

TIAC



www.tiacimes.com • Spring / Printemps 2015

North America's Premier Mesothelioma Program Le meilleur programme de traitement du mésothéliome en Amérique du Nord



Thermal Insulation Association of Canada 53rd Annual Conference
Le 53e congrès annuel de l'Association canadienne de l'isolation
thermique

10 Things You Don't Know About Your Foremen
Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur vos
contremaîtres, mais n'avez jamais demandé...

BCICA's QAC Specified
Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA

Publications Mail
Agreement # 40719512

TRUST IS EARNED THROUGH QUALITY,
RELIABILITY AND PERFORMANCE.

FOAMGLAS® INSULATION

Trusted by 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

Robin Baldwin
Mark Breslin
Steve Clayman
Amelia Cline
Andrew Delmonico
Ron Coleman
John Trainor

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.*

16 Thermal Insulation Association of Canada 53rd Annual Conference

Experience east coast charm and excitement with colleagues and friends in Charlottetown, PEI, August 15-18.

Le 53e congrès annuel de l'Association canadienne de l'isolation thermique

Le charme des Maritimes et la joie de se retrouver entre collègues et amis à Charlottetown, Î.-P.-É., du 14 au 18 août 2015.

24 Princess Margaret Cancer Centre: North America's Premier Mesothelioma Program

Canada's cutting edge pre-screening and treatment programs are saving tradesperson's lives.

La Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret : le meilleur programme de traitement du mésothéliome en Amérique du Nord

Des programmes canadiens de dépistage précoce et de traitement sauvent des vies chez nos gens de métier.

38 10 Things You Don't Know About Your Foremen

Surprising ways to boost your supervisors' morale and performance.

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur vos contremaîtres, mais n'avez jamais demandé...

Moyens étonnants de relever le moral et le rendement de vos superviseurs.

42 BCICA's QAC Specified

Engineering firm specifies the QAC in its master specs. What's next for BCICA's inspection program?

Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA

Le choix d'un cabinet d'ingénieurs-conseils pour son devis directeur L'étape suivante pour le programme d'inspection de la BCICA ?

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 14 Provincial Events / Activités des associations provinciales
- 46 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 48 Regional Reports / Rapports sur les marchés régionaux
- 52 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 56 It's the Law / C'est la loi
- 58 News / Nouvelles
- 58 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, TIAC President

I just returned from our most recent Board of Director's meeting, and realized that my 30th anniversary with my current employer passed while I was away. Milestones like birthdays and anniversaries often cause us to reflect on our lives, and the flight home gave me time to do just that.

The first thing that crossed my mind was amazement that 30 years had passed. Where did the time go? It seems like only yesterday that I was nervously making my first sales calls on insulation contractors and mechanical engineers in my sales territory, which was the city of Toronto. In those days the tools at my disposal were a roll of quarters so I could stop at a pay phone to check the office for messages, and a trunk full of literature and samples.

A few years into my career, FAX machines replaced the telex. This was followed by a string of new technologies including computer terminals at our desk, car phones (literally attached to the car), and finally, the Internet.

Today my sales territory is most of the country, instead of one city, and I am able to deliver full binders with the touch of a button. Samples still need to be physically delivered, but it wouldn't surprise me if we could soon send an electronic file to a customer who could then use a 3D printer to make the sample. I bring all this up, not to reinforce how old I am, but to acknowledge how much change can occur during the course of a career.

While as a rookie sales rep I could not have imagined some of the changes to come, as I look back on my career I realize that many things haven't really changed all that much. The biggest constant has been the quality of the people I have met over the years. Technology may have changed how we do things, but the hard work, commitment, and professionalism of the people in this industry continues to make it so special.

In a challenging business environment of increased competition, there are countless individuals who are willing to volunteer their valuable time for provincial and national associations (such as TIAC) and for the betterment of all participants. Whether it is working to upgrade building codes, ensuring the safety of our workers, or coming together at industry charity events, the people in this industry continuously demonstrate a strong sense of community and fellowship. And anyone who has attended a TIAC conference knows how much the people

Juste après la dernière réunion de notre conseil d'administration, je me suis rendu compte que, pendant mon absence, j'avais passé la marque des 30 ans au service de mon employeur actuel. Souvent, les jalons tels que les anniversaires de naissance et de mariage nous amènent à réfléchir à notre vie, et c'est exactement ce que le vol de retour m'a donné le temps de faire.

Tout d'abord, je n'en reviens pas que 30 années se soient écoulées. Que le temps file ! Il me semble que c'était hier que j'effectuais nerveusement ma première tournée des entrepreneurs en calorifugeage et des ingénieurs en mécanique de mon territoire de vente, qui était la ville de Toronto. À l'époque, les outils à ma disposition étaient un rouleau de pièces de 25 cents, afin que je puisse utiliser les téléphones publics pour vérifier si mon bureau avait des messages à me communiquer, et un coffre rempli de documents et d'échantillons.

Quelques années après le début de ma carrière, le télécopieur est venu remplacer le télex. De nouvelles technologies ont suivi : l'ordinateur de bureau, le téléphone de voiture (littéralement attaché à celle-ci) et, enfin, Internet.

Aujourd'hui, mon territoire de vente s'étend sur la majeure partie du pays au lieu d'une seule ville et je n'ai qu'à appuyer sur une touche pour livrer des cahiers complets. Il faut encore acheminer les échantillons physiquement, mais je ne serais pas étonné qu'on puisse bientôt envoyer un fichier électronique à un client qui pourrait alors utiliser une imprimante 3D pour fabriquer l'échantillon. Si je mentionne tout cela, ce n'est pas pour insister sur mon âge, mais pour souligner combien les choses peuvent changer au cours d'une carrière.

À mes débuts comme représentant commercial, je n'aurais pas pu m'imaginer certains des changements qui allaient se produire. Or, je constate, après réflexion sur ma carrière, que beaucoup de choses n'ont pas réellement changé tant que cela. La principale constante est la qualité des personnes rencontrées au fil des ans. Les technologies peuvent avoir modifié nos façons de faire, mais l'ardeur au travail, l'engagement et le professionnalisme des membres de notre secteur industriel continuent d'en faire un milieu exceptionnel.

Dans une conjoncture difficile marquée par une concurrence accrue, d'innombrables personnes sont disposées à donner

INSULATING IS YOUR JOB HELPING TO ENSURE YOUR SUCCESS IS OURS

WHEN YOU TALK
WE LISTEN



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

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

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



Learn how our refinements can help your business at
www.owenscorningpipe.com or call **1-800-GET-PINK®**

THE PINK PANTHER™ & © 1964–2015 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The colour PINK is a registered trademark of Owens Corning. © 2015 Owens Corning. Owens Corning Insulating Systems, LLC.

in this industry are able to kick back and have a great time together.

Another thing that hasn't changed is the value of our products and services. Mechanical insulation has always conserved energy, reduced energy costs, and delivered significant returns on investment. It also enhances employee safety in industrial applications, reduces greenhouse gas emissions, controls condensation, and improves process control and productivity. What other industry can lay claim to such an impressive list of benefits? We should all be proud of the part we play in delivering such significant value to our customers.

We have such a great story to tell, and we are using all the technology at our disposal to tell that story. But it is still the old-fashioned communication of person-to-person that will ultimately ensure our success. Each of us plays a role in promoting our industry with each contact we have with our customer base.

One thing that never changes is the benefit of attending our annual conference. Please plan to join us Aug 15 to 18 in Charlottetown, PEI. The conference committee is putting the finishing touches on what promises to be an outstanding conference in a fantastic venue. You can find the registration form in this magazine on pages 21 & 22 or online at our website www.tiac.ca. I hope to see you there! ■

"It is still the old-fashioned communication of person-to-person that will ultimately ensure our success."

de leur temps précieux à des associations provinciales et nationales (telles que l'ACIT), et à se dévouer au service de tous les membres. Qu'il s'agisse de travailler à l'amélioration des codes du bâtiment, de garantir la sécurité de nos travailleurs ou de participer aux activités caritatives de notre secteur, nos gens manifestent continuellement un fort esprit de corps et de camaraderie. En outre, quiconque a assisté à un congrès de l'ACIT sait à quel point nous sommes capables de nous détendre et d'avoir du plaisir ensemble.

La valeur de nos produits et de nos services est une autre chose qui n'a pas changé. L'isolation mécanique a toujours permis de faire des économies d'énergie, de réduire les coûts énergétiques et d'obtenir un rendement appréciable sur les investissements. De plus, son utilisation accroît la sécurité des employés dans les applications industrielles, réduit les émissions de gaz à effet de serre, limite la condensation et améliore le contrôle des processus et la productivité. Quelle autre industrie peut se targuer de proposer autant d'avantages aussi impressionnants ? Nous devrions tous être fiers de pouvoir offrir tant à nos clients.

Notre histoire est remarquable et nous utilisons toutes les technologies à notre disposition pour la raconter. Cependant, c'est encore la communication interpersonnelle à l'ancienne qui assurera notre succès en fin de compte. Nous jouons tous un rôle dans la promotion de notre industrie chaque fois que nous sommes en contact avec notre clientèle.

Une chose qui ne change jamais, c'est l'avantage qu'il y a à participer à notre congrès annuel. Veuillez vous joindre à nous, du 15 au 18 août, à Charlottetown (Î.-P.-É). Le comité organisateur du congrès est en train de mettre la dernière main à ce qui promet d'être un congrès extraordinaire dans un site enchanteur. Vous trouverez le formulaire d'inscription dans la présente revue ou en ligne dans notre site Web (www.tiac.ca). J'espère vous y voir ! ■

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

#100 - 18221 105 Avenue NW Edmonton, AB T5S 2L5

Toll free: 888.906.9606 www.firwinalberta.com



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

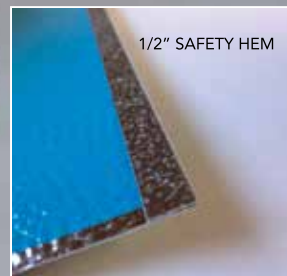
Commercial & Industrial Applications
"We do it with Class... & Glass"



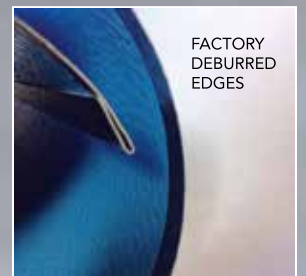
SAFETYJACS™

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



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

2014 – 2015

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 – Murray Wedhorn
 Alternate Distributors – Luc Barriault
 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 – Walter Keating
 Director of Quebec – Rémi Demers
 Director of Maritimes – Vacant

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
 INT Chairman – Bob Fellows
 Conference 2015 Chair – David Reburn

Provincial Directors

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Barbara Stafford
 Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
 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.

2014 – 2015

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 – Murray Wedhorn
 Remplaçant de Distributeurs – Luc Barriault
 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 – Walter Keating
 Directeur du Québec – Rémi Demers
 Directeur des Maritimes – Poste vacant

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 de l'INT – Bob Fellows
 Président du Congrès 2015 – David Reburn

Directeur provincial

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson
 B.C. Insulation Contractors Association – Barbara Stafford
 Master Insulators Association of Ontario – Caroline O'Keeffe
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Donald Bell
 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 High Cost of Low Cost Oil

What a difference a year makes. Last year at about this time oil was at US\$100.35/BBL. Today it's in the \$50.00/BBL range. Will we see \$30.00/BBL oil in the near future? How about \$130.00/BBL, or somewhere in-between?

We see a similar story for natural gas. A year ago it was just above \$5.40/MMBTU and now it's in the \$2.80/MMBTU range.

The implications for Canada and the economy are significant—cutbacks by major oil and gas producers, less government spending, increased costs for imports from the U.S., and a bit more money in Canadian consumers' pockets.

The mechanical insulation industry isn't immune, and this is something we need to be sensitive to.

Consider this: what industry pays for energy is governed by where in Canada a particular industry is located. For example, the dominant energy-producing source in Atlantic Canada is coal, and in Quebec, Manitoba, and British Columbia, it's hydro. In Ontario, it's a combination of nuclear, natural gas, and wind. Alberta and Saskatchewan use natural gas and coal. When Natural Resources Canada (NRCan) requires a number to represent the cost of all these different energy sources, they use a "blended rate"; that is, they average the cost of produced energy across Canada based on what feeds into a particular power-producing plant. In other words, NRCan uses the dominant energy source(s) in each province, sift it through some methodology and arrive at what is essentially an average for Canada. Most of the electricity produced in Nova Scotia is in coal plants, for instance, so for that province they use the cost of coal to determine the cost of energy production.

Regardless of the energy source, what industry ultimately receives is electrical power. Some industries use natural gas directly if they incorporate boilers, furnaces, and other heat-producing equipment. Some buildings use gas-fired boilers, as well. For the most part electricity is generated by coal, hydropower dams, nuclear stations, and gas fired co-gens.

I live in Toronto, so it's very likely the electricity I use is produced in a co-gen and at a nearby nuclear plant. My consumption in kWh averages out though the year—no great swings. Surprisingly, the utility bill I receive has not decreased and, in fact, it continues to go the other way. Irrespective of what the co-gen pays for natural gas, I never see the cost reduced. I will suggest that large energy consumers, for example, industry, hospitals, and universities, are not realizing energy savings due to the reduced costs of oil and natural gas. I will further suggest that any company that locked into a fixed price contract a year ago or longer will not see reduced energy costs.



By / par Steve Clayman

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

Un prix élevé à payer pour la faiblesse du prix du pétrole

Quelle différence une année peut faire ! L'an passé, à la même période à peu près, le pétrole se transigeait à 100,35 \$ US le baril. Aujourd'hui, il se vend à environ 50,00 \$ US le baril. Le prix pourrait-il bientôt tomber à 30,00 \$ US le baril ? Ou remonter en flèche à 130 \$ US le baril, ou se stabiliser quelque part entre les deux ?

Le même phénomène s'observe pour le gaz naturel. Il y a un an, son prix se situait à un peu plus de 5,40 \$ le million de BTU ; il est maintenant de 2,80 \$ le million de BTU.

L'effet de ces fluctuations sur le Canada et son économie est considérable — réductions de personnel et de production dans les grandes sociétés pétrolières et gazières, réductions des dépenses des gouvernements, augmentation des coûts des importations en provenance des États-Unis et un peu plus d'argent dans les poches des consommateurs canadiens.

Le secteur de l'isolation mécanique n'est pas à l'abri de ce genre de phénomène, et il faut en être conscient.

Le prix que l'entreprise paie pour l'énergie qu'elle consomme est fonction du lieu au Canada où elle s'est installée. Par exemple, la principale source d'énergie dans la région atlantique du Canada est le charbon ; au Québec, au Manitoba et en Colombie-Britannique, c'est l'hydro-électricité. En Ontario, c'est le nucléaire, le gaz naturel et l'éolien. En Alberta et en Saskatchewan, le gaz naturel et le charbon. Quand le ministère des Ressources naturelles du Canada (RNCAN) veut établir le coût de ces différentes sources d'énergie, il fait appel au tarif regroupé. Ce tarif regroupé ou mixte est un coût moyen de la production d'énergie au Canada qui tient compte des intrants des centrales de production d'électricité. Autrement dit, RNCAN emploie la ou les sources d'énergie privilégiées dans chaque province, effectue des calculs et en arrive essentiellement à un coût moyen de la production d'énergie au Canada. Par exemple, le gros de l'électricité produite en Nouvelle-Écosse provient du charbon ; pour cette

offering proven products for a truly
integrated system



THE OPTIMAL COLD SERVICE SYSTEM

Polyguard can now supply Dow® Styrofoam™ pipe insulation to the refrigeration market for the first time completing the introduction of its' optimal Cold Service System.

Major food producers in North America, who have been long-time users of Polyguard's ReactiveGel® corrosion preventer in combination with Polyguard's ZeroPerm® vapor barriers can now specify an entire insulation system to minimize downtime and extend the productive life of their low temp pipe installations.

The optimal Cold Service System starts with RG-2400® gel on the pipe to prevent corrosion. Dow® Styrofoam™ insulation provides long-term stable R values and is the preferred product for low temp applications. Cover the insulation with either Polyguard's ZeroPerm® or Insulrap™ vapor retarders to keep the insulation dry and then complete the system with Polyguard's Alumaguard® family of flexible weatherproof cladding products.

Polyguard can offer a truly integrated system that offers peace of mind and components that have been time-tested in the marketplace.

To learn more, visit www.PolyguardProducts.com/maf



STYROFOAM™ Trademark of The Dow Chemical Company ("Dow")



Innovation based. Employee owned. Expect more.®

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com

Where the energy savings are being realized for new construction continues to be in increased energy efficiency measures stipulated in the latest national and provincial energy codes. When it comes to maintenance and retrofits on mechanical systems, it still comes down to determining what type of insulation should be used along with the optimum insulation thickness for the chosen product.

Reducing thicknesses or even eliminating insulation is a false economy of the highest order. Buildings will last at least 50 years. The cost of natural gas and oil is cyclical. We've seen this movie before. If you're being told maintenance has to be indefinitely postponed or retrofit work can't go ahead because natural gas and oil costs half of what it did a year ago, take notes and take a step back. The situation has to be placed in perspective and requires a few more questions be answered.

Keep in mind that wasted energy is exactly that. Corrosion doesn't take downtime. Someone can be severely burned when coming in direct contact with a steam line. Condensation carries on. These issues march forward regardless of where the price of oil and gas ends up on any particular day.

Are winters getting colder? Are summers becoming hotter and more humid? There are detailed historical records that show changes. Can we begin using this information to bolster an argument to proceed with needed work?

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

ADLER

An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- Fort Hills
- National Music Center
- Hudson Bay School

EDMONTON	
#23 53016 Hwy 60, Acheson, AB T7X 5A7	
P. 780.962.9495 F. 780.962.9794	
<p>CALGARY</p> <p>#1, 3800 19th St. NE Calgary, AB T2E 6V2</p> <p>P. 403.590.0758 F. 403.590.0742</p>	<p>SASKATOON</p> <p>Bay 3 3040 Miners Ave. Sask., AB S7K 5V1</p> <p>P. 306.404.0057 F. 780.962.9794</p>

Underwriters
Laboratories
Qualifies the Best
Qualified Energy
Contractor Program

www.adlerinsulation.com

“Reducing thicknesses or even eliminating insulation is a false economy of the highest order.”

province, RNCan emploie le prix du charbon pour établir les coûts liés à la production de l'énergie.

Peu importe l'origine, c'est sous forme d'électricité que la grande industrie reçoit son énergie. Il est vrai que dans certains secteurs, on emploie le gaz naturel directement dans les chaudières, fournaies et autres appareils pour la production de chaleur. Dans certains immeubles aussi, on emploie des chaudières au gaz. En général, c'est de l'électricité qu'on consomme et cette électricité provient du charbon, des barrages hydroélectriques, des centrales nucléaires et des centrales de cogénération au gaz.

J'habite à Toronto. Notre électricité est probablement produite dans une centrale de cogénération et dans une centrale nucléaire située à proximité. Ma consommation d'électricité est calculée en kWh en fonction d'une moyenne répartie sur toute l'année — on ne connaît pas de grands écarts. Chose curieuse, le montant de ma facture ne diminue pas ; au contraire, il continue d'augmenter. Peu importe ce que la centrale de cogénération paie pour le gaz naturel qu'elle consomme, jamais je ne vois de réduction de ma facture. Vraisemblablement, les gros consommateurs d'énergie — la grande industrie, les hôpitaux, les universités — ne voient pas leur facture d'énergie diminuer même quand le prix du pétrole et du gaz naturel baisse. Qui plus est, les entreprises qui ont conclu un contrat à prix forfaitaire voilà un an ou avant ne verront pas non plus leur facture d'énergie diminuer.

Dans les nouvelles constructions, le meilleur moyen de réaliser des économies d'énergie consiste à adopter et à appliquer des mesures plus rigoureuses en matière d'efficacité énergétique, comme nous le suggère la version la plus récente du code national et des codes provinciaux de l'énergie. Quand il s'agit de travaux de maintenance et de remise à niveau de l'isolation des systèmes mécaniques, il faut toujours déterminer le type d'isolant à employer et l'épaisseur optimale pour le produit choisi.

Réduire l'épaisseur de l'isolant ou, pire, s'en passer est une fausse économie, s'il en est. Les immeubles ont une durée de vie d'au moins 50 ans. Le prix du gaz naturel ou du pétrole fluctue de manière cyclique. L'expérience nous le confirme. Si l'on vous dit que la maintenance doit être remise à une date indéterminée ou que les travaux de remise à niveau ne seront pas exécutés parce que le gaz naturel et le pétrole coûtent deux fois moins cher que l'an passé, le moment est venu de



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.



As a contractor or distributor, a decision by a client not to go ahead with any work has to be evaluated based on the particular jobsite circumstances. Taking a step back and gathering information is a necessary initial approach. Information you would need to consider would be tabulating the actual cost of energy while putting aside that oil was quoted that day at US\$51.00/BBL. This is not what the client is paying.

All the other inputs detailed in the 3E Plus program have to be gathered and it is through the results you can determine the optimum insulation thickness and the payback. At the very least you may have a valid and quantifiable reason to once again approach the client with hard numbers.

Should work dry up, the choices are stark: either walk away and forego the potential to make the sale, or look for ways to turn a negative into a positive. Take advantage of TIAC's resources. There is no cost to take this step. We're here to help. ■

Steve Clayman,
Director of Energy Initiatives 416-606-1512

Provincial Association Events

BCICA

Our 8th Annual Mesothelioma Golf Tournament will be on May 29, 2015 at the Northview Golf and Country Club. We have raised \$277,009.21 to date.

MIA

MIA Semi-Annual Meeting – Deerhurst Resort, Muskoka
June 12-14, 2015

Mia Annual Charity Golf – Nobleton Lakes Golf Club –
Friday August 7, 2015

MIA Ladies Night 2015 – Omni King Edward Hotel, Toronto
– November 13, 2015

AIQ

Du 15 au 22 mai 2015 – Dreams Riviera de Cancun

Le congrès de l'AIQ se tiendra dans le Sud en 2015 ! Le luxueux complexe Dreams Riviera de Cancun a été retenu pour accueillir les participants. Deux forfaits sont disponibles : 4 nuits et 7 nuits. Départ le 15 mai 2015 et retour le 19 mai 2015 ou le 22 mai 2015. Une ronde de golf par jour est incluse dans le forfait. Par contre, le cart est obligatoire au prix de 50 \$ US.

Tournoi de golf annuel en août – date annoncée ultérieurement

réfléchir et de prendre un peu de recul. Remettons les choses en perspective et examinons de plus près d'autres questions importantes.

Rappelons-nous que du gaspillage d'énergie, c'est du gaspillage d'énergie. La corrosion ne prend jamais congé. Les risques de brûlures graves découlant d'un contact direct avec une conduite de vapeur sont réels. Et la condensation ne s'arrête pas. Ces problèmes perdurent et ne dépendent pas du prix du pétrole ou du gaz naturel.

Les hivers sont plus froids ? Les étés sont plus chauds et plus humides ? Les données météorologiques passées confirment ces changements. Ne pouvons-nous pas employer cette information pour exécuter le travail nécessaire ?

Si vous êtes entrepreneur ou distributeur et qu'un client vous dit qu'il ne veut pas s'engager dans des travaux, prenez le temps d'évaluer la situation en tenant compte des conditions particulières de ses installations. Il faut d'abord prendre un peu de recul et réunir toute l'information utile pour calculer le coût réel de l'énergie sans évoquer le prix du pétrole à 51 \$ US le baril cette journée-là. Ce n'est pas le prix que paie le client de toutes façons.

Tous les autres intrants détaillés dans le programme 3E Plus doivent être colligés et c'est à partir de ces résultats que vous pouvez établir l'épaisseur optimale de l'isolant ainsi que la période de récupération des coûts. À ce moment-là au moins, vous avez une raison valide et quantifiable de faire de nouvelles démarches auprès du client, et avec des chiffres concrets.

Si le travail venait à manquer, les choix seront difficiles : ou bien vous laissez tomber et tournez le dos à une vente potentielle, ou bien vous tentez de trouver le moyen de faire d'un défi une véritable occasion d'affaires. Profitez des ressources de l'ACIT. Cela ne coûte rien. Nous restons à votre disposition pour vous aider. ■

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



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

New From



Your Insulation Solutions Provider

InsulThin™ HT

Now available for shipment.

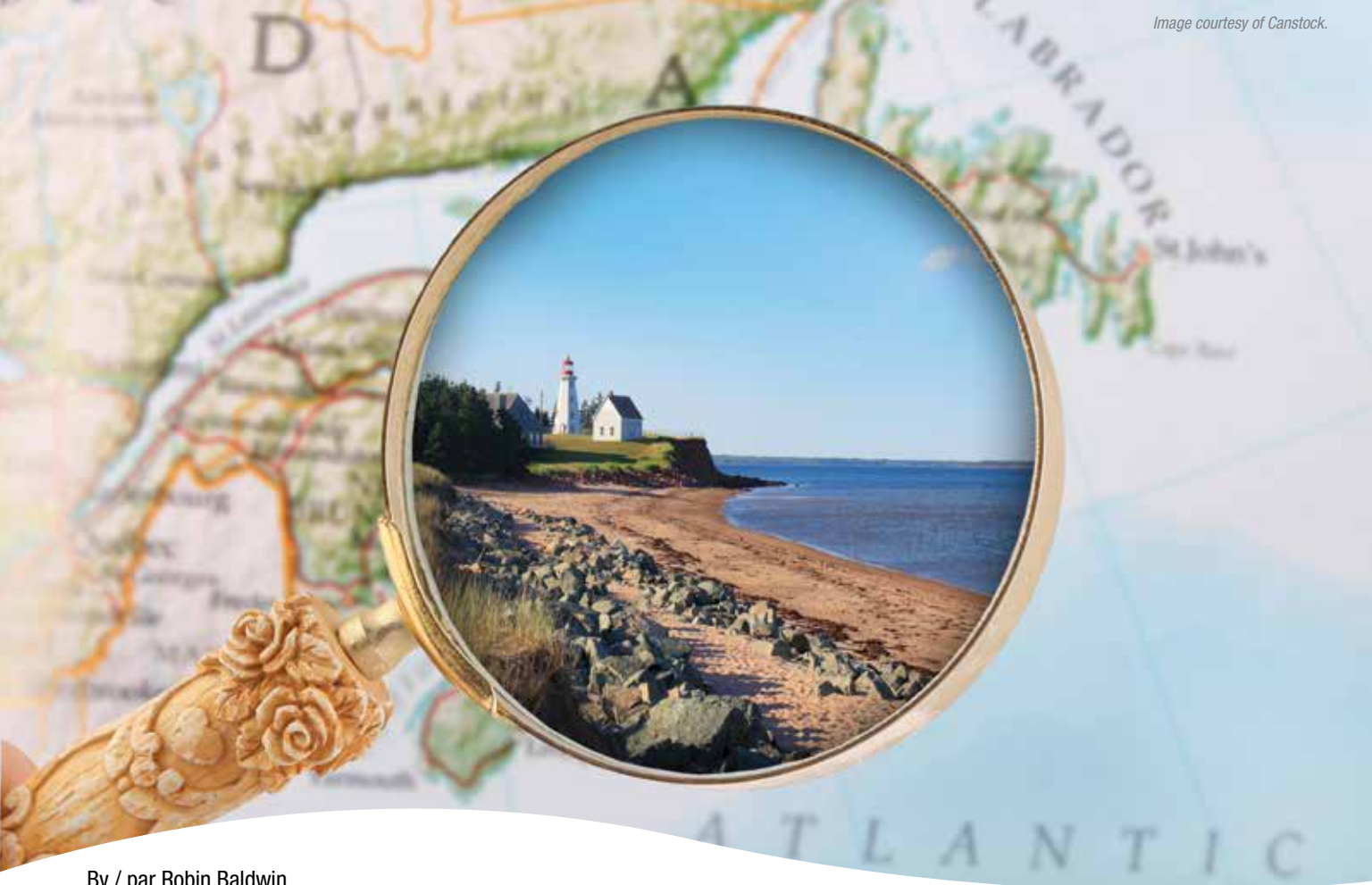
InsulThin HT - a high-temperature, microporous, hydrophobic, quilted blanket.

- Hydrophobic and breathable: excellent corrosion under insulation (CUI) performance.
- Extremely low thermal conductivity, thin profile and lightweight: ideal for applications with limited space.
- Flexible: can be fabricated to fit your application and wraps easily around pipes as small as 1" IPS.
- Contractor friendly: low dusting and minimal PPE required, roll size and weight within OSHA single-person capabilities.



Above: InsulThin™ HT shown layered with Thermo-12® Gold Calcium Silicate insulation and jacketing as a hybrid option.

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



By / par Robin Baldwin

Thermal Insulation Association of Canada 53rd Annual Conference August 15-18, 2015

Le 53e congrès annuel de l'Association canadienne de l'isolation thermique du 15 au 18 août 2015

“Kindred spirits are not so scarce as I used to think. It's splendid to find out there are so many of them in the world.”
— L.M. Montgomery, *Anne of Green Gables*

« Les âmes sœurs ne sont pas aussi rares que je le pensais. Quelle joie de découvrir qu'il y en a tant dans le monde. »
[Traduction] — L.M. Montgomery, *Anne of Green Gables*
(Anne... la maison aux pignons verts)

From the western island city of Victoria in 2014 to the Atlantic shores of Prince Edward Island in 2015, join your neighbours in between for the 53rd Annual TIAC Conference, August 14-19, 2015 at the Delta Prince Edward in Charlottetown.

En 2014, notre congrès avait lieu dans la ville de Victoria au large de la côte ouest. En 2015, c'est sur les rivages atlantiques de l'Île-du-Prince-Édouard que nous vous invitons à vous joindre à vos collègues de partout au pays pour le 53e congrès annuel de l'ACIT, qui aura lieu du 14 au 19 août 2015 à l'hôtel Delta Prince Edward à Charlottetown.

The 2015 Conference program will feature timely presentations by industry experts and leaders, business meetings where you can engage in sector-specific discussions, and networking opportunities to connect with friends new and old.

Le programme du congrès de 2015 comprend des exposés d'actualité présentés par des experts et des chefs de file de notre industrie, des séances de travail où vous pourrez participer à des discussions intéressant votre secteur, et des occasions de réseautage avec des amis, anciens et nouveaux.

The Conference will kick-off on the Saturday evening with the Welcome Reception at the Delta.

Sunday's program will feature several invited speakers, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions. The spousal/family programs will also be running this day (but more about that below). Sunday evening will provide participants with a truly island experience! Kick off your shoes, dig your toes into the sand, and indulge the ultimate Dining in the Dunes experience! Seafood, steak, and bonfire'd marshmallows ... And if that isn't enough, we will throw in some live island music to give this night a truly PEI beach-party feel.

Monday morning will include more presentations and TIAC's Annual General Meeting. A 12:00 pm shotgun start at The Links at Crowbush Cove promises a challenging afternoon of golf overlooking the north shore dunes. Golf Digest gave Crowbush a 4.5 rating and listed it as one of Canada's top ten courses. Prefer a more relaxing afternoon? We can recommend a number of local spas that would be happy to pamper you.

Monday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the sights, sounds, and tastes of the island. Visit the Tourism PEI website, www.tourismpei.com, to plan your adventure.

As we reach Tuesday, the final day of the Conference, join us for brunch where our friends from Saskatchewan share their vision for the 2016 Conference scheduled for September 17 to 20 in Saskatoon.

The Conference will wrap up at the President's Dinner and Dance. This won't be just any kitchen party!

Presentation Information

The Conference Planning Committee has confirmed a number of excellent speakers who will speak to both industry and general business strategies to provide you with insights

“Monday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the sights, sounds, and tastes of the island.”

Le congrès débutera le samedi soir par une réception de bienvenue à l'hôtel Delta.

Des conférenciers, ainsi que des séances en ateliers pour les entrepreneurs, les fabricants et les distributeurs figurent au programme du dimanche. Ce jour-là, il y aura aussi des activités pour les conjoints et les membres de la famille des congressistes (voir plus loin l'information à ce sujet). Le dimanche soir, les participants vivront une expérience véritablement insulaire ! Enlevez vos chaussures, enfoncez-vous les orteils dans le sable et prenez part à un souper sans pareil sur les dunes ! Des fruits de mer, du steak et de la guimauve grillée sur un feu de camp... Et si cela ne suffit pas, nous ajouterons des prestations de musique locale pour donner à cette soirée une véritable ambiance de fête de plage à la façon de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le lundi matin, d'autres exposés et l'Assemblée générale annuelle de l'ACIT sont prévus au programme. À midi, un départ simultané au terrain The Links at Crowbush Cove, qui surplombe les dunes de la rive nord, amorcera un après-midi de golf qui promet d'être stimulant. Golf Digest a attribué une note de quatre étoiles et demie à Crowbush et l'a classé parmi les dix meilleurs terrains au Canada. Si vous préférez un après-midi plus relaxant, nous pouvons recommander des spas locaux qui se feront un plaisir de vous dorloter.

La soirée du lundi est libre et les délégués sont invités à





explorer les points de vue, les sons et les saveurs de l'Île. Visitez le site Web du tourisme de l'Î.-P.-É. (www.tourismpei.com) pour planifier votre excursion.

Mardi, le dernier jour du congrès, joignez-vous à nous pour le brunch, où nos amis de la Saskatchewan parleront de leur conception du congrès de 2016 prévu du 17 au 20 septembre à Saskatoon.

Le congrès se terminera sur le Banquet du président et la soirée dansante. Cela ne sera pas juste une fête de cuisine ordinaire !

to improve your day-to-day operations. Updated speaker information will be posted to the TIAC website (www.tiac.ca) so be sure to check there regularly.

Special Announcement!

Stephen Revay, VP Western Region, Revay and Associates Limited, has been confirmed to speak about construction project time/cost overruns, discuss the various types of claims stemming from these overruns, as well as offer insights and unique approaches to resolving disputes.

Spousal/Family Programs

While the Conference delegates work, the families get to play. Find your kindred spirit while soaking in the local culture and experience.

Avonlea Village Tour

Author Lucy Maude Montgomery has drawn millions of visitors to this beautiful Island she described in her famous book, *Anne of Green Gables*.

Avonlea is the fictitious name Montgomery gave to Cavendish in her writings. On site, you will see the 1876 schoolhouse she taught in, the 1906 Minister's residence where she sat to tea, and the 1872 church she attended.

Information sur les exposés

Le comité organisateur du congrès a confirmé la participation d'excellents conférenciers qui parleront de stratégies industrielles et commerciales générales afin de vous donner des idées pour améliorer votre fonctionnement au quotidien. Des renseignements à jour sur les conférenciers seront affichés dans le site Web de l'ACIT (www.tiac.ca). Ne manquez pas d'y jeter régulièrement un coup d'œil.

Communiqué spécial !

Stephen Revay, vice-président de la région de l'Ouest, Revay and Associates Limited, va traiter des dépassements de délai et de coût de projets de construction, examiner les divers types de réclamations que ces dépassements occasionnent, et donner des idées et proposer des démarches uniques pour régler les différends.


Activités pour les conjoints et les membres de la famille

Pendant que les délégués travailleront, les membres de leur famille pourront s'amuser. Cherchez votre âme sœur tout en vous imprégnant de culture locale.

Visite du village d'Avonlea

L'auteure Lucy Maude Montgomery a attiré des millions de

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.





The tour package includes:

- PEI lunch of soup and sandwich, all homemade with PEI ingredients, fresh ground coffee or tea, and COWS Ice Cream for dessert.
- PEI music shindig with a couple of local handsome devils who will make you laugh and lift your spirits. Enjoy an ice-cold bottle of our famous Raspberry Cordial.
- Meet and greet photo opportunity with Anne Shirley
- A box of Island, handmade, premium Anne of Green Gables Chocolates.
- A private tour of Avonlea Village

Taste The Town Foodie Tour

If you love sampling local foods in the ports you visit, you'll love the Taste the Town Foodie Tour of historic downtown Charlottetown.

This 3.5-hour walking tour will include stops at various shops, restaurants, and a brew pub. You'll get tastings of some of the Island's fresh oysters, lobster, steamed mussels, olive oils, craft beer, and handcut fries made from our famous Island potatoes.

Charlottetown history will also come alive through the engaging stories of some of the city's most fascinating people, buildings, and events. Known as the Birthplace of Confederation, Charlottetown hosted the 1864 Conference that began the process of establishing Canada as an independent nation. Banquets and private lunches played a huge role in the success of the discussions so food is something Islanders take great pride in.

You won't be full by the end of the tour, but you will have a great sense of some of the Island's most unique tastes. ■

visiteurs à cette belle île qu'elle a décrite dans son célèbre livre, *Anne of Green Gables* (*Anne... la maison aux pignons verts*).

Avonlea est le nom fictif que Mme Montgomery a donné dans ses écrits au village de Cavendish. Vous y verrez l'école datant de 1876 où elle a enseigné, la résidence du révérend construite en 1906 où elle a pris le thé et l'église remontant à 1872 qu'elle a fréquentée.

Ce forfait comprend :

- un dîner composé d'une soupe et d'un sandwich faits maison avec des ingrédients de l'Île-du-Prince-Édouard, de café frais moulu ou de thé, et de crème glacée COWS pour le dessert,
- une fête de musique locale avec quelques beaux diables qui vous feront rire et vous remonteront le moral. Buvez une bouteille bien froide de notre fameux cordial aux framboises,
- une occasion de rencontrer Anne Shirley et de se faire prendre en photo avec elle,
- une boîte de chocolats artisanaux locaux de qualité supérieure Anne of Green Gables,
- une visite guidée privée du village d'Avonlea.

Visite culinaire «Taste The Town »

Si vous aimez goûter aux aliments locaux dans les ports que vous visitez, vous adorerez la visite culinaire du centre-ville historique de Charlottetown.

Cette visite à pied de 3,5 heures comprend des arrêts à divers magasins et restaurants et à une brasserie artisanale. Vous goûterez des huîtres fraîches, du homard, des moules vapeur, des huiles d'olive, de la bière artisanale et des frites faites avec les fameuses pommes de terre de l'Île coupées à la main.

De l'information intéressante sur certains des édifices, des événements et des gens les plus fascinants de Charlottetown donnera vie à l'histoire de cette ville. Appelée le berceau de la Confédération, Charlottetown a été la ville organisatrice de la conférence de 1864 qui a amorcé le processus de création d'un Canada indépendant. Les banquets et dîners privés ayant énormément contribué au succès des discussions, les insulaires tirent une grande fierté de leur nourriture.

Vous n'aurez pas le ventre plein à la fin de cette visite, mais vous aurez une excellente idée de quelques-unes des saveurs les plus prisées de l'Île. ■

TIAC 53rd Annual Conference

August 15-18, 2015
Charlottetown, PEI

Registrant's Name: _____
 Company Name: _____
 Address: _____
 Postal Code: _____
 Email: _____
 Telephone: _____
 Fax: _____
 Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Membership Status:
 TIAC/NIA Member
 Non-Member
 Honorary Life Member
 First Conference

Type of Company:
 Contractor
 Distributor
 Manufacturer
 Other

Registration Fees

Registration fees include:
 Presentations, Meetings, Welcome Reception, Sunday Dinner, Cocktail
 Receptions, Delegates and Spouses Breakfasts, Luncheon and the President's Ball.

Member Rates	\$CAN	Quantity
<input type="checkbox"/> Single	\$995	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$950 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1475	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1400 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (19 and over)	\$475	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Youth (Under 19)	\$335	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450	_____
Non-Member Rates		
<input type="checkbox"/> Single	\$1200	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$1100 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1625 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (19 and over)	\$600	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Youth (Under 19)	\$500	X _____ = _____

Early Bird registration before July 31, 2015 will be entered into a draw for a free registration to the TIAC 2016 Conference in Saskatoon, SK.

Please indicate your attendance:

<input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the August 16 Dinner on the Dunes	<input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the August 16 Dinner on the Dunes
<input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the August 18 brunch	<input type="checkbox"/> No, I/we will not attend the August 18 brunch
<input type="checkbox"/> Yes, I/we will attend the August 18 President's Ball	<input type="checkbox"/> No, I/we will attend the August 18 President's Ball

Optional Programs

<input type="checkbox"/> Golf **	\$199	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Avonlea Village Tour	\$65	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Taste the Town Foodie Tour	\$55	X _____ = _____

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

HST 14% = _____

TOTAL = _____



Spouse/Guest Name/Child: _____
 Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____
 Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____
 Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Method of Payment

GST - R122874324RT0001

Payment must be received prior to the conference.

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

Cheque enclosed – Make cheque payable to:
 TIAC 2015 Conference c/o The Willow Group

Charge my: American Express MasterCard VISA

Card Number: _____ Expiry Date: _____ SSC#: _____

Cardholder Name: _____ CCV #: _____

Signature: _____

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

Note: Refund/Cancellation Policy

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

- On or before July 1, 2015: full refund.
- After July 1, 2015 and before August 1, 2015: 50% refund.
- On or after August 1, 2015, and no-shows: no refund.

Accommodation

Delta Prince Edward

18 Queen Street, Charlottetown, PE C1A 4A1, 1-866-894-1203

Special Conference Rate:

Delegates are asked to call 1-866-894-1203 to review the variety of room options available at special TIAC discounted rates for our delegates. Be sure to quote "TH0909" discount code to obtain reduced rates. Please call prior to July 14, 2015 in order to qualify for the group rate.

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

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

Thermal Insulation Association of Canada

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

Email: tiac@thewillowgroup.com | Web: www.tiac.ca

53e Congrès annuel de l'ACIT

15 au 18 août 2015

Charlottetown (IPE)

Nom du participant : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Courriel : _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

Statut de membre :

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

Type d'entreprise :

- Entrepreneur
- Distributeur
- Fabricant
- Autre

Frais d'inscription

Activités comprises dans les frais d'inscription :

Exposés, réunions, réception d'accueil, dîner, cocktails, petits déjeuners des délégués et de leurs conjoints, déjeuner et bal du président.

Tarifs – Membres	\$CA	Quantité	
<input type="checkbox"/> Individuel	995 \$		_____
<input type="checkbox"/> Individuel (résident des ÉU)	950 \$ US*		_____
<input type="checkbox"/> Avec conjointe(e)	1475 \$		_____
<input type="checkbox"/> Avec conjointe(e) (résident des ÉU)	1400 \$ US*		_____
<input type="checkbox"/> Famille (19 et plus)	475 \$	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Enfant (19 ans et moins)	335 \$		_____
<input type="checkbox"/> Member à vie	450 \$		_____

Tarifs – Non-membres

<input type="checkbox"/> Individuel	1200 \$		_____
<input type="checkbox"/> Individuel (résident des ÉU)	1100 \$ US*		_____
<input type="checkbox"/> avec conjointe(e)	1700 \$		_____
<input type="checkbox"/> avec conjointe(e) (résident des ÉU)	1625 \$ US*		_____
<input type="checkbox"/> Famille (19 et plus)	600 \$	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Enfant (19 ans et moins)	500 \$	X _____ =	_____

Les participants qui s'inscrivent avant le 31 juillet 2015 seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2016, organisé à Saskatoon (SK).

Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Oui, nous participerons au souper dans les dunes le 16 août | <input type="checkbox"/> Non, nous ne participerons pas au souper dans les dunes le 16 août |
| <input type="checkbox"/> Oui, nous participerons au brunch le 18 août | <input type="checkbox"/> Non, nous ne participerons pas au brunch le 18 août |
| <input type="checkbox"/> Oui, nous participerons au bal du président le 18 août | <input type="checkbox"/> Non, nous ne participerons pas au bal du président le 18 août |

Programme Optionnel:

- | | | | |
|--|-------|-----------|-------|
| <input type="checkbox"/> Le golf ** | 199\$ | X _____ = | _____ |
| <input type="checkbox"/> Visite du village Avonlea | 65\$ | X _____ = | _____ |
| <input type="checkbox"/> Tournée "Goûtez la ville" | 55\$ | X _____ = | _____ |

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

TVH 14 % = _____

TOTAL = _____

ACIT TIAC

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

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

Mode de paiement

GST - R122874324RT0001

Le paiement doit être reçu avant le Congrès

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

Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :

Congrès de l'ACIT 2015 a/s The Willow Group

Débitez ma carte American Express MasterCard VISA

Numéro de carte : _____ Date d'expiration : _____ SSC# _____

Nom du détenteur : _____ Numéro CCV : _____

Signature : _____

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- au plus tard le 1 juillet 2015 : remboursement complet;
- après le 1 juillet 2015 et avant le 1 août 2015 : remboursement à 50 %;
- A compter du 1 août 2015, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Delta Prince Edward

18 rue Queen, Charlottetown, IPE C1A 4A1, 1-866-894-1203

Tarif Réduit:

Nous demandons que les participants appellent 1-866-894-1203 pour les options de chambres disponibles à des tarifs réduits. Assurez-vous de citer le code de réduction "TH0909" pour obtenir ces tarifs. Si vous plaît, appeler avant le 14 juillet 2015 pour se qualifier pour le tarif de groupe.

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

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

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télé. : 613.729.620

Courriel : tiac@thewillowgroup.com | Web: www.tiac.ca

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.

Princess Margaret Cancer Centre: North America's Premier Mesothelioma Program

La Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret :
le meilleur programme de traitement du mésothéliome en Amérique du Nord



Nephron at the English language Wikipedia [GFDL (www.gnu.org/copyleft/fdl.html) or CC-BY-SA-3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>)], via Wikimedia Commons

The Princess Margaret has become a global leader in treating mesothelioma, a form of cancer common among trade workers that originates in the lining of the lungs. A large majority (80%) of the close to 500 new cases diagnosed every year in Canada are caused by known exposure to asbestos in the workplace.

The Princess Margaret has created an advance research facility and extensive infrastructure for the early detection, rapid assessment, and treatment of mesothelioma. The Mesothelioma Program, led by Dr. Marc de Perrot, a leading thoracic surgeon in Canada, sees more patients with this disease than any other cancer centre in the country. In 2013 alone, The Princess Margaret handled almost half of all mesothelioma cases in Canada. Every year, more and more patients are being referred to Dr. De Perrot. If the demand continues to grow, the clinic may need to expand.

The Princess Margaret is the only Canadian site to be funded by the US National Cancer Institute to conduct early Phase I / II clinical trials of first-in-human studies of new cancer drugs. Currently, four such studies are open specifically for mesothelioma.

A Track Record of Success

The Mesothelioma Program's strong track record for quality care, thanks to the close collaboration of surgeons, radiologists, nurses, and respiratory therapists, makes the program uniquely poised to improve the efficiency of all services offered to mesothelioma patients. Some world-firsts include:

- Conducting clinical trials with radiation before surgery that can double the survival rate for patients from 32 to 72%.
- A world-unique CT-based early detection program for patients exposed to asbestos.
- The only comprehensive program in the world that provides mesothelioma patients with a one-stop resource (prevention, diagnosis, screening, therapy, etc.) often within 24 hours.

Asbestos and Mesothelioma

Extended exposure to asbestos can cause grave health risks for trade workers. No matter how careful trade workers are, it is extremely difficult to completely avoid asbestos, a carcinogen that infiltrates a lot of construction materials and dust, especially in older buildings.

When swallowed or inhaled over the long term, asbestos fibres act like microscopic needles that work their way into the lining of workers' lungs and can develop into tumours. Mesothelioma typically appears 20-40 years after exposure,

La Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret : le meilleur programme de traitement du mésothéliome en Amérique du Nord

La Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret est devenue un chef de file mondial du traitement du mésothéliome, forme de cancer fréquente dans les corps de métier, qui a comme siège le revêtement des poumons. Une forte majorité (80 %) des quelque 500 nouveaux cas diagnostiqués chaque année au Canada est liée à l'exposition à l'amiante au travail.

La Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret a mis sur pied une installation de recherche de pointe et une infrastructure pour le dépistage précoce, l'évaluation rapide et le traitement du mésothéliome. Le programme de traitement du mésothéliome, dirigé par le docteur Marc de Perrot, chirurgien thoracique réputé au Canada, reçoit plus de patients souffrant de cette maladie que tout autre centre d'oncologie au pays. En 2013 seulement, la Clinique d'oncologie de l'hôpital Princess-Margaret prenait en charge près de la moitié de tous les cas de mésothéliome au Canada. Chaque année, de plus en plus de patients sont référés au docteur de Perrot. Si la demande continue de croître, la clinique devra probablement envisager un agrandissement.

La Clinique d'oncologie du Princess-Margaret est le seul centre à être financé par l'Institut américain national du cancer pour des essais cliniques de Phases I et II relatifs à de nouveaux médicaments contre le cancer dans le cadre d'études effectuées pour la première fois sur des êtres humains. À l'heure actuelle, quatre de ces études concernent directement le mésothéliome.

Bilan de succès

Le succès éclatant du programme de traitement du mésothéliome, attribuable à la collaboration étroite des chirurgiens, des radiologues, du personnel infirmier et des inhalothérapeutes, entraîne par le fait même une amélioration de tous les services proposés aux patients atteints d'un mésothéliome. Parmi les grandes premières mondiales, citons les suivantes :

- Essais cliniques relatifs à une thérapie qui prévoit l'irradiation de la tumeur avant l'intervention chirurgicale, procédure qui double le taux de survie des patients, de 32 % à 72 %.
- Programme de dépistage précoce par tomographie par ordinateur unique en son genre dans le monde pour les travailleurs de métier exposés à l'amiante.
- Seul programme complet au monde à proposer aux patients atteints d'un mésothéliome, en un guichet unique, toute une gamme de services (prévention, diagnostic, dépistage, thérapie, etc.) souvent dans les 24 heures.



CXR demonstrating a mesothelioma. By James Heilman, MD (Own work) [CC BY-SA 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>)], via Wikimedia Commons

The Princess Margaret established a rapid assessment and diagnosis program that assesses patients with respiratory problems related to asbestos in one day.

Amiante et mésothéliome

L'exposition prolongée à l'amiante entraîne des risques graves pour la santé des travailleurs des corps de métier. Peu importe la prudence dont les travailleurs font preuve, il est extrêmement difficile d'éviter complètement l'amiante, produit cancérigène qui s'insinue dans beaucoup de matériaux de construction et qui se trouve dans la poussière, plus particulièrement dans les immeubles plus anciens.

which is why the number of new cases of this insidious cancer is still growing, even though asbestos was banned in Canada in the early 1980s.

What makes mesothelioma so difficult to treat is that some of these fibres and cancerous cells escape during surgery, causing the cancer to spread into the other lung and abdomen. If the aggressive cancer is left untreated, it can spread to other organs. Half of all patients currently die within a year of being diagnosed. But if caught early enough, trade workers can benefit from various treatment options and better survival rates.

Life-changing Programs Now Underway

The Rapid Assessment and Management Program: Need – \$300,000 annually

The Princess Margaret established a rapid assessment and diagnosis program that assesses patients with respiratory problems related to asbestos in one day. Currently, 70 percent of patients are diagnosed with mesothelioma at Stage 3, so earlier detection and swift access to treatment is crucial.

Under the Rapid Assessment and Diagnosis Program One-Day Schedule, patients can have assessment by a nurse practitioner and clinical co-ordinator, high-resolution CT chest and pulmonary function tests, a medical consultation with the thoracic surgeon and / or a respirologist, access to the Interventional Thoracic Surgery Suite for drainage, biopsy, and other procedures, and a follow up with an oncologist—often all in a one-day visit.

The Early Detection Program: Need – \$520,000 annually

The Princess Margaret is the only facility in the world conducting the Early Detection of Mesothelioma and Lung Cancer in Prior

Les fibres d'amiante agissent comme des aiguilles microscopiques qui, à long terme, finissent par pénétrer dans le revêtement des poumons (la plèvre) et provoquer le développement de tumeurs. Le mésothéliome se manifeste habituellement entre 20 et 40 ans après la période d'exposition à l'amiante, ce qui explique pourquoi le nombre de nouveaux cas de ce cancer insidieux continue d'augmenter bien que l'amiante soit interdite au Canada depuis le début des années 1980.

Si le mésothéliome est si difficile à traiter, c'est que des fibres et des cellules cancéreuses s'échappent dans le corps pendant la chirurgie ; le cancer peut ainsi continuer sa progression dans l'autre poumon et dans l'abdomen. Si le cancer agressif n'est pas traité, il se généralise. C'est ainsi que la moitié de tous les patients décède dans l'année suivant le diagnostic. Mais si le cancer est dépisté à un stade précoce, les travailleurs peuvent profiter d'une foule de traitements qui améliorent leur taux de survie.

Programmes essentiels en cours

Programme d'évaluation et d'intervention rapides : Besoin – 300 000 \$ par an

L'hôpital Princess-Margaret a établi un programme d'évaluation rapide et de diagnostic précoce qui prévoit l'évaluation complète des patients souffrant de problèmes respiratoires liés à l'amiante, et ce en une journée. Présentement, 70 pour cent des patients se font diagnostiquer un mésothéliome au stade 3 ; il est crucial de proposer un dépistage plus rapide et un accès prompt au traitement.

Le programme d'évaluation rapide et d'intervention diagnostique en une journée comprend une évaluation du

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**

Asbestos Workers using a Low-Dose Computed Tomography (LDCT) study in conjunction with the Mesothelioma Program.

Computed tomography (or CT scan) uses a large donut-shaped x-ray machine to capture images at many different angles around the body. A computer assembles those x-ray “slices” into cross-sectional or 3D images of internal organs, like the lungs.

No other program in the world has the ability to detect mesothelioma and other asbestos-related

diseases at an early stage. Trade workers will receive important information on how to protect themselves now, before it’s too late. If an individual is diagnosed with mesothelioma, treatments are given to help slow the progress of the disease.

Which Candidates are Involved?

The team screens individuals 30 years or older who have no symptoms and enjoy good health, but have a strong history of exposure to asbestos (at least 20 years ago) or show evidence of asbestos exposure on their X-rays in the form of lung scarring. Currently, there are over 1,300 individuals in the screening program, one of the largest in the world.

How Does Early Screening Work?

At the time of CT screening, a small blood sample is drawn

patient par une infirmière praticienne et un coordonnateur clinique, une tomодensitométrie à haute résolution de la cage thoracique et des poumons, une consultation avec le chirurgien thoracique ou le pneumologue, l’accès au bloc d’intervention et de chirurgie thoracique pour un drainage, une biopsie et d’autres interventions, ainsi qu’un suivi avec l’oncologue — le tout étant souvent exécuté en une seule journée.

Programme de dépistage précoce : Besoin – 520 000 \$ par an

L’hôpital Princess-Margaret est le seul dans le monde à mener un programme de dépistage précoce du mésothéliome et du cancer du poumon pour les travailleurs de métier ayant été en contact avec de l’amiante, et ce au moyen de la tomographie à faible dose assistée par ordinateur dans le cadre du programme de traitement du mésothéliome.

En tomодensitométrie assistée par ordinateur, on emploie une grosse machine à rayons X en forme de beigne pour tirer des images du corps sous de nombreux angles différents. L’ordinateur compile toutes les images et les compose en coupes transversales et en trois dimensions des organes internes.

Il n’existe aucun autre programme dans le monde qui permette le dépistage précoce du mésothéliome et des autres maladies liées à l’amiante. Les travailleurs des corps de métier

The NEW Revolutionary Fast and Easy Way to Seal Butt Seams on Elastomeric Insulation



Cel-Link II™ with SSPT
*PATENT PENDING



- Eliminate job failure and repair** to cut and keep project costs competitive
- No fumes** – no operational interruptions in odor-sensitive environments
- Food processing areas** **Flammable areas**
- Perfect for low VOC installations** – lower costs, fast and easy
- Install faster in any environment** – even in cold weather

More jobs won, more jobs done, more jobs billed.



Get your FREE SAMPLE of Cel-Link II™
Just visit www.aeroflexusa.com/cel-link2 **TODAY!**



Aeroflex USA Cel-Link II™ works when and where standard contact adhesives can’t.



Done once. Done fast. Done right.

Contact Aeroflex today: 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | www.aeroflexusa.com

and used as a biomarker. Blood biomarkers help to diagnose various cancers earlier. Increased levels of proteins may indicate that a mesothelioma tumour is developing, because those levels are much higher in patients with mesothelioma. Combining biomarkers with screening CT scans can provide an even earlier detection of mesothelioma than CT scans alone. An earlier diagnosis means more effective treatment for trade workers and a chance at prolonging their life.

Clinicians and Researchers

Trade workers can rest assured that The Princess Margaret has the best mesothelioma specialists leading the Early Detection Program. The two principal investigators directing the program are Dr. Demetris Patsios and Dr. George Dong, both radiologists, who have been working in this field for over 15 years. Screening former trade workers detects advanced malignant mesothelioma, as well as early and late-stage lung cancer.

The S.M.A.R.T Technique—Radiation before surgery: Need – \$500,000 annually

Instead of the usual treatment of radiation treatment after surgery, Dr. John Cho, in collaboration with Dr. De Perrot, suggested giving a high, precise dose of radiation before surgery. Dubbed the “S.M.A.R.T.” technique (for Surgery for

recevront maintenant de l’information importante sur la façon de se protéger, avant qu’il ne soit trop tard. Si une personne se fait diagnostiquer un mésothéliome, on la traite pour ralentir la progression de la maladie.

Candidats au programme

L’équipe effectue des tests de dépistage sur des sujets de 30 ans et plus qui n’ont aucun symptôme et qui sont en bonne santé, mais qui auraient été exposés à l’amiante (au moins 20 ans auparavant) ou dont les radiographies indiquent des lacérations pulmonaires. Présentement, 1 300 personnes sont inscrites au programme de dépistage, l’un des plus importants au monde.

Dépistage précoce

Au moment de la tomодensitométrie, on effectue un prélèvement sanguin qui servira de marqueur biologique. Les marqueurs biologiques sanguins aident à dépister certains cancers plus rapidement qu’auparavant. Un niveau accru de certaines protéines indique qu’un mésothéliome est peut-être en formation, car, en effet, c’est chez les patients souffrant d’un mésothéliome que les niveaux de certaines protéines sont beaucoup plus élevés. En associant les marqueurs biologiques et les résultats de la tomодensitométrie, on arrive à détecter le mésothéliome plus tôt qu’avec la seule tomодensitométrie. Avec un diagnostic qui arrive plut tôt, on peut offrir un traitement plus efficace au travailleur et prolonger la vie.

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.

- 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"



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!



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

Mesothelioma After Radiation Therapy), this experimental approach uses high doses of radiation over five days. Through precise targeting of the diseased area, doctors are able spare the heart, spine, and other healthy tissue. The idea is to kill cancer cells so they aren't able to seed themselves in the other lung or abdomen during surgery. To protect the patient from the damaging effects of high doses of radiation, surgery to remove the affected lung is performed within a week.

“The 25 patients in our four-year study experienced shorter treatment, fewer complications and speedier recovery,” said Dr. Cho. “The three-year survival rate more than doubled to 72% from 32%.”

The S.M.A.R.T. technique also reduced the treatment cycle for patients to one month from five months.

“These results offer real hope to mesothelioma patients,” says Dr. de Perrot. With the S.M.A.R.T. technique still only five years into development, survival rates for mesothelioma could be improved even further in the years to come.

Trimodality Therapy for Mesothelioma Patients

Every trade worker diagnosed with mesothelioma at The Princess Margaret undergoes a thorough investigation and is offered the treatment that is most appropriate for their condition.

Cliniciens et chercheurs

Nous assurons aux travailleurs des corps de métier que le Princess-Margaret possède les meilleurs spécialistes du mésothéliome à la direction du programme de dépistage précoce. Les deux principaux spécialistes qui dirigent le programme sont les docteurs Demetris Patsios et George Dong, radiologues dans les deux cas, qui travaillent dans le domaine depuis plus de quinze ans. Le programme permet le dépistage du mésothéliome malin avancé chez les anciens travailleurs des corps de métier, ainsi que le cancer du poumon aux stades précoce et avancé.

La technique SMART — Radiothérapie, puis chirurgie : Besoin – 500 000 \$ par an

Plutôt que le traitement classique qui consiste à irradier, puis à opérer, le docteur John Cho, en collaboration avec le docteur de Perrot, a proposé une radiothérapie à hautes doses précises avant la chirurgie. Surnommée la technique SMART (pour Surgery for Mesothelioma After Radiation Therapy – résection du mésothéliome après la radiothérapie), cette méthode expérimentale prévoit une irradiation à doses élevées pendant cinq jours. Les médecins, qui ciblent précisément la zone affectée, réussissent ainsi à éviter le coeur, la moëlle épinière et les autres tissus sains. Le but de cette thérapie consiste à éliminer les cellules cancéreuses qui risqueraient de

ISO-C1®

DYPLAST
products
insulate today, preserve tomorrow

Dyplast is the right choice for energy efficiency and economics for mechanical pipe insulation. Tested, Vetted and Proven

 **NIA** National Insulation Association
Supporting the industry with innovation & safety

2014 Platinum Theodore H. Brodie Distinguished Safety Award

 **IIRAR** International Institute of Ammonia Refrigeration

 **TIAC** Thermal Insulation Association of Canada
Member of the International Insulation Association

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



OF OHIO INC.

PREFORMED HEADS

Precision Engineered Contoured Heads Reduce Installation Time!

SHAPES:

- 2:1 Elliptical
- ASME Flanged & Dished
- Conical
- Spherical

MATERIALS:

- Cellular Glass – ASTM C552
- Polyisocyanurate – ASTM C591
- HT450 Polyisocyanurate - ASTM C591
- Phenolic – ASTM C1126-96
- Extruded Polystyrene - ASTM C578

ADVANTAGES:

- Precision Fit-Exact Head Contour
- Costly Field Fabrication from Flat or Curved Block is Eliminated
- Pieces Supplied in Numbered Courses
- Courses Fit Around Center Pieces
- Largest Size Pieces Made in U.S.
 - Best Thermal Efficiency
 - Less Joints to Seal
- Widest Range of Sizes in U.S.
 - Fabricate 12" IPS and UP to Fit Your Largest Vessel O.D.
- Complete Vessel System
 - Curved Segment Sidewalls
 - Beveled Lags
 - Fabricated Jackets- Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad
 - Coatings, Adhesives, Sealants

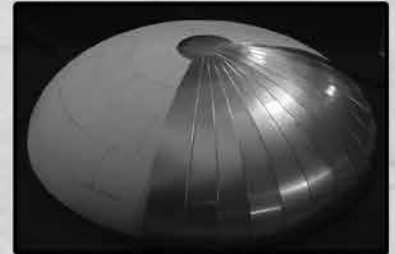
Extol Proven Products

Since 1962: EXTOL providing quality fabricated insulation systems for the industrial market.



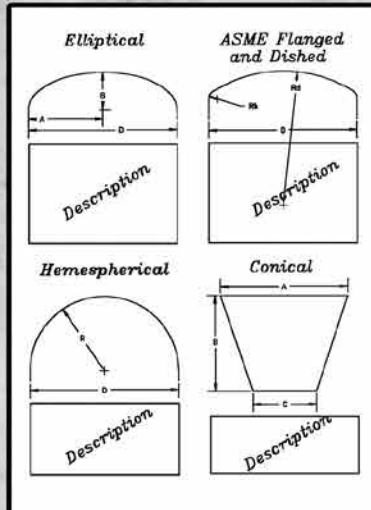
Fabrication

Each product conforms to exacting tolerances of ASTM C450 & C585.



Matching Jacketing Systems

Stainless Steel, Aluminum, PVC, Fiba-Clad



Installation Practices

Available to insure the optimum in system performance and service life.



INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!



EXTOL OF OHIO, INC.

208 Republic Street, Norwalk, Ohio 44857 • Phone: (800) 486-9865 or (419) 668-2072
Fax (419) 663-1992 • www.ExtolOhio.com • Email: info@extolohio.com

Depending on how far their mesothelioma has progressed, and their general health, this may vary from an aggressive treatment designed to cure their cancer, to a course of therapy aimed at controlling symptoms and making the person comfortable.

Currently, the only recognized standard of care for malignant mesothelioma is the drug Cisplatin, combined with an antifolate agent that stops the production of folic acid, which can interfere with some kinds of chemotherapy.

This combination does improve median survival rates for patients, but the number of extra months of life the patient receives (typically from 9 to 12 months) is discouraging - even in the best group of patients.

In response, Dr. de Perrot developed a “trimodality” therapy that combines chemotherapy, surgery, and radiation for patients with early stage mesothelioma. He’s so optimistic that survival rates will improve with this approach that he presented his promising findings to hundreds of cancer specialists last August at the 8th Annual Ontario Thoracic Cancer Conference.

Additionally, current research in the mesothelioma program’s lab suggests that the positive effects of trimodality therapy could potentially be strengthened with the use of drugs to boost the immune system during radiation or after radiation.

se propager dans l’autre poumon ou dans l’abdomen pendant la chirurgie. Pour protéger le patient contre les effets nocifs de l’irradiation à fortes doses, la résection du poumon malade est effectuée dans la semaine qui suit la radiothérapie.

« Pour les vingt-cinq patients qui ont fait partie de notre étude de quatre ans, le traitement a été plus court, les complications ont été moins nombreuses et le rétablissement a été plus rapide, selon le docteur Cho. Le taux de survie à trois ans a plus que doublé, passant de 32 % à 72 %. »

Grâce à la technique SMART, il est possible de réduire le cycle de traitement du patient de cinq mois à un mois.

« Ces résultats offrent un véritable espoir aux patients du mésothéliome », indique le docteur de Perrot. Avec la technique SMART, qu’on a commencé à mettre au point voilà cinq ans seulement, les taux de survie au mésothéliome pourraient encore s’améliorer dans les années à venir.

Thérapie trimodale pour les patients du mésothéliome

Le travailleur qui se fait diagnostiquer un mésothéliome au Princess-Margaret subit des examens poussés et se fait offrir le traitement qui convient le mieux à son état.

Selon le stade de progression du mésothéliome et l’état général du patient, le traitement peut être tantôt agressif pour le guérir



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

Alberta Distribution Centre
Unit 42 - 11546 186th Street Edmonton, AB T5S 0J1
Phone: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716

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

- Introducing Nuheat 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
- Unifrax Fyre Wrap Kitchen Exhaust & Air Duct Blanket

alltherm.ca



Less toxic than traditional cancer treatments, immune therapy is especially effective for older patients who may not be strong enough for surgery.

Using the Immune System to Fight Mesothelioma: Need – \$1,000,000 annually

An exciting and innovative approach that uses the body's own immune system to fight mesothelioma involves removing the patient's white blood cells, "super charging" them outside of the body for four to six weeks, and then implanting them back into the patient to fight their cancer. Recent tests have shown that 50% of patients with melanoma have responded positively to this approach, and tests for mesothelioma patients began in January 2014. Less toxic than traditional cancer treatments, immune therapy is especially effective for older patients who may not be strong enough for surgery. For trade workers with mesothelioma, immune therapy is a more natural therapy that provides a better quality of life during treatment.

du cancer, tantôt faire intervenir une thérapie visant à atténuer les symptômes et la douleur.

À l'heure actuelle, la seule thérapie reconnue pour le mésothéliome malin consiste en un médicament qu'on appelle le cisplatine, que l'on combine avec un antifolique qui empêche la production d'acide folique, l'acide folique pouvant nuire à l'action de certains agents chimiothérapeutiques.

Grâce à cette combinaison médicamenteuse, on réussit à améliorer les taux de survie médians, mais l'augmentation en mois de survie (habituellement de neuf à douze mois) n'est pas au rendez-vous – même dans le groupe de patients le plus prometteur.

C'est face à cet état de chose que le docteur de Perrot a mis au point une thérapie trimodale qui allie chimiothérapie, chirurgie et irradiation des patients aux premiers stades de progression du mésothéliome. Il est convaincu que sa méthode améliorera les taux de survie à tel point qu'il a présenté ses conclusions prometteuses à des centaines d'oncologues réunis en août dernier à la huitième Conférence annuelle sur les cancers thoraciques de l'Ontario.

En outre, les travaux de recherche présentement en cours dans le laboratoire du programme de traitement du



Removable/Reusable Insulation Covers

ATC is one of the largest, most experienced designers/fabricators of removable-reusable insulation covers in North America.

Martin Hryniewiecki
Business Development Manager
martin@atcri.com
Cell: 780-965-9868
Office: 780-420-1173

- Extensive Major project expertise
- Turnkey Steam & Gas turbine removable insulation systems
- Insulation energy audits
- Experienced, accurate field design expertise
- Competitive pricing and product turnaround

Visit our website at advancethermal.com or call 1-800-268-3728 for more information

“... blocking the actions of CTLA-4, a protein that acts as a brake on certain immune responses, helps prevent mesothelioma cells from repopulating during breaks in chemotherapy.”

Chemo-immunotherapy: Need – \$480,000 annually

Princess Margaret researchers are also figuring out how to use the body’s own immune system to boost the effectiveness of chemotherapy against mesothelioma.

“Cancer cells tend to repopulate during breaks between chemotherapy treatments,” said Dr. Licun Wu. “Evidence has shown that the rate of repopulation of surviving cancer cells accelerates over time, so better approaches to stop this process must be developed.”

Dr. Wu has found that blocking the actions of CTLA-4, a protein that acts as a brake on certain immune responses, helps prevent mesothelioma cells from repopulating during breaks in chemotherapy. Reining in on this protein may allow a type of immune cell known as a natural killer T-cell to flourish and fight the disease. This study lays the groundwork for clinical trials that use drugs that can block CTLA-4.

mésotéliome laissent entrevoir la possibilité d’améliorer les effets positifs de la thérapie trimodale en y ajoutant des médicaments pour stimuler le système immunitaire pendant ou après la radiothérapie.

Le système immunitaire à la rescousse : Besoin – 1 000 000 \$ par an

Une méthode novatrice et emballante vise à mettre le système immunitaire du patient à contribution dans la lutte contre le mésotéliome. Il s’agit ici de prélever des globules blancs au patient, de les « gaver » à l’extérieur du corps pendant une période de quatre à six semaines et de les implanter ensuite pour aider le patient à mieux combattre le cancer. Selon des essais récents, 50 % des patients traités de cette façon pour un mélanome avaient bien répondu ; les essais pour les patients souffrant d’un mésotéliome ont commencé en janvier 2014. L’immunothérapie, moins toxique que les traitements anticancéreux classiques, est particulièrement efficace pour les patients plus âgés qui risquent de ne pas pouvoir supporter la chirurgie. Dans le cas des travailleurs des corps de métier, l’immunothérapie est une thérapie plus naturelle qui est associée à une meilleure qualité de vie pendant le traitement.

Chimio-immunothérapie : Besoin – 480 000 \$ par an

Les chercheurs de l’hôpital Princess-Margaret mettent à l’essai



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 | London, ON | Kelowna, BC | Vancouver, BC | Edmonton, AB | Saskatoon, SK |
| Cambridge, ON | Windsor, ON | Nanaimo, BC | Victoria, BC | Grand Prairie, AB | Regina, SK |
| Etobicoke, ON | Kamloops, BC | Surrey, BC | Calgary, AB | Lethbridge, AB | Winnipeg, MB |

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



Clinical Trials to Improve Disease Stability and Improve Patients' Quality of Life

Phase II Study of the Drug Tremelimumab for Patients with Inoperable Mesothelioma

Tremelimumab is a manufactured antibody similar to ones that are made by the human body to fight off infection. This antibody blocks cytotoxic T-lymphocyte antigen 4 (CTLA4), a protein that can put a brake on certain immune responses. This experimental drug was developed to stimulate the immune system as a new way of killing cancer cells.

Phase II Study of the Drug VS-6063 for Patients with Advanced Mesothelioma

VS-6063 is a drug that is designed to inhibit a mutation called FAK, creating a loss in a tumour marker called Merlin. Initial studies have shown that there seems to be a survival benefit for patients with advanced mesothelioma who have lost that tumor marker.

This double-blind, placebo controlled, multi-center study involves patients with malignant pleural mesothelioma who have not progressed. That means their tumours have either stayed the same or only had partial shrinkage after four cycles of chemotherapy, called "first line" treatment. Our researchers are urgently trying to find new options for mesothelioma

des moyens d'employer le système immunitaire pour optimiser l'efficacité de la chimiothérapie contre le mésothéliome.

« Les cellules cancéreuses ont tendance à se régénérer pendant les pauses entre les traitements de chimiothérapie, affirme le docteur Licun Wu. D'après nos données, le taux de régénération des cellules cancéreuses qui survivent à la chimio augmente avec le temps ; il nous faut donc des techniques qui stoppent ce phénomène. »

Le docteur Wu a constaté que d'inhiber l'action de la protéine CTLA-4, qui agit comme un frein dans certaines réactions immunitaires, contribue à empêcher les cellules du mésothéliome de se régénérer pendant les pauses entre les traitements de chimiothérapie. Si on réussit à contrôler cette protéine, on donne à un type de cellule immunitaire appelée cellule T tueuse naturelle la possibilité de se propager et de combattre la maladie. Cette étude établit les bases des essais cliniques qui font intervenir des médicaments aptes à bloquer l'action de la protéine CTLA-4.

Essais cliniques pour stabiliser la maladie et améliorer la qualité de vie du patient

[Étude de Phase II sur le médicament tréméliumab pour les patients souffrant d'un mésothéliome inopérable](#)

Pushing Limits to be Your Distributor of Choice for Over Eighty-five Years

www.generalinsulation.com



**INSULATION, FIRE STOP, HVAC
& ACCESSORIES**



GRAND OPENING!

**GENERAL INSULATION'S
SAINT-LAURENT, QUEBEC BRANCH**

4220 Griffith Street

Saint-Laurent, Quebec H4T 4L6

T: 514.667.9444 • F: 514.344.9111

General Manager: John Nesbitt

Email: jnesbitt@generalinsulation.com



More GIC Locations in Canada:

191 Attwell Dr., Unit 1, 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



Researchers are investigating the possibility that a simple blood test could be used to help diagnose and monitor various cancers.

patients who are not responding to first line treatment. Because no more than four to six cycles of platinum-based chemotherapy are generally recommended for patients with advanced disease, non-progressing patients enter a “watch and wait” period with periodic review until progression. Currently there are no approved therapies following first line treatment for mesothelioma. Limited results from the Phase I trials suggests that Merlin loss in recurrent mesothelioma may stop the cancer from growing.

Blood Test for Monitoring Mesothelioma

Researchers are investigating the possibility that a simple blood test could be used to help diagnose and monitor various cancers. As a tumour develops, it sheds certain proteins that can be detected in the blood. Some protein levels are much higher in patients with mesothelioma, compared to healthy people who have had asbestos exposure. Increased levels of proteins in healthy subjects may predict that a mesothelioma tumour is developing or recurring. This non-invasive and cost-effective strategy involves drawing a small blood sample at the time of CT screening and looking for the proteins that could indicate cancer. Combining these tumour markers with CT scans may provide an even earlier detection of mesothelioma than CT scans alone.

The Early Detection Project continues to actively recruit individuals from high risk occupations. In order to qualify for the study, individuals must have been exposed to asbestos at least 20 years ago, and/or have pleural plaques on chest x-rays, be 30 years of age or older, and be in general good health with no history of prior cancers.

For further information, or to schedule an appointment, contact (416) 340-5686 or brenda.osullivan@uhn.on.ca.

The Rapid Assessment and Management Program is now handling more than double the number of referred patients with asbestos-related lung diseases than it was two years ago. The clinic continues to accept new patients. For further information on this program, please call (416) 340-5686 or a referral can be faxed to (416) 340-4964. ■



© Can Stock Photo Inc. / bogdanhoda

Le tréméliumab est un anticorps fabriqué en laboratoire qui est similaire à ceux que produit le corps humain pour combattre les infections. Cet anticorps bloque l'action de la protéine CTLA-4 (antigène 4 associé au lymphocyte T cytotoxique) qui inhibe certaines réactions immunitaires. Ce médicament expérimental a été mis au point pour stimuler le système immunitaire et aider le corps à supprimer les cellules cancéreuses.

Étude de Phase II sur le médicament VS-6063 pour les patients souffrant d'un mésothéliome avancé

Le médicament VS-6063 a été conçu comme inhibiteur d'une protéine appelée FAK pour entraîner une baisse de l'expression de la protéine merlin, un marqueur tumoral. Des études préliminaires indiquent qu'il semblerait y avoir un avantage à employer ce médicament chez les personnes dont le mésothéliome est avancé et chez qui il y a eu baisse de l'expression de ce marqueur tumoral.

Cette étude en double-aveugle, contrôlée par placebo et se déroulant dans plusieurs centres, fait intervenir des patients souffrant d'un mésothéliome pleural malin qui n'a pas évolué. Autrement dit, soit leurs tumeurs n'ont pas changé, soit elles ont diminué en partie après quatre cycles de chimiothérapie, première ligne de traitement. Nos chercheurs tentent de trouver de nouvelles possibilités de traitement pour les patients du mésothéliome qui ne répondent pas à la première ligne de traitement. Comme on ne recommande pas plus de quatre à six traitements de chimiothérapie à base de platine

aux patients dont la maladie est avancée, les patients dont la tumeur n'a pas évolué entrent dans une phase d'attente pendant laquelle ils subissent des examens périodiques qui révéleront éventuellement la progression du cancer. À l'heure actuelle, il n'existe pas de traitement approuvé pour le mésothéliome après la première ligne de traitement. Les premiers résultats des essais de Phase I, quoique limités, indiquent que la baisse de l'expression de la protéine merlin chez les sujets dont le mésothéliome est récidivant pourrait être associée à un ralentissement de la progression du cancer.

Prélèvements sanguins pour surveiller le mésothéliome

Les chercheurs examinent la possibilité d'utiliser un simple échantillon sanguin pour aider à dépister et à surveiller diverses formes de cancer. Une tumeur en progression produit des protéines détectables dans le sang. Certaines protéines se retrouvent en plus grandes quantités chez les personnes atteintes de mésothéliome que chez les sujets sains qui ont été exposés à l'amiante. Ceci signifie que si le niveau de certaines protéines se met à augmenter chez un sujet sain en apparence, il se peut qu'un mésothéliome soit en train de se développer ou de récidiver. Cette procédure non effractive à prix abordable consiste à faire un prélèvement sanguin au moment de l'examen de dépistage par tomographie par ordinateur et à rechercher dans l'échantillon la présence des protéines qui

peuvent indiquer la présence de cancer. La détection de ces marqueurs associée à la tomographie par ordinateur pourrait se traduire par un dépistage du mésothéliome encore plus précoce qu'avec la seule tomographie par ordinateur.


Le programme de dépistage précoce continue à recruter activement des personnes qui travaillent dans des métiers à risque élevé. Pour être admissible à l'étude, le sujet doit avoir été exposé à l'amiante voilà au moins vingt ans, ou présenter des plaques pleurales au rayon X, avoir au moins 30 ans et être en bonne santé sans antécédents de cancer.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour prendre rendez-vous, veuillez composer le (416) 340-5686 ou communiquer votre demande à l'adresse brenda.osullivan@uhn.on.ca.

Le programme d'évaluation et d'intervention rapides s'occupe maintenant de plus du double du nombre de patients référés avec des maladies pulmonaires liées à l'amiante qu'il y a deux ans. La clinique continue d'accepter des patients. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce programme, veuillez composer le (416) 340-5686 ; vous pouvez télécopier vos demandes de consultation du médecin référent au numéro (416) 340-4964. ■


Tundra®

30+ Years of Excellence • ISO 9001:2008 Certified



Industrial Thermo Polymers Limited

Use Tundra brand for all your polyethylene and EPDM rubber pipe insulation needs.



Key Features:

- Low density
- Easy to apply
- Chemically inert
- Flexible
- Versatile

Tel: (905) 846-3666
Fax: (905) 846-0363
Toll-Free: (800) 387-3847

www.tundrafoam.com



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



© Can Stock Photo Inc. / Satori

10 Things You Don't Know About Your Foremen

By / Mark Breslin

I bet you think you know your foremen pretty well. You don't. Really.

They've been working for you forever, right? But you haven't really been paying attention.

Your foremen are the backbone of your company. And they are holding back on you. You're missing a lot by making assumptions about who they are and what they think. And those assumptions are costing you hundreds of thousands (if not millions) of dollars in lost profits over the course of their, and your, careers.

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur vos contremaîtres, mais n'avez jamais demandé...

— Par / Mark Breslin

Je parie que vous pensez bien connaître vos contremaîtres. Mais est-ce vraiment le cas ?

Ils travaillent pour vous depuis des lustres, n'est-ce pas ? Mais vous n'avez probablement pas encore compris comment ils fonctionnent vraiment.

Vos contremaîtres sont les piliers de votre entreprise et ils ne vous disent pas tout. Vous croyez savoir qui ils sont et ce qu'ils pensent. Or, vous risquez de perdre des centaines de milliers (sinon de millions) de dollars de profit au cours de leur carrière et de la vôtre si vous ne cherchez pas à mieux les connaître.

Je viens de passer de nombreuses années à côtoyer et à former plusieurs milliers de contremaîtres et de chefs de chantier partout aux États-Unis et au Canada. Je suis donc bien placé pour vous dire que vous n'avez probablement aucune idée de ce qui se passe dans leur tête. Commençons par examiner une liste de dix choses très importantes que vous ne savez vraisemblablement pas au sujet de vos contremaîtres.

1. Vos contremaîtres ne se considèrent pas comme des professionnels. Ils n'ont pas l'habitude de se décrire ainsi. Ils ne se voient pas comme occupant un poste professionnel — en fait, c'est à peine s'ils considèrent leur emploi comme un poste de direction. Si des gens appelés à gérer des projets d'une valeur de cent millions à un milliard de dollars durant leur carrière ne sont pas des professionnels, je me demande bien ce qu'ils sont. Peut-être devriez-vous le leur demander.
2. En général, vos contremaîtres n'ont reçu aucune formation professionnelle officielle en leadership et en gestion pour les préparer à assumer cette identité, ce rôle, cette responsabilité de premier plan.

“
Your foremen don't know what they do for a living ... The correct answer is, “I am a professional construction foreman/superintendent.”
”

I've spent the last several years talking with and training several thousand foremen and superintendents all over the U.S. and Canada, so I know what I'm saying when I tell you, honestly, you don't have a clue what's going on inside their heads. Let's start by examining a list I put together of ten very important things you probably don't understand about your foremen.

1. Your foremen don't see themselves as professionals. They don't describe themselves that way. They don't see it as a professional position—in fact, they barely see it as a management position. If guys who are going to manage \$100,000,000 to \$1 billion in projects over the course of their careers aren't professionals, then what are they? Maybe you should ask them.
2. On average, your foremen have received zero formal professional leadership and management training to prepare them for this high level responsibility, role, and identity.
3. Your foremen don't know what they do for a living. When I ask them, a full 90% respond, “I'm a [Pipefitter, Ironworker, Boilermaker... fill in the craft].” This is the wrong answer. It reflects a craft-worker mindset, not a supervisory one. The correct answer is, “I am a professional construction foreman/superintendent.” It's very difficult for them to make that jump and not feel embarrassed, but how they see themselves determines how they act and lead on the job. They are no longer just “one of the guys.”
4. Your foremen rarely solicit input from their crews. They a) think they will look weak, b) worry that someone else will get credit for a good idea and take their job, c) would never think to ask, or d) don't even know that it's part of their job.
5. Your foremen run their crews almost 100% of the time using authority, not influence. Which approach do you think is more effective, productive, and profitable?
6. Your foremen are often stuck between the roles of “boss” and friend. This kills the ability to discipline and hold others accountable for their actions.

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



Protherm®

Protherm® by Amity is an ASTM-compliant high-temperature calcium silicate insulation tailored to heavy-duty petrochemical and power-generating projects. Protherm® is made using the industry's preferred filter press method for superior compressive and flexural strength, and accurate tolerances. Conserve energy and promote assured safety and fire protection by applying Amity's Protherm® insulation for quality results.



AMITY INSULATION GROUP INC.

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4

Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747

Email: sales@amityinsulation.com

3. Vos contremaîtres ignorent ce qu'ils font dans la vie. Lorsque je le leur demande, au moins 90 p. 100 me répondent : « Je suis ... [tuyauteur, monteur de charpentes métalliques, chaudronnier...] et j'en passe ». Mais, voilà, c'est là une mauvaise réponse qui témoigne d'une mentalité d'artisan et non de superviseur. La bonne réponse est : « Je suis contremaître de construction (ou chef de chantier) professionnel ». Il leur est très difficile de faire ce saut sans gêne. Et pourtant, c'est justement l'image qu'ils ont d'eux-mêmes qui vient déterminer leur manière d'agir et de diriger en milieu de travail. Ils ne sont plus seulement « un gars comme les autres ».
4. Vos contremaîtres consultent rarement leur équipe : ou bien ils pensent qu'ils paraîtront faibles, ou bien ils craignent qu'une autre personne récolte le mérite d'une bonne idée et prenne leur place, ou bien ils ne songeraient jamais à le faire, ou bien ils ne savent même pas que cela fait partie de leurs fonctions.
5. Vos contremaîtres préfèrent imposer une autorité brute plutôt que simplement se servir de leur influence pour diriger leur équipe. Quelle est l'attitude la plus efficace, productive et profitable à votre avis ?
6. Souvent, vos contremaîtres sont coincés entre leurs rôles de patron et d'ami. Cela compromet leur capacité de

7. Your foremen do not effectively delegate. They are get-it-done people and therefore over-participate in the action at the jobsite. They are excellent at directing tasks. They generally do not empower people and wouldn't know how to anyway. Wonder whose fault that is?
8. Your foremen often have confused loyalties between their roles as multi-million dollar company managers and union members, if applicable. The peer pressure of being a "good union guy" is leveraged regularly by their peers, reducing their effectiveness and authority.

prendre des mesures disciplinaires et de tenir le personnel responsable de ses actions.

7. Vos contremaîtres ne délèguent pas efficacement. Ce sont des gens d'action et ils prennent une part trop active aux travaux mêmes du chantier. Ils savent bien diriger les tâches certes. Mais, règle générale, ils n'arrivent pas à responsabiliser leurs travailleurs et ne savent pas comment le faire de toute façon. À qui la faute ?
8. Fréquemment, vos contremaîtres sont partagés entre leur rôle de gestionnaire d'entreprise valant des millions de dollars et leur rôle de membre du syndicat, s'ils sont syndiqués. Ils subissent régulièrement des pressions de leurs pairs pour qu'ils se conduisent en bons syndiqués, ce qui nuit à leur efficacité et à une saine vision de leur autorité.

9. Vos contremaîtres n'admettent ni erreurs ni échecs. À leurs yeux, un échec n'est pas une occasion d'apprentissage ; un échec, c'est simplement un échec.
10. Vos contremaîtres ne savent pas comment bien motiver leur équipe. Ils n'ont ordinairement aucunement recours à ces outils très efficaces et bien connus que sont les éloges et le renforcement positif. Ils ne donneront pas aux autres ce qu'ils n'ont pas eux-mêmes reçu.

Résumons-nous ici et concluons. J'imagine que quelques-uns des éléments de cette liste n'ont rien d'étonnant pour vous. La question qui se pose alors est de savoir ce que vous devez faire pour améliorer la mentalité de vos contremaîtres. En refusant d'agir ou de vous attaquer aux problèmes, vous contribuez à ces problèmes.

Quant aux attitudes et aux comportements que vous ignorez, qu'allez-vous faire maintenant que vous en avez pris conscience ? Allez-vous en discuter et fournir à vos gens les outils nécessaires pour y remédier, ou simplement les excuser et faire comme si de rien n'était ?

Plusieurs centaines de milliers de contremaîtres attendent de l'aide. Ils

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**

9. Your foremen do not admit mistakes or failures. Failure is not a learning experience in their eyes; failure is simply failure.
10. Your foremen do not know how to effectively motivate their crews. The most effective and well-documented tools of praise and positive reinforcement are generally entirely absent. What was not given to them will not be given to others.

Now let's review. I'm willing to guess a few of the items on this list didn't come as a surprise to you. So the obvious question is, what are you doing to fix these attitudes among your foremen? By refusing to act or address the problems, you own them—they're all on you.

How about the attitudes and actions on the list that you didn't know about? Now that you do, what's your next move? Are you going to discuss them and provide your guys with the tools to address them, or just rationalize them away and take the path of least resistance?

Several hundred thousand foremen are waiting for help. They're doing the best they can with what they've got, but they need their employers to help them understand how important and vital they are to their company and the industry. They need serious professional support to become high-quality leaders and managers. But really, I think they're waiting for you to acknowledge the challenges. ■

Mark is noted as the number one speaker in the nation on construction leadership, strategy, and labour-management relations. He is also the author of five bestselling books that have created profound and positive change across the industry. He has spoken to and inspired more than 300,000 people during his career. Please view his latest book The Five Minute Foreman or his collection of five at www.breslin.biz.

Did you know ...?

The Romans used cork to insulate everything from shoes to summer homes. Eventually, this became the material of choice for mechanical refrigeration pipes and equipment.

Source: www.insulators24.org

font de leur mieux avec ce qu'ils ont, mais ils ont besoin de leur employeur pour les aider à comprendre leur importance vitale pour leur compagnie et leur industrie. Ils ont besoin d'un soutien professionnel considérable pour devenir des chefs et des gestionnaires d'une grande compétence. En réalité, je pense qu'ils attendent que vous reconnaissiez les défis à relever. ■

Mark Breslin est considéré comme le meilleur conférencier au pays en matière de leadership, de stratégie et de relations patronales-syndicales dans le secteur de la construction. Il est aussi l'auteur de cinq livres à succès qui ont suscité des changements profonds et positifs partout au sein de cette industrie. Durant sa carrière, ce sont plus de 300 000 personnes qui l'ont entendu et qu'il a inspirées. Veuillez visiter le site www.breslin.biz pour plus de renseignements sur son dernier ouvrage, « The Five Minute Foreman », ou sur sa série de cinq livres.



Trust the fabrication experts at Brock White to produce a solution to meet your needs from our Calgary and Edmonton facilities. Products include:

- Foamlas® Elbows
- Mineral Wool Elbows & Tees
- Metal Building Insulation
- Calcium Silicate
- Laminated Boards
- Trymer Elbows & Tees

Contact us today for your custom fabrication needs.

Brock White Calgary

2703 - 61 Avenue SE | 403-287-5889

Brock White Edmonton

12959 -156 Street | 780-452-4710

BROCK WHITE

CONSTRUCTION MATERIALS

HELPING BUILD YOUR SUCCESS

www.BrockWhite.ca

BCICA's QAC Specified

© Can Stock Photo Inc. / kadmy



By / Jessica Kirby

Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA – le choix d'un cabinet d'ingénieurs-conseils

The BC Insulation Contractors Association (BCICA)

is pleased to announce the association's Quality Assurance Certificate (QAC) Program has been specified in at least one engineering firm's master specifications.

Under the QAC, the mechanical insulation contractor who was the successful bidder on the project registers the project with the BCICA, who assigns a Certified Insulation Inspector (CII) to oversee the work.

CIIs must complete a specialized mechanical insulation inspector training program through BC Institute of Technology (BCIT). Once the CII has successfully completed the BCIT training courses, they apply to BCICA for designation.

BCICA has a one-day inspector training course and exam focusing on the logistics and the inner workings of the QAC program. If the applicant successfully completes the BCICA course their application is presented to the BCICA board of

La BC Insulation Contractors Association (BCICA)

a le plaisir d'annoncer que son programme d'assurance de la qualité est cité dans le devis directeur d'un cabinet d'ingénieurs-conseils.

Dans le cadre de ce programme, l'entrepreneur en isolation mécanique qui remporte une soumission fait inscrire le projet en question auprès de la BCICA, qui charge un inspecteur agréé en isolation (IAI) de surveiller les travaux.

Les IAI doivent d'abord avoir terminé la formation spécialisée en inspection des travaux d'isolation offerte par le BC Institute of Technology (BCIT). Une fois que le candidat a terminé avec succès sa formation d'inspecteur, il s'inscrit auprès de la BCICA pour obtenir son titre.

La BCICA propose une formation d'une journée, assortie d'un examen, sur la logistique et le fonctionnement interne du programme d'assurance de la qualité. Si le candidat réussit le

—
directors for approval. Once given designation, assigned inspectors will be responsible for ensuring the work complies with the project specifications.

BCICA currently has five designated inspectors.

Vancouver-based Integral Group added the QAC to its master specifications, meaning any job that comes out with the Integral Group will require a BCICA Quality Assurance Certificate, said BCICA member, Chris Ishkanian.

“We’re early in the program and haven’t done any inspections yet on Integral projects, but there are three or four projects registered with the BCICA office,” he says. “Some projects have not yet been awarded or have not started.”

Any number of issues including improperly finished vapour barriers on cold pipes, loose insulation with silver taped elbows and fittings, rather than properly mitred, and purpose-formed insulation sections prompted Integral Group to implement the QAC.

The team wanted a defined, reviewable standard of quality by which they could enforce quality standards, said engineer Geoff McDonnell.

Vancouver Talmud Torah School and UBC’s Quantum Matter Institute—two of Integral Group’s registered projects—are currently under construction, and about 12 more are entering the design and construction stages.

“Jobs specified to meet the QAC criteria must be performed by BCICA contractors, because member contractors are bound by specific bylaws relative to the QAC program,” says Ishkanian.

“There are procedures within the bylaws to deal with discrepancies between the specifications and the work being performed. BCICA has the mandate within their bylaws to intervene on a project if all other avenues to agree on a solution have been exhausted,” he says, adding BCICA has no leverage over non-member companies, and will therefore not offer inspection services on work performed by non-BCICA companies.

Another of the QAC’s stipulations is that one person on the job must be Red Seal certified or TQ designated.

To complete the inspection, the CII, specifically designated to inspect mechanical insulation, must perform a pre-construction meeting with the insulation contractor, a series of site inspections (the number of which is determined by the size of the project), and a final inspection.

All reports are submitted to the BCICA office with copies distributed to all the stakeholders—insulation contractor, mechanical contractor, and engineering firm.

“Jobs specified to meet the QAC criteria must be performed by BCICA contractors, because member contractors are bound by specific bylaws relative to the QAC program.”

—
cours de la BCICA, sa candidature doit ensuite être approuvée par le conseil d'administration de la BCICA. L'inspecteur ainsi agréé sera alors chargé de s'assurer de l'exécution des travaux conformément aux devis de spécifications du projet.

La BCICA compte présentement cinq inspecteurs agréés.

Le cabinet d'ingénierie Integral Group de Vancouver a ajouté le programme d'assurance de la qualité à son devis directeur. Autrement dit, tous les travaux exécutés par Integral Group exigeront le sceau d'approbation du programme d'assurance de la qualité de la BCICA, selon Chris Ishkanian, membre de la BCICA.

« Nous en sommes au tout début du programme et n'avons pas encore effectué d'inspections des projets d'Integral, mais nous comptons trois ou quatre projets inscrits auprès de la BCICA, indique-t-il. Certains projets n'ont pas encore été adjugés, ou bien n'ont pas encore commencés. »

Ce sont des problèmes auxquels Integral avait eu à faire face précédemment – coupe-vapeur mal finis sur les tuyaux froids, morceaux d'isolant flottants qui sont fixés sur les coudes et les raccords avec du ruban gris plutôt que d'être coupés exactement, et présence de sections d'isolant préformés – qui ont poussé le cabinet d'ingénierie à appliquer le programme d'assurance de la qualité.

L'équipe voulait avoir en main une norme définie et vérifiable pour pouvoir attester de la qualité des travaux, selon Geoff McDonnell, ingénieur.

Les travaux sur les chantiers de la Vancouver Talmud Torah School et du Quantum Matter Institute de l'Université de Colombie-Britannique — deux des projets d'Integral Group à être inscrits — sont présentement en cours et quelque douze autres projets en sont aux stades de la conception et de la construction.

« Les travaux qui, selon les devis, doivent répondre aux critères du programme d'assurance de la qualité doivent être exécutés par des entrepreneurs de la BCICA. En effet, les entrepreneurs membres sont liés par un règlement interne relativement au programme d'assurance de la qualité », précise M. Ishkanian.

« En effet, le règlement interne prévoit une procédure précise si le travail exécuté n'est pas conforme au devis et aux spécifications techniques. La BCICA, par son règlement



© Can Stock Photo Inc. / kadmy

“An independent, properly trained, third party inspector is ensuring the work is done to spec,” said Ishkanian. “It provides the mechanical engineer and the owner the piece of mind that the work has been performed to proper standards.”

BCICA has both union and open-shop members and will accept applications from dedicated mechanical insulation contractors that meet the association’s minimum requirements for proving itself a reputable contractor.

BCICA is also partnering with BCIT to deliver four mechanical insulation inspection courses. Although all courses are available online, the fourth course requires a hands-on practicum at BCIT.

These courses were developed by BCICA in conjunction with BCIT and are designed to inform individuals in the MI Industry about MI materials as well as the best practices for the installation of MI.

The completion of the first two courses should be a prerequisite for anyone working in sales and distribution in the MI industry. Completion of all four courses is the basis for obtaining “designated inspector” recognition from BCICA for individuals accepted to inspect work specified under the BCICA QAC program. ■

Established in Houston, Texas in 1978

Metal Jacketing 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

interne, a le mandat d'intervenir dans un chantier si toutes les autres pistes de solution pour en venir à un accord ont été épuisées », précise-t-il. En outre, la BCICA n'a aucune compétence sur les entreprises non membres. Elle n'inspecte pas les travaux exécutés par des entrepreneurs qui ne sont pas membres de la BCICA.

Selon une autre des exigences du programme d'assurance de la qualité, le travailleur sur place doit être titulaire du Sceau rouge ou de la désignation TQ.

Pour compléter son inspection, l'inspecteur agréé, qui a été désigné précisément pour vérifier les travaux d'isolation des systèmes mécaniques, doit tenir une rencontre avec l'entrepreneur calorifugeur avant le début des travaux de construction, effectuer une série d'inspections sur le chantier (dont le nombre est en fonction de l'envergure du chantier en question) et procéder à une inspection finale des travaux terminés.

Tous les rapports d'inspection sont envoyés au bureau de la BCICA et des copies en sont distribuées à toutes les parties intéressées : entrepreneur calorifugeur, entrepreneur des systèmes mécaniques et cabinet d'ingénierie.

« Un inspecteur indépendant, formé de façon appropriée, vient en tierce partie s'assurer de l'exécution des travaux en fonction des spécifications techniques, indique M. Ishkanian. Ce qui procure à l'ingénieur en mécanique et au propriétaire la paix d'esprit et la garantie que les travaux ont été exécutés selon les normes appropriées. »

La BCICA compte parmi ses membres des entreprises syndiquées et non-syndiquées. Elle accepte les demandes des entrepreneurs calorifugeurs qui se conforment aux exigences minimales de l'Association et qui ont bonne réputation.

La BCICA a conclu un partenariat avec le BCIT pour la prestation de quatre cours d'inspection des travaux d'isolation des systèmes mécaniques. Même si tous les cours sont offerts en ligne, le quatrième cours prévoit un stage pratique au BCIT.

Ces cours ont été mis au point par la BCICA en collaboration avec le BCIT. Ils ont été conçus pour mieux faire connaître aux intervenants du secteur de l'isolation mécanique les matériaux et les meilleures pratiques relatives à l'installation des produits isolants.

Les deux premiers cours devraient être des préalables pour toute personne travaillant dans la vente et la distribution de produits d'isolation mécanique. Les quatre cours sont exigés pour l'obtention du titre d'inspecteur agréé de la BCICA de la part des personnes acceptées au programme d'assurance de la qualité de la BCICA. ■



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

FATTAL

THERMOCANVAS

A Family Tradition Since 1830



25 / 50 Rated



INSULTAPE

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

Email: info@fattal.ca

Coast to Coast Distribution

TIAC TIMES

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

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

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

Tempro 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

Nu-West Construction Products Inc.

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

Winroc-SPI

Winnipeg, MB (204) 488-4477

ONTARIO

Asbe-guard 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-IMPRO

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
 Etobicoke, ON (416) 675-7121
 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

B.C. INSULATION CONTRACTORS ASSOCIATION

The industrial sector in British Columbia is fairly steady, and the long-term outlook is holding strong for LNG projects. We are fairly sure that on LNG is a go ahead, with a total of eight being proposed.

At Tilbury LNG, a \$400 million dollar expansion is set to start this year. There is a new acid plant being built at Teck Cominco in Trail this fall, as well as a biomass boiler being built in Merritt and Fort St James.

The biggest project announced in quite some time in British Columbia is the Site C dam in Fort Nelson. This will be a 5,000-person camp. Open shop is busy in B.C. Lots of hospitals as well as lots of work on multi-unit high rises and condos.

The biggest institutional project in B.C. is a new \$334 million dollar prison in Oliver.

We are finding that our phones are starting to ring from workers from the oil field sector seeking employment.

The union is fully employed for journeymen and apprentices. If the LNG goes ahead, Lee Loftus from Local 118 says we will need to seek travellers from outside the province. The union has also started to work closely with Helmets to Hardhats. We are looking forward to putting our military people to work.

As far as promoting mechanical insulation, we are still working strongly with BC Hydro and Fortis.

On the federal side, the International has hired Sumo Strategies to lobby the Canadian federal government on the use of mechanical insulation, proposing tax credits and federal building incentives to repair mechanical insulation in existing federal buildings as well as energy audits in all federal and military buildings.

For BCICA, we have now started our Quality Assurance Program. Integral Engineers has specified it in all of their projects. We will let you know how it goes. Lots of wrinkles to straighten out.

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

BRITISH COLUMBIA INSULATION CONTRACTORS ASSOCIATION

En Colombie-Britannique, le secteur industriel est assez stable et les perspectives à long terme demeurent bonnes pour les projets de GNL. Il semble bien qu'un des huit projets actuels de GNL se concrétisera.

Chez Tilbury LNG, la réalisation d'un projet d'expansion de 400 millions de dollars devrait débuter cette année. Teck Cominco fera construire une nouvelle usine d'acide sulfurique à Trail cet automne, et une chaudière à biomasse est en voie de construction à Merritt et une autre à Fort St James.

Le barrage hydroélectrique du site C à Fort Nelson est le plus vaste projet annoncé depuis longtemps dans cette province. Il nécessitera un camp de 5 000 personnes. Les entreprises à atelier ouvert sont occupées en Colombie-Britannique. Il y a de nombreux projets hospitaliers, ainsi que beaucoup de travail dans le secteur des condominiums et des tours d'habitation à logements multiples.

Le plus grand projet institutionnel en Colombie-Britannique est une nouvelle prison de 334 millions de dollars à Oliver.

Nous commençons à recevoir des appels de travailleurs du secteur pétrolier qui cherchent du travail.

Les compagnons et les apprentis syndiqués travaillent tous. Lee Loftus de la section locale 118 signale que, si le projet de GNL se concrétise, nous devons recruter des travailleurs à l'extérieur de la province. Le syndicat a aussi commencé à collaborer étroitement avec le partenariat du Régiment aux bâtiments. Nous nous réjouissons à l'idée de mettre nos anciens militaires au travail.

En ce qui concerne la promotion de l'isolation mécanique, nous continuons de travailler fort avec BC Hydro et Fortis.

Sur le plan fédéral, l'International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers a embauché Sumo Strategies pour faire des démarches auprès du gouvernement du Canada afin qu'il offre des crédits d'impôt et des incitatifs pour la réparation de l'isolation mécanique dans les immeubles fédéraux existants, et effectue une vérification de l'efficacité énergétique de tous les édifices fédéraux et militaires.

À la BCICA, nous avons amorcé notre programme d'assurance de la qualité. Les ingénieurs de Integral Group le demandent pour tous leurs projets. Nous vous tiendrons au courant de l'évolution de la situation. Il y a beaucoup de difficultés à aplanir.

THERMAL INSULATION ASSOCIATION OF ALBERTA

Vu tout ce qui s'est passé en Alberta, je suis content que la rédaction du présent rapport ait été reportée à la fin de mars.

The huge drop of work will affect the amount of maintenance work being performed in all of the plants in Alberta.

THERMAL INSULATION ASSOCIATION OF ALBERTA

With everything that has been happening in Alberta, I am glad that this report was held off and written in late March. With the huge drop in oil prices has made it very difficult to give a precise and accurate report.

There is a report titled, “Why low oil prices aren’t slowing down oil sands development” available at <http://www.canadianbusiness.com/blogs-and-comment/why-low-oil-prices-arent-slowing-down-oilsands-development/>

This report seems to be correct in that the major projects underway that will produce more barrels of oil per day are still going strong. The larger projects that are just getting started with tanks and groundwork are the projects that seem to be on hold or delayed at this time.

Module yards are still going strong for both the union and open shop contractors and should stay this way for 2015 and 2016. After this time there could be issues with the projects currently being delayed. The modules being shipped for the site work have no delays for the field work.

The major projects are still on track for CNRL Horizon, Suncor, Husky, Brion Energy, and Kearl Lake. The NorthWest Upgrader, Cenovus, CNRL Kirby, and Shell projects are still undetermined at this time.

The huge drop of work will affect the amount of maintenance work being performed in all of the plants in Alberta. This work will most likely only be done on an as-required basis.

Still, though, there is plenty of work to be done in Alberta

À cause de la forte diminution des prix du pétrole, il est très difficile de présenter un rapport précis et exact.

Un compte rendu intitulé « Why low oil prices aren’t slowing down oil sands development » [Pourquoi la chute des prix du pétrole ne ralentit pas la mise en valeur des sables bitumineux] est accessible à <http://www.canadianbusiness.com/blogs-and-comment/why-low-oil-prices-arent-slowing-down-oilsands-development/>.

L’auteur semble avoir raison d’affirmer que les principaux projets lancés pour produire un nombre accru de barils de pétrole par jour continuent d’aller de l’avant. Ce sont les grands projets où la construction de réservoirs et la préparation du terrain ne font que commencer qui semblent être suspendus ou retardés actuellement.

Les entreprises de construction de modules à atelier tant ouvert que fermé continuent d’être très occupées et devraient le demeurer en 2015 et en 2016. Après cela, les reports actuels de projets pourraient causer des problèmes. Il n’y a pas de retards dans l’expédition des modules pour les travaux en chantier.

Les principaux projets de CNRL Horizon, Suncor, Husky, Brion Energy et Kearl Lake vont encore bon train. Quant aux projets de NorthWest Upgrader, Cenovus, CNRL Kirby et Shell, leur sort est encore indéterminé.

La forte réduction des activités influera sur l’ampleur du travail d’entretien dans toutes les usines de l’Alberta. Ce travail ne sera très probablement effectué qu’au besoin.

Il y a quand même encore beaucoup de travail en Alberta pour les travailleurs syndiqués ou non de notre secteur. L’horaire de travail hebdomadaire deviendra très probablement plus conventionnel et le nombre des heures supplémentaires diminuera vraisemblablement.

La convention collective des calorifugeurs arrive à échéance le 30 avril 2015. Tout porte à croire qu’il ne reