

TIAC



www.tiactimes.com • Fall / Automne 2015

Road to Calamity / En route vers la Catastrophe

TIAC 2015 in PEI / Congrès de l'ACIT 2015 à l'Î.-P.-É.

**Safety Innovation: North West Redwater Refinery /
La raffinerie North West Redwater : une innovation en matière de
sécurité**

Insulation Expo USA (IEX)

Publications Mail
Agreement # 40719512

TRUST IS EARNED THROUGH INTEGRITY,
QUALITY AND PERFORMANCE.

FOAMGLAS® INSULATION

Trusted by contractors and engineers
worldwide for over 75 years.



FOAMGLAS®

Pittsburgh Corning

Contact us to learn more | www.foamglas.com | 1-724-327-6100 | 800-545-5001

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS
Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Stephen O. Revay
John Trainor
John Wiebe

ADVERTISING SALES
Christina Tranberg • 877.755.2762
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT
Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

Contact: The Willow Group
info@thewillowgroup.com • www.tiac.ca

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

Contents ©2015 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 Vancouver, BC.

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.



Fall / Automne 2015

20 The Road to Calamity

Follow the road to an unsuccessful project with these ten easy steps.

En route vers la Catastrophe

Échec assuré en dix étapes faciles.

34 TIAC 2015: PEI

The 53rd annual TIAC Conference was a resounding success.

Congrès de l'ACIT 2015 à l'Î.-P.-É.

Le 53e congrès annuel de l'ACIT a remporté un succès retentissant.

38 Safety Innovation: North West Redwater Refinery

The energy sector is broaching a new horizon with North West Redwater Partnership's (NWR) bitumen refinery in northern Alberta.

La raffinerie North West Redwater : une innovation en matière de sécurité

Le secteur énergétique ouvre de nouveaux horizons avec la construction de la raffinerie de bitume du North West Redwater Partnership (NWR).

42 Insulation Expo USA (IEX)

Insulation Expo USA (IEX) was North America's first-ever major trade show platform for insulation technology and insulation.

Insulation Expo USA (IEX), premier grand salon professionnel de l'isolation et des technologies de l'isolation en Amérique du Nord.

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 18 Events / Événements
- 44 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 46 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 51 It's the Law / C'est la loi
- 53 News / Nouvelles
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC ACIT

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

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



by / par John Trainor

As we move into autumn and can begin to see the end of the calendar year, it's typical to begin to reflect on our activities and accomplishments for the year. TIAC has had a very active year, and I'd like to begin by thanking everyone on the board of directors for their time and efforts on behalf of TIAC during 2015. We have an impressive list of accomplishments for the year and I'd like to take a minute to review just a few of them.

- 1) We conducted our 53rd Annual Conference in Charlottetown, PEI. The weather was outstanding and the program contained our usual roster of informative and relevant speakers combined with a social agenda that showcased the culture and beauty of Prince Edward Island. I think we will all be talking about our Dinner in the Dunes for years to come! I encourage you to visit the article and photos summarizing this year's conference in this issue (see page 34). On behalf of all the delegates and families, I'd like to say thank you to David Reburn and Robin Baldwin for all of their hard work and for presenting an amazing conference.
- 2) Our membership voted electronically to approve the new bylaws, which have been submitted before the deadline to Corporations Canada. I'm happy to report we are fully compliant with the requirements of the new Not for Profit Corporation Act. Thank you to David Reburn for leading us through this process, as well as to everyone in the association who participated in the revision process.
- 3) We changed the name of the INT committee to the Insulation Awareness Committee (IAC) to more accurately reflect the committee's focus. I encourage everyone to read the article written by the IAC Committee Chairman Bob Fellows in the previous issue of *TIAC Times* (Summer 2015), which outlines the accomplishments and priorities for this committee moving forward.
- 4) We continue to develop the mandate for the Marketing Committee. Our goal is to have a crisp, concise, and consistent focus on our communications with our members. We want to ensure we not only provide value to our members, but we effectively communicate that value to you. The resurrection of the eZine and updates to our website are just two examples of the work of this committee, led by Shaun Ekert.

Au début de l'automne, lorsque la fin de l'année est en vue, il est normal de vouloir faire un retour sur ses activités et réalisations de la période écoulée. L'ACIT a eu une année bien remplie et je veux tout d'abord remercier les membres du Conseil d'administration pour le temps et l'énergie qu'ils ont consacrés à l'ACIT au cours de 2015. Notre liste de réalisations pour l'année est impressionnante et j'aimerais prendre un instant pour en passer quelques-unes en revue.

Nous avons tenu notre 53e congrès annuel à Charlottetown (Î.-P.-É.). Nous avons eu du temps superbe et avons au programme notre liste habituelle d'exposés instructifs et utiles, ainsi qu'un volet social mettant en vedette la culture et la beauté de l'Île-du-Prince-Édouard. Je pense que nous allons parler pendant des années de notre souper dans les dunes ! Je vous invite à lire dans le présent numéro (page 34) l'article récapitulatif et à regarder les photos du congrès de cette année. Au nom de tous les délégués et de leur famille, je tiens à remercier David Reburn et Robin Baldwin pour leur travail acharné et le congrès exceptionnel qu'ils ont organisé.

Au moyen d'un vote par voie électronique, nos membres ont approuvé notre nouveau règlement administratif, qui a été soumis à Corporations Canada avant la date d'échéance. J'ai le plaisir de vous annoncer que nous respectons entièrement les exigences de la nouvelle Loi canadienne sur les organisations à but non lucratif. Merci à David Reburn de nous avoir guidés dans ce processus, ainsi qu'à tous les membres de l'association qui ont pris part au processus de révision.

Le Comité INT a été rebaptisé Comité de promotion de l'isolation (CPI), nom qui cadre mieux avec son orientation. Pour un résumé des réalisations de ce comité et de ses priorités pour l'avenir, je vous invite tous à lire l'article rédigé par le président du CPI, Bob Fellows, dans le numéro précédent du *TIAC Times* (été 2015).

Nous continuons de travailler au mandat du Comité du marketing. Nous visons des communications claires, concises et uniformes avec nos membres. Nous voulons non seulement vous être utiles, mais également vous renseigner efficacement sur notre utilité. La résurrection du magazine électronique et les mises à jour de notre site Web ne sont que deux exemples du travail accompli par ce comité, dirigé par Shaun Ekert.



Say Hello to the All-New ASJ Max FIBERGLAS™ Pipe Insulation

The durable, cleanable, poly-encapsulated paper jacket doesn't support mold and mildew growth. It can tolerate intermittent, short-duration precipitation during construction. The new SSL® Max closure system was designed with advanced adhesives to work specifically with the new jacket to provide a tight, reliable seal that doesn't need glue or staples. It was tested and proven to perform as well, or better than SSL II® and competitive closures. The maximum operating temperature rating has changed from 850°F to 1,000°F (with heat-up schedule).

Get better acquainted at...



owenscorningcommercial.com



“We are well-positioned to ensure awareness of mechanical insulation will continue to grow across Canada.”

- 5) Our Best Practices Guide is being updated to include newly developed products such as micro porous and aerogel insulations. This ensures we remain a current and accurate resource for our members and any other stakeholder that specifies or installs mechanical insulation. Our Best Practices Guide is referenced and recognized in the National Building Code as well as the National Energy Code for Buildings. It is also appearing in an increasing number of specifications of consulting engineers, verifying that our message is being delivered. Thank you, Denis Beaudin, for your continued work leading the Technical Committee.
- 6) We welcomed some new members to the board of directors. Danny Pacione of Pro Insul Limited has joined the board as the new Director of Maritimes Contractors. Luc Barriault of Dispro Inc. will replace Murray Wedhorn of Crossroads C&I as Chairman of the Distributors section, and we welcome Bob Friesen of Nu-West Construction Products Inc. as the new Alternate for the Distributors section. On behalf of the entire membership I'd like to thank Murray for his six years of service on the board of directors. I'd also like to thank Danny, Luc, and Bob for volunteering their time to serve this association. I am sure you will bring new ideas and fresh perspective to the board of directors.

As I begin the second year of my term, I am proud of all that TIAC has accomplished in the last year. We continue to deepen our solid relationships with the influential code development agencies as well as many related trade and industry associations, and are even involved at the board level with some of these groups. The Canadian Energy Efficiency Alliance, ASHRAE, the Alliance of Physical Plant Administrators, and the Canadian Healthcare Engineering Society are just a few of these associations, and we are well-positioned to ensure that awareness of mechanical insulation will continue to grow across Canada.

As we move forward, I believe we should continue to focus on and invest in the Insulation Awareness Committee, as this drives value for all members. Our Director of Energy Initiatives, Steve Clayman, is active across the county at regional tradeshow for the previously mentioned associations. I encourage you to become involved when he visits your region to attend one of these shows. The delegates that attend these shows specify and procure mechanical insulation, and there is always a list of legitimate leads generated at each show.

Nous sommes en train de mettre à jour notre Guide des meilleures pratiques pour y ajouter de nouveaux produits tels que l'isolation microporeuse et l'aérogel. Ainsi, nous pourrions demeurer une ressource actuelle et exacte pour nos membres et tout autre intervenant chargé de rédiger des devis ou d'installer de l'isolation mécanique. Notre Guide des meilleures pratiques est cité en référence dans le Code national du bâtiment et le Code national de l'énergie pour les bâtiments. Il figure aussi dans un nombre croissant de devis d'ingénieurs-conseils, ce qui confirme la réception de notre message. Merci, Denis Beaudin, du travail que vous continuez d'exécuter à la tête du Comité technique.

Notre Conseil d'administration a accueilli de nouveaux membres. Danny Pacione, de Pro Insul Limited, est le nouveau directeur des entrepreneurs des Maritimes. Luc Barriault, de Dispro Inc., remplacera Murray Wedhorn, de Crossroads C&I, à la présidence de la section des distributeurs et Bob Friesen, de Nu-West Construction Products Inc., lui servira de remplaçant. Au nom de tous nos membres, je tiens à remercier Murray pour ses six années de service au sein du Conseil d'administration. Merci également à Danny, à Luc et à Bob de bien vouloir donner de leur temps pour servir notre association. Je suis certain que vous fournirez au Conseil d'administration de nouvelles idées et un regard neuf sur les enjeux qui nous intéressent.

À l'aube de la seconde année de mon mandat, je suis fier de tout ce que l'ACIT a accompli au cours de l'an passé. Nous continuons de consolider nos relations avec les grands organismes d'élaboration de codes, ainsi qu'avec de nombreuses associations commerciales et industrielles connexes, et faisons même partie du conseil d'administration de certains de ces groupements. L'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada, l'ASHRAE, l'Association of Physical Plant Administrators et la Société canadienne d'ingénierie des services de santé ne sont que quelques-unes de ces associations, et nous sommes bien placés pour mieux faire connaître l'isolation mécanique partout au Canada.

Pour l'avenir, je pense que nous devrions continuer de nous concentrer sur le Comité de promotion de l'isolation et d'y investir, car cela rapporte à tous les membres. Notre directeur des initiatives d'économie d'énergie, Steve Clayman,



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

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

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

Asbestos Removal
 Polyurethane Foam
 Firestopping

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



Inspired Brands.
Intelligent World.™



It's Cold Tough.™

Best In Class Performance Advantages With Fasson® Mechanical Insulation Tapes

- Excellent cold temperature performance down to 0°F
- High tack and adhesion
- One pass bonding cuts rework
- Designed to deliver a fast, permanent bond providing an airtight moisture barrier
- All-around, use for hot or cold applications
- UL/ULC classified

Fasson® Mechanical Insulation Tapes are designed for pipe insulation and duct wrap applications used in commercial and industrial building construction.

Same-Day/ Next-Day Service.

Contribute to LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design) points.

Phone: **800.321.1534**
Email: hvacinfo@averydennison.com
www.tapes.averydennison.com



Proud Members Of:



Made in U.S.A.



Performance
Tapes

As I reflect on this last year, I'd like to say how proud I am to be a member of this industry. As I think of time spent at this year's conference and other conferences, I am reminded of how much I enjoy this industry. We have a great story to tell, and amazing people to tell that story. What other industry can claim this list of benefits: our products and services conserve energy and reduce energy costs, they deliver significant returns on investment, they enhance employee safety, and they reduce greenhouse gas emissions. In short, our products and services are good for the environment, good for business, and good for people.

Yes, the business is getting tougher and more competitive for all of us. But we still manage to put it all aside and come together once a year for a healthy mix of professional development and camaraderie. And make no mistake, TIAC is making a difference. Hopefully you share my enthusiasm for all that TIAC is accomplishing. I encourage you to remain engaged with TIAC and be its advocate in your markets. This is our association and it will only get stronger through the support and involvement of all our members. Please let your Sectional Chair or Regional Director know if there's something you think we can do to help you. Each of us plays a role in promoting our industry with each contact we have with our customers. On behalf of the entire board of directors, thank you for your continued participation and support of TIAC. ■

Nous sommes bien placés pour mieux faire connaître l'isolation mécanique partout au Canada.

prend une part active à des salons professionnels régionaux organisés d'un bout à l'autre du pays pour les associations susmentionnées. Je vous conseille de joindre vos efforts aux siens lorsqu'il visitera votre région pour participer à un de ces salons. Les délégués qui s'y rendent rédigent des devis ou achètent de l'isolation mécanique, et chaque salon fournit un certain nombre de pistes légitimes à exploiter.

Je tiens à vous dire à quel point je suis fier de faire partie de notre industrie lorsque je réfléchis à l'année qui vient de s'écouler. Quand je songe au temps passé au congrès de cette année et à d'autres congrès, cela me rappelle combien j'aime notre industrie. Nous avons une belle histoire à dire et des gens extraordinaires pour la raconter. Quel autre domaine d'activité peut se targuer d'offrir autant d'avantages ? Nos produits et services permettent d'économiser de l'énergie, de réduire les coûts énergétiques, d'obtenir un bon rendement sur les investissements, d'accroître la sécurité du personnel et de limiter les émissions de gaz à effet de serre. Bref, nos produits et services sont bons pour l'environnement, pour les affaires et pour l'ensemble de la population.

Il devient plus difficile de faire des affaires et la concurrence s'intensifie. C'est vrai pour nous tous. Nous arrivons quand même à mettre tout cela de côté et à nous réunir une fois par an pour participer à un heureux mélange d'activités axées sur le perfectionnement professionnel et la camaraderie. L'ACIT obtient des résultats. C'est indéniable. J'espère que vous partagez mon enthousiasme pour tout ce que l'ACIT accomplit. Je vous invite à rester en contact avec l'ACIT et à en faire la promotion dans vos marchés. Cette association nous appartient. Elle ne se renforcera qu'avec le soutien et la participation de tous nos membres. S'il y a quelque chose que nous pouvons faire, à votre avis, pour vous aider, veuillez en informer le président de votre section ou le directeur de votre région. Nous jouons tous un rôle dans la promotion de notre industrie chaque fois que nous sommes en contact avec nos clients. Au nom du Conseil d'administration tout entier de l'ACIT, merci de votre participation et de votre appui continu. ■

Providing custom-designed removable insulation covers to the Western Canada oil and gas market



- Protects employees from hot piping with reduced outer cover temperatures
- Protects upstream equipment from external environmental conditions
- Provides years of service with durable materials and easy installation and removal
- Available with fastening systems to suit particular applications
- Reduces insulation waste and eliminates the higher cost of hard insulation removal and re-application



Call Us Today for Pricing and Availability

Toll free: 877.347.9467

www.firwinthermowrap.com

Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?

Why not subscribe and get a free copy of your own? Visit www.tiactimes.com

Your Insulation Solutions Provider

MinWool-1200® Field-Formed Pipe Insulation

- Engineered for exact fit
- Ships flat - forms round to fit pipe
- Stays round during installation

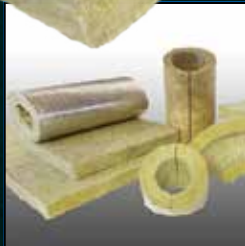
JM **Johns Manville**
Industrial Insulation Group



Thermo-12® Gold



Sproule WR-1200®



MinWool-1200®



InsulThin™ HT



InsulThin™ HT - Hybrid

One product does not fit all applications, Industrial Insulation Group - Your insulation solutions provider.
To learn more, visit www.jm.com/industrial or call Technical Support at 1-800-866-3234



Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



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

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

2015 – 2016

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
 Don Bell

Committees

TIAC Times – John Trainor
 Technical – Denis Beaudin
 Marketing – Shaun Ekert
 Conference Chairman – David Reburn
 IAC Chairman – Bob Fellows
 Conference 2015 Chair – David Reburn

Provincial Association Representatives

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

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

2015 – 2016

Président – John Trainor
 Premier vice-président – Bob Fellows
 Deuxième vice-président – Shaun Ekert
 Trésorier – Chris Ishkanian
 Président sortant – Walter Keating
 Secrétaire – Dave Reburn
 Directeur de mandat spécial – Jim Flower
 Président de Fabricants – Scott Bussiere
 Remplaçant de Fabricants – Mike Goyette
 Président de Distributeurs – Luc Barriault
 Remplaçant de Distributeurs – Bob Friesen
 Président d'Entrepreneurs – Mark Trevors
 Remplaçant d'Entrepreneurs – Robert Gray
 Directeur de la Colombie-Britannique – Andre Pachon
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors
 Directeur de la Saskatchewan – Shaun Ekert
 Directeur du Manitoba – Robert Gray
 Directeur de l'Ontario – Joey Fabing
 Directeur du Québec – Rémi Demers
 Directeur des Maritimes – Danny Pacione

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
 Don Bell

Comités

TIAC Times – John Trainor
 Technique – Denis Beaudin
 Marketing – Shaun Ekert
 Président des Congrès – David Reburn
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows
 Président du Congrès 2015 – David Reburn

Représentants des associations provinciales

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

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

The Cows are Starting to Come Home

In a manner of speaking, of course. We don't really deal in livestock, but more to the point, it's about conserving energy, reducing GHG emissions, condensation control, and personnel protection. This is a message we, as an industry, have long maintained. The challenge has been to help people outside of the mechanical insulation area understand where we fit in and how beneficial our involvement is.

