important to establish what the optimum insulation thicknesses should be along with the ideal product(s) to be used. Payback, personnel protection, condensation control, and greenhouse gas reductions become part of the final presentation.

STEP 4: Pick Up the Order

That's it. It's that simple. "Easier said than done" you say. Well, admittedly it does take some work and Step 4 doesn't happen overnight, but happen it will. This process is now in effect and is resulting in business for the contractor, distributor, and manufacturer segments of our Association. The end result is found business where this business did not exist before.

habituellement une conférence et un salon commercial annuels. Si vous avez un kiosque au salon commercial, il vous sera possible de faire connaître vos services en isolation des systèmes mécaniques. Vous établirez ainsi des contacts dont vous assurerez ensuite le suivi. Et les invitations viendront, c'est certain.

ÉTAPE 2 : Visiter les lieux

Les entrepreneurs connaissent bien cette étape, mais peut-être pas les distributeurs. Il faut que le personnel des ventes du distributeur se familiarise avec ce que l'entrepreneur fait pendant une visite des lieux et pendant le processus d'installation. Si vous possédez le certificat d'agrément de la NIA comme évaluateur de l'efficacité énergétique de l'isolation, raison de plus pour acquérir une expérience pratique. Cette expérience pratique est essentielle et déterminera la suite des choses. Sans doute y aurait-il lieu d'ailleurs de suivre le cours de la NIA pour obtenir le certificat ou de le faire renouveler.

C'est à cette étape-ci que l'évaluation s'effectue, que l'on consigne les observations sur l'état de la situation et que s'établissent les rapports avec le personnel chargé de la maintenance des installations.

Quality Has Good Company

Alsip's Building Products and Services has been serving the needs of Manitoba's commercial and industrial insulation contractors for 25 years. Alsip's now also has a location in Saskatchewan to expand our reach.

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

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

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

204.667.3330 • 306.384.3588

Where you're treated like family



Contractors already doing work in these types of facilities should be looking for mechanical insulation deficiencies and then developing recommendations for improvements.

TIAC has established relationships at the national level with each of the associations we targeted. Where we need to go next is the “pull-through” and that is to engage the respective APPA, CHES, and CDEA chapter members at the chapter level. TIAC is here to help you through every step of the way. A telephone call or an email will get things moving.

In this article we considered essentially institutional and light industrial work. Heavy industrial retrofit is an area we need help on, and that takes the form of gaining entry into petro-chem facilities. There are TIAC members who have well-established relationships within the petro-chem industry and are likely familiar with where potential retrofit work exists. How we access these facilities and then conduct a mechanical insulation appraisal is an approach requiring more thought. Nevertheless, can interested TIAC members offer guidance here? We'd like to hear from you.

In the next edition of *TIAC Times* we'll talk about what is new in provincial energy codes and in particular the Ontario Building Code (OBC). Effective January 1, 2012, the OBC will contain the most stringent energy conservation requirements in Canada. Until then ... ■



- INSULATION
- HVAC
- FIRE STOP
- ACCESSORIES

For over 80 years, General Insulation Company has been the leading distributor of industrial and commercial insulation as well as a chief provider of 3M fire stop products in North America.

1071 Brevik Pl., Mississauga ON L4W 3R7

T: 905.282.1323 • F: 905.282.1324

Manager: Rick Ball

Email: rcball@generalinsulation.com

120 Troop Ave., Halifax NS B3B 1Z1

T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915

Manager: Dave Adamski

Email: dadamski@generalinsulation.com

generalinsulation.com

ÉTAPE 3 : Mettre au point son analyse financière raisonnée

Disposant de toute l'information nécessaire, il vous faut maintenant établir les épaisseurs d'isolation optimales ainsi que la liste des matériaux à employer. La période de recouvrement des coûts, la protection du personnel, le travail d'élimination de la condensation et la réduction des gaz à effet de serre entrent dans la version finale du rapport à présenter au client potentiel.

ÉTAPE 4 : Signer le contrat

Et voilà. C'est aussi simple que cela. Plus facile à dire qu'à faire, dites-vous ? D'accord, il faut y travailler et l'étape 4 ne se réalise pas toute seule, mais vous y arriverez bien. Le processus est en place et débouche sur de nouvelles possibilités pour les entrepreneurs, les distributeurs et les fabricants de notre Association. Le résultat ? Un accès à des créneaux tout nouveaux.

Les entrepreneurs qui exécutent déjà du travail dans ce type d'installations doivent rester à l'affût des défauts qui existent au niveau de l'isolation des systèmes mécaniques, et présenter des recommandations pour leur amélioration.

L'ACIT a établi des rapports au niveau national avec chacune des associations ciblées. Évidemment, il faut savoir convaincre les chapitres de l'APPA, de la SCISS et de l'ACRT au niveau local de l'intérêt pour eux des plans de remise à neuf proposés par les membres de l'ACIT. D'ailleurs, l'ACIT reste à votre disposition pour vous épauler à chacune des étapes de ce processus. Un simple appel téléphonique ou un courriel peuvent faire avancer les choses.

Dans le présent article, nous avons examiné les travaux qui concernent les institutions et l'industrie légère. Quant aux travaux de remise à neuf dans l'industrie lourde, il nous faut encore préciser la démarche qui nous ouvrira des portes sur les installations pétro-chimiques. Des membres de l'ACIT ont déjà des rapports solides avec le secteur pétro-chimique et connaissent sans doute les possibilités de travaux de remise à neuf dans cette industrie. Nous devons réfléchir davantage à la stratégie qui nous permettra d'accéder à ces installations et d'effectuer des évaluations de l'isolation dans ce secteur. Quoi qu'il en soit, si des membres de l'ACIT ont des conseils à nous donner à ce sujet, qu'ils n'hésitent pas à se manifester.

Dans le prochain numéro de *TIAC Times*, il sera question des nouveaux codes provinciaux de l'énergie, et plus particulièrement du Code du bâtiment de l'Ontario. Le Code du bâtiment de l'Ontario contient les dispositions les plus strictes au Canada en matière de conservation d'énergie, dispositions entrées en vigueur le 1er janvier 2012.

À la prochaine, donc... ■

INSULATING IS YOUR JOB HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS **OURS**

WHEN YOU TALK
WE LISTEN



Isn't it nice when people really listen to what you need, then deliver? Owens Corning does. We're continually looking for ways to take our insulation to the next level and provide the solutions you're looking for.

By investing in new state-of-the-art equipment, we're able to produce insulation with increased firmness, for easy installation and a clean finished appearance. Our recent changes also make it easier to filet, resulting in quicker installation – even around irregular fittings. And when you use our SSL II® Positive Closure System, it stays secure – exactly how it should be.

Perfecting. Refining. Enhancing. When it comes to providing a higher caliber of insulation that meets your satisfaction – and your customers' – we're on the job.



Learn how our refinements can help your business at
www.owenscorningpipe.com or call I-800-GET-PINK.

THE PINK PANTHER™ & © 1964–2011 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The color PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2011 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.



Retrofits on the Horizon

Insulation upgrades offer substantial return for building owners and contractors

Les horizons nouveaux de la remise à neuf

Améliorations de l'isolation : rendement considérable tant pour les propriétaires que pour les entrepreneurs

By / Jessica Kirby

Canada is home to about 450,000 institutional and commercial buildings, which consume \$17 billion in energy costs annually. Natural Resources Canada's Office of Energy Efficiency attributes 28% of the country's greenhouse gases to residential, commercial, and institutional buildings, and total Canadian primary energy use has increased nearly 30% over the last decade. And it isn't over yet: Canada's National Energy Board expects the demand for energy to increase 35% over the next 20 years.

These figures, combined with the federal government's prediction of a modest two percent economic growth rate for 2012, are giving a new face to the retrofit market in all sectors of construction. The thermal insulation industry has a competitive edge in the availability of measurable analysis proving pipe insulation's energy and GHG savings as a beneficial retrofit option.

Le Canada possède un parc de quelque 450 000 immeubles institutionnels et commerciaux qui consomment pour 17 milliards de dollars en énergie chaque année. Selon l'Office de l'efficacité énergétique de Ressources naturelles Canada, 28 % des gaz à effet de serre au pays sont émis par des immeubles résidentiels, commerciaux et institutionnels. En outre, la consommation d'énergie primaire totale au Canada a grimpé de près de 30 % au cours des dix dernières années. Et ce n'est pas fini. En effet, l'Office national de l'énergie du Canada s'attend à ce que la demande d'énergie augmente de 35 % au cours des vingt prochaines années.

Si l'on tient compte de ces chiffres en plus des prévisions du gouvernement fédéral pour une croissance de l'économie de deux pour cent seulement en 2012, le marché de la remise à neuf présente soudain un intérêt nouveau pour tous les métiers de la construction. Le secteur de l'isolation thermique a une longueur d'avance sur les autres parce qu'il peut prouver, par des analyses et des mesures concrètes, les économies d'énergie et la réduction des gaz à effet de serre découlant d'une meilleure isolation des systèmes mécaniques.

Les pertes d'énergie sont importantes dans le parc immobilier, et la démarche générale en matière de remise à neuf devrait aussi inclure les tuyaux et conduites des systèmes mécaniques, selon Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie pour l'ACIT.

Energy waste is huge in the existing building stock, and the whole retrofit approach shouldn't ignore piping and ducting in the mechanical system, says Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC.

Clayman says he's received a positive reaction from organizations like the Canadian Healthcare Engineering Society where he's presented mechanical insulation as a retrofit and upgrading option for institutional facilities.

The largest barrier is lack of knowledge, says Clayman, because if they don't know about it, they can't ask the right questions. "If you walk by piping with insulation on it and it looks like it has for the past 40 years you don't give it another thought," he says.

The advancement of green building has provided a boost for the marketability of thermal insulation as an observable energy and cost-saving measure. High-efficiency mechanical systems, boilers, and chillers, as well as variable speed motors and fan drives are becoming standard fare in large commercial and institutional new builds. These are positive steps, says Clayman, but the effort isn't complete without a total assessment of the equipment's pipe insulation.

According to statistics compiled by the National Insulation Association (NIA) in the US, the average large hospital contains approximately 13 miles of piping and something in the order of four acres of surface ducting.

"You can install boilers that are sending hot water to taps miles away, but if the lines are insufficiently insulated, the heat from the water is dissipating into space for the entire distance, increasing the demand on the boiler to keep the temperature where it is supposed to be," he says.

"It is like the way you run the water in a house until it is a comfortable temperature and, depending on where the pipes and faucet are, you may have to wait.

"Expand that for piping that is running for miles," he says. "There are hundreds of faucets in an office building and thousands in a hospital and they are all being run until people are comfortable with the temperature."

Insufficiently chilled water lines suffer comparable consequences, gaining heat and increasing the necessary output.

Older hospitals are almost guaranteed to have been built to meet insulation standards lower than the current minimum requirements, and in older office buildings single pane windows are still common in many Canadian jurisdictions.

Although having most piping hidden above ceilings and in the

D'après M. Clayman, la réaction est favorable de la part d'organismes comme la Société canadienne d'ingénierie des services de santé, où il s'est rendu pour parler de remise à neuf et de rénovation de l'isolation des systèmes mécaniques des institutions.

Le principal obstacle, c'est l'ignorance, selon M. Clayman. En effet, si les clients potentiels ne connaissent rien au monde de l'isolation, ils ne peuvent pas poser les bonnes questions. « On passe tellement souvent devant les conduites munies d'isolant qu'on ne les voit plus. L'isolant semble y être depuis quarante ans, on n'y pense même pas », fait-il remarquer.

Les progrès réalisés au chapitre de la construction durable viennent améliorer la commerciabilité de l'isolation des systèmes mécaniques en tant que mesure observable de réduction de la consommation d'énergie et des coûts qui y sont associés. Les systèmes mécaniques, les chaudières et les refroidisseurs à rendement élevé, ainsi que les moteurs à vitesse variable et les ventilateurs sont maintenant monnaie courante dans les grands immeubles commerciaux et institutionnels neufs. Il s'agit certainement d'un bon point de départ, selon M. Clayman, mais l'opération ne peut être jugée complète sans une évaluation intégrale de l'isolation des conduites et tuyaux de ces équipements.

Selon des statistiques compilées par la National Insulation Association (NIA) aux États-Unis, le grand hôpital moyen comporte environ treize milles (20 km) de tuyaux et quelque quatre acres de superficie de conduites.

« Vous pouvez installer des chaudières qui propulsent de l'eau chaude sur des kilomètres de distance, mais si les tuyaux ne sont pas suffisamment isolés, la chaleur de l'eau se perd, et la chaudière doit travailler d'autant plus fort pour maintenir l'eau à la température voulue », précise-t-il.

« C'est comme quand vous faites couler de l'eau à la maison pour qu'elle atteigne une température confortable ; selon l'emplacement des tuyaux et des robinets, il se peut que vous deviez attendre plus ou moins longtemps. »

DISTRIBUTORS OF COMMERCIAL / INDUSTRIAL INSULATIONS

WALLACE
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St.
Regina, SK S4N 2S3
Toll-free: (800) 596-8666

1940 Ontario Ave.
Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 667-3730

walls can make accessibility for the purpose of assessment an issue, there are ways around it. Steam valves in mechanical rooms, for instance, are often left bare once the insulation is removed for repair or maintenance.

But a six-inch steam valve operating at 300 F that has been bare for five years loses energy at a yearly rate equivalent to someone turning on a 100 watt bulb and leaving it going 24 hours per day, 7 days per week, for 11 years.

A particular office building will have numerous valves, making it possible to speculate that there could be hundreds of thousands of uninsulated valves across Canada.

"The common rationale is that if you undertake valve repairs again next year you will have to rip the insulation off again," says Clayman. "The solution is to install removable valve covers. They are robust and difficult to damage and you don't need any training to install them."

Usually the payback is three to nine months.

These are real world issues, says Clayman, and people need to understand them in practical terms. Poorly insulated cold lines could end up with mould growth and corrosion from condensation, increasing the potential for leaks and burst pipes.

« Imaginez maintenant que ces tuyaux et ces conduites s'étendent sur des kilomètres, indique-t-il. Et il y a des centaines de robinets dans un immeuble à bureaux, et il y en a des milliers dans un hôpital, et on y fait couler l'eau tant et aussi longtemps qu'on n'a pas obtenu la température voulue. »

Le même problème se pose pour les conduites d'eau refroidie, qui se réchauffent et font augmenter d'autant la consommation en énergie de refroidissement.

Dans les vieux hôpitaux, il est à peu près certain que l'isolant en place ne correspond pas aux normes actuelles. En outre, on voit encore des fenêtres à vitrage simple dans les anciens immeubles à bureaux de plusieurs provinces et territoires au Canada.

Même s'il peut être difficile d'évaluer l'isolation des conduites et des tuyaux cachés dans les plafonds et les murs, il y a moyen de contourner la difficulté. Les soupapes de vapeur des salles mécaniques, par exemple, restent à nu une fois que l'isolant a été enlevé pour des travaux de réparation ou de maintenance.

Mais une soupape de vapeur de six pouces qui fonctionne à 300 degrés Fahrenheit, à nu depuis cinq ans, perd de l'énergie à un taux annuel équivalent à l'énergie consommée par une ampoule de 100 watts allumée 24 heures sur 24, sept jours par semaine, pendant onze ans.



SPI/BURNABY INSULATION

SPI/Burnaby Insulation is pleased to announce the opening of a fabrication facility adjacent to its existing Edmonton, Alberta distribution centre. This expansion provides our company with the local capacity to offer a complete range of mechanical insulation products including urethane, styrofoam, phenolic and cellular glass insulations. We now have the capability to cut pipe insulation, elbows (welded and screwed) tees, curved segments and bevels in Edmonton. Through our affiliation with Pamrod, we can also supply engineered vessel head systems.

The addition of this fabrication shop gives us the ability to provide a complete insulation package in a timely manner at a competitive price. SPI/Burnaby Insulation continually strives to be the most complete full service supplier to the mechanical insulation industry in Western Canada. For more information please contact any one of our distribution centres.

Burnaby (Head office)

5970 Beresford Street
Burnaby, BC V5J 1K2

Phone (604) 430-3044
Fax (604) 430-6981
Toll-free (800) 663-4388

Calgary

Unit C, 4447 – 46th Avenue S.E.
Calgary, Alberta T2B 3N6

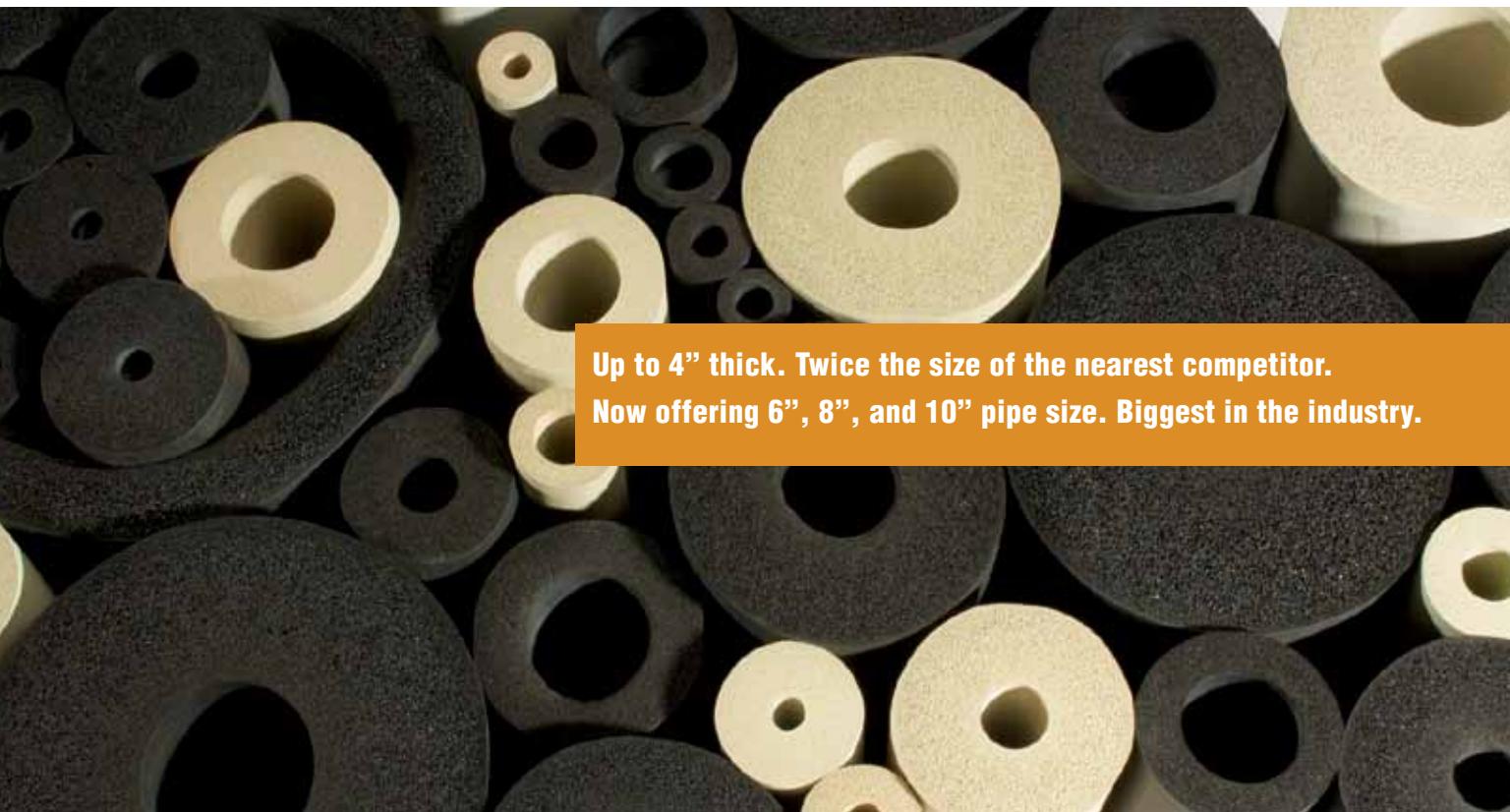
Phone (403) 720-6255
Fax (403) 720-6246
Toll-free (888) 720-6255

Edmonton

12416 – 184th Street
Edmonton, Alberta T5V 1T4

Phone (780) 452-4966
Fax (780) 452-3957
Toll-free (800) 565-5139

AEROCEL® Thick. Wide. Better.



Up to 4" thick. Twice the size of the nearest competitor.
Now offering 6", 8", and 10" pipe size. Biggest in the industry.

Insist on Aerocel. The only UV and moisture resistant insulation in the industry. Aerocel comes in up to 4" thickness and 10" pipe size – larger than any competitor.

Ideal for chilled water applications. Aerocel's positive sealing, moisture-proof Stay-Seal® with Protape® (SSPT) protects against water and condensation. You are guaranteed a lower installation cost.

Call today for the name of your nearby Aerocel representative: 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL).

Done once. Done fast. Done right.



Safe. Easy. Insist on Aerocel.

www.aeroflexusa.com

Contact Aeroflex today at 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL)

Or visit our web site: www.aeroflexusa.com

“Nearly twice as much building area was registered under LEED EB: O&M in 2010 when compared to LEED Canada New Construction and Core and Shell.”

“Then you get into the area of value engineering where the spec calls for an inch and a half thickness, but they can get away with one inch and be done with it,” says Clayman.

Regardless, the green retrofit market seems to have taken hold in the Canadian market place. Mark Hutchinson, director, Green Building Programs, for Canada Green Building Council (CaGBC) says interest in LEED Canada for Existing Buildings: Operations & Maintenance (LEED EB: O&M) increases each year and is being applied to some of the country’s largest projects.

“Nearly twice as much building area was registered under LEED EB: O&M in 2010 when compared to LEED Canada New Construction and Core and Shell,” he says. “This is a good indicator that it is helping to drive a movement to focus greater attention on our existing building stock.”

LEED EB: O&M references a number of industry energy

Comme tout immeuble à bureaux est muni d’un grand nombre de soupapes, on peut supposer qu’il existe au Canada des centaines de milliers de ces soupapes qui ne sont pas isolées.

« Beaucoup se justifient en disant que s’il faut réparer les soupapes de nouveau l’an prochain, il sert à rien de mettre un nouvel isolant puisqu’il va falloir l’arracher encore une fois, explique M. Clayman. La solution réside dans les produits isolants amovibles. Ils sont robustes et ne s’endommagent pas facilement. En plus, il n’est pas nécessaire d’avoir une formation pour les installer. »

Habituellement, la période de récupération des coûts varie entre trois et neuf mois.

Ces questions sont des plus concrètes, précise M. Clayman, et les gens doivent y réfléchir de façon concrète. Les tuyaux de refroidissement mal isolés sont sujets aux moisissures et à la corrosion due à la condensation, ce qui augmente le risque de fuites et de ruptures.

« Ensuite, il y a la fameuse question de l’analyse de la valeur ; les devis exigent des épaisseurs de un pouce et demi et on finit par se contenter d’un pouce », selon M. Clayman.

Quoi qu’il en soit, le marché de la remise à neuf durable semble gagner du terrain au Canada. Mark Hutchinson, directeur des

MANSON INSULATION

KEEPING IT SIMPLE.

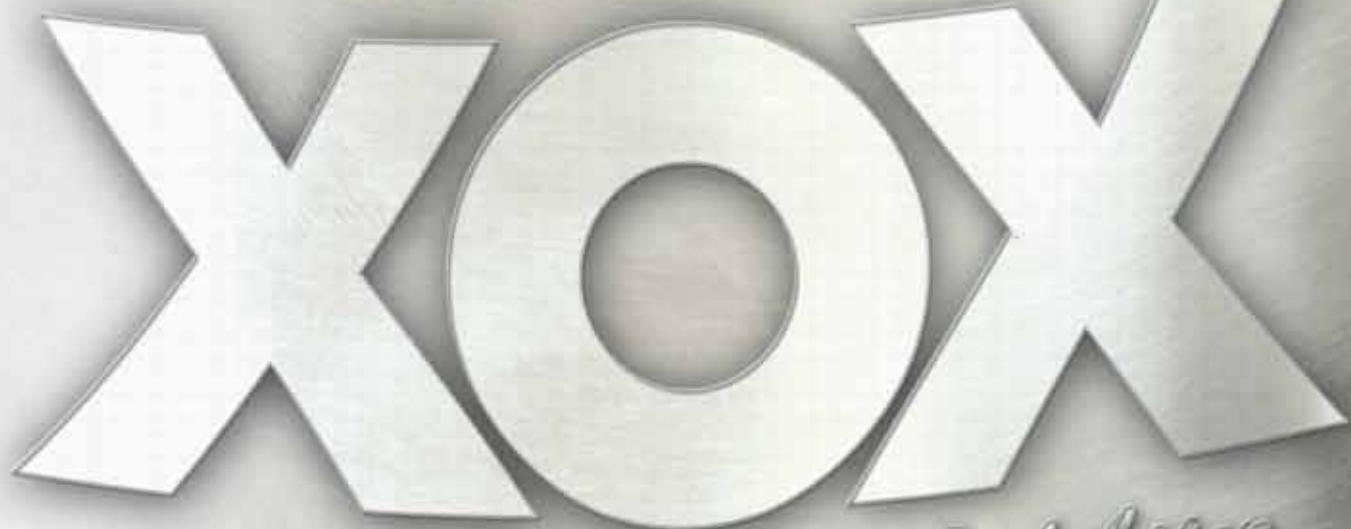
1 800 626-7661

IMANSON.COM

MINIMUM OF 45%
OF POST-CONSUMER
RECYCLED CONTENT



PROTECT YOUR PIPES WITH



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

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

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

Technical & General Information
800-866-3234

IIG
Industrial Insulation Group, LLC
A Calalite/Union Marinite Joint Venture

XOX™
Corrosion Inhibitor

IIG SAFETY™
Personnel • Process • Planet

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

The onus also falls on contractors who, with TIAC's support, are constantly in a position to promote thermal insulation retrofits.

standards including ASHRAE Standard 100-1995 as a resource.

A revised version of the standard called ASHRAE's Standard 100-2006R Energy Efficiency for Existing Buildings is a code-intended standard that provides procedures and processes for major and minor modifications aimed at increasing the energy efficiency in existing commercial and residential buildings.

It underwent its first public review at the end of 2011 and could eventually find its way into future versions of LEED Canada.

The onus also falls on contractors who, with TIAC's support, are constantly in a position to promote thermal insulation retrofits.

"Building management companies hire insulation contractors to do the obvious work if there are tenants with special requirements," says Clayman. "We are trying to encourage contractors to look past their immediate contractual requirements and walk through the building and observe deficiencies and insufficient insulations."

"TIAC can help build a business case and financial rationale to do the upgrade."

Another means is the 3EPlus program, a tool used by insulators to run through the "what ifs," the financial justifications, and the calculated GHG reductions for specific types of insulation work.

It is a free download available at www.pipeinsulation.org. ■



*André Pachon
President*

C&G Insulation 2003 Ltd.

MECHANICAL INSULATION

1555 Stevens Rd., Kelowna, B.C. V1Z 1G3
Ph: (250) 769-3303 Fax: (250) 769-7644

programmes de construction durable au Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa), affirme que l'intérêt en faveur de la certification LEED Canada pour bâtiments existants : exploitation et entretien (LEED BE : E&E) augmente avec chaque année qui passe et que ce système est employé pour quelques-uns des plus grands projets au pays.

« En 2010, presque deux fois plus de bâtiments ont été inscrits au système d'évaluation LEED BE : E&E qu'aux systèmes LEED Canada Nouvelle construction et Noyau et enveloppe, indique-t-il. On constate effectivement un intérêt accru pour le parc immobilier existant. »

La certification LEED BE : E&E renvoie à des normes de l'industrie en matière d'énergie, notamment à la norme ASHRAE 100-1995.

Une version révisée de la norme ASHRAE 100-2006R, Energy Efficiency for Existing Buildings [Efficacité énergétique des bâtiments existants], rédigée pour les codes, décrit les procédures et processus à mettre en oeuvre dans le cadre de rénovations mineures et majeures conçues pour améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments commerciaux et résidentiels existants.

La norme a fait l'objet d'un premier examen public à la fin de 2011 et pourrait être incluse dans des versions futures de LEED Canada.

C'est aux entrepreneurs qu'il revient, avec l'aide de l'ACIT, de promouvoir en tout temps les travaux de remise à neuf de l'isolation des systèmes mécaniques.

« Les compagnies de gestion de bâtiments engagent des entrepreneurs en isolation pour faire le travail le plus pressant si des locataires ont des besoins particuliers, explique M. Clayman. Nous encourageons les entrepreneurs à voir plus loin que les besoins immédiats décrits dans les contrats. Il leur suffit de se promener dans le bâtiment et de repérer les défauts au niveau de l'isolation. »

« L'ACIT peut vous aider à monter une analyse de rentabilisation et une analyse financière raisonnée pour les travaux de remise à neuf. »

Le programme 3EPlus est un autre outil très important que les spécialistes de l'isolation peuvent employer pour examiner toutes les hypothèses possibles, pour établir une analyse financière raisonnée et pour calculer les réductions d'émissions de gaz à effet de serre pour chaque type de travail d'isolation.

Vous pouvez vous procurer le programme gratuitement. Il suffit de le télécharger à partir de l'adresse www.pipeinsulation.org. ■



A WORLD OF

SUSTAINABLE CHOICES

The Mechanical Insulation Family From Knauf Insulation

At Knauf Insulation, we've made an unparalleled commitment to providing products that make mechanical systems more energy efficient and preserve precious resources.

All of our products contain a minimum of 45% post-consumer recycled content and are made with ECOSE® Technology, a revolutionary bio-based binder that contains no formaldehyde.

Plus, Knauf Insulation products are certified to GREENGUARD Children and Schools™ for indoor air quality as low emitting, and help your projects earn LEED credits.

You can make a world of difference by specifying Knauf Insulation today. Download specifications at www.knaufinsulation.us/specs.aspx.



KNAUF INSULATION
it's time to save energy



By / Jessica Kirby

WorkSafeBC launched an awareness campaign in September focused on enforcing jobsite specifications around the control of airborne dust and chemical contaminants including silica dust—a substance some are calling “the new asbestos.”

Silica is a common substance found in sand, rock, and building materials such as concrete and brick. Crystalline silica dust is released into the air each time these materials are cut, ground, or drilled, and breathing the particles can cause permanent lung damage.

Airborne silica mainly affects people working with rock, concrete, masonry, or heavy steel, but every subtrade—especially those completing hospital or other institutional projects—is cautioned to be aware and create an exposure control plan for employees.

Exposure to silica dust over as few as one to three years on a continual basis, or over a lifetime of occasional unprotected exposure can lead to silicosis, a thickening and scarring of the lung tissue.

- SILICA DUST: THE NEW ASBESTOS

- LA POUSSIÈRE DE SILICE : LE NOUVEL AMIANTE

En septembre, WorkSafeBC lançait une campagne de sensibilisation axée sur l’application des spécifications des chantiers pour le contrôle des poussières et des contaminants chimiques en suspension dans l’air, dont la poussière de silice — substance que certains appellent « le nouvel amiante ».

La silice est une matière qu’on trouve communément dans le sable, le roc et des matériaux de construction tels que le béton et la brique. Quand on coupe, meule ou perce ces matériaux, de la poussière de silice cristalline se libère dans l’air et le fait d’inhaler ces particules peut causer des dommages permanents aux poumons.

Les personnes les plus exposées à la poussière de silice en suspension dans l’air sont celles qui travaillent avec du roc, du béton, de la maçonnerie ou de l’acier épais, mais tous les corps d’état du second-œuvre — en particulier ceux qui exécutent des travaux dans des hôpitaux ou d’autres institutions — doivent faire preuve de prudence et dresser un plan de contrôle de l’exposition pour les employés.

L’exposition à la poussière de silice, qu’elle soit continue pendant seulement un à trois ans ou occasionnelle et sans

Chronic silicosis develops after 10 or more years of exposure in relatively low doses; accelerated silicosis develops five to 10 years after initial exposure to crystalline silica at high concentrations, and acute silicosis can occur anywhere from a few weeks to four to five years after exposure to extremely high concentrations of the dust.

Symptoms include shortness of breath, severe cough, and weakness and can become progressively worse and sometimes result in death.

Under Section 5.54 (Exposure control plan) of the Occupational Health and Safety Regulation employers are required to develop an exposure control plan in any cases where employees may be exposed to airborne silica dust in excess of 50 percent of the exposure limit.

Al Johnson, regional director for WorkSafeBC says the organization has increased its focus on occupational diseases because of statistics which indicate that while there has been a decrease in the number of traumatic fatalities, fatalities due to occupational disease are increasing.

"Typically, as people are exposed to chemical substances it can take a number of years to manifest," says Johnson. "People exposed over a lifetime are dying in their 50s to 70s, which is why we are working at preventing exposures today."

Ontario's Workplace Safety and Insurance Board published a "Statistical Supplement to the 2009 Annual Report" that indicates a similar trend. Accepted fatality claims due to traumatic injuries dropped from 36% of all allowed claims in 2000 to 17% in 2009. At the same time, fatalities due to occupational diseases involving chemical contaminants rose from 48% of all allowed claims in 2000 to 68% in 2009.

In 2010, Ontario's Ministry of Labour and WSIB collectively reported 84 deaths due to traumatic injuries and WSIB reported 293 deaths from occupational diseases—an increase from 261 the previous year.

Under the Ontario Ministry of Labour Silica on Construction Projects: Respirator Requirements, workers are required to wear a respirator for all work involving exposure to silica, regardless of the risk level.

Type 1 Operations are low-risk such as drilling a hole in concrete, handling silica-containing materials of any type, or working within 25 meters of an area where compressed air is being used to remove silica-containing dust—these require a half-mask particulate respirator with N-, R-, or P-series filter and 95, 99, or 100 percent efficiency.

WorksafeBC has similar requirements—workers are required

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

protection durant une vie entière, peut provoquer la silicose, qui est un épaississement et une cicatrisation du tissu pulmonaire.

La silicose chronique se développe après dix ans ou plus d'exposition à des concentrations relativement faibles de silice cristalline ; la silicose accélérée survient de cinq à dix ans après l'exposition initiale à de fortes concentrations de cette poussière ; la silicose aiguë peut se déclarer au bout d'une période allant de quelques semaines à quatre ou cinq ans après une exposition à des concentrations extrêmement élevées.

Les symptômes de la silicose comprennent l'essoufflement, une forte toux et de la faiblesse ; ils peuvent s'aggraver progressivement et entraîner la mort dans certains cas.

En vertu de l'article 5.54 (Exposure control plan) de l'Occupational Health and Safety Regulation, les employeurs sont tenus d'élaborer un plan de contrôle de l'exposition dans tous les cas où des employés peuvent être exposés à une concentration de poussière de silice dans l'air supérieure à 50 p. 100 de la limite d'exposition.

Al Johnson, directeur régional de WorkSafeBC, signale que cet organisme accorde maintenant une attention accrue aux maladies professionnelles parce que, selon les statistiques,

to wear respirators to drill a single hole in concrete and for general clean-up. Employers are also mandated to develop an exposure control plan if workers will be exposed to unsafe levels.

The exposure limit for respirable crystalline silica (including quartz) is 0.025 milligrams per cubic metre (mg/m³)—a concentration workers could be exposed to eight hours per day, five days per week, without adverse health affects, according to the OH&S Regulation.

According to the Yukon Workers' Compensation Health and Safety Board worker exposure to crystalline silica and other air contaminants often goes unchecked because some

bien que le nombre d'accidents mortels ait diminué, le nombre de décès attribuables aux maladies professionnelles va croissant.

M. Johnson fait observer que, chez les personnes exposées à des substances chimiques, la maladie met ordinairement plusieurs années à se manifester. « Des gens qui ont été exposés toute leur vie meurent dans la cinquantaine, la soixantaine ou la soixante-dizaine ; c'est pour cela que nous faisons actuellement du travail de prévention », précise-t-il.

La Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT) de l'Ontario a publié un Supplément statistique au rapport annuel 2009 qui révèle une tendance semblable. De 2000 à 2009, les demandes agréées de prestations pour des décès attribuables à des lésions traumatiques sont passées de 36 à 17 p. 100 de la totalité des demandes approuvées. Durant la même période, les demandes acceptées pour des décès causés par des maladies professionnelles résultant de l'exposition à des contaminants chimiques sont passées de 48 à 68 p. 100 de la totalité des demandes de prestations approuvées.

En 2010, le ministère du Travail et la CSPAAT signalaient en tout 84 décès attribuables à des lésions traumatiques, tandis que la CSPAAT déclarait à elle seule 293 décès causés par

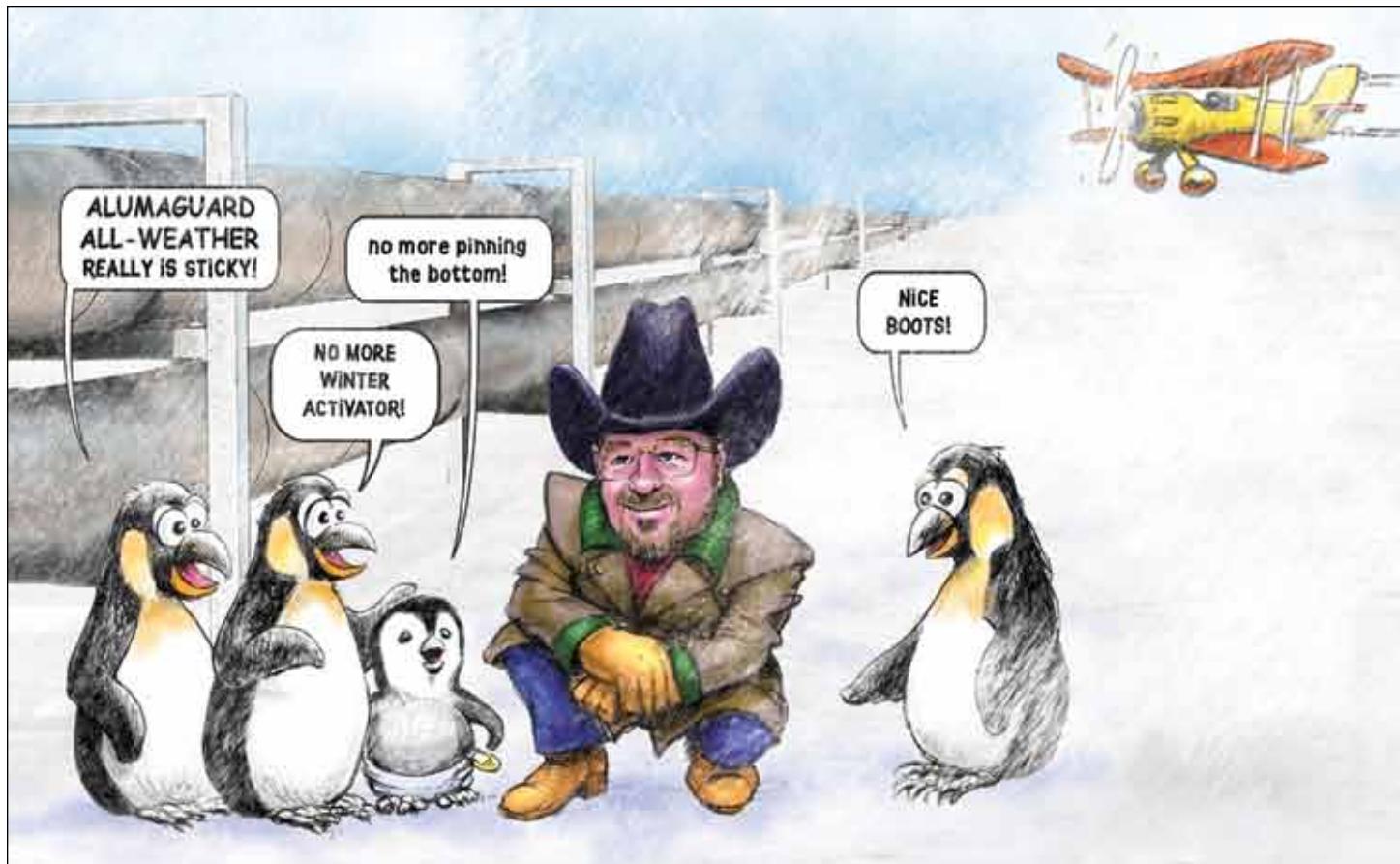
NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**

 **NDTSeals.com ■ 800.261.6261**



companies lack organized respiratory protection programs or sufficient employee training.

Johnson says WorkSafeBC's campaign is asking employers to take the issue more seriously and overcome the older culture of the industry that said safety equipment wasn't necessary.

"Ten years ago no one wore a respirator, but today not so much," he says. "Now a respirator is a standard piece of equipment that anyone working with these substances should use. There are also vacuum cleaners that capture concrete grinding dust and drills with build in vacuums."

Preventative control measures can sometimes be as simple as construction managers and industrial hygienists planning ahead to eliminate or control silica dust at the source. Wetting the dust before it becomes airborne and having filtered or respiration equipment on hand are important.

Air monitoring can ensure restrictive exposure limits are not exceeded, or if they are, that workers are sufficiently protected. Workers and employers in BC can find more information at WorkSafeBC www.worksafebc.com. Search for "silica dust" under "hazardous materials." In Ontario visit the Infrastructure Health and Safety Association www.esao.org or WSIB at www.wsib.on.ca. ■

"Ten years ago no one wore a respirator, but today not so much ... Now a respirator is a standard piece of equipment that anyone working with these substances should use."

des maladies professionnelles — soit une augmentation par rapport aux 261 de l'année précédente.

Selon les Exigences en matière de respirateurs des Directives concernant l'exposition à la silice sur les chantiers de construction du ministère du Travail de l'Ontario, les travailleurs doivent porter un respirateur pour toute tâche qui les expose à la silice, et ce quel que soit le niveau de risque.

Les tâches de la catégorie 1 sont à faible risque ; elles comprennent percer du béton, manipuler tout type de matériaux contenant de la silice et travailler à moins de 25 mètres d'un lieu où de la poussière chargée de silice est enlevée à l'aide d'air comprimé — ces tâches nécessitent le port d'un appareil respiratoire à demi-masque équipé d'un filtre à particules de série N, R ou P à 95, 99 ou 100 p. 100 d'efficacité.

ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER



Innovation based. Employee owned. Expect more. ®

Polyguard

Phone: (1) 214.515.5000

www.polyguardproducts.com/maf



WorksafeBC a des exigences semblables — les travailleurs doivent porter un respirateur, ne serait-ce que pour percer un seul trou dans du béton ou procéder à un nettoyage général. De plus, les employeurs sont chargés d'établir un plan de contrôle de l'exposition si des travailleurs seront exposés à des concentrations dangereuses.

La limite d'exposition à la silice cristalline inhalable (y compris le quartz) est de 0,025 milligrammes par mètre cube (mg/m³) — une concentration à laquelle les travailleurs pourraient être exposés huit heures sur vingt-quatre, cinq jours sur sept, sans effet nocif selon l'Occupational Health and Safety Regulation.

D'après la Commission de la santé et de la sécurité au travail du Yukon, dans beaucoup de cas, l'exposition des travailleurs à la silice cristalline et à d'autres aérocontaminants n'est pas contrôlée parce que certaines entreprises n'ont pas de programme méthodique de protection des voies respiratoires ou que les employés n'ont pas reçu une formation suffisante.

Dans le cadre de sa campagne, WorkSafeBC demande aux employeurs de prendre la question plus au sérieux et de combattre l'ancienne notion selon laquelle l'équipement de sécurité n'est pas nécessaire, au dire de M. Johnson

« Il y a dix ans, personne ne portait de respirateur, mais ce n'est plus tellement le cas de nos jours, affirme-t-il. Maintenant, le respirateur est de l'équipement standard que toute personne qui travaille avec ces substances devrait utiliser. Il existe aussi des aspirateurs qui captent la poussière de meulage du béton et des perceuses avec aspirateur intégré. »

Il peut parfois simplement suffire aux directeurs de travaux et aux hygiénistes industriels de prévoir l'élimination ou le contrôle de la poussière de silice à sa source comme mesure préventive. Il est important de mouiller cette poussière avant qu'elle puisse se libérer dans l'air et d'avoir à portée de main de l'équipement respiratoire ou des appareils à filtre.

Le fait de surveiller la qualité de l'air peut empêcher que les limites d'exposition soient dépassées ou, si elles le sont, permettre de fournir aux travailleurs une protection adéquate. Les travailleurs et les employeurs de la C.-B. peuvent obtenir des renseignements supplémentaires auprès de WorkSafeBC à www.worksafebc.com. Cherchez « silica dust » sous « hazardous materials ». Pour l'Ontario, visitez le site de l'Infrastructure Health and Safety Association à www.csao.org ou de la CSAAT à www.wsib.on.ca. ■



**ISOLATION
MANSON**

TOUT SIMPLEMENT.

FABRIQUÉ AVEC AU MOINS
45% DE CONTENU RECYCLÉ
APRÈS CONSOMMATION

1 800 626-7661
IMANSON.COM

Étiquette de recyclage

GREENGUARD
Qualité de l'air de l'acétoxyéthyle



DESIGNED FOR LASTING PERFORMANCE

K-FLEX USA is committed to delivering products designed for reliable performance and low maintenance. That's why we are proud to announce physical property improvements to our line of closed cell thermal insulation tubes and sheets: ***k-value of .245 at 75°F, wvt of .03 perm-in, and 0% water absorption by volume.*** The result is *lasting* protection against damaging moisture penetration in the most demanding applications: chilled water and ammonia piping, tanks and vessels, and ductwork.

Contact K-FLEX USA at 800-765-6475 today to learn more.



CONÇU POUR DES PERFORMANCES DURABLES

K-FLEX USA s'engage à livrer des produits conçus pour des performances fiables et une maintenance limitée. C'est pour cette raison que nous sommes fiers d'annoncer les améliorations physiques apportées à notre gamme de tubes et de feuilles d'isolation thermique à alvéoles fermées : ***valeur k de 0,245 à 24 °C, transmission de la vapeur d'eau de 0,03 par minute, et 0 % d'absorption d'eau par volume.*** Résultat : une protection *durable* contre les moisissures pour les applications les plus exigeantes : tuyauterie pour eau réfrigérée ou ammoniaque, cuves, récipients et canalisations.

Contactez K-FLEX USA au +1-800-765-6475 dès aujourd'hui pour en savoir plus.



K-FLEX USA
INNOVATION IN INSULATION

www.kflexusa.com • 800-765-6475



KFAD-0147-0112



Aloha Oukou

by / Jeff Rous
Conference Chairman

I trust all 221 attendees to our 49th TIAC conference in Maui have arrived home safe, sound, and relaxed. The weather was superb as was the job Chris Ishkanian did organizing a conference from arm's length. This comes as no surprise to our board members who know and respect Chris as a passionate, loyal, and tireless supporter of all things that make up TIAC. Chris is a past-president of TIAC and has now chaired conferences in Whistler (2006), Maui (2011), and will lend his expertise again in Victoria (2014). We thank Chris, his wife Lenore, and daughter Anna for the hard work and sacrifices required to host an event of this size and logistical challenge.

For TIAC, Maui 2011 was a bit of a gamble. Our previous venture out of Canada took us to Orlando in 1997. The late 90s were tough times for TIAC and attendance and the subsequent sentiment towards the Orlando experience reflected this. The

risk with Maui was the travel distance, the additional time commitment, and the cost associated with both. However, the feedback from our clients was positive and involving Chris mitigated much of the risk.

Going forward we will continue to poll our clients as to where they want the conferences to be held. This is done primarily by way of a post conference survey given to the attendee at the end of each conference. The results of these surveys are reviewed and decisions surrounding the site and dates of upcoming conferences and their content are discussed and decided upon at the board level. Praise, criticism, and suggestions are tools used to ensure we are delivering what the majority of our clients want in a conference.

We have confirmed the dates and locations of the next four



Aloha oukou

par / Jeff Rous
Président national de la planification des congrès

Nous espérons que les 221 participants sont rentrés du 49e congrès de l'ACIT à Maui en toute sécurité, en excellente forme et surtout bien détendus. Le temps a été magnifique, comme d'ailleurs le travail d'organisation accompli à distance par Chris Ishkanian. Rien d'étonnant pour les administrateurs du Conseil qui connaissent et respectent Chris pour son dévouement, sa loyauté et son soutien indéfectible en faveur de l'ACIT et de ses activités. Chris a déjà été président de l'ACIT et s'est chargé de l'organisation des congrès de Whistler (2006) et de Maui (2011) ; il a accepté d'organiser le congrès de Victoria (2014). Nous tenons à remercier Chris, son épouse Lenore et leur fille Anna pour leur travail acharné et les sacrifices qu'ils ont faits afin d'organiser un événement dont l'envergure et la logistique posaient un défi de taille.

Pour l'ACIT, Maui 2011 était une espèce de coup de dés. Notre dernière excursion à l'étranger remontait à 1997 quand nous nous sommes réunis à Orlando. La fin des années 1990 avait été difficile pour l'ACIT et la réaction au congrès d'Orlando n'avait pas été positive. Pour Maui, le risque était élevé : éloignement accru, nécessité de prendre un congé plus long, augmentation des frais associés aux deux facteurs précédents. Cependant, les impressions de nos membres ont été favorables et, grâce à Chris, le risque a été réduit énormément.

Cela étant dit, nous continuerons de faire des sondages auprès de nos membres pour savoir où ils souhaitent que se tiennent les congrès. Ce sondage a lieu à la fin de chaque congrès, au moment de l'évaluation. Nous examinons le résultat des sondages et le Conseil d'administration en tient compte dans ses délibérations et décisions sur le lieu, la date et le thème des congrès à venir. Les critiques favorables et défavorables, les suggestions et les idées nouvelles sont autant d'outils qui nous aident à offrir à la majorité de nos membres ce qu'elle souhaite dans un congrès.

Nous confirmons la date et le lieu des quatre prochains congrès et tenons à vous indiquer que le choix des villes tient compte à la fois du souhait des délégués et du désir de mettre en vedette les diverses régions de ce grand pays qu'est le nôtre.

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

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



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

Industry Approved

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

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

Call today for more details!



Technical Products

800.328.2619

MACtac.americas@bemis.com

4560 Darrow Road | Stow, OH 44224



Fattal's INSULTAPE

ULC LABELLED 25/50



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

*BUY DIRECT FROM US
ACHETEZ DIRECTEMENT DE NOUS*

TEL: 1-800-361-9571

FAX: (514) 932-4088

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

VANCOUVER (604) 228-0215 • CALGARY (403) 236-3205

TORONTO (416) 283-2002 • EDMONTON (403) 459-4044

MONTREAL (514) 939-9954 / 932-0088

future conferences, and are pleased to say the chosen locations reflect a balance between the wishes of our delegates and the desire to showcase various regions throughout our country.

Here is a list of confirmed upcoming conference sites and dates:

2012 – Quebec City

Dates: September 15-18, 2012

Venue: Fairmont Chateau Frontenac

Chair: Denis Beaudin & Remi Demers

2013 – Thunder Bay

Dates: August 16-20, 2013

Venue: Valhalla Inn

Chair: Walter Keating

2014 - Victoria

Dates: September 12-17, 2014

Venue: Delta Victoria Ocean Point Resort & Spa

Chair: Chris Ishkanian

2015 – Charlottetown

Dates: August 14-19, 2015

Venue: The Delta Prince Edward.

Chair: Mike MacDonald

Thank you for your continued patronage and we look forward to celebrating TIAC's 50th anniversary with you in Quebec City this September 15-18th. ■



Voici la liste des lieux et dates confirmés pour les congrès à venir :

2012 – Québec

Date : 15 au 18 septembre 2012

Lieu : Fairmont Château Frontenac

Co-présidents du comité organisateur local : Denis Beaudin et Rémi Demers

2013 – Thunder Bay

Date : 16 au 20 août 2013

Lieu : Valhalla Inn

Président du comité organisateur local : Walter Keating

2014 - Victoria

Date : 12 au 17 septembre 2014

Lieu : Delta Victoria Ocean Point Resort & Spa

Président du comité organisateur local : Chris Ishkanian

2015 – Charlottetown

Date : 14 au 19 août 2015

Lieu : The Delta Prince Edward

Président du comité organisateur local : Mike MacDonald

Merci encore pour votre soutien. Nous espérons que vous serez des nôtres pour le 50e anniversaire de l'ACIT, que nous célébrerons dans la belle ville de Québec, du 15 au 18 septembre 2012. ■



FROM THE NORTH SLOPE TO NORTH AMERICA'S FOOD & BEVERAGE PRODUCERS

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Polyguard
Phone: (1) 214.515.5000 www.polyguardproducts.com

Corrosion Under Insulation (CUI) is being eliminated with

1. RG-2400® ReactiveGel® on the pipe
2. Polyguard Vapor Barrier over the insulation

www.reactivegel.com/map



WESTERN PROVINCES

2 Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB.....(204) 667-3330

3 Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB.....(780) 454-8558

4 Brock White Canada Company

Burnaby, BC.....(604) 299-8551

Langley, BC.....(604) 888-3457

Prince George, BC.....(250) 564-1288

Calgary, AB.....(403) 287-5889

Edmonton, AB.....(780) 447-1774

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

Regina, SK.....(306) 721-9333

Saskatoon, SK.....(306) 931-9255

Winnipeg, MB (Corporate).....(204) 694-3600

5 Burnaby Insulation / SPI

Burnaby, BC.....(604) 430-3044

Edmonton, AB.....(780) 452-4966

Calgary, AB.....(403) 720-6255

7 Crossroads C & I Distributors

Edmonton, AB.....(780) 452-7410

(800) 252-7986

Calgary, AB.....(403) 236-9760

(800) 399-3116

Burnaby, BC.....(604) 421-1221

(800) 663-6595

10 Nu-West Construction Products Inc.

CORPORATE.....(306) 978-9694

Vancouver, BC.....(604) 288-7382

(866) 655-5329

Calgary, AB.....(403) 201-1218

(877) 209-1218

Edmonton, AB.....(780) 448-7222

(877) 448-7222

Regina, SK.....(306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK.....(306) 242-4224

(800) 667-3766

Winnipeg, MB.....(204) 977-3522

(866) 977-3522

12 Steels Industrial Products Ltd.

Burnaby, BC.....(604) 415-3800

Surrey, BC.....(604) 576-9131

Victoria, BC.....(250) 384-8032

Prince George, BC.....(250) 561-1821

Calgary, AB.....(403) 279-2710

Edmonton, AB.....(780) 452-4710

Kamloops, BC.....(250) 374-3151

Kelowna, BC.....(250) 765-9000

Nanaimo, BC.....(250) 751-8929

13 Tempro Tec Inc.

Calgary, AB.....(403) 216-3300

(800) 565-3907

Edmonton, AB.....(780) 416-7761

(800) 565-3907

Langley, BC.....(604) 532-1911

14 Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK.....(306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK.....(306) 653-2020

(800) 667-3730

31 Shur-Fit Products Ltd.

Burnaby, BC.....(604) 421-5995

ONTARIO

4 Brock White Canada Company

Thunder Bay.....(807) 623-5556

15 Asbeguard Equipment Inc.

Ottawa.....(613) 752-0674

(800) 727-2144

16 IMAP Audits, Sarnia

Sarnia.....(519) 333-6869

18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto.....(416) 798-3900

Hamilton.....(877) 822-0635

Ottawa.....(877) 822-0635

20 Systems Supply Northern Ltd.

Sudbury.....(705) 566-4576

(800) 461-7159

Sault Ste. Marie.....(705) 575-8735

Timmins.....(705) 267-0219

25 Dispro Inc.

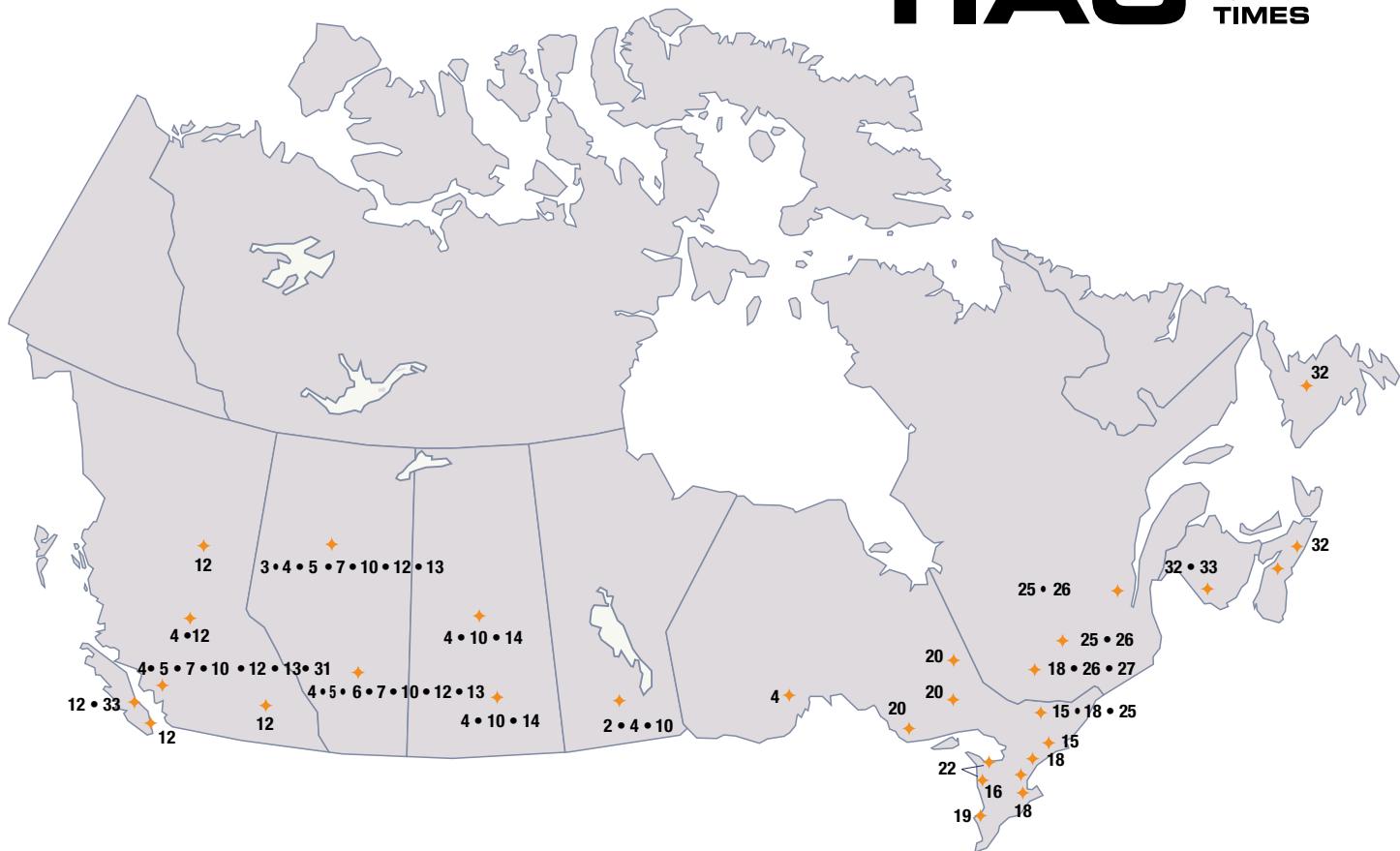
Ottawa.....(800) 361-4251

25 Dispro Ontario Inc.

Toronto.....(416) 213-9976

33 General Insulation Company

Mississauga.....(905) 282-1323



QUÉBEC

25 Dispro Inc.

Montréal.....(514) 354-5250
 Québec City.....(800) 361-4251

26 Nadeau

Québec City.....(418) 872-4015
 (800) 463-5037
 Anjou.....(514) 493-9000
 (800) 361-0489

18 Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal.....(514) 355-8834

ATLANTIC PROVINCES

32 Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB.....(506) 633-7595
 Halifax/Dartmouth, NS.....(902) 468-9201
 St. John's, NL.....(709) 368-2845

33 General Insulation Company

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

The Importance of Being on Site

There is a time to lead, and a time to lead closer.

We all know that the idea isn't to do everything ourselves; delegating is part of what allows our businesses to grow. We hire people or bring on team members so that they can do certain tasks that free us to do other, more important tasks. But there are times when we need to be closer to the action. Knowing the difference can make a big difference.

Many of our clients are independent contractors and are handling a lot of moving pieces with their projects and their businesses. We've had many conversations about the importance of being on site because it's no different when we work with our clients, or when they work with theirs. There are times to be on site or more attentive than others. The question is, "How do I know when it's that time?"

While there could be all kinds of answers to this, three key circumstances really call on us to be on site.

The first is when critical decisions are being made. Projects always have a moment or two where an important decision needs to be made. It might be a design decision, how to deal with a problem that's shown up, or when a client is closely involved and needs our help. Critical decisions need you to be present.

The second circumstance is when a more-difficult-than-normal



by / par Glenn Ayrton
Sora Group Wealth Advisors

De l'importance de se trouver sur les lieux

Savoir quand diriger un projet de près comme de loin

Personne ne peut tout faire seul. Il faut apprendre à déléguer pour faire progresser ses affaires. Nous engageons des employés ou des collaborateurs pour nous libérer pour d'autres tâches, plus importantes. Or, il nous faut parfois voir à nos affaires de plus près. Et savoir quand il faut y voir de plus près peut faire toute la différence.

Beaucoup de nos clients sont des entrepreneurs indépendants qui doivent composer avec un grand nombre d'éléments pour assurer la bonne marche de leurs projets ou de leur entreprise. Nous avons eu de nombreuses conversations sur l'importance de se trouver sur les lieux. Et ce principe s'applique dans tous les cas : aussi pour nous avec nos clients que pour ces derniers avec les leurs. Bref, il y a des moments où il faut se trouver sur les lieux pour y voir de plus près, des moments où il faut être plus attentif qu'à l'habitude. La question, c'est de savoir quand.

Certes, la réponse à cette question peut varier, mais il faut envisager de se rendre sur les lieux pour y voir de plus près dans trois cas.

Tout d'abord, quand le moment est venu de prendre des décisions importantes. Quel que soit le projet, il arrive toujours qu'il faille prendre d'importantes décisions. Qu'il s'agisse de conception, d'un problème surgi soudainement ou d'un client qui a besoin de notre aide. Pour prendre ces décisions, vous devez être sur place et y voir de plus près.

Ensuite, il se peut que des tâches plus difficiles que d'habitude doivent être exécutées. Parfois, en effet, il faut déployer des efforts supplémentaires ou se charger de tâches plus délicates, qui exigent davantage de savoir-faire ou qui posent des défis hors de l'ordinaire. Encore une fois, il faut être sur les lieux pour y voir de plus près.

Enfin, il y a les étapes charnières. Tout projet suppose

MECHANICAL INSULATION FIRESTOPPING & FIREPROOFING



An Efficient, Professional Experience

MAJOR PROJECTS:

- Chemical & Materials Engineer U of A
- Edmonton International Airport – COT
- Meadows Recreation Centre
- RCMP Building Lloydminster
- Fort McMurray Airport

EDMONTON

#23 53016 Hwy 60, Acheson, AB T7X 5A7
P. 780.962.9495 | F. 780.962.9794

CALGARY
#105 3851-54 Ave. NE
Calgary, AB T3J 3W5
P. 403.590.0758 | F. 403.590.0742

SASKATOON

Bay 3 3040 Miners Ave.
Sask., AB S7K 5V1
P. 306.404.0057 | F. 780.962.9794

www.adlerinsulation.com

task is happening. There are times when we have to stretch on a project or there is something going on that is delicate, has to be exact, or is just more challenging than the regular work. Times like that often require us to be on site.

The third situation is when something pivotal is happening. It's not uncommon that any project requires planning, some preparation, and initial start-up activities. Then there comes a point where, until a certain task is completed, everything else has to wait. Those pivotal moments might be decisions that have to be made, difficult tasks, or simply a hinge-pin stage of the project. When those times arrive, so should you—on site.

Whether you're dealing with a client project, your financial plans, your family, or otherwise, it's important to know when it's time to be there, and when it doesn't require your presence. We always have to lead, and sometimes we have to lead closer. ■

Glenn Ayrton is registered as an Investment Advisor through Sora Group Wealth Advisors Inc., a Member of the Investment Dealers Association of Canada and the Canadian Investor Protection Fund (CIPF). This information is general in nature, and is intended for educational purposes only. For specific situations you should consult the appropriate legal, accounting or tax expert. Important information about a mutual fund is contained in its prospectus which should be read before investing. Unit values and investment returns will fluctuate. Past performance is not indicative of future performance. The information contained herein was obtained from sources believed to be reliable, however, we cannot represent that it is accurate and complete. This update is provided as a general source of information and should not be considered personal investment advice or solicitation to buy or sell any securities. The views expressed are those of the author and not necessarily those of Sora Group Wealth Advisors Inc.



Maintenant Ouvert à Montréal! (514) 355-8834

Brampton • Hamilton • Ottawa • Montréal
Saint-Jean • Saint-Jean de Terre-Neuve • Dartmouth

www.multiglass.com



Experience the True Difference!

Industrial & Commercial Mechanical Insulation Metal Building & Oilfield Insulation

Exterior Insulation Finishing Systems
Concrete Accessories & Restoration
Decorative Concrete
Trenching Solutions



www.nu-west.ca

A Network of Solutions for Western Canada

Calgary (877) 209-1218	Saskatoon (800) 667-3766
Edmonton (877) 448-7222	Vancouver (866) 655-5329
Regina (800) 668-6643	Winnipeg (866) 977-3522

habituellement planification, préparatifs et activités de démarrage. Arrive ensuite un moment où les travaux ne peuvent plus avancer tant que d'autres tâches en amont n'ont pas été exécutées. Il s'agit, à ces moments charnières, de prendre des décisions, d'exécuter des tâches difficiles ou, simplement, de traverser une phase critique du projet. Il faut donc se trouver sur les lieux pour y voir de plus près.

Projet d'un client, plans financiers, obligations familiales, peu importe... Il faut savoir quand il est nécessaire, ou non, d'y voir de plus près. Il faut savoir quand diriger de près comme de loin. ■

Glenn Ayrton est conseiller agréé en placements auprès de Sora Group Wealth Advisors Inc. (SGWA), société membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). L'information fournie ici est de nature générale, et est communiquée à titre informatif seulement. Vous devez consulter un avocat, un comptable ou un fiscaliste pour obtenir l'information qui vous concerne. Le prospectus du groupe contient, sur les fonds communs de placement, de l'information importante dont vous devez prendre connaissance. Les valeurs unitaires et les rendements peuvent fluctuer. Les rendements passés ne donnent pas forcément d'indication sur les rendements futurs. Le présent article contient de l'information jugée fiable; cependant, nous ne pouvons en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Il ne saurait non plus être considéré comme un avis de placement personnel ni comme de la sollicitation pour acheter ou vendre des titres. Le point de vue exprimé est celui de l'auteur et ne reflète pas forcément celui de Sora Group Wealth Advisors Inc.



SHUR-FIT Products Ltd.

1-866-748-7348
info@shurfitproducts.com
www.shurfitproducts.com

ALUMINUM VICTAULIC® COVERS

THE Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers of Mechanical Joint Fittings

Quick and Easy Installation

Multi-Step Two Piece System

Fit for 1", 1.5", 2" Insulation

Conforms to Specs Requiring Aluminum Finish Outdoors

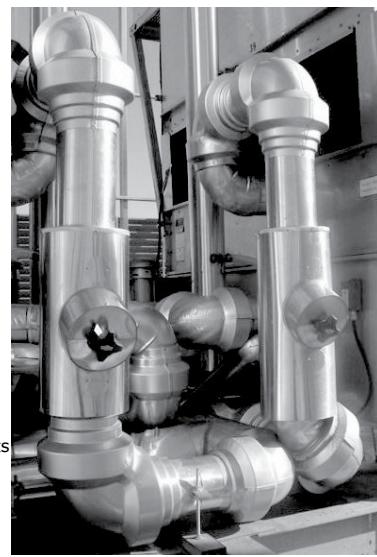
Protection in High Abuse Areas

Eliminates need for:

- Oversizing
- Bevels
- Endcaps
- Caulking on Multiple Joints

SIZES / APPLICATIONS

- 2", 2.5", 3", 4" 6"
- 45, 90°, Tees, Couplings



PATENT PENDING

CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!

Mike Kozokowsky Promoted to Vice-President Sales, Industrial & OEM Products

After 15 years with Roxul, Dennis Beamish will retire on March 31, 2012. Dennis was largely responsible for the early sales growth of Roxul and we wish him well in his retirement.

Taking over for Dennis, Mike Kozokowsky has been promoted to vice-president sales, industrial & OEM products and a member of the Roxul Management Team. This appointment is effective January 1, 2012. Mike joined Roxul in 2008 and brings many years of experience in sales and sales management in the industrial sector.

Replacing Mike Kozokowsky in the position of North American sales manager, industrial products, will be Mike Goyette. Mike Goyette has been successful in managing the National Residential Accounts in Canada at Roxul since 2009. He brings several years of experience at a senior level in national account management and business development and is a welcome addition to the industrial sales team.

Roxul will realign the business units effective January 1, 2012 to have Jim Miller, NA OEM manager, reporting in to Mike Kozokowsky and the specifications division reporting in to building envelope. The two remaining business units, building envelope and residential & interior solutions, remain under the current sales VPs, Brian LeVoguer and Rory Moss, respectively. ■

SPI/Burnaby Insulation has an immediate opening for an inside sales representative

SPI/Burnaby Insulation has an immediate opening for an inside sales representative at its Edmonton location. The ideal candidate will have experience in the mechanical insulation industry, but this is not essential. If you are interested in working in a true team environment at competitive salaries with a growing company please send your resume to: SPI/Burnaby Insulation 12416-184th Street, Edmonton, T5V 1T4. Resumes can be emailed to: walter@burnabyinsulation.com or chris@burnabyinsulation.com. ■



Your Armacell / Armaflex® reps across Canada

DELTA T COMPONENTS

Mfr's. Rep. Refrigeration Components

Bob DiTomaso	Chomedey, Laval, QC	(450) 686-9652
Mike Duffey	Caledon East, ON	(905) 584-5552
Ken C Mehlenbacher	Brampton, ON	(289) 752-1944
Doug Roche	West Kelowna, BC	(250) 769-7707

Promotion de Mike Kozokowsky au poste de vice-président des ventes de produits industriels et FEO

Après 15 ans chez Roxul, Dennis Beamish prendra sa retraite le 31 mars 2012. C'est en grande partie à Dennis que Roxul doit la croissance initiale de ses ventes et nous lui souhaitons une bonne retraite.

Dennis est remplacé par Mike Kozokowsky, qui a été promu vice-président des ventes de produits industriels et FEO et nommé membre de l'équipe de gestion de Roxul. Cette nomination est entrée en vigueur le 1er janvier 2012. Mike s'est joint à l'effectif de notre société en 2008. Il compte de nombreuses années d'expérience en vente et en gestion des ventes dans le secteur industriel.

Mike Goyette remplace Mike Kozokowsky au poste de directeur des ventes de produits industriels en Amérique du Nord. Depuis 2009, Mike Goyette gérait avec succès nos comptes résidentiels nationaux. Il possède plusieurs années d'expérience de haut niveau en gestion de comptes nationaux et en prospection, et sera un atout pour l'équipe de vente des produits industriels.

Roxul a procédé à un remaniement structurel en date du 1er janvier 2012 afin que Jim Miller, gestionnaire des produits FEO en Amérique du Nord, relève de Mike Kozokowsky et que la division des spécifications dépende de l'unité enveloppe du bâtiment. Les deux unités fonctionnelles restantes, c'est-à-dire l'enveloppe du bâtiment et les solutions résidentielles et d'intérieur, demeurent sous la direction des actuels vice-présidents des ventes Brian LeVoguer et Rory Moss respectivement. ■

SPI/Burnaby Insulation souhaite combler immédiatement un poste de représentant des ventes au comptoir pour son installation d'Edmonton

SPI/Burnaby Insulation souhaite combler immédiatement un poste de représentant des ventes au comptoir pour son installation d'Edmonton. Le candidat idéal possède de l'expérience dans le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques, mais ce n'est pas essentiel. Si vous souhaitez travailler en équipe, à un salaire concurrentiel, pour une compagnie en plein essor, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse postale suivante : SPI/Burnaby Insulation, 12416-184th Street, Edmonton, T5V 1T4, ou par courriel à l'adresse walter@burnabyinsulation.com ou chris@burnabyinsulation.com. ■

WANTED: YOUR PHOTOS

The Thermal Insulation Association of Canada is currently collecting photos we can display at our upcoming 50th Anniversary Celebration coming soon in 2012.

A picture can say a thousand words, and we want YOUR photos to help tell the TIAC story. Pictures of people, places, and things, are all encouraged so please help us celebrate turning 50 by sharing your memories with us.

**Digital submissions can be sent directly to Sue Ryan via email at
sue.ryan@thewillowgroup.com**

You can also send your photos through regular mail to:

TIAC Head Office 1485 Laperriere Avenue Ottawa, ON K1Z 7S8

ON RECHERCHE DE VOS PHOTOGRAPHIES

L'Association canadienne de l'isolation thermique recueille présentement des photographies à présenter pendant les célébrations de son 50e anniversaire en 2012.

Une image vaut mille mots, et nous souhaitons que VOS photographies contribuent à raconter l'histoire de l'ACIT : personnes, lieux, objets. Nous vous invitons donc à nous aider à célébrer ces 50 ans d'existence en partageant vos souvenirs avec nous.

**Veuillez faire parvenir vos photos numériques à la rédactrice en Sue Ryan à l'adresse
sue.ryan@thewillowgroup.com**

Vous pouvez aussi envoyer vos photographies sur papier par courrier postal à l'adresse suivante :

Siège social de l'ACIT, 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8

Ed Sore Retires from Venture Tape

Venture Tape announces that Ed Sore, national insulation sales / product manager, retired at the end of December 2011. Ed has had a long and prosperous career in the insulation industry spanning over 43 years. Learning the industry from his father, Ed began his career in 1968 with tools in Local 12. He has been with Venture Tape for 28 years, beginning as the company's first full-time sales representative.

Through the years, Ed has been active in various industry organizations. He served on the board of NIA and proudly served as a president of the Associates Committee as well.

Thankfully, Ed will not be leaving the industry. He will be starting an independent sales rep agency, Ed Sore Products, and will represent the Venture Tape GTA-NHT, Inc. product line as well as others in the New England region and eastern Canada. Please join us in wishing him well in his new endeavor and many more successful years. ■

Prime Minister Harper bids farewell to 2011, and is cautious for 2012

Prime Minister Stephen Harper warned of a difficult year ahead during a year-end interview with CTV in December. Although the country fared relatively well during the recession in 2009 and subsequent downturn in 2010 and 2011, Canada is not out of the woods yet, he says.

"We have some major challenges in front of us," says Harper. "There's going to be a whole range of areas where this government's going to be taking issues over the next year to secure the sustainability of our key programs."

Overall, the federal government is projecting modest two percent economic growth over the next year, and promises spending cuts will be modest. Canada's deficit is expected to shrink 25 percent this year.

Ed Sore quitte Venture Tape pour prendre sa retraite

Venture Tape annonce que Ed Sore, directeur national des produits et des ventes d'isolant, a pris sa retraite à la fin de décembre 2011. Ed a connu une carrière longue et brillante, soit plus de 43 ans, dans le secteur de l'isolation. C'est avec son père qu'il a appris les rudiments du métier en 1968 au sein de la section locale 12. Il a travaillé pendant vingt-huit ans pour Venture Tape, où il a été le premier représentant des ventes à temps plein de la compagnie.

Au fil des ans, Ed s'est impliqué au sein de nombreuses associations de l'industrie. Il a été administrateur du Conseil de la NIA et a en outre assumé la présidence du Comité des associés.

Heureusement, Ed ne quitte pas le secteur. En fait, il lance une agence de ventes indépendante, Ed Sore Products, et représentera Venture Tape GTA-NHT Inc. ainsi que d'autres compagnies de la Nouvelle-Angleterre et de l'Est du Canada. Souhaitons à Ed encore de longues années de succès dans sa nouvelle entreprise. ■

Le premier ministre Harper fait ses adieux à 2011 et aborde 2012 avec prudence

Le premier ministre Stephen Harper a déclaré que l'année à venir s'annonçait difficile, à l'occasion d'une entrevue accordée à la CTV en décembre dernier. Bien que le pays se soit relativement bien tiré de la récession de 2009 et du ralentissement qui s'en est suivi en 2010 et en 2011, le Canada n'est tout de même pas encore sorti de l'auberge, selon lui.

« Nous devons faire face à des défis de taille, a déclaré M. Harper. Notre gouvernement devra, pour toute une gamme de secteurs, prendre, au cours de l'année à venir, des décisions propres à assurer la durabilité de nos programmes clés. »

Le gouvernement fédéral prévoit une faible croissance de l'économie, soit deux pour cent, pour l'année qui vient, et promet que les réductions des dépenses ne seront pas massives. Le déficit du Canada devrait diminuer de 25 pour cent cette année.

L'état de l'économie américaine continue d'inquiéter, selon M. Harper, mais ne pose pas de menace immédiate grave.

La dette européenne, par contre, pose problème. Le Canada n'a pas été affecté par les difficultés de l'Union européenne en 2011. Mais comme l'UE et le Canada sont d'importants partenaires commerciaux, il est peu probable que l'année 2012 s'écoulera sans que l'industrie canadienne n'en ressente les effets.



Montreal • Québec City • Ottawa
514-354-5250 • 1-800-361-4251
Toronto • 416-213-9976
www.dispro.com • iso@dispro.com

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

Asynchronous Transfer Mode,
Time-Division Multiplexing, Wide-Area
Network Connections, Core Routers...

what?

When you need people you can trust to help you make sense of technology and how it can benefit your organization, LOOK NO FURTHER.

Over 300 businesses, associations, and organizations rely on our team of technology and business professionals to help them avoid pitfalls and make better decisions when it comes to putting web technology to work for their organizations. We are here to help deliver the results you need for your organization.



877.755.2762 | pointonemedia.com

The U.S.'s economic status remains a concern, says Harper, but is not the source of any immediate crisis.

The European debt problem, however, is another matter. Canada remained largely unaffected by problems in the European Union in 2011, but as major trading partners, it is unlikely 2012 will pass without having an effect on Canadian industry.

Harper says this government is intent on selling oil to China to keep the economy in shape. "We still need to find some ways that this country can continue to grow, even if our major partners and allies are not," he says. "I am very serious about selling our oil off this continent, selling our energy products off to China."

Immigration could mean a boost to the economy, especially involving credential recognition, but an improved system has to be more than "passively accepting applications."

"We have to recruit people to come to this country, particularly when there are specific skill shortages that are developing, and that's what we are going to do as a government," says Harper. ■

Manpower Employment Outlook Survey Reveals Canadian Employers Anticipate a Moderate Hiring Climate for the First Quarter of 2012

Canadian employers expect the hiring climate to remain moderate for the first quarter of 2012, according to the latest results of the Manpower Employment Outlook Survey.

With seasonal variations taken into account, the Net Employment Outlook of 15 percent is a slight improvement from the Outlook reported in the previous quarter. This Outlook also shows a two percentage point increase from the same time last year.

The survey of more than 1,900 Canadian employers reveals

Selon M. Harper, le gouvernement a l'intention de vendre du pétrole à la Chine pour maintenir la bonne santé de l'économie. « Nous devons toujours trouver des moyens de faire croître l'économie du pays, même si nos principaux partenaires et alliés n'y parviennent pas, dit-il. Je suis sérieux quand j'affirme qu'il faut vendre notre pétrole hors du continent, vendre nos produits énergétiques à la Chine. »

L'immigration pourrait stimuler l'économie, plus particulièrement grâce à la reconnaissance des diplômes, mais il faut que le régime de reconnaissance des titres professionnels ne soit pas synonyme d'une « acceptation passive de demandes d'emploi ».

« Nous devons recruter des immigrants dans les domaines d'activité où il y a pénurie actuelle ou prévue, et c'est bien ce que notre gouvernement entend faire », de préciser M. Harper. ■

L'enquête de Manpower sur les perspectives d'emploi révèle un climat de recrutement soutenu pour le premier trimestre 2012

Les employeurs canadiens entrevoient un climat de recrutement positif de janvier à la fin de mars 2012, et ce, d'après les derniers résultats de l'enquête de Manpower sur les perspectives d'emploi.

La prévision nette d'emploi, qui s'établit à 15 pour cent une fois les variations saisonnières éliminées du sondage, représente en effet un léger progrès en comparaison de celle annoncée pour le trimestre dernier. On constate également une hausse de deux points par rapport aux données de l'année dernière.

L'enquête menée auprès de plus de 1900 employeurs partout au pays révèle que 16 pour cent comptent embaucher du personnel au cours du premier trimestre 2012, alors que 10 pour cent estiment devoir réduire leurs effectifs. Parmi les employeurs interrogés, 71 pour cent n'envisagent aucun changement et trois pour cent n'ont toujours pas fixé leurs

**FATTAL'S
THERMOCANVAS**
25/50 RATED

*Family Tradition Since 1830
167 Years Strong*

1-800-361-9571

FAX (514) 932-4088

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

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

that 16 percent of them plan to increase their payrolls in the first quarter of 2012, while 10 percent anticipate cutbacks. Of those surveyed, 71 percent of employers expect to maintain their current staffing levels and three percent are unsure of their hiring intentions for the upcoming quarter.

"The upcoming quarter's Net Employment Outlook suggests some gains in employer optimism, particularly in the Manufacturing - Durables sector," says Byrne Luft, vice-president of operations, staffing services for Manpower Canada.

"Although Western Canada anticipates the most favourable hiring climate, employers in all regions and sectors are telling us that they plan to hire at a more cautious pace from January to March compared with the previous quarter. Despite slight improvement overall, many employers are evidently taking time to evaluate current market conditions and demand for their products and services before committing to additional employees. It will be interesting to see how employer optimism develops through the rest of the year."

Reporting a Net Employment Outlook of 13 percent, employers in the Construction sector anticipate a favourable hiring climate for the upcoming quarter. This forecast is an increase from the Outlook reported during the previous quarter and is on par with the Outlook reported during the same time last year.

"Regionally, employers in Western Canada anticipate the strongest hiring climates for the first quarter of the year," adds Luft. "The seasonally adjusted data indicates employers expect an upbeat environment for job seekers, reporting a Net Employment Outlook of 16 per cent. The forecast for this region is due in part to the robust hiring forecast reported by employers in the Mining industry sector. In Quebec employers anticipate a favourable hiring climate for the upcoming quarter, reporting a Net Employment Outlook of 14 percent. Meanwhile, employers in Ontario and Atlantic Canada project a steady first quarter with a Net Employment Outlook of 13 and 12 percent, respectively."

Full survey results for each of the 41 countries and territories included in this quarter's survey, plus regional and global comparisons can be found in the Research Centre at www.manpower.ca. ■

intentions en matière de recrutement pour le trimestre à venir.

« Les prévisions nettes d'emploi pour le prochain trimestre indiquent un plus grand optimisme, en particulier dans le domaine de la fabrication de biens durables », a indiqué M. Byrne Luft, vice-président des opérations des services de dotation générale de Manpower Canada. « C'est dans l'Ouest canadien que l'on prévoit le climat de recrutement le plus favorable. Les employeurs dans l'ensemble des régions et des secteurs d'industrie nous communiquent cependant des plans de recrutement plus prudents qu'au trimestre dernier. Malgré un léger progrès à l'échelle nationale, il semblerait qu'un bon nombre d'employeurs évaluent le marché actuel et la demande pour leurs produits et services avant de prendre des décisions d'embauche. Il sera intéressant d'observer de quelle façon l'optimisme des employeurs progressera au cours du reste de l'année. »

Les employeurs communiquent un climat d'embauche favorable pour le prochain trimestre dans le secteur de la construction, avec une prévision nette d'emploi de 13 pour cent. Les prévisions indiquent en effet un progrès par rapport au trimestre précédent et sont à pied d'égalité avec celles de l'année dernière.

« Si l'on compare les données sur une base régionale, ce sont les employeurs dans les provinces

de l'ouest du Canada qui communiquent le meilleur climat d'embauche pour le trimestre à venir, a ajouté M. Luft. Les données corrigées des variations saisonnières indiquent en effet un marché de l'emploi prometteur dans cette région, où les employeurs communiquent une prévision nette d'emploi de 16 pour cent. Cette prévision positive est en partie attribuable aux excellentes perspectives d'embauche transmises par les employeurs oeuvrant dans l'industrie minière. Les employeurs communiquent au Québec également un climat d'embauche très favorable pour le prochain trimestre, avec une prévision nette d'emploi de 14 pour cent. Enfin, leurs collègues en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique communiquent eux aussi des activités soutenues, avec des prévisions nettes d'emploi de 13 et de 12 pour cent, respectivement. »

Les résultats complets pour chacun des 41 pays et territoires ayant fait partie de l'enquête, de même que les comparaisons internationales et régionales sont disponibles sur le site de Manpower à l'adresse suivante : www.manpower.ca (en anglais seulement). ■

Do you have interesting news you would like to share? Email your press release and press-ready photography to editor@tiactimes.com or call us at 1.877.755.2762

La Loi*suite de la page 33*

de télecopie ni sur aucun autre document envoyé à North West Rubber.

Le tribunal a donc jugé M. Cardillo personnellement responsable de la dette envers North West Rubber.

D'ailleurs, la loi sur les sociétés de la Colombie-Britannique précise que toute société doit afficher son nom et le lieu de son siège sur tous ses contrats, sur sa correspondance d'affaires, ses bons de commande, ses factures, ses relevés de compte, ses reçus et lettres de crédit. Si un directeur ou un agent de la société laisse sciemment ladite société contrevir à ces dispositions, le directeur ou l'agent en question est personnellement responsable devant tout acheteur ou fournisseur qui subirait un dommage pour avoir été trompé sur l'identité de l'entité. La plupart des provinces canadiennes

disposent de lois semblables.

Les leçons à tirer

1. Menez vos affaires dans le cadre d'une société à responsabilité limitée.
2. Assurez-vous que le nom complet de la société, y compris les mots inc., ltée, SARL, etc., figure clairement sur toutes les cartes de visite, pages Web, contrats, papier à en-tête, courriels, bons de commande, factures, relevés de compte, reçus, etc. ■

Le présent article a été rédigé par Ian Moes, avocat spécialiste du droit de la construction au cabinet Kuhn & Company. L'information qu'il contient constitue simplement un guide, et ne saurait s'appliquer dans tous les cas. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre situation propre. Pour toute question ou toute observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause relevant du droit de la construction, veuillez communiquer avec nous au 604.682.8868.

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation	34	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	15	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alsip's Building Products & Services	9	204.667.3330	www.alsips.com
Amity Insulation Group Inc.	21	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Armacell LLC	5	888.570.DUCT	www.armacell.us
C & G Insulation 2003 Ltd.	18	250.769.3303	n/a
Crossroads C&I Distributors	33	(604) 421-1221	www.crossroadsci.com
Delta T Components	36	905.648.0445	n/a
Dispro	38	800.361.4251	www.dispro.com
FastEst Inc.	6	800.828.7108	www.fastest-inc.com
General Insulation Company Inc.	10	905.282.1323	www.generalinsulation.com
Industrial Insulation Group LLC	17	800.866.3234	www.iig-llc.com
Insulation Applicators Ltd.	40	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
K-Flex USA LLC	25	800.765.6475	www.kflexusa.com
Knauf Insulation	19	800.825.4434 ext. 8283	www.knaufinsulation.us
MACTac	27	800.328.2619	www.mactac.com
Manson Insulation Products	16, 24	800.626.7661	www.isolationmanson.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	32, 35	416.798.3900	www.multiglass.com
NDT Seals	22	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	35	800.667.3766	www.nu-west.ca
Polyguard Products Inc.	22-23, 29	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Owens Corning	11	800.GET.PINK	www.owenscorning.com
Roxul	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
S. Fattal Canvas Inc.	28, 40	800.361.9571	n/a
Shur-Fit Products Ltd.	35	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
SPI / Burnaby Insulation	14	604.430.3044	www.burnabyinsulation.com
Steels Industrial Products Ltd.	8	800.754.8999	www.steels.com
Thermo Applicators Inc.	5	204.222.0920	info@thermoapplicators.com
Unifrax	7	800.635.4464	www.unifrax.com
Urecon	6	800.635.4464	www.urecon.com
Venture Tape Corp.	IFC, 32	800.343.1076	www.venturetape.com
Wallace Construction Specialties Ltd.	13	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	30-31 / OBC		



Introducing the Expanded Roxul RHT® Lineup. Roxul Has You Covered.

Flexibility In High Temperature Insulation for Industrial/Mechanical Applications- Available in Rolls, Blankets and Boards

Contact your sales representative for more information

www.roxul.com

ROXUL[®]
The Better Insulation™



TIAC·ACIT MANUFACTURERS



ROXUL®
The Better Insulation™

**MANSON
INSULATION**
KEEPING IT SIMPLE.

knaufinsulation

VentureTape®




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



Alpha
Associates, INC.