We targeted specific trade associations we believed would be in the best position to incorporate mechanical insulation into their needs. The key associations are institutional—hospitals, universities, and colleges. New construction essentially takes care of itself insofar as the design generally follows the minimum requirements in various energy codes.

What remains are old-stock buildings, some of which were constructed as far back as 100 years ago. We do know that MI deficiencies exist in these buildings; it's just a matter of somehow tapping into this area and then developing the business case to proceed with repairs and/or upgrades to the systems.

Association trade shows, where we have a booth with literature and samples, have proven we can directly reach a key audience. The delegates are very often people involved in operations and maintenance, who know full well what we are offering. They understand the problems they see almost on a daily basis, but lack the knowledge about how easily most of the on-site MI deficiencies can be resolved. This is where we come in.

Grassroots assistance in the booth by a local insulation contractor is a major bonus in lending another level of credibility to our message. Often the local insulation contractor knows some of the delegates, and so the conversation expands. We are in a “people business” and the ideas and recommendations end up flowing freely. With an established comfort level, we have been successful in obtaining numerous and very productive leads.

With this in mind, I fully encourage TIAC members to participate with us in these trade shows. Advance information on the details of these trade shows is available so that TIAC members can plan ahead. The payoff for participating TIAC members is that all the leads we pick up belong to them. When considering the potential business resulting from these leads, one couldn't ask for a better return on investment—that investment being a few hours time.

When the leads turn into business that would otherwise not have materialized, we can feel good about the fact that the “cows have come home.”



By / par Steve Clayman

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

Un début de récolte

Façon de parler, bien sûr. Nous ne sommes pas agriculteurs. Ce qui nous concerne en premier lieu, c'est plutôt d'économiser de l'énergie, de réduire les émissions de GES, de combattre la condensation et d'assurer la protection du personnel. Voilà un message que notre industrie diffuse depuis longtemps. La difficulté consiste à aider les gens qui ne connaissent pas le secteur de l'isolation mécanique à comprendre le rôle que nous jouons et à en saisir toute l'utilité.

Nous avons ciblé les associations professionnelles que nous estimons les mieux placées pour intégrer l'isolation mécanique à leurs procédures. Les associations clés sont celles qui œuvrent en milieu institutionnel — les hôpitaux, les universités et les collèges. Dans le cas de la conception de nouvelles constructions, on respecte ordinairement les exigences minimales des divers codes de l'énergie.

Il reste les vieux bâtiments, dont certains sont même centenaires. Nous savons que ces immeubles présentent des lacunes sur le plan de l'isolation mécanique. Il s'agit simplement de trouver le moyen d'exploiter ce secteur et d'obtenir d'effectuer une analyse de rentabilisation pour la réparation ou l'amélioration des installations.

Les salons professionnels et les kiosques de documentation et d'échantillons qu'on y trouve sont un moyen avéré de communiquer directement avec un auditoire clé. Bien souvent, les délégués à ces salons sont du personnel d'exploitation et d'entretien parfaitement au courant de ce que nous offrons. Ils connaissent l'existence des problèmes de leurs installations en matière d'isolation mécanique, mais ignorent à quel point il est facile d'en corriger la plupart des lacunes. C'est là que nous intervenons.

La présence d'un entrepreneur local en isolation dans un de ces kiosques est un atout indéniable et cela accroît la crédibilité de notre message. Dans de nombreux cas d'ailleurs, l'entrepreneur local connaît quelques-uns des délégués, et c'est l'occasion idéale d'alimenter la conversation. Dans notre secteur, les contacts humains sont importants, et les idées et

ENERGY CONSERVATION SPECIALISTS. THE EXPERTS.



We know mechanical
insulation inside out.

We have the information
you need and want.

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



- energyconservationspecialists.org
- info@energyconservationspecialists.org
- 604.877.0909 ➤ @BCEnergySavers



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

For example, the following work materialized as a result of our trade show participation:

- A contractor in Western Canada was asked to evaluate an entire hospital and advise what upgrades were necessary.
- A \$1.3 million dollar project is underway in the Toronto area.
- Exterior piping on the roof of a hospital in eastern Ontario was reinsulated because someone the hospital hired had botched an installation resulting in corroded and leaking piping.
- There are 15 to 20 hospitals in Ontario currently in various stages of being audited, contracts awarded, and work underway.
- A university in western Ontario requested that an insulation contractor begin the process of evaluating and correcting MI deficiencies.

We developed the TIAC “Mechanical Insulation Operations & Maintenance Protocol” to help educate facilities managers and line personnel on how to recognize MI deficiencies. The approach we took was that facilities personnel could, at no additional cost, decide what improvements they should undertake. They can then decide to do the work themselves or bring in an insulation contractor. Our point to the O&M personnel is that they are walking the site for other purposes,

recommandations viennent tout naturellement. C’est ainsi que, dans ce climat rassurant, nous réussissons à trouver de nombreuses pistes fructueuses.

Dans cette optique, j’invite vivement les membres de l’ACIT à participer avec nous à ces salons professionnels. Des renseignements préliminaires détaillés sur ces salons sont accessibles et les membres de l’ACIT peuvent ainsi planifier leur emploi du temps. L’avantage d’une telle participation pour ceux-ci, c’est que toutes ces pistes leur reviennent à eux. Comme ces pistes peuvent déboucher sur des contrats, on ne saurait demander un meilleur rendement sur son investissement — cet investissement étant quelques heures de son temps.

Lorsque des pistes mènent à des affaires qui ne se seraient pas conclues autrement, nous pouvons nous réjouir de récolter les fruits de notre labeur.

C’est ainsi que les projets suivants se sont matérialisés par suite de notre participation à des salons professionnels :

- On a demandé à un entrepreneur de l’Ouest canadien d’évaluer tout un hôpital et d’indiquer les améliorations nécessaires.
- Un projet de 1,3 million de dollars est en voie de réalisation dans la région de Toronto.
- L’isolation de la tuyauterie extérieure du toit d’un hôpital de l’Est de l’Ontario a été refaite parce qu’elle avait été mal installée par quelqu’un embauché par l’hôpital; les défauts d’installation avaient causé de la corrosion et des fuites.
- De 15 à 20 hôpitaux ontariens en sont à divers stades des processus de vérification, d’octroi de contrats et d’installation.
- Une université de l’Ouest de l’Ontario a demandé qu’un entrepreneur en isolation amorce le processus d’évaluation et de correction de ses lacunes en matière d’isolation mécanique.

Nous avons élaboré un protocole d’examen de l’isolation mécanique à l’usage des responsables de l’exploitation et de l’entretien pour aider les gestionnaires d’installations et le personnel à déceler les lacunes en isolation mécanique. Ainsi, grâce à ce protocole, le personnel des installations peut évaluer lui-même, et ce sans frais supplémentaires, ce qu’il faut apporter d’améliorations à l’isolation thermique. Ensuite, le personnel peut choisir d’exécuter lui-même les travaux ou de faire appel à un entrepreneur en isolation. La logique est fort simple : puisque le personnel d’exploitation et d’entretien doit de toute façon parcourir les lieux pour diverses tâches, pourquoi ne pourrait-il pas en même temps y intégrer un examen de l’isolation mécanique afin d’en déceler les lacunes ?

Nous récoltons les fruits de ces premiers efforts modestes. Nous avons besoin de l’aide de nos membres pour mettre en

Your Distributor of Choice for Over Eighty-five Years

INSULATION, FIRESTOP, HVAC & ACCESSORIES



GENERAL
INSULATION COMPANY, INC.

NOW WITH 3 LOCATIONS
St-Laurent, QC, ^{NEW}
Etobicoke, ON,
and Halifax, NS

4220 Griffith Street Saint-Laurent, Quebec H4T 4L6
T: 514.667.9444 • F: 514.344.9111
General Manager: John Nesbitt
Email: jnesbitt@generalinsulation.com

Unit 1-191 Attwell Dr. Etobicoke, Ontario M9W 5Z2
T: 416.675.1710 • F: 416.675.1828
General Manager: Bob DeBoer
Email: rdeboer@generalinsulation.com

120 Troop Ave. Halifax NS B3B 1Z1
T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915
General Manager: Craig Bowes
Email: cbowes@generalinsulation.com

www.generalinsulation.com





ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER

ALUMAGUARD
ALL-WEATHER
REALLY IS STICKY!

no more pinning
the bottom!

NO MORE
WINTER
ACTIVATOR!

NICE
BOOTS!



Innovation based. Employee owned. Expect more.®

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com

For more information, visit
www.PolyguardProducts.com/maf



so why not incorporate a review of MI deficiencies while they're out there doing other things?

We're enjoying the fruits of modest beginnings. We need members' help in rolling out our strategy throughout Canada. We need engagement and participation to make a success of our initiatives. We certainly don't believe for a moment we have all the answers, so help us with that. Finding business where you least expect it is always exciting.

The approach we have taken works and we will continue developing this strategy. Join us as we attend trade shows in several parts of Canada. TIAC is, and remains, an excellent technical resource. We're here to help. ■

Steve Clayman
 Director of Energy Initiatives
 416-606-1512

Where is Steve?

TIAC's director of energy initiatives, Steve Clayman, spends the better part of each year travelling North America for one of two reasons: visiting tradeshow, expos, speaking engagements, meetings, conferences, and other industry events to promote the importance of mechanical insulation and energy efficiency; or, to see the countryside by bicycle in his leisure time. Whether flying for business or pedalling for fun, Steve works hard, and when it comes to TIAC business, his efforts are paying off for contractors and the industry as a whole.

Keep an eye on the TIAC Times for an on-going map of Steve's travels on behalf of the association. Be sure to check in with him if he is scheduled to be in your community. There's no telling how involvement in Steve's activities can better your business and the industry overall. ■

œuvre notre stratégie partout au Canada. Nous avons besoin de leur engagement et de leur participation pour assurer le succès de nos initiatives. Nous ne croyons certainement pas un instant avoir toutes les réponses. Aidez-nous à en trouver. Il est toujours exaltant de découvrir des occasions d'affaires là où l'on s'y attendait le moins.

La démarche que nous avons adoptée fonctionne et nous continuerons de la développer. Joignez-vous à nous lorsque nous participerons à des salons professionnels dans votre région. L'ACIT est et demeure une excellente ressource technique. Nous sommes là pour vous aider. ■

Steve Clayman
 Directeur des initiatives d'économie d'énergie
 416-606-1512

Où est Steve ?

Le directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, Steve Clayman, passe le plus clair de son temps à sillonner l'Amérique du Nord pour l'une ou l'autre de deux raisons : soit qu'il assiste à des salons professionnels, à des expositions, à des réunions, à des conférences et à d'autres activités du secteur où parfois il est invité à prononcer des communications, et ce pour promouvoir l'importance de l'isolation mécanique et de l'efficacité énergétique; soit qu'il se promène à vélo sur les routes de campagne dans ses temps libres. Que ce soit en avion pour le travail ou à vélo pour le plaisir, Steve y va toujours à fond de train et, quand il s'agit de l'ACIT, ses efforts portent fruit pour les entrepreneurs et pour l'ensemble du secteur.

Consultez dans le présent numéro de TIAC Times une carte des périples qu'effectue Steve au nom de l'association. Vérifiez-y s'il sera bientôt près de chez vous. Inutile de répéter que de participer aux activités de Steve peut améliorer la situation de votre entreprise et du secteur dans son ensemble. ■

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...



Corrosion Under Insulation (CUI)

NDTSeals.com ■ 800.261.6261

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

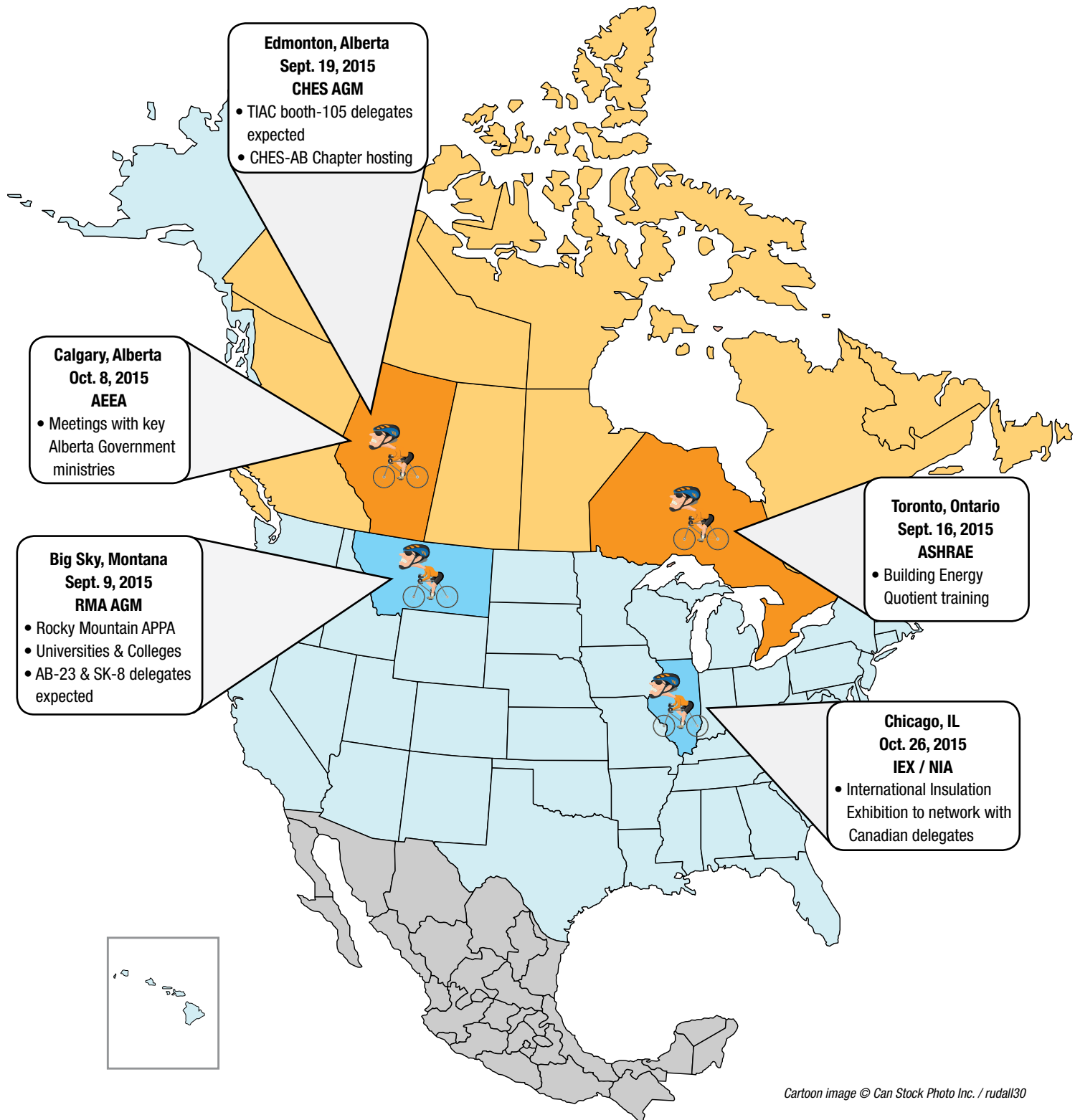
Industrial & Commercial Mechanical Insulation
 Representing:



A Network of Solutions for Western Canada
 Calgary Edmonton Kelowna Regina Saskatoon Vancouver Winnipeg
 nu-west.ca



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Thermal Insulation Association of Canada**54th Annual TIAC Conference**

September 17 – 20, 2016

Delta Bessborough Hotel • Saskatoon, Saskatchewan

55th Annual TIAC Conference

September 23 – 26, 2017

Fairmont Royal York • Toronto, Ontario

56th Annual TIAC Conference

August 23 – 26, 2018

Fairmont Banff Springs • Banff, Alberta

57th Annual TIAC Conference

2019 • Montreal, Quebec

The Master Insulators' Association of Ontario**Ladies' Night**

November 13, 2015

King Edward Hotel • Toronto, Ontario

AGM

February 4, 2016

Airport Marriott • Toronto, Ontario

SAM Weekend

June 9 – 11, 2016

J.W. Marriott • Rosseau, Ontario

Charity Golf

August 19, 2016

Nobleton Lakes GC • Nobleton, Ontario

National Insulation Association (US)**NIA's 61st Annual Convention and WIACO**

April 20 – 23, 2016

Boca Raton Resort and Club • Boca Raton, Florida

NIA's 62nd Annual Convention

March 29 – April 1, 2017

Sheraton Wild Horse Pass Resort & Spa • Phoenix, Arizona

NIA's 63rd Annual Convention

April 18 – 21, 2018

Hyatt Regency Grand Cypress • Orlando, Florida

NIA's 64th Annual Convention

March 27 – 30, 2019

Hyatt Regency Maui Resort and Spa • Lahaina, Hawaii



Winroc-SPI is a global leader in distribution and specialty fabrication of insulation products for thermal, acoustical and fire protection application.

From the first contact to project completion, you'll benefit from our extensive product offering, superior service and value.

Put our team to work for you and experience the Winroc-SPI advantage.

Burlington, ON
Cambridge, ON
London, ON

Windsor, ON
Kamloops, BC
Kelowna, BC

Nanaimo, BC
Surrey, BC
Vancouver, BC

Victoria, BC
Calgary, AB
Edmonton, AB

Grand Prairie, AB
Lethbridge, AB
Saskatoon, SK

Regina, SK
Winnipeg, MB

visit our website www.winrocspi.com for information on locations, products, services and more



IMAGINE

Where performance meets design.

We have the tools today to help you build for tomorrow's demands. Our solutions offer the variety you need to get the job done. Simply put, we offer a complete line so you can deliver on a new tomorrow.

 **Johns Manville**



© Can Stock Photo Inc. / Kenishrotte

The Road to **CALAMITY**

By Stephen O. Revay, Revay and Associates Ltd.

In the spirit of Crosby and Hope, the comments which follow provide a road map for contractors seeking the route to an unsuccessful project—one where delays, cost overrun, and protracted disputes are the end result.

The abundance of traffic on this frequently travelled path has overwhelmed our normally efficient, just, and speedy legal system. In true North American style, a new industry centred on the buzz words “alternative dispute resolution mechanisms” has been developed. The following guidelines (or golden rules, if based on the author’s bias, as a member of this new industry) are provided for those seeking to join the prevalent trend on construction sites involving protracted disputes, delays, and cost overruns.

En route vers la **CATASTROPHE**

Par Stephen O. Revay, Revay et associés limitée

Dans la veine de la série de films satiriques de Bing Crosby et de Bob Hope, le présent article décrit la voie que doit suivre l’entrepreneur qui souhaite échouer sur un chantier pour cause de retards, de dépassements de coûts et de litiges interminables.

La circulation sur ce chemin bien fréquenté est dense à un point tel que notre appareil judiciaire – pourtant habituellement efficace, juste et rapide – s’en trouve complètement engorgé. Solution toute nord-américaine : un nouveau secteur a fleuri autour des mots magiques de règlement extrajudiciaire des différends. Les directives suivantes (ou règles d’or, à en juger d’après l’auteur qui évolue justement dans ce nouveau secteur) sont donc mises à la disposition de toute personne qui souhaite absolument se joindre au courant dominant des litiges interminables, des retards et des dépassements de coûts.

As misunderstandings obviously do not occur between buyers and providers of construction services, there is no need to comment on the assumption that the formal contract always reflects prior discussion.

1. Never familiarize yourself with the contract.

In reviewing a contract, one should always assume that:

- all contracts are the same
- because it is a “contract,” it must be fair
- it represents discussion leading to the formal agreement
- it was prepared by competent individuals.

In accepting these assumptions, it becomes clear that one should ignore contract sections titled, “Special and / or Supplementary Conditions.” Articles in the General Conditions dealing with the following should also be avoided:

- changes/extras
- disputes
- authority/roles/definitions
- soil/site conditions
- delays
- payment
- notice provisions

As a proviso, it is acceptable if one reads the articles dealing with notice provisions as long as they are thereafter ignored. In recommending the policy, one must pay no heed to the Federal Court decision in the case of *Corpex (1977) Inc. v. La Reine* as well as several British Columbia decisions wherein the contractor’s lack of notice resulted in adverse decisions denying claims for additional compensation.

As misunderstandings obviously do not occur between buyers and providers of construction services, there is no need to comment on the assumption that the formal contract always reflects prior discussion. It is here necessary to applaud the construction industry’s attitude that contract documents should not be prepared and / or vetted by members of the legal profession. It is far better to have an experienced engineer preparing these documents as the job experience will be invaluable, particularly the repercussions.

Equally, one must encourage architectural and engineering firms to continue the practice of having their least experienced people preparing those mind-numbing specifications. As these are invariably ignored by all, it would be pointless to waste real talent on them. In this regard, one should ignore the efforts of Construction Specifications Canada, which is inter alia, seeking to promote professionalism among specifiers.

1. Ne jamais se familiariser avec le contrat

À la lecture d’un contrat, il faut tenir pour acquis :

- qu’il est semblable à tous les autres contrats,
- qu’il est juste parce que c’est un contrat,
- qu’il reprend ce qui a été convenu pendant les pourparlers qui ont mené à l’entente officielle,
- que le contrat a été préparé par des personnes compétentes.

Cela étant posé, il est évident que le lecteur doit passer outre les rubriques du contrat intitulées Modalités particulières ou supplémentaires. Les rubriques suivantes des modalités générales doivent aussi être négligées :

- modifications / travaux supplémentaires
- litiges
- autorisations / rôles / définitions
- terrain / état du chantier
- retards
- paiement
- dispositions relatives aux préavis

Il convient, certes, de lire les rubriques qui portent sur les dispositions relatives aux préavis, mais seulement dans la mesure où vous n’en tenez pas compte. De plus, vous devez éviter de suivre les indications contenues dans la décision de la Cour fédérale dans l’affaire *Corpex (1977) Inc. c. la Reine* et rejeter du revers de la main les nombreuses décisions des tribunaux de Colombie-Britannique concernant des entrepreneurs qui, n’ayant pas fourni de préavis suffisants, se sont vu refuser leurs demandes de rémunération supplémentaire.

Comme il n’y a jamais de malentendus entre acheteurs et fournisseurs de services de construction, il n’est donc pas nécessaire de revenir sur l’hypothèse selon laquelle le contrat officiel reflète toujours rigoureusement ce qui a été convenu pendant les pourparlers. Il faut ici encenser le secteur de la construction pour sa tendance à éviter la gente avocate quand il s’agit de préparer et d’examiner des documents contractuels. Il est de loin préférable que ce soit un ingénieur d’expérience qui se charge de préparer les documents juridiques, son expérience professionnelle étant des plus précieuse, eu égard surtout aux répercussions.

De même, il faut inciter les cabinets d’architectes et d’ingénieurs à continuer de confier aux moins expérimentés de leurs employés la tâche de préparer les devis et spécifications complexes. Comme personne ne s’en soucie vraiment de toute manière, pourquoi ferait-on perdre leur temps en devis à des professionnels de grand talent ? De plus, aussi bien oublier les efforts de Devis de construction Canada, entre autres organismes, pour promouvoir le professionnalisme des rédacteurs de devis.



© Can Stock Photo Inc. / ilkercelek

Comme il n'y a jamais de malentendus entre acheteurs et fournisseurs de services de construction, il n'est donc pas nécessaire de revenir sur l'hypothèse selon laquelle le contrat officiel reflète toujours rigoureusement ce qui a été convenu pendant les pourparlers.

2. Never identify the time impact of changes / extras to the work.

In the unlikely event a change or extra work is issued, the contractor is frequently requested to advise schedule effects. The following choices are available:

- Silence
- Allow two days for every change
- Indicate that effect will be provided upon completion of the work or on overall completion
- Indicate no effect if authorized to proceed by a predetermined date.

This last alternative should be avoided as it may (nothing is certain in law) satisfy notice provisions and, as discussed above, this should be avoided.

Silence has the benefit of being easy and is unlikely to upset anyone save for possibly the owner(s) of the contracting firm when the discovery is made that the silence will likely preclude recovery for a delay claim. As most construction managers move from firm to firm, this should not be a problem.

Allowing two days for each change is an equally good approach. There may exist a credibility problem when, at the end of the project, the requested days of extension are significantly more than the period of delay. However, since owners and/or their representatives don't believe anything contractors say, this should be easily overcome.

Providing effect on completion of the work is both practical and fair, and should therefore be avoided as it requires analysis. It is far easier to provide effect on completion of the project as the required response is readily ascertainable. Contractors

2. Ne jamais préciser l'impact sur le calendrier des modifications et des travaux supplémentaires

Dans l'éventualité très peu probable où l'on demanderait des modifications ou des travaux supplémentaires, l'entrepreneur général est, dans ce cas, néanmoins fréquemment sollicité pour donner son avis sur l'impact de ces modifications et travaux supplémentaires sur le calendrier. Voici quelques solutions à envisager si l'on vous consulte à cette fin :

- Garder le silence.
- Prévoir deux jours pour chacune des modifications.
- Indiquer que l'énoncé d'impact sur le calendrier sera fourni à la fin de l'actuelle phase des travaux ou à la toute fin des travaux du chantier.
- Indiquer qu'il n'y aura aucune répercussion si vous êtes autorisé à aller de l'avant d'ici une date donnée, convenue à l'avance.

Il est en fait préférable d'éviter la dernière solution, car, dans ce cas, on pourrait (rien n'étant jamais vraiment certain dans le domaine juridique) avoir en fait respecté les exigences des dispositions relatives aux préavis, ce qui, comme nous l'avons déjà dit, est à proscrire.

Garder le silence est une solution qui a le mérite d'être facile et qui, selon toute probabilité, ne dérangera personne sauf, peut-être, le ou les propriétaires de l'entreprise de construction une fois que lesdits propriétaires auront compris qu'en raison de ce silence, il leur sera probablement impossible d'obtenir d'être payés pour les frais d'impact. Mais comme les directeurs de la construction passent aisément d'une entreprise à l'autre, cela ne devrait pas poser problème.

Prévoir deux jours pour chaque modification est aussi une bonne solution. Or, la question de la crédibilité peut éventuellement se poser si, à la fin du projet, le nombre de jours supplémentaires demandé dépasse largement la période réelle du retard. Cependant, puisque les propriétaires et leurs mandataires ne croient pas un mot de ce que disent les entrepreneurs, la crédibilité de ces derniers ne devrait pas trop en souffrir.

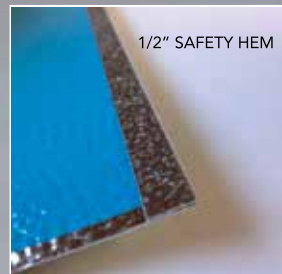
S'il est pratique et juste de fournir une évaluation de l'impact sur le déroulement des travaux, la chose est quand même à



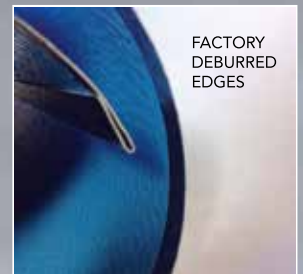
SAFETYJACS®

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

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



1/2" SAFETY HEM



FACTORY
DEBURRED
EDGES

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

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

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



IDEAL PRODUCTS

must be encouraged to find owners who will accept this latter approach.

3. Never qualify the change order price.

Contractors must always let owners assume the price quoted for the change includes:

- time impact cost
- impact on contract work
- cumulative effect of previous changes

Contractors should not leave themselves the opportunity of addressing these issues down the road. Therefore, contractors should not indicate that their quotation is only for the direct cost of affecting the work and that it specifically excludes consideration for the above-listed factors.

If there exists a desire to include such a qualification, it should be introduced near the end of the job so the owner can assume (probably legally) that the qualification does not apply to all previous non-qualified quotations.

The worst case scenario is for the contractor to discuss this and other issues addressed herein with the owner and/or its representative at the commencement of work. These issues are best discussed once the adversarial process and animosity have set in.

éviter puisqu'il faudrait aussi pour cela effectuer des analyses. Il est plus facile de fournir son évaluation de l'impact à la toute fin des travaux du chantier puisqu'on connaîtra la réponse requise à ce moment-là. Il y a lieu pour les entrepreneurs généraux de faire affaire avec des propriétaires qui préfèrent cette solution.

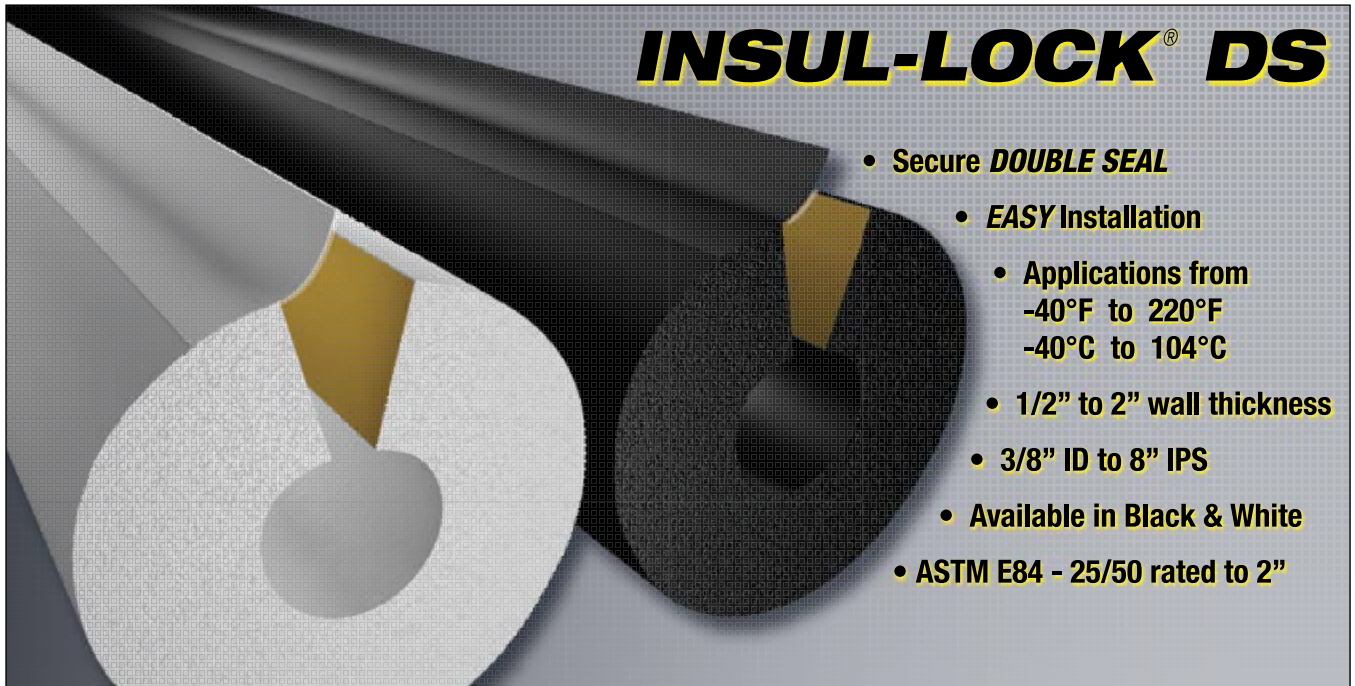
3. Ne jamais détailler le prix des ordres de modification

L'entrepreneur doit toujours laisser le propriétaire supposer que le prix des modifications inclut effectivement :

- les frais de retard et d'impact,
- l'impact sur l'ordonnancement des travaux,
- l'effet cumulatif des modifications antérieures.

Les entrepreneurs doivent se refuser l'occasion de régler toutes ces questions en temps opportun. Ils ne doivent surtout pas indiquer que leur soumission concerne seulement les frais directs liés à l'exécution des travaux ; leur soumission doit plutôt exclure explicitement tous les facteurs cités précédemment.

Bien sûr, si l'on souhaite vraiment inclure ce genre d'information, que ce soit seulement vers la fin des travaux afin que le propriétaire puisse supposer, en toute légalité, que l'information ne s'applique pas à toutes les soumissions antérieures qui n'auraient pas été détaillées.




INSUL-LOCK® DS

- Secure **DOUBLE SEAL**
- **EASY** Installation
- Applications from
-40°F to 220°F
-40°C to 104°C
- 1/2" to 2" wall thickness
- 3/8" ID to 8" IPS
- Available in Black & White
- ASTM E84 - 25/50 rated to 2"

MAKERS OF THE ORIGINAL INSUL-TUBE® & INSUL-SHEET®


IK INSULATION GROUP **K-FLEX**

 **MADE IN AMERICA**

ISO 9001 CERTIFIED

800-765-6475
WWW.KFLEXUSA.COM
INFO@KFLEXUSA.COM

When Performance and Quality Matter Most.



"Proto products are engineered and designed to the highest performance and quality standards in the industry."

- Billy G.
Product Engineer, 24 Years

- Fitting Covers
- EXOD® 255
- EXOTUFF®
- Cut & Curl
- Jacketing
- Custom Colors
- Accessories
- Specialty Items

Uncompromising Quality. Reliable Performance. That's the Proto Way.

At Proto, every product we manufacture stands up to rigorous testing and delivers consistent performance, day in and day out. Couple that with the outstanding care you'll receive from our customer service team and you'll see why so many companies choose Proto as their vendor of choice. When it comes to PVC products for the insulation industry, nobody does it better.

Contact us today to experience the Proto difference.



4. Never identify productivity impact

This rule should be applied particularly when discussing such issues as acceleration, inclement weather, and extensive changes.

Everyone knows productivity is too difficult to quantify and, thus, should be ignored. After all, it would require tracking and measuring variations in unit costs and / or schedule durations. This is not desired for it will invariably result in one being side-tracked from the route to an unsuccessful project.

When faced with a potential acceleration situation (extended work hours, shifts, congestion, overmanning), one should always proceed if it is desired by the owner. This will considerably enhance the relationship between owner and contractor, especially if the contractor does not mention cost.

If the contractor must mention cost, he must be careful not to mention impact and / or cite the extensive research which concludes inefficiency losses are an invariable result of acceleration. In particular, one should *not* review the Revay Report "Calculating Loss of Productivity Due to Overtime Using Published Charts Fact or Fiction". This particular report refers to various sources that indicate productivity losses due to extended overtime will actually decrease production over what was achieved with a regular work week. As this publication

Dans le pire des cas, l'entrepreneur pourra discuter de ces questions notamment avec le propriétaire ou son mandataire au début des travaux. Mais il est préférable de tenir ces pourparlers seulement une fois qu'un climat de méfiance se sera installé et que les parties se seront bien dressées l'une contre l'autre.

4. Ne jamais préciser l'impact sur la productivité

Cette règle s'applique tout particulièrement dans le contexte de discussions sur l'accélération des travaux, les intempéries et les modifications majeures.

Tout le monde sait bien que la productivité est trop difficile à quantifier et que, pour cette raison, on devrait la laisser tomber. Cela obligerait à mesurer les écarts en coûts unitaires ou en plages horaires, et puis à en faire le suivi. Voilà qui n'est pas souhaitable, car cela pourrait vous détourner de la route vers la catastrophe.

S'il y a possibilité d'accélération des travaux (prolongement des heures de travail et des quarts, congestion, surabondance des effectifs), il faut toujours aller de l'avant si c'est le souhait du propriétaire. En effet, les rapports entre le propriétaire et l'entrepreneur s'en trouveront ainsi grandement améliorés, surtout si l'entrepreneur ne fait pas mention des coûts.

Si l'entrepreneur doit faire mention des coûts, qu'il prenne soin

IN STOCK-IMMEDIATE DELIVERY

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

AEROCEL® STAY-SEAL® WITH PROTAPPE (SSPT)

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

SSPT MAINTAINS ITS SEAL IN HARSH CONDITIONS.



EPDM-based self-adhesive closure.



Specially made for adhering the seams of AEROCEL® tubes.



Provides extra holding strength to the seams.



Prevents atmospheric moisture from penetrating the seams.



IT WORKS!

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



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

If the contractor must mention cost, he must be careful not to mention impact and / or cite the extensive research which concludes inefficiency losses are an invariable result of acceleration.



© Can Stock Photo Inc. / dolgachov

is available for free (at www.revay.com) it probably has no relevance.

5. Never wait for authorization before proceeding with changes / extras

This rule or guideline needs little comment as it is generally accepted and applied, much to the appreciation of owners who consequently enjoy the luxury of choosing which extras / changes they will pay for.

Any contractor worth his salt is quite conversant with the fact that if it satisfied a changes clause which required written authorization before proceeding, the job would never get done. Contractors must be applauded, for they willingly take on the risk of not being paid for the changes as opposed to dealing with the impracticality of that clause “up front” at a project meeting.

de ne pas aborder la question de l’impact ni de citer les travaux de recherche approfondis qui concluent que les pertes dues aux inefficacités sont invariablement le résultat d’une compression des calendriers (accélération). D’ailleurs, il ne faut pas étudier le rapport Revay intitulé Calcul des pertes de productivité imputables aux heures supplémentaires – Utilisation de graphiques publiés : réalité ou fiction ?. Ce rapport renvoie à des sources diverses selon lesquelles les pertes de productivité

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



Cel-Link II[®] avec SSPT

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



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

Consultez notre site
www.aeroflexusa.com/cel-link2
DÈS AUJOURD’HUI !



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



Précis, rapide et bien fait !

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

Some contractors foolishly attempt to achieve some protection by advising the owner of their actions – i.e.; proceeding with the changes / extra work for which compensation will be sought. Such attempts at protection should be avoided, as they prevent the owner from having complete control over the contractor’s destiny.

6. Never maintain proper job records

Proper job records must be avoided at all cost as they might allow one to justify and quantify (without the use of a consultant) requests for changes in the contract price. This is definitely a no-no.

Realistically, to achieve proper records, one must monitor and control scope, time, cost, and quality and this is much too time-consuming and expensive for the average contractor. Furthermore, such records are simply of no use if the project has been successful—a frequent and embarrassing byproduct of monitoring these four factors.

Remember, there is never enough time to do it right, but always time to do it over!

7. Never seek clarification on issues that are potentially disputable.

There are a few hardened contractors who perceive themselves as business persons signing contracts that contain liabilities

S’il y a possibilité d’accélération des travaux (prolongement des heures de travail et des quarts, congestion, surabondance des effectifs), il faut toujours aller de l’avant si c’est le souhait du propriétaire.

liées au prolongement des heures supplémentaires exercent une pression à la baisse sur la production comparativement à une semaine normale de travail. Mais comme le rapport en question est gratuit (www.revay.com), il n’est probablement pas utile.

5. Ne jamais attendre d’autorisation pour effectuer des modifications ou des travaux supplémentaires

Nous n’avons pas à nous étendre sur le sujet, car il s’agit en effet d’une méthode généralement reconnue et appliquée, au grand plaisir des propriétaires qui raffolent de ce luxe qu’ils ont de pouvoir choisir quels travaux supplémentaires ou modifications ils vont payer.

Tout entrepreneur digne de ce nom sait très bien que le travail ne serait jamais exécuté s’il avait, conformément à l’avenant de modification, à attendre l’autorisation écrite avant de commencer les travaux en question. Il y a lieu ici de féliciter les entrepreneurs qui acceptent de prendre le risque de ne pas être payés pour les modifications, plutôt que de se donner la peine de régler le problème d’entrée de jeu à une réunion, ce qui aurait été le cas s’ils avaient respecté ledit avenant.

Certains entrepreneurs sont assez stupides pour tenter de se protéger en informant le propriétaire de ce qu’ils font – modifications et travaux supplémentaires pour lesquels ils demanderont d’être rémunérés. Il ne faut surtout pas essayer de se protéger sinon le propriétaire n’aura pas la main mise complète sur ce qui attend l’entrepreneur général.

6. Éviter de tenir des registres de travaux appropriés

Il faut à tout prix éviter de tenir des registres de travaux qui soient appropriés. En effet, on pourrait alors s’en servir pour justifier et quantifier (sans recours aux services d’un expert-conseil) les demandes



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™




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



CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008

crossroadsci.com

and obligations which cannot be ignored. These few will invariably strive to resolve disputes before they fester into claims requiring the assistance of a consultant. This is quite clearly an illogical approach.

Contractors are, first and foremost, builders of structure and friendships. After all, the golden rule on most construction sites is, “don’t get the engineer or architect mad by suggesting there might be an error in the drawings or specifications.”

Notwithstanding the financial costs that may be incurred, such suggestions can create disharmony which must be avoided until the job is over. Once memories become vague and the need for a consultant is increased, then and only then should one seek to clarify disputes.

There are some owners who would suggest contractors who only deal with claims at the end of a job are inept, as it is only at that time that they realize they have lost money. As owners are generally not to be believed, this opinion can be ignored.

8. Never strive for informative (useful) project cost control

To successfully apply this rule, one need only consider project cost control to be the recording of expenditures in the same manner as would an accountant. To unsuccessfully apply this rule would mean maintaining a formal procedure for tracking cost against progress.

The extent to which this is unsuccessful depends on the level to which costs and progress are tracked. It is continually comforting to find contractors who track cost in great detail without the vaguest idea as to what was achieved for the cost expended. Consequently, it is not until the end of the job that the contractor knows whether or not a profit was achieved. These contractors also share with owners the benefit of surprise at the end of the project.

9. Never price changes / extra appropriately

The construction industry has a simple way of dealing with the indirect costs of changes / extras i.e.;

de modifications au prix d’un contrat. Absolument interdit !

Soyons réalistes ! Pour tenir des registres appropriés, il faudrait surveiller et contrôler l’étendue des travaux, les heures travaillées, les coûts et la qualité du travail exécuté. Tout cela prend beaucoup trop de temps et coûte vraiment trop cher à l’entrepreneur moyen. De plus, ces registres ne servent à rien si le chantier s’est bien déroulé — résultat embarrassant, constaté fréquemment, quand on se met à surveiller ces quatre éléments.

Rappelez-vous ! Nous n’avons jamais le temps de bien faire notre travail, mais nous avons toujours le temps de le reprendre !



ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

Administration Office and BC Distribution Centre

#141 - 8528 Glenlyon Parkway Burnaby, BC V5J 0B6

Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

Edmonton Distribution Centre

Unit 42 - 11546 186th St. Edmonton, AB T5S 0J1

Tel.: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716

Calgary Distribution Centre

Unit 1 - 4216 54th Ave. SE Calgary, AB T2C 2E3

Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056

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

Mineral Wool Insulation

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

Fibreglass Insulation

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

Heat Tracing

- Raychem Heat Tracing Systems

Elastomeric Insulation

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

Polyethylene Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Refractory Insulation

- Unifrax

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants

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

Miscellaneous Insulation Accessories

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

alltherm.ca



Ideal Products



WEATHER JACS®



OWENS CORNING®
INSULATION FOR LIFE™



- change order preparation
- field overheads
- home office overheads

7. Ne jamais chercher à tirer au clair les questions qui pourraient devenir litigieuses

On compte bien quelques entrepreneurs généraux aguerris qui se considèrent comme des hommes d'affaires appelés à signer des contrats assortis d'obligations qu'ils ne peuvent balayer sous le tapis. Ces gens-là essaient toujours de résoudre les différends avant qu'ils ne dégénèrent en réclamations qui vont exiger l'aide d'un expert. Voilà qui est parfaitement illogique.

Les entrepreneurs généraux bâtissent d'abord et avant tout des structures... et des amitiés. Après tout, selon la règle d'or qui s'applique sur la plupart des chantiers, il ne faut jamais provoquer la colère de l'ingénieur ou de l'architecte en évoquant la possibilité d'erreurs dans les plans ou les devis.

Indépendamment des conséquences financières possibles, pareilles suppositions peuvent donner lieu à des désaccords qui doivent être repoussés jusqu'après la fin des travaux. Une fois que les souvenirs se seront estompés et qu'il faudra faire appel aux services d'un expert-conseil, ce n'est qu'à cette étape-là qu'on pourra essayer de résoudre les litiges.

De l'avis de certains propriétaires, les entrepreneurs qui ne s'occupent de leurs demandes de rémunération qu'à la fin des travaux sont des incompetents, car ce n'est qu'à ce moment que ces derniers se rendent compte qu'ils viennent de perdre de l'argent. Comme l'opinion des propriétaires ne compte pas pour beaucoup, aussi bien passer outre.

8. Ne jamais tenter d'établir des contrôles des coûts de projet qui soient utiles

Pour bien appliquer cette règle, il suffit de considérer le contrôle des coûts du projet comme un simple exercice d'inscription des dépenses. Déroger à cette règle signifie qu'on maintiendrait une méthode rigoureuse de suivi des coûts pour chacun des actes qui y auraient donné lieu.

L'envergure de l'échec dépend ici du degré de suivi des coûts et du progrès des travaux. Il est réconfortant de rencontrer des entrepreneurs généraux qui font le suivi détaillé des coûts sans avoir la moindre idée de ce qui a été réalisé comme

The Ultimate Protection

Duct & Pipe Sealing System

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

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

FLEX CLAD™

SNAP IT!

Aluminum White Almond Gray

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.

www.solutions.flexclad.com **800-882-7663**

Owners (i.e.; buyers of construction services) will arbitrarily establish these costs to be equivalent to a fixed percentage of the value of the change. Although simple, this situation can be problematic on those rare occasions when that percentage does not cover all of these costs. In such cases, there are three alternative courses of action:

- inflate the direct cost of the change, thereby increasing the fee portion and the potential for dispute
- where possible, isolate and treat the above indirect costs as direct costs, thereby more correctly identifying the true cost
- deal with this problem up front so disputes are avoided down the road

The first alternative is obviously favoured as it creates an interesting scenario. The architect and engineer will invariably ascertain that the cost of direct work is inflated. New prices will therefore be requested. The contractor, on the other hand, will disagree as he rightfully believes the quoted total price of the change to be correct.

Confrontation is the only possible result, unless, of course, the contractor prefers (as has been suggested earlier) to deal with such issues at project completion.

The second alternative is to be avoided as it may result in the contractor being aware of the cost of quoting extra work. This would prevent an owner from utilizing a contractor, as occasionally occurs, as a free estimating service.

No comment is required on the third alternative.

10. Always follow the above rules

Rule No. 10 is only provided because everyone from God to David Letterman believes rules must come in groups of ten.

To conclude, two comments are necessary. The first is that statements which bear resemblance to legal opinions should be ignored until professional legal advice is sought. The author is not a lawyer, nor does he profess to have legal training.

The second comment deals with the author’s concern that such a tongue-in-

travail en contrepartie de ces coûts. Par conséquent, ce n’est qu’à la fin des travaux que l’entrepreneur saura s’il a réalisé des bénéfices ou non. Ces entrepreneurs généraux partagent aussi avec les propriétaires les avantages de la surprise à la fin des travaux.

9. Ne jamais chiffrer les modifications et les travaux supplémentaires de façon appropriée

Le secteur de la construction a un moyen simple de traiter les coûts indirects des modifications et des travaux supplémentaires :

- préparation de l’ordre de modification

BROCK WHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

BROCK WHITE IS YOUR SOURCE FOR THE TOP BRANDS IN THE BUSINESS!

Brock White Calgary **Brock White Edmonton**
 2703 - 61 Avenue SE | 403-287-5889 12959 -156 Street | 780-452-4710

HELPING BUILD YOUR SUCCESS www.BrockWhite.ca

cheek presentation as this might imply that the foregoing matters should be taken lightly. Quite the contrary. This must be avoided as the author has simply seen too many families, careers, and / or firms ruined as a result of the application of one or more of the above “rules.” What is in fact being suggested are the following guidelines:

1. Familiarize yourself with the contract.
2. Identify the time impact of changes / extras to the work.
3. Qualify the change order price
4. Identify productivity impact.
5. Wait for authorization before proceeding with changes / extras.
6. Maintain proper job records
7. Seek clarification on issues that are potentially disputable.
8. Strive for informative (useful) project cost control.
9. Price any changes / extras appropriately.
10. Always follow these rules. ■

Stephen Revay, FACCE, FCSC, CCP, CFCC, has been active for the past 37 years in the analysis of progress, productivity, and cost on numerous construction projects. He has prepared or evaluated productivity and/or schedule analyses, including quantification of claims on construction projects throughout Canada, and internationally. He has been qualified as an expert witness in both litigation and arbitration. He is a past President of Construction Specifications Canada and was president of Association for the Advancement of Cost Engineers International.

- frais généraux relatifs au chantier
- frais généraux relatifs au bureau à la maison

Les propriétaires (acheteurs de services de construction) établissent arbitrairement ces coûts en les faisant correspondre à un pourcentage fixe de la valeur de la modification. Bien que la formule soit simple, elle devient problématique quand la valeur de ce pourcentage ne couvre pas tous les coûts, ce qui est rare. Dans ces cas, il y a trois mesures possibles :

- gonfler les coûts directs de la modification, pour faire augmenter la partie des honoraires et la possibilité de litige,
- si c'est possible, isoler et traiter les coûts indirects comme s'il s'agissait de coût directs, pour en arriver à établir les coûts véritables avec plus d'exactitude,
- régler le problème d'emblée pour éviter les litiges futurs.

La première solution est de toute évidence la meilleure et peut donner lieu à des situations plutôt cocasses. L'architecte et l'ingénieur vont toujours affirmer que les coûts directs ont été gonflés. On demandera de nouveaux prix. L'entrepreneur général, par ailleurs, ne sera pas d'accord et maintiendra, à raison, que le prix total de la soumission pour les modifications est le bon.

L'affrontement va s'ensuivre dès lors à moins, bien sûr, que l'entrepreneur général ne préfère, comme nous l'avons suggéré plus haut, régler ces problèmes à la fin du chantier.

Established in Houston, Texas in 1978

Metal Jacking Specialists

RPR PRODUCTS, INC.

INSUL-MATE PRODUCTS

- Roll Jacketing & Sheeting
- 2-Piece aluminum & T316 Stainless Steel Pressed Elbows
- Strapping, Seals, Springs and Screws
- 4 Inch Box Rib Sheets
- Insul-Box Aluminum Siding
- 72" Rib Siding

ACOUSTI-MATE PRODUCTS

- Acoustical Jacketing
- Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheeting

RPRHOUSTON.COM

407 DELZ | HOUSTON TEXAS 77018 | 713.697.7003 | 800.231.0149

Il faut éviter la deuxième solution car l'entrepreneur général risque de prendre conscience des coûts liés à la soumission des travaux supplémentaires. Ceci empêcherait le propriétaire de traiter l'entrepreneur général, comme c'est le cas à l'occasion, à la façon d'un service gratuit de distribution d'estimations.

Troisième solution : sans commentaire.

10. Toujours suivre les règles énoncées précédemment

La règle numéro 10 a été ajoutée tout simplement parce que, selon l'opinion générale depuis le Buisson ardent jusqu'à David Letterman, les règles s'énoncent forcément par groupes de dix.

Pour conclure, permettez-moi deux commentaires. Tout d'abord, tout ce qui peut ressembler de près ou de loin à un avis juridique doit être mis de côté jusqu'à ce qu'il faille aller consulter un avocat. L'auteur n'est pas avocat et ne peut se targuer d'avoir suivi une formation de juriste.

Enfin, l'auteur, de crainte que le lecteur ne prenne ce petit exposé ironique trop à la légère, précise qu'il a déjà vu trop de familles, de carrières et d'entreprises s'écrouler parce qu'on avait appliqué l'une ou l'autre des règles ci-dessus.

C'est pourquoi nous préférons vous suggérer les conseils suivants :

1. Familiarisez-vous avec le contrat.
2. Précisez l'impact sur le calendrier des modifications et des travaux supplémentaires.
3. Détaillez le prix des ordres de modification.
4. Précisez l'impact sur la productivité.
5. Attendez d'avoir reçu l'autorisation pour effectuer les modifications et les travaux supplémentaires.
6. Tenez des registres de travaux appropriés.
7. Tirez au clair toute question qui pourrait devenir litigieuse.
8. Tentez d'établir des contrôles des coûts de projet qui soient utiles.
9. Chiffrez toutes les modifications et tous les travaux supplémentaires de façon appropriée.
10. Suivez toujours les présents conseils. ■

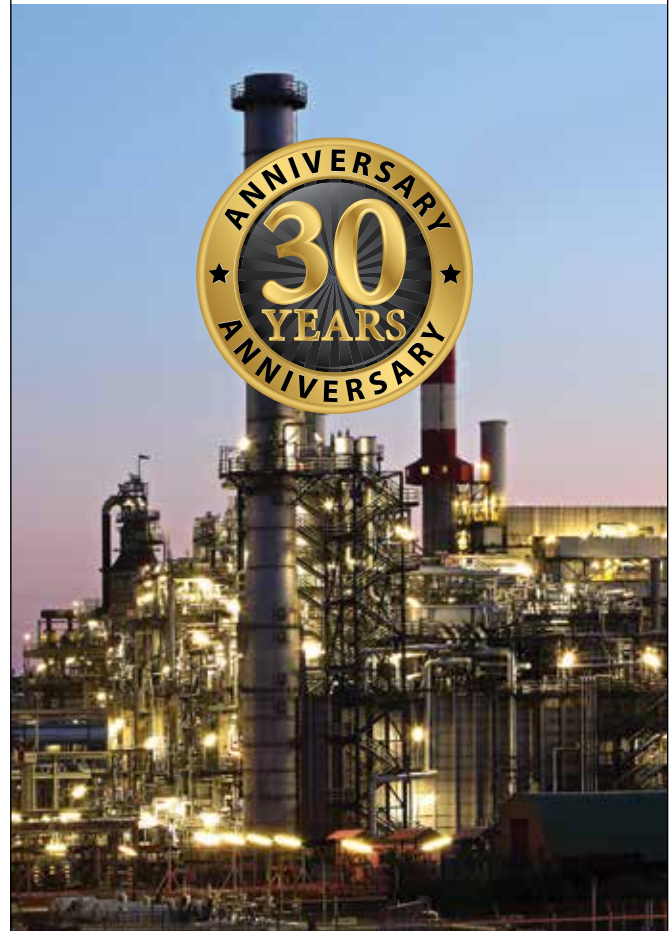


Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?

Sign up for your own free subscription online at www.tiactimes.com

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.
DISTRIBUTORS • FABRICATORS



Proudly supplying Canadian industry with high-performance mechanical insulation for over 30 years. Join Amity Insulation as it celebrates three decades worth of dedication to serving your needs.



AMITY INSULATION

Representing the Strength of Family and Responsiveness of Small Business for over 30 years

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

www.amityinsulation.com

TIAC ACIT

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

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



Photos courtesy of Point One Media, Inc.



The 53rd annual TIAC Conference was a resounding success for nearly 160 delegates who made their way to the beautiful east coast and settled on Prince Edward Island for five days of education, networking, and seeing the sights. Charlottetown, with its warm, historical village-type atmosphere and bustling downtown sector was a stunning backdrop for this gathering of insulation professionals and engaging speakers. This event was packed full of speakers, outings, and social events – too many to review each in detail, but rest assured every moment was time well spent.

See the summer issue of *TIAC Times* for a full calendar of the conference's events.

CBC-famous Patrick Ledwell kicked off the sessions with the kind of hilarity a person can only conjure when poking fun at his own roots. The audience was left with a warm look at what it means to be a Maritimer—if you missed it, check out Ledwell's book, *I am an Islander*, which you can easily find "on The Google."

Le 53e congrès annuel de l'ACIT a remporté un succès retentissant. Ce sont près de 160 délégués qui ont convergé vers l'Île-du-Prince-Édouard, dans la magnifique région de la Côte Est, où ils ont pu profiter de cinq journées de formation, de réseautage et de tourisme. Charlottetown, ville chaleureuse, ville historique et pittoresque à l'atmosphère sympathique et au centre-ville bourdonnant, nous a offert son décor époustouflant pour cette rencontre de professionnels de l'isolation et de conférenciers passionnants. Les organisateurs nous ont proposé des conférences, des sorties et des activités sociales – tellement nombreuses qu'il est impossible de les détailler toutes ici. Une chose est certaine : les délégués ont profité de chaque instant passé là-bas.

Il suffit de consulter le numéro d'été de *TIAC Times* pour le programme complet des activités du congrès.

Patrick Ledwell, personnalité bien connue de la CBC, a ouvert le congrès dans un éclat d'hilarité que seul un humoriste se moquant de ses origines peut provoquer. L'auditoire a



Elizabeth McDonald brought important perspective to the stage dealing with energy efficiency, the effect of climate change on the industry, and of course, the political climate around these issues as we approach the federal election. Stephen Revay gave an engaging talk on claims and the claims process, and how contractors can take small but essential steps to protect themselves and their work. Check out Steve's touch-in-cheek advice feature, "The Road to Calamity" on page 20 for more excellent advice.

Probably the highlight of the conference was Dinner in the Dunes—a spectacular lobster dinner, enjoyed on a private white and red sand beach, with calypso notes floating on the breeze. A bonfire and marshmallows perfected a wonderful evening—as did a fantastic sing-along on the second bus back to Charlottetown!

TIAC's director of energy initiatives, Steve Clayman, summarized his activities for the year, including presence at trade shows and on boards of commercial- and industrial-

pu s'attendrir sur ce que cela signifie que de provenir des Maritimes — si vous avez manqué le numéro, jetez un coup d'oeil au livre de M. Ledwell, intitulé I am an Islander, que vous retrouverez facilement en faisant une recherche google.

Elizabeth McDonald a communiqué un point de vue de première importance sur l'efficacité énergétique, les répercussions des changements climatiques sur le secteur et, bien sûr, le climat politique autour de ces questions à la veille des élections. Stephen Revay a présenté un exposé intéressant sur les réclamations et le processus de dépôt des réclamations. Il a parlé de la façon dont les entrepreneurs généraux peuvent se protéger, eux et leur travail. Ne manquez pas de lire l'article plein d'humour et d'ironie intitulé En route vers la catastrophe, à la page 20 du présent numéro, pour d'excellents conseils.

Le point culminant de la conférence a été le souper dans les dunes — un repas spectaculaire de homard partagé sur une magnifique plage privée de sable blanc et rouge avec un fond de calypso flottant dans la brise. Un feu de joie et une grillade de guivaumes sont venus terminer cette extraordinaire soirée



focused associations that could benefit from a better understanding of mechanical insulation. Steve pointed out several cases of contractors having benefitted from presence at trade shows and invited TIAC members to participate in association activities whenever possible as a way to take business and industry engagement to a new level.

Sometimes a speaker's style and ability to draw in a crowd can make an audience leave with an understanding and impression they will not soon forget. Kevin Burns, president and CEO of ZeroSpeak Corporation, stole the speakers' show with lively, anecdotal, and perfectly relatable ways to transform a business's safety culture from the inside out. If you are wondering how a person's career as a professional mascot can influence safety on a construction site, check out Kevin's work at www.kevinburns.com.

— sans parler des chants entraînants du deuxième autocar en direction de Charlottetown !

Le directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, Steve Clayman, a présenté un résumé de ses activités pour l'année et a parlé de sa présence à des salons professionnels et au conseil d'administration d'associations commerciales et industrielles qui auraient tout intérêt à mieux comprendre le monde de l'isolation des systèmes mécaniques. M. Clayman a signalé plusieurs cas d'entrepreneurs qui ont profité de leur présence à ces salons professionnels et a invité les membres de l'ACIT à participer le plus possible aux activités de l'association pour faire progresser notre cause auprès des secteurs commercial et industriel.

Il arrive que des conférenciers réussissent par leur style et



Last but by far not least the social events – Welcome Reception, Golf, Free Evening, and President’s Ball – were excellent opportunities for colleagues and old friends to get together and enjoy some leisure time and networking.

Conference chair Darryl Schmidt is hard at work planning Conference 2016, which will take place at the Delta Bessborough Hotel in Saskatoon, Saskatchewan. Visit <https://youtu.be/H1TdxTzTnHU> for a short video about all Saskatoon will offer delegates at Conference 2016. See you there! ■

leur charisme à soulever la foule. C’est le cas de Kevin Burns, président et p.-d. g. de ZeroSpeak Corporation, qui a volé la vedette avec ses récits vivants, amusants et réalistes sur la façon de transformer la culture de la sécurité de l’entreprise de fond en comble. Si vous vous demandez comment la carrière de mascotte professionnelle de notre conférencier a pu avoir une incidence sur la sécurité dans les chantiers de construction, consultez le site web de M. Burns à www.kevburns.com.

Dernier à être cité, mais non le moindre : le volet social – avec la réception de bienvenue, le tournoi de golf, la soirée libre et le bal du président – a été l’occasion pour des collègues et amis de longue date de se revoir, de réseauter et de passer du bon temps ensemble.

Le président du congrès de 2016, Darryl Schmidt, est déjà à pied d’oeuvre. Le prochain congrès aura lieu à l’hôtel Delta Bessborough à Saskatoon (Saskatchewan). Veuillez consulter le lien <https://youtu.be/H1TdxTzTnHU> pour une courte vidéo sur ce que Saskatoon a à offrir aux délégués du congrès de 2016. Au plaisir de vous y retrouver ! ■

Safety Innovation:

North West Redwater Refinery

La raffinerie North West Redwater :

une innovation en matière de sécurité



By / par Jessica Kirby

Photo courtesy of North West Redwater.

The energy sector is broaching a new horizon with North West Redwater Partnership's (NWR) bitumen refinery in northern Alberta, just 45 km northwest of Edmonton. The refinery is a North American first and sets an international precedent for responsible development as the only bitumen refinery designed from the ground up to incorporate gasification and a carbon capture and storage system.

Le secteur énergétique ouvre de nouveaux horizons avec la construction de la raffinerie de bitume du North West Redwater Partnership (NWR) en Alberta, à seulement 45 km au nord-ouest d'Edmonton. La seule à avoir été conçue dès le départ avec un processus de gazéification et un système de captage et de stockage du CO₂, cette raffinerie de bitume constitue une première en Amérique du Nord et fait œuvre de pionnier en matière de développement responsable sur la scène internationale.

“In today’s market you can’t afford to hurt people ... Most injuries on the job are hand injuries because of what we do, and removing sharp edges has made a noticeable difference.”

The project’s objective is to build, manage, and operate a 150,000 barrel-per-day refinery over three phases, the first of which – Construction Sanction – was announced November, 2012, and commenced in 2013. Construction began at that time and will conclude in the final quarter of 2016, with commissioning wrapping up later the following year.

Insulation contractor Westcor Services is completing the insulation contract in three sections—A, B, and C.

Wayne Troock, general superintendent for the insulation division at Westcor Services, said the \$18 million insulation contract includes completing units 10, 20, and 30 onsite and 145 modules for units 10 and 30.

“This is a major project for Westcor,” said Troock. “It is probably one of the largest awarded in a long time. This job has everyone’s attention.”

Ideal Products is the manufacturer for a vast amount of the insulation cladding on the project, and while the scope or type of work doesn’t necessarily stand out for the company, Ideal’s contribution to the site’s stringent safety requirements is of note for the owner and contractor.

Ideal’s SafetyJacs® straight jacketing product includes a half-inch safety hem on the leading edge, eliminating 50 percent of the sharp edges on the metal jacketing, and potentially reducing the risk of hand cuts by the same percentage.

“In today’s market you can’t afford to hurt people. Most injuries on the job are hand injuries because of what we do, and removing sharp edges has made a noticeable difference,” said Troock.

The product also boosts productivity by eliminating the “fishmouth effect” when the banding is applied.

“When the jacketing is installed, the insulator puts a band about every foot,” said Troock. “On traditional product when the band goes on, there is often a fishmouth effect caused when the bands are applied, but SafetyJacs® help eliminate this problem and the installer spends less time re-working the material.”

Manufacturing to meet a large scope like that at NWR is facilitated by Ideal Product’s automated system, which can

L’objectif de ce projet en trois phases consiste à construire, à gérer et à exploiter une raffinerie permettant de produire 150 000 barils par jour. La première phase – l’obtention de l’autorisation de construction – a été annoncée en novembre 2012. Les travaux de construction ont commencé en 2013 et vont se terminer durant le dernier trimestre de 2016. La mise en service aura lieu l’année suivante.

L’entreprise Westcor Services est chargée de l’isolation de trois sections – A, B et C. Selon le directeur des travaux à la division de l’isolation de Westcor, Wayne Troock, ce contrat d’isolation de 18 millions de dollars comprend les travaux pour les unités 10, 20 et 30 sur place, ainsi que pour les 145 modules destinés aux unités 10 et 30.

« C’est un projet important pour Westcor, affirme M. Troock. C’est probablement un des plus grands octroyés depuis longtemps. Il attire l’attention de tous. »

La société Ideal Products fournit la majorité des gaines d’isolation pour ce projet, et bien que la portée des travaux et leur type ne sortent pas nécessairement du lot pour cette entreprise, sa contribution à la satisfaction des exigences rigoureuses de sécurité pour le chantier fait une différence pour le propriétaire et l’entrepreneur.

Les gaines droites Safety Jacs^{md} d’Ideal sont munies d’un ourlet de sécurité d’un demi-pouce à leur extrémité antérieure, ce qui élimine 50 p. 100 des bords coupants des gaines de métal et peut réduire d’autant les risques de coupures aux mains.

« De nos jours, on ne peut pas se permettre de causer des blessures aux gens, mentionne M. Troock. La plupart des blessures subies au travail sont aux mains à cause de la nature des tâches exécutées; la suppression des bords tranchants a eu un impact perceptible. »

En outre, le produit en question permet d’accroître la productivité grâce à l’élimination de l’effet de

« De nos jours, on ne peut pas se permettre de causer des blessures aux gens. La plupart des blessures subies au travail sont aux mains à cause de la nature des tâches exécutées; la suppression des bords tranchants a eu un impact perceptible. »

process the hemmed material three times faster than the rate at which traditional jacketing without a hem is produced.

“If the project requires several thousand pieces of different sizes, the order gets processed through our PAS (Plant Automation System), and the machines produce it all in line without any change-over downtime,” said James Low, sales & marketing general manager for Ideal Products. “This is all while adding a half-inch safety hem and still producing three

bâillement au moment de la pose des bandes de serrage. « Lorsque l’installateur pose la gaine, il l’entoure d’une bande de serrage à tous les pieds environ, explique M. Trook. Lorsqu’on met une bande sur une gaine ordinaire, il se produit un effet de bâillement. Cependant, les gaines Safety Jacs^{md} éliminent ce problème. L’installateur passe en effet moins de temps à re-travailler le matériau. »

Le système automatisé d’Ideal Products, qui peut produire le matériau ourlé trois fois plus rapidement que ne sont produites les gaines traditionnelles sans ourlet, permettra de répondre à la demande considérable de la raffinerie NWR.

« La commande du client qui veut des milliers de pièces de dimensions différentes, par exemple, est traitée par notre système d’automatisation et la machine produit tous ces articles à la chaîne sans arrêt technique, précise M. James Low, directeur des ventes et du marketing chez Ideal Products. Et tout cela avec l’ourlet de sécurité d’un demi-pouce et en trois fois moins de temps qu’il n’en faut pour fabriquer une gaine ordinaire. »

Pour l’équipe de Westcor, c’est tout un défi que d’entreprendre un projet de cette ampleur dans le contexte de la pratique courante qui consiste à commencer la construction bien avant l’achèvement des plans.

EXTOL
OF OHIO INC.
THE LEADER IN FABRICATED INSULATION SYSTEMS

PRECISION CONTOURED VESSEL AND TANK HEAD INSULATION WITH CLADDING

INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!

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

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

Extol of Ohio Inc.
Leader in Fabricated Insulations Systems

f in t

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

times faster than the time it takes to manufacture traditional jacketing.”

Westcor’s team has been challenged by taking off a project of this magnitude under current standard practices of beginning construction well before drawings are complete.

“Years ago, trades were bidding on the job when the engineer’s drawings were 95 percent done; now they are five or ten per cent done when we start the process,” said Troock.

The process is amplified with skilled tradespersons retiring and the need for labour often coming with little notice.

“There are so many demands like tight schedules, delay factors, and cost,” he said. “Luckily there is a good pool of labour available right now so we don’t see any problem meeting the project’s requirements.

“We are just kicking off, and have been on site for four months,” said Troock. “Between the site and the module yard we have 25 there now and we will peak at 250-300.”

For more information on this project please visit <http://www.nwrpartnership.com/project>. Visit Ideal Products at <http://www.idealproducts.ca> and Westcor Services at <http://www.westcorservices.com>. ■

« Il y a des années, les corps de métier soumissionnaient quand les plans de l’ingénieur étaient terminés à 95 p. 100; maintenant, les plans sont terminés à 5 ou 10 p. 100 lorsque nous amorçons le processus », fait remarquer M. Troock.

Le départ à la retraite de personnes de métier qualifiées et le fait que les besoins en main d’œuvre sont annoncés à très court préavis aggravent le problème.

« Il y a beaucoup de contraintes telles que des calendriers serrés, les facteurs et frais de retard, signaletil. Heureusement, comme il existe actuellement un bon bassin de travailleurs disponibles, nous ne prévoyons avoir aucune difficulté à satisfaire aux exigences du projet. »

« Nous faisons juste commencer les travaux et sommes sur les lieux depuis quatre mois, précise M. Troock. Dans le chantier de construction de la raffinerie et celui où les modules sont fabriqués, nous avons en tout 25 travailleurs actuellement; à son maximum, ce nombre sera de 250 à 300. »

Pour en savoir plus long sur ce projet, veuillez consulter le site <http://www.nwrpartnership.com/project>. Vous trouverez des renseignements sur Ideal Products à <http://www.idealproducts.ca/> et sur Westcor Services à <http://www.westcorservices.com/>. ■

DYPLAST products | insulate today, preserve tomorrow

NIA National Insulation Association | 2014 Platinum Theodore H. Brodie Distinguished Safety Award

IIR International Institute of Ammonia Refrigeration

TIAC Thermal Insulation Association of Canada

ISO-C1® | ULC S102.25/50

Dyplast is the right choice for energy efficiency and economics for mechanical pipe insulation.

Dyplast est le bon choix pour l'efficacité et l'économie d'énergétique pour votre isolation des tuyaux mécaniques.

www.dyplast.com | info@dyplast.com | 305.921.0100 | 800.433.5551 | 12501 NW 38th Ave. Miami, FL, 33054



Insulation Expo USA (IEX)

Photos courtesy of Reed Exhibitions.



Insulation Expo USA (IEX), premier grand salon professionnel de l'isolation et des technologies de l'isolation en Amérique du Nord.

Reed Exhibitions accueillait le salon professionnel les 27 et 28 octobre derniers au Centre des congrès Donald E. Stephens à Rosemont, en Illinois. IEX, qui a déjà été présenté en Europe, mettait en valeur des produits et des techniques d'innovation en isolation, et faisait la promotion des avantages de la conservation de l'énergie et des économies à réaliser grâce à l'isolation, et ce par des colloques, des ateliers et une exposition de grande envergure.

Selon Michael Koehler, vice-président du secteur industriel de Reed Exhibitions, l'un des grands bienfaits du salon a été de contribuer à la croissance du secteur nord-américain de l'isolation en mettant en valeur ses possibilités et ses innovations.

« Soixante-dix exposants ont présenté leurs produits. Nous avons attiré près de 2 000 participants — tant des utilisateurs finaux des produits d'isolation mécanique et industrielle que des représentants du secteur de l'isolation, a précisé M. Koehler. Et, bien sûr, le Sommet de l'automne de la NIA présentait un grand intérêt pour les intervenants avec ses

Insulation Expo USA (IEX) promised North America's first-ever major trade show platform for insulation technology and insulation.

Reed Exhibitions hosted the show October 27-28 at the Donald E. Stephens Convention Center in Rosmont, IL. IEX has been held previously in European locales, and was committed exclusively to insulation products and innovations, and to promoting insulation's energy and cost benefits through seminars, workshops, and a large scale product expo.

Michael Koehler, industry vice-president, Reed Exhibitions, said one of the show's primary benefits is helping to grow the North American insulation industry by showcasing its capabilities and innovation.



diverses séances de formation. » Les membres de la NIA et de l'ACIT avaient été invités à y participer.

Parmi les éléments qui figuraient au programme, citons l'isolation pour des systèmes dont la température de fonctionnement est tantôt supérieure, tantôt inférieure à la température ambiante, les fixations, la machinerie et l'équipement, l'isolation contre les froids extrêmes et les températures élevées, les finitions et les gaines, les matériaux de prévention des incendies, les matériaux pour CVCA et plus encore. L'objectif du salon était de mettre en rapport les fournisseurs de produits, de services et de technologies avec des ingénieurs, des entrepreneurs généraux, des exploitants, des directeurs de MRR, des rédacteurs de devis et des architectes.

Les délégués ont eu droit à des démonstrations de produits, à des consultations privées et à des séances d'exploration pratique de systèmes d'isolation conçus en fonction d'une certaine esthétique, d'une augmentation de l'efficacité des processus, du prolongement de la durée de vie des équipements, de la protection du personnel et de la lutte au bruit et à la condensation.


Les membres de l'ACIT qui ont assisté au salon sont invités à faire part de leurs impressions à jkirby@pointonemedia.com. Nous publierons ces points de vue en ligne et dans un numéro ultérieur de TIAC Times. ■

“Seventy exhibitors showcased their products and we attracted up to 2,000 attendees—both end-users of mechanical / industrial insulation as well as representatives of the insulation industry,” he said. “And, of course, the NIA Fall Summit offered great value by hosting various interesting sessions and participation was open for NIA and TIAC members.”

Included were above- and below ambient insulation, fasteners, machinery and equipment, cryogenic and high-temperature insulation, finishes and jackets, fire-prevention materials, HVAC materials, and more. The show aimed to connect product, service, and technology suppliers with engineers, contractors, operators, MRO managers, specifiers, and architects.


Delegates enjoyed product demos, one-on-one consults, and hands-on exploration of insulation systems aimed at meeting a certain system design, increasing process efficiency, extending equipment life, personnel protection, and noise and condensation control.

TIAC members who attended Insulation Expo are encouraged to send their feedback about the show to jkirby@pointonemedia.com and we will post it online and in a future issue. ■



SHUR-FIT Products Ltd.

ALUMINUM VICTAULIC® COVERS
**The Ultimate Choice for Outdoor Insulation Covers
of Mechanical Joint Fittings**



PATENT PENDING

CONTACT YOUR LOCAL DISTRIBUTOR FOR AVAILABILITY AND PRICING!
1-866-748-7348 • info@shurfitproducts.com • www.shurfitproducts.com

TIAC TIMES

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

All Therm Services Inc

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

Brock White Canada

Burnaby, BC..... (604) 299-8551
(800) 665-6200
Kamloops, BC (250) 374-3151
(877) 846-7502
Kelowna, BC (250) 765-9000
(800) 765-9117
Langley, BC..... (604) 888-3457
Prince George, BC..... (250) 564-1288
(877) 846-7505
Surrey, BC..... (604) 576-9131
(877) 846-7506
Victoria, BC..... (250) 384-8032
(877) 846-7503

Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC (800) 663-6595

Nu-West Construction Products Inc.

Richmond, BC..... (604) 288-7382
(866) 655-5329
Kelowna, BC (778) 755-4700
(855) 755-4700

Shur-Fit Products Ltd.

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

Tempro Tec Inc.

Chilliwack, BC..... (800) 565-3907

Winroc-SPI

Kamloops, BC (250) 376-5781
Kelowna, BC (250) 765-6233
Nanaimo, BC..... (250) 753-3378
Surrey, BC (604) 513-2211
Victoria, BC..... (250) 384-1166
Vancouver, BC..... (604) 430-1463

ALBERTA

All Therm Services Inc

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

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

Brock White Canada

Calgary, AB (403) 287-5889
(877) 287-5889
Edmonton, AB (780) 452-4710
(800) 264-2280
Lloydminster, AB (780) 875-6860
(877) 775-6860

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB (800) 252-7986
Calgary, AB (800) 399-3116
Fort McMurray, AB (780) 473-5214

Nu-West Construction Products Inc.

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

Tempo Tec Inc.

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

Winroc-SPI

Calgary, AB (403) 720-6255
 Edmonton, AB (780) 452-4966
 Grand Prairie, AB (780) 833-7000
 Lethbridge, AB (403) 327-7566

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

Saskatoon, SK (Corporate) (306) 978-9694
 Regina, SK (306) 721-5574
 (800) 668-6643
 Saskatoon, SK (306) 242-4224
 (800) 667-3766

Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334
 (800) 596-8666
 Saskatoon, SK (306) 653-2020
 (800) 667-3730

Winroc-SPI

Regina, SK (306) 721-2010
 Saskatoon, SK (306) 931-0101

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

Winnipeg, MB (204) 977-3522
 (866) 977-3522

Winroc-SPI

Winnipeg, MB (204) 488-4477

ONTARIO

Asbeeguard Equipment Inc.

Ottawa, ON (613) 752-0674
 (800) 727-2144

Brock White Canada

Thunder Bay (807) 623-5556
 (800) 465-6920

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Etobicoke (416) 675-1710

Impro

Mississauga, ON (905) 602-4300
 (800) 95-IMPPO

Multi-Glass Insulation Ltd.

Toronto, ON (416) 798-3900
 Hamilton, ON (905) 545-0111
 Ottawa, ON (613) 523-4089

Winroc-SPI

Burlington, ON (905) 335-1789
 Cambridge, ON (519) 653-6111
 London, ON (519) 668-8453
 Vaughan, ON (905) 660-4456
 Windsor, ON (519) 974-8855

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

Montreal (800) 361-2000
 Quebec City (800) 668-8787

Dispro Inc.

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

General Insulation Company Inc.

Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations Ltd.

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

St. John's, NL (709) 368-2845

Scotia Insulations Ltd.

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC  **ACIT** 

Thermal Insulation Association of Canada **Association Canadienne de l'Isolation Thermique**

The Voice of The Mechanical Insulation Industry La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information.

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8 • T: 613.724.4834 • F: 613.729.6206

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact:

Christina Tranberg, *TIAC Times* • tel: 1.877.755.2762 • email: ctranberg@pointonemedia.com

Preparing Your Business For Sale

In 2012 the British Columbia Construction Association (BCCA) commissioned a Succession Survey which highlighted many concerns within the construction industry in British Columbia.

One hundred and two responses, representing a cross-section of trade and size, were received throughout the province.

Key findings included:

- Sixty-nine percent of owners are at least 50 years of age
- Fifty-seven percent have been in business longer than 16 years
- Sixty-two percent have 10 or fewer employees
- Thirty-five percent want to exit within five years; another 39 percent in the ensuing five years
- Twenty-three percent will sell to a family member, 67 percent will sell to non-family member, and 10 percent will stay on in business
- Fourteen percent expect to get between \$300,000 and \$500,000 for their businesses



By / par Ron Coleman

Préparer la vente de son entreprise

En 2012, la *British Columbia Construction Association* (BCCA) commandait un sondage sur la relève qui mettait en lumière de nombreuses préoccupations dans le secteur de la construction en Colombie-Britannique.


Cent deux participants, représentant une vaste gamme de corps de métier et des entreprises de tailles diverses de la province, ont répondu à l'appel.

Parmi les principaux résultats, citons les suivants :

- Soixante-neuf pour cent des propriétaires d'entreprise sont âgés d'au moins 50 ans.
- Cinquante-sept pour cent sont en affaires depuis plus de 16 ans.
- Soixante-deux pour cent des entreprises comptent 10 employés ou moins.
- Trente-cinq pour cent des répondants veulent prendre leur retraite dans les cinq années à venir, et encore trente-neuf pour cent au cours des cinq années suivantes.
- Vingt-trois pour cent souhaitent vendre l'entreprise à un membre de la famille et soixante-sept pour cent vendront l'entreprise à l'extérieur de la famille. Dix pour cent veulent rester en affaires.
- Quatorze pour cent s'attendent à retirer entre 300 000 \$ et 500 000 \$ de la vente de leur entreprise.
- Cinquante-six pour cent s'attendent à retirer plus de 500 000 \$ de la vente de leur entreprise.
- Trois pour cent disposent d'un plan de transition officiel, sous forme de document.
- Quarante-et-un pour cent disposent d'un plan non officiel, qui n'a pas été mis par écrit.
- Cinquante-six pour cent n'ont aucun plan.
- Trente-quatre pour cent de ceux qui disposent d'un plan (écrit ou non) ont demandé l'avis de leurs comptables.

**MECHANICAL INSULATION
STRUCTURAL FIRE PROTECTION:
FIRESTOPPING & FIREPROOFING**

ADLER








An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- iHuman Youth Society
- Manulife Place
- YYC Gates 21-24
- Medicine Hat Family Leisure Centre
- Fort Hills
- EDA Project


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

| | |
|--|--|
| <p>CALGARY #1, 3800 19th St. NE Calgary, AB T2E 6V2 P. 403.590.0758 F. 403.590.0742</p> | <p>SASKATOON Bay 3 3040 Miners Ave. Sask., AB S7K 5V1 P. 306.404.0057 F. 780.962.9794</p> |
|--|--|

Find us on Facebook
/AdlerInsulationFirestopping

www.adlerinsulation.com



A surprising number of business owners appear to have highly unrealistic expectations of the value of their businesses.

- Fifty-six percent expect to get more than \$500,000 for their businesses
- Three percent have a formal written plan
- Forty-one percent have an informal unwritten plan
- Fifty-six percent have no plan
- Thirty-four percent of those with a plan (written and unwritten) sought advice from their accountants
- Seventy-two percent would like to be informed of opportunities to assist with business transition

The survey results show most of the businesses have made no significant attempts at preparing for succession and are seeking further guidance in this regard.

A surprising number of business owners appear to have highly unrealistic expectations of the value of their businesses.

The majority of the businesses have 10 or fewer employees. In these cases, the owners are very “hands-on” and therefore are an integral part of the success of those businesses.

Seventy-four percent of the owners want to retire within the next ten years.

Overcoming the issues identified by the survey takes time and effort. The negative effects of these issues can be mitigated.

Fire yourself

The first step in preparing your business for sale is to establish the right mindset. When the sale of the business is not one of

- Soixante-douze pour cent aimeraient pouvoir en apprendre davantage sur la façon d’effectuer cette transition.

Il ressort des résultats du sondage que la plupart des entreprises ne font pas d’efforts particuliers pour préparer la relève, mais qu’elles souhaiteraient être guidées à cet égard.

Un nombre étonnant de propriétaires d’entreprises ont des attentes peu réalistes quant à la valeur de leur entreprise.

La majorité des entreprises comporte dix employés ou moins. Dans ces cas, le propriétaire exerce une véritable main-mise sur son entreprise et compte pour beaucoup dans son succès.

Soixante-quatorze pour cent des propriétaires d’entreprise veulent prendre leur retraite au cours des dix prochaines années.

Il faut mettre du temps et des efforts pour régler les problèmes recensés dans le sondage et il est possible d’en atténuer les effets négatifs.

Congédiez-vous vous-même !

Quand on veut vendre son entreprise, il faut savoir en premier lieu aborder la question sous le bon angle. Si la vente de votre entreprise ne compte pas parmi vos grandes priorités, d’autres questions plus urgentes s’imposeront à la place. Remarquez que je n’ai pas parlé de questions plus importantes, mais simplement de questions plus urgentes. C’est un peu comme si nous laissons à d’autres le soin de nous dicter nos priorités.

Imaginez comment fonctionnerait votre entreprise si vous n’étiez pas là pour la gérer. Donnez-vous à vous-même un préavis de trois mois et licenciez-vous vous-même ! Dressez une liste des choses à faire et des tâches à accomplir pour qu’au bout de ces trois mois votre entreprise puisse fonctionner sans vous. Documentez chacune de ces tâches et formez de vos employés pour qu’ils s’en chargent.

Par exemple, si vous êtes l’estimateur de votre entreprise, décrivez chacune des tâches essentielles liées à la fonction d’estimation et, plutôt que de vous contenter de dire « j’ai besoin de quelqu’un pour se charger de l’estimation », commencez à déléguer certaines de ces tâches à un débutant



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

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

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

Celebrating
50 Years
in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

your top priorities it will keep getting pushed to the sidelines as many other more urgent matters take priority. I didn't say more important; I said more urgent. We let other people make their priorities our priorities.

Imagine how the business would run without your everyday presence. Give yourself three months' notice and fire yourself. Identify what you would do if you only had three months to make the business independent of you. Identify the tasks you do. Document how they are done and start training others to take on those tasks.

For example, if you are the company estimator, break down the estimating role into its relevant tasks and instead of saying, "I need someone to do the estimating," maybe you can start delegating some of those tasks to a junior person within the company or bring on a junior. You don't need to bring on someone with your expertise. You can save a lot of money by delegating this task-by-task. Make sure you document each task before delegating it and also ensure you have performance indicators that will alert you if the tasks are not being done in a timely and accurate manner.

By taking this approach, you will have a much greater opportunity of staying in control and developing an infrastructure that suits you, your company, and the people in the company.

The primary reason people fail to delegate is they fear they will lose control. If you take the "if you want something done right, do it yourself" attitude, you will never grow a successful business. The biggest stumbling block for most owner/managers is letting go; this is because they can't seem to do so without losing control.

Another way of looking at your business is to think of it like a franchise—franchises are built around structure and systems.

Your role must be that of a teacher. You should go to work, not to do the work of the business, but to teach others to do so.

Ask yourself these three questions every day:

Un nombre étonnant de propriétaires d'entreprises ont des attentes peu réalistes quant à la valeur de leur entreprise.

déjà en place ou nouvellement embauché. Il n'est pas nécessaire que cette personne ait le même savoir-faire que vous. Vous pouvez épargner beaucoup d'argent en déléguant ainsi ces tâches, une à la fois. Assurez-vous de documenter chacune des tâches avant de les déléguer et d'y assortir les indicateurs de rendement nécessaires pour pouvoir vérifier si le travail est bien fait, et fait en temps opportun.

Ainsi, vous serez davantage en mesure de garder les choses bien en main et de mettre sur pied une infrastructure qui vous conviendra à vous, à votre entreprise et à l'effectif de votre entreprise.

La principale raison pour laquelle on a tendance à ne pas vouloir déléguer, c'est qu'on craint de perdre le contrôle. Si vous êtes de l'école « on n'est jamais mieux servi que par soi-même », vous ne réussirez pas à faire prendre de l'expansion à votre entreprise. La véritable pierre d'achoppement pour la plupart des propriétaires ou gestionnaires, c'est celle du lâcher-prise : comme si, pour eux, lâcher prise signifiait perdre le contrôle.

L'autre façon d'envisager la chose, c'est de considérer votre entreprise comme une franchise ou une concession — ces entités commerciales possèdent des structures et des systèmes précis.

Vous avez un rôle d'enseignant à jouer, et au travail, vous devez vous occuper non du fonctionnement de l'entreprise en tant que tel, mais de la formation de vos collaborateurs.

Posez-vous chaque jour les trois questions suivantes :

**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 |
|---|--|

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 |
|---|---|

1. Are the decisions I have made today been based on my three-month plan?
2. Did everything I have done today move the process forward?
3. What can I do better tomorrow?

You should also be encouraging your managers to do the same. As you monitor their progress you will be able to determine who your weaker team members are. I know it's no fun, but they need to be replaced with more competent people. The buyer is buying your people; they are your greatest asset so make sure you have the right people with the right skills doing the right tasks.

Other strategies to follow include:

- Drop your weak customers
- Drop your unreliable suppliers
- Identify and dropping unprofitable work
- Increase your prices
- Provide added value to your services
- Expand the service side of your business where possible
- Involve your key employees in the performance of the business

All these activities will help enhance the value of the goodwill in your business.

Here's how to find yourself a great job when you fire yourself. Rehire yourself as the Business Development Officer and stay out of the day-to-day operations. Here's your job description:

- Increase your selling prices each year by 2%
- Increase your annual sales volume by 3%
 - Your sales \$ will grow by 5% annually
- Reduce your job costs by 2% - improve efficiency and buy better

1. Les décisions que j'ai prises aujourd'hui sont-elles conformes à mon plan de trois mois ?
2. Est-ce que tout ce que j'ai fait aujourd'hui contribue à l'avancement du processus ?
3. Que puis-je faire mieux demain ?

Encouragez vos directeurs et cadres à faire de même. En suivant leur progrès, vous pourrez déterminer les maillons les plus faibles de votre équipe. Ce n'est jamais agréable, j'en conviens, mais il faut alors remplacer ces éléments plus faibles par des personnes plus compétentes. En faisant l'acquisition de votre entreprise, l'acheteur achète aussi l'effectif de l'entreprise. Les employés en constituent l'atout le plus important; assurez-vous d'avoir les bons employés possédant les compétences nécessaires pour accomplir le travail voulu.

Au nombre des autres mesures à prendre, citons les suivantes :

- Laissez tomber vos clients les moins intéressants.
- Laissez tomber vos fournisseurs les moins fiables.
- Dressez la liste des travaux qui ne rapportent pas et laissez-les tomber.
- Augmentez vos prix.
- Ajoutez à la valeur de vos services.
- Développez le volet services de votre entreprise si c'est possible.
- Faites participer vos collaborateurs clés au rendement de l'entreprise.

Toutes ces mesures vous aideront à améliorer le fonds commercial de votre entreprise.

Une fois que vous vous serez congédié vous-même, rebauchez-vous comme agent de développement d'entreprise et ne vous occupez plus des opérations quotidiennes. Voici votre nouvelle description de poste :

- Relevez vos prix de vente de 2 % par année.
- Faites augmenter votre volume de ventes annuelles de 3 %
 - Votre chiffre d'affaires augmentera de 5 % par année.
- Réduisez les frais de main-d'oeuvre de 2 % en améliorant l'efficacité et en achetant mieux.
 - Votre marge bénéficiaire brute augmentera de 4 % grâce à l'augmentation des prix de 2 % et à la réduction des frais de main-d'oeuvre de 2 % .
- Faites augmenter les coûts indirects de 150 000 \$ pour éponger la hausse des frais de gestion.



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

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

- Your gross profit will be 4% higher - due to 2% price increases and 2% lower job costs
- Increase overhead by \$150,000 to cover the increase in management costs

| | Now | | Five Years |
|----------------------|-----------|---------|------------|
| Sales | 2,900,000 | | 3,701,217 |
| Direct job costs | 1,850,000 | 63.8% | 2,213,327 |
| Gross profit | 1,050,000 | 36.2% | 1,487,889 |
| Overhead | 850,000 | 29.3% | 1,000,000 |
| Pre-tax profit | 200,000 | 6.9% | 487,889 |
| Valuation multiplier | 3 | | 3 |
| Value of business | 600,000 | | 1,463,667 |
| Increase in value | | 863,667 | |

For every dollar in value before, your business is now worth \$2.44. This increases your nest egg from \$600,000 to \$1.4 million. In addition, and here is the fun part, your profits are increasing each year. Again, in the above example you will likely make an additional half-million in profits over the five years. Thus, your next egg will be close to \$2 million. So, tell me, what's stopping you?

Go ahead give yourself three months' notice, identify your role for those three months, and make it happen. Then rehire yourself as Business Development Director and give yourself a salary increase. ■

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

His book "Becoming Contractor of the Year" will show you techniques you can use to make more money, have more fun, and make your business more saleable.

His book "Building Your Legacy" has more than 40 great ideas for helping you work smarter, not harder, and create a legacy of which you can be very proud.

Ron is a professional accountant, a certified management consultant, and a professional member of the Canadian Association of Professional Speakers.

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

| | Aujourd'hui | | Dans cinq ans |
|----------------------------------|-------------|----------------|---------------|
| Ventes | 2 900 000 | | 3 701 217 |
| Frais de main-d'oeuvre directs | 1 850 000 | 63,8% | 2 213 327 |
| Marge bénéficiaire brute | 1 050 000 | 36,2% | 1 487 889 |
| Coûts indirects | 850 000 | 29,3% | 1 000 000 |
| Bénéfice avant impôts | 200 000 | 6,9% | 487 889 |
| Multiple d'évaluation | 3 | | 3 |
| Valeur de l'entreprise | 600 000 | | 1 463 667 |
| Augmentation de la valeur | | 863 667 | |

Pour chaque dollar avant votre intervention, votre entreprise vaut maintenant 2,44 \$. Votre entreprise qui était évaluée à 600 000 \$ a maintenant une valeur de 1,4 million de dollars. En outre, et voilà qui est intéressant, vos bénéfices augmentent chaque année. Dans l'exemple cité ici, vous pourrez vraisemblablement réaliser des bénéfices supplémentaires d'un demi-million de dollars sur cinq ans. Vous aurez ainsi amassé près de deux millions de dollars. Alors, pourquoi pas ?

N'hésitez plus ! Envoyez-vous un préavis de trois mois, recensez la liste de vos tâches pour ces trois mois et passez à l'action. Puis, rebauchez-vous comme directeur du développement d'entreprise et accordez-vous une augmentation de salaire ! ■

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

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

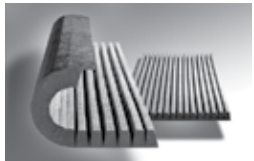
Le texte qui précède est la traduction d'un extrait de son livre numérique gratuit, Your Three Giant Steps to Success. Visitez son site Web à <www.ronaldcoleman.ca> pour en télécharger le texte intégral ou obtenir de l'information supplémentaire, ou envoyez-lui un courriel à ronald <info@ronaldcoleman.ca>.



1200°F / 649°C

Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™

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



BE IN THE SPOTLIGHT

Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com or call

250.816.3671.

Don't Be Excluded – Making Sure Inadequate General Liability Insurance Doesn't Become a "Liability" for Your Business

It is hard to overstate the importance for developers, contractors, and subcontractors of obtaining proper liability insurance for their construction projects. However, in and of itself, this may not be enough, if care is not also taken to ensure the terms of your specific policy provide coverage for all losses that might arise during a project. *Encon Group Inc. v. Capo Construction Inc.*, a 2015 British Columbia Supreme Court case, clearly shows the consequences of failing to consider the potential impact of an exclusion clause on your insurance coverage.

The Facts

This case considered the application of a general contractor's (the "Contractor") commercial general liability policy (the "Policy") to damage suffered by a crane service provider that had been hired as a subcontractor (the "Subcontractor"). The Subcontractor had been engaged to install tilt-up wall panels at a construction project being overseen by the Contractor. During the course of construction, a 121,000 pound concrete panel fell on the Subcontractor's crane, allegedly causing nearly \$1,500,000.00 in damage. The Subcontractor sued the Contractor in negligence and breach of contract for recovery of its losses.

Ultimately, the Contractor sought coverage under the Policy, but insurance coverage was denied by the Contractor's insurer (the "Insurer"). In this case, the Policy contained a clause specifically excluding coverage for losses to "tools or equipment owned by, rented to, or used by or on behalf of" the Contractor. Relying on this clause, the Insurer took the position that it had no duty to defend the Contractor under the Policy, as damage to the crane was actually a loss to equipment being used on behalf of the Contractor.

Issues

The key issue before the court was whether the Insurer had a duty to defend the Contractor under the Policy.



By / par Andrew D. Delmonico and John Wiebe

Attention aux clauses d'exclusion des polices d'assurance-responsabilité générale – elles pourraient vous coûter très cher !

Nous n'insisterons jamais assez sur l'importance pour les promoteurs immobiliers, les entrepreneurs généraux et les sous-traitants de se munir d'une assurance-responsabilité pour leurs chantiers de construction. Mais il faut aussi veiller à ce que cette police d'assurance soit suffisante et vous protège bien contre toutes les pertes que vous pourriez subir dans le cadre d'un projet de construction. Comme l'indique clairement l'affaire *Encon Group Inc. c. Capo Construction Inc.*, entendue en 2015 devant la Cour supérieure de Colombie-Britannique, toute clause d'exclusion contenue dans un contrat d'assurance peut être très lourde de conséquences.

Les faits

Le tribunal a été appelé à examiner la demande d'un entrepreneur général qui souhaitait se prévaloir de la protection de sa police d'assurance-responsabilité générale commerciale pour des dommages subis par un fournisseur de services de grue qu'il avait embauché comme sous-traitant. Les services de ce sous-traitant avaient été retenus pour l'installation de panneaux muraux pour mise en place par relèvement sur un chantier de construction géré par l'entrepreneur général en question. Pendant les travaux, un panneau de béton de 121 000 lb s'est écrasé sur la grue du sous-traitant, entraînant des dégâts dont le montant présumé s'élevait à près de 1 500 000 \$. Le sous-traitant a intenté contre l'entrepreneur général des poursuites pour négligence et rupture de contrat afin de recouvrer ses pertes.

PLAN NOW FOR 2016

The 2016 media guide for *TIAC*

Times is now available. Visit

www.tiacimes.com to download

your copy or email Christina at

ctranberg@pointonemedia.com

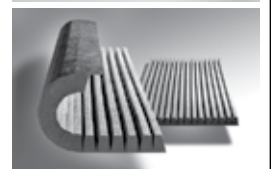
and request your copy.

MULTIGLASS
isolation

1200°F / 649°C

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

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



Demandez du **Multi-Groove™** 877-822-0635 • www.multiglass.com

The Decision

In interpreting the Policy, the Court considered the common usage and reasonable interpretation of the word “equipment” contained in the exclusion clause and found that this included a crane. Having found that the crane was “equipment” within the meaning of the Policy, the Court next considered whether this equipment was being used on behalf of the Contractor. In finding that it was, the Court relied upon the fact that the Contractor itself benefited and profited from the crane’s usage, even though it was owned by the Subcontractor. Ultimately, the Court found that damage to the Crane fell within the Policy’s exclusion clause and, as a result, the Insurer had no duty to defend the Contractor under the Policy. This was significant, as without insurance coverage, the Contractor was potentially liable for the Subcontractor’s \$1,500,000.00 claim.

Lessons Learned

It is apparent that the Contractor in this case had, at its peril, overlooked, or simply not properly considered the impact of the Policy’s exclusion clauses on its potential coverage. This highlights the importance of reviewing the key terms contained in your general insurance policy to ensure that coverage extends to all foreseeable issues that might arise at a specific project. If there is some doubt that coverage will apply under your existing policy, it may be worthwhile to obtain additional insurance coverage to ensure that your general liability policy doesn’t become a liability for your business. ■

This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and John Wiebe, a summer student, who practice in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877.



The 54th Annual TIAC Conference will be here before you know it. Are you ready?

Discover networking opportunities, sit in on engaging speakers, business experts, and industry analysts, and come away with new and renewed business relationships.

September 17-20, 2016

Delta Bessborough Hotel • Saskatoon, Saskatchewan

Visit <https://youtu.be/cC04pUcLIHk> to catch a glimpse.

C’est dans ce contexte que l’entrepreneur a fait appel à la protection de sa police d’assurance, protection que son assureur lui a refusée. La police d’assurance comportait en effet une clause excluant explicitement la protection contre les pertes liées aux outils ou équipements qui étaient la propriété de l’entrepreneur général, ou qui étaient loués ou employés par lui ou en son nom. L’assureur ayant invoqué cette clause a fait valoir qu’il n’avait pas à offrir de protection à l’entrepreneur général en vertu de la police, puisque le dommage subi par la grue constituait une perte relative à de l’équipement employé au nom de l’entrepreneur général.

La question

La question clé dont le tribunal a été saisi consistait à établir si l’assureur avait ou non l’obligation de procurer la protection à l’entrepreneur général en vertu de la police d’assurance.

La décision du tribunal

Dans son interprétation de la police d’assurance, le tribunal a examiné l’usage commun et le sens raisonnable à donner au mot *équipement* contenu dans la clause d’exclusion; il a conclu que le mot équipement incluait la grue. Ayant établi que la grue était de l’équipement dans le sens entendu par la police d’assurance, le tribunal a dû examiner la question de savoir si l’équipement avait été employé au nom de l’entrepreneur général. Pour l’affirmer, le tribunal a invoqué le fait que l’entrepreneur général avait lui-même profité de l’usage de la grue, bien que la grue en question fût la propriété du sous-traitant. Au final, le tribunal a conclu que la clause d’exclusion s’appliquait précisément dans le cas des dommages à la grue et que, par conséquent, l’assureur n’avait aucune obligation de protection envers l’entrepreneur général en vertu de la police. C’est une décision lourde de conséquences car, sans la protection de sa police d’assurance, l’entrepreneur général pouvait éventuellement être tenu responsable de la demande de dédommagement de 1 500 000 \$ du sous-traitant.

Leçons à tirer

Il est évident que l’entrepreneur général n’avait pas compris, à ses risques et périls, l’impact des clauses d’exclusion de la police sur sa protection future. Il importe donc de revoir les modalités clés de votre police pour vous assurer d’être bien

suite à la page 54

Le 54e congrès annuel de l’ACIT s’en vient plus vite que vous ne le croyez. Êtes-vous prêt ?

Réseautage, conférenciers, experts et analystes passionnants, occasions d’affaires nouvelles et renouvelées, voilà autant de possibilités qui vous sont proposées !

Du 17 au 20 septembre 2016

Hôtel Delta Bessborough • Saskatoon (Saskatchewan)

Consultez la page <https://youtu.be/cC04pUcLIHk> pour la vidéo de la conférence de 2016.

Moving Forward on Energy Efficiency

At the September 2007 Council of Energy Ministers' meeting, Ministers released their first-ever joint report *Moving Forward on Energy Efficiency in Canada: A Foundation for Action* (see www.nrcan.gc.ca/publications/council-energy-ministers/1143). The document offers a menu of tools from which governments can choose to enhance energy efficiency according to their unique priorities and timelines and outlines the important contribution that energy efficiency and conservation can make to support environmental, economic, and social objectives in Canada. Building on the foundation provided by *Moving Forward*, Ministers directed officials to develop recommendations for shared actions that could be pursued by multiple jurisdictions to improve energy efficiency.

Opportunities have now been identified and, as a result, a number of collaborative initiatives are underway in jurisdictions that will help Canadians reduce energy use in their homes and buildings, transportation, and industry. By working together to establish a coordinated and complementary agenda for energy efficiency, federal, provincial, and territorial governments will continue to develop real and sustainable energy solutions in their own jurisdictions, helping Canadians cope with rising energy prices as well as the environmental impacts of energy use. As presented to the Council of Energy Ministers' 2008 meeting, a number of collaborative energy efficiency actions (see www.nrcan.gc.ca/publications/council-energy-ministers/1157) are now underway. ■

10 KEY FACTS ON CANADA'S ENERGY SECTOR

1. **EMPLOYMENT:** In 2014, Canada's energy sector directly and indirectly accounted for over 950,000 jobs or 5.2% of the total workforce.
2. **GROSS DOMESTIC PRODUCT:** In 2014, the energy sector directly and indirectly contributed 13.7% of Canada's nominal GDP.
3. **REVENUES TO GOVERNMENT:** \$22 billion is received annually by governments from the energy sector (2009–2013).
4. **TRADE:** In 2014, Canada-U.S. total two-way energy trade was over \$170 billion
5. **CANADA'S PIPELINES:** More than 73,000 km of pipelines are regulated by the National Energy Board throughout Canada.
6. **ELECTRICITY GENERATION:** In 2013, 79% of Canada's electricity supply was generated from non-GHG emitting sources
7. **CANADIAN ENERGY ASSETS ABROAD:** In 2013, there were over 430 publicly traded Canadian energy companies with combined assets totalling \$495 billion.
8. **ENERGY EFFICIENCY:** Between 1990 and 2012, energy efficiency improved by 24.2%. In 2012, these improvements saved Canadians \$37.4 billion and decreased GHG emission by 86.6 Mt.
9. **CANADA'S POSITION IN THE WORLD:** 3rd Largest crude oil reserves, 3rd largest hydro electricity producer, 5th largest natural gas producer
10. **GHG EMISSIONS:** In 2013, greenhouse gas emissions per barrel of oil produced in the oil sands were 30% lower than they were in 1990. ■

Faire progresser l'efficacité énergétique

Au cours de la réunion du Conseil des ministres de l'Énergie de septembre 2007, ces derniers ont publié leur tout-premier rapport en collaboration intitulé *Faire progresser l'efficacité énergétique au Canada : des fondements pour l'action* (www.nrcan.gc.ca/publications/conseil-ministres-energie/1144). Celui-ci propose une série d'outils destinés aux gouvernements afin d'améliorer l'efficacité énergétique en fonction de leurs priorités et de leurs échéanciers particuliers. Ce texte insiste également sur l'importance de l'efficacité énergétique dans l'atteinte des objectifs environnementaux, économiques et sociaux au Canada. En partant des principes indiqués dans *Faire progresser l'efficacité énergétique*, les ministres ont demandé aux fonctionnaires de formuler des recommandations concernant des mesures communes à entreprendre entre plusieurs juridictions pour améliorer l'efficacité énergétique.

Plusieurs occasions ont maintenant été identifiées, et pour cette raison, un certain nombre d'initiatives en matière de collaboration ont été lancées dans différentes juridictions afin d'aider les Canadiennes et les Canadiens à réduire leur consommation d'énergie à la maison, dans les bâtiments, les transports et l'industrie. En travaillant de concert pour établir un programme de travail coordonné et complémentaire en matière d'efficacité énergétique, le gouvernement fédéral et ceux des provinces et des territoires continueront à mettre au point des solutions énergétiques durables et concrètes pour leurs propres juridictions, aidant ainsi les citoyens à faire face à l'augmentation des coûts de l'énergie, ainsi qu'aux conséquences environnementales de son utilisation. D'ailleurs, des *efforts de collaboration pour améliorer l'efficacité énergétique* (www.nrcan.gc.ca/publications/conseil-ministres-energie/1158) sont en cours, conformément aux présentations faites à la réunion du Conseil des ministres de l'énergie en 2008. ■

10 FAITS ESSENTIELS sur le secteur de l'énergie au Canada

1. **EMPLOIS:** En 2014, le secteur de l'énergie au Canada représentait directement et indirectement plus de 950 000 emplois, soit 5,2 % de l'ensemble de la population active.
2. **PRODUIT INTÉRIEUR BRUT:** En 2014, le secteur de l'énergie a contribué de façon directe et indirecte à 13,7 %, du PIB nominal du Canada.
3. **RECETTES AUX GOUVERNEMENTS:** Les gouvernements reçoivent annuellement 22 G\$ de la part du secteur de l'énergie (2009 à 2013).
4. **COMMERCE:** En 2014, le commerce bilatéral de l'énergie entre le Canada et les États-Unis s'est chiffré à plus de 170 G\$.
5. **PIPELINES AU CANADA:** Plus de 73 000 km de pipelines sont réglementés par l'Office national de l'énergie dans l'ensemble du Canada.
6. **PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ:** En 2013, 79 % de l'électricité

suite à la page 54

protégé contre tous les risques sur le chantier. Si vous avez des doutes sur la protection que vous procure votre police d'assurance actuelle, envisagez d'augmenter cette protection pour éviter que votre police d'assurance-responsabilité générale ne finisse par vous coûter très cher. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et John Wiebe, stagiaire, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information

qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604-864-8877.

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

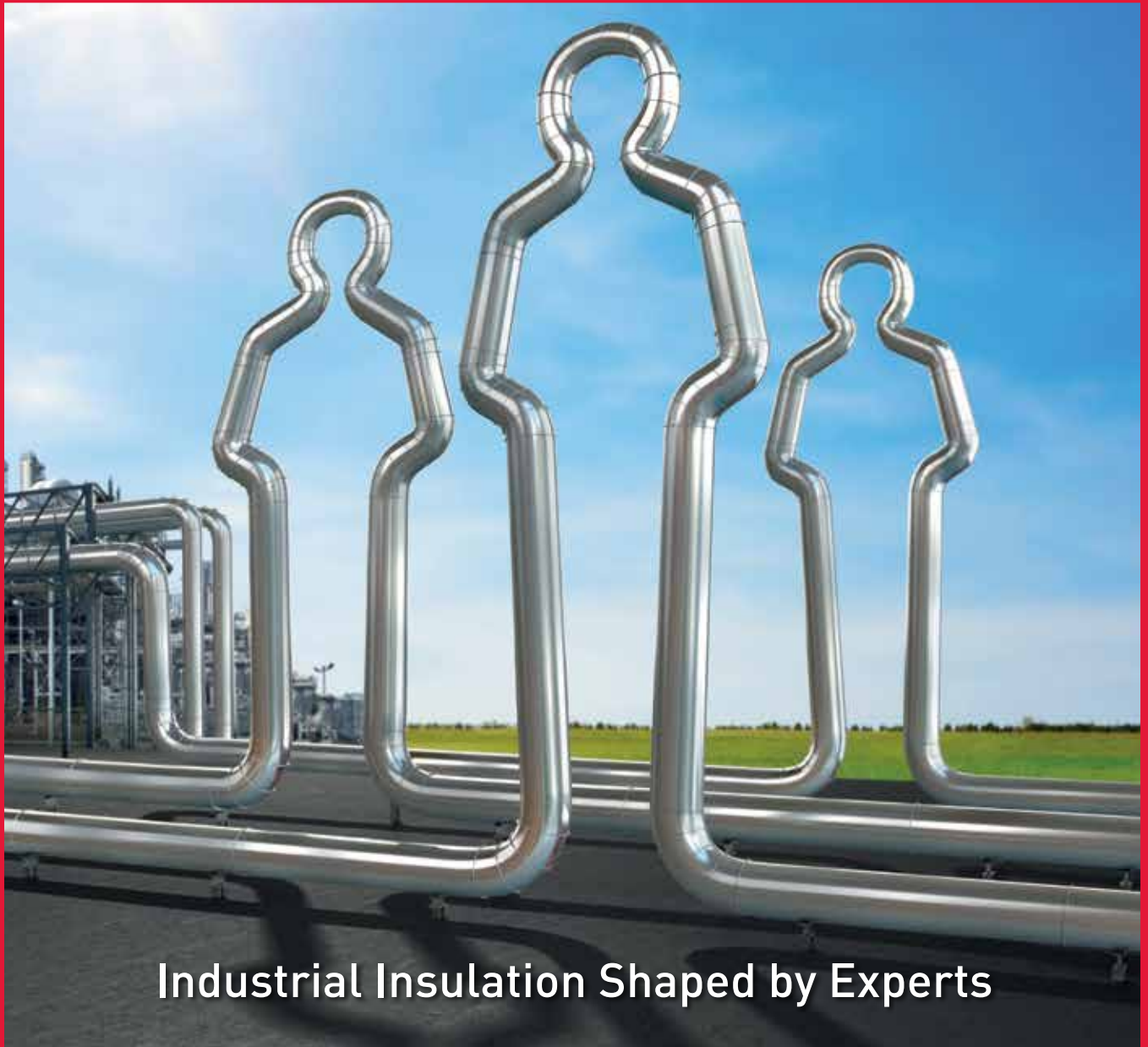
NOUVELLES *suite de la page 53*

- produite au Canada provenait de sources sans émissions de GES.
- ACTIFS ÉNERGÉTIQUES CANADIENS À L'ÉTRANGER:** En 2013, plus de 430 sociétés canadiennes cotées en bourse étaient actives dans le secteur de l'énergie, et leurs actifs combinés se chiffraient à 495 milliards de dollars.
 - EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE:** Entre 1990 et 2012, l'efficacité énergétique s'est améliorée de 24,2 %. En 2012, ces améliorations

- ont permis aux Canadiens d'économiser 37,4 G\$ et de réduire les émissions de GES de 86,6 Mt.
- A POSITION DU CANADA DANS LE MONDE:** 3e rang – plus grande réserve de pétrole brut, 3e rang – plus grand producteur d'hydroélectricité, 5e rang – plus grand producteur de gaz naturel
 - ÉMISSIONS DE GES:** En 2013, les émissions de gaz à effet de serre par baril de pétrole brut produit dans les sables bitumineux étaient de 30 % inférieures à celles de 1990. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

| Advertiser / Compagnie | Page | Phone | Web |
|---------------------------------------|---------------|---------------|-----------------------------------|
| Adler Insulation (2005) Inc. | 46 | 780.962.9495 | www.adlerinsulation.com |
| Aeroflex USA Inc. | 26, 27 | 866.237.6235 | www.aeroflexusa.com |
| All Therm Services Inc. | 29 | 604.559.4331 | www.alltherm.ca |
| Amity Insulation Group Inc. | 33 | 780.454.8558 | e: sales@amityinsulation.com |
| Avery Dennison | 7 | 800.321.1534 | www.averydennison.com |
| BC Insulators, Local 118 | 13 | 604.877.0909 | energyconservationspecialists.org |
| Brock White Canada | 31 | 403.287.5889 | www.brockwhite.ca |
| C&G Insulation Ltd. | 47 | 250.769.3303 | e: candginsulation@shawbiz.ca |
| Crossroads C&I Distributors Inc. | 28 | 604.421.1221 | www.crossroadsci.com |
| Dispro Inc. | 49 | 800.361.4251 | www.dispro.com |
| Dyplast Products | 41 | 800.433.5551 | www.dyplast.com |
| Extol of Ohio Inc. | 40 | 800.486.9865 | www.extolohio.com |
| Firwin Alberta Corp. | 8 | 888.906.9606 | www.firwinalberta.com |
| General Insulation Company Inc. | 14 | 514.667.9444 | www.generalinsulation.com |
| Ideal Products of Canada Ltd. | 23 | 800.299.0819 | www.idealproducts.ca |
| Insulation Applicators Ltd. | 48 | 306.949.1630 | e: waynebell@sasktel.net |
| Industrial Insulation Group LLC | 9 | 800.866.3234 | www.jm.com/industrial |
| Johns Manville | 19 | 800.654.3103 | www.specJM.com |
| K-Flex USA | 24 | 800.765.6475 | www.kflexusa.com |
| MFM Building Products Corp. | 30 | 800.882.7663 | www.solutions.flexclad.com |
| Multi-Glass Insulation Ltd. | 50, 51 | 877.822.0635 | www.multiglass.com |
| NDT Seals | 16 | 800.261.6261 | www.ndtseals.com |
| Nu-West Construction Products Inc. | 16 | 800.667.3766 | www.nu-west.ca |
| Owens Corning | 5 | 1.800.GETPINK | www.owenscorningcommercial.com |
| Pittsburgh Corning | IFC | 800.545.5001 | www.foamglas.com |
| Polyguard Products Inc. | 15 | 214.515.5000 | www.polyguardproducts.com |
| Proto Corporation | 25 | 800.875.7768 | www.protocorporation.com |
| Roxul Inc. | IBC | 800.265.6878 | www.roxul.com |
| RPR Products, Inc. | 32 | 800.231.0149 | www.rprhouston.com |
| Shur-Fit Products Ltd. | 43 | 866.748.7348 | www.shurfitproducts.com |
| Thermo Applicators Inc. | 6 | 204.222.0920 | e: info@thermoapplicators.com |
| Tight 5 Contracting Ltd. | 47 | 604.874.9615 | www.tight5.net |
| Wallace Construction Specialties Ltd. | 48 | 800.596.8666 | www.wallace.sk.ca |
| Winroc/SPI | 18 | 403.720.6255 | www.winrocspi.com |
| TIAC Distributors / Manufacturers | 44 - 45 / OBC | | |



Industrial Insulation Shaped by Experts



Order your
ProRox Process manual
at www.roxul.com 

We share our knowledge to your advantage.

The key to ROXUL Technical Insulation's success is the combination of high-grade products and dedicated people. Thanks to our expertise and 75+ years of experience our customers can count on sustainable ProRox stone wool solutions that offers great protection against fire, heat, noise and energy loss. Like us to share our knowledge with you? Call **(800) 265-6878** or visit www.roxul.com for the latest in a series of expert tools that help your business shape up.

www.roxul.com
1.800.265.6878

ROXUL®
TECHNICAL INSULATION



ALPHA
high performance fabrics & composites



**AVERY
DENNISON**



IDEAL PRODUCTS



Johns Manville
Industrial Insulation Group



Johns Manville



K-FLEX

FOAMGLAS[®]

Pittsburgh Corning



INNOVATIONS FOR LIVING[™]

Polyguard[®]

Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROXUL[®]

TECHNICAL INSULATION

TIAC 
TIMES
tiactimes.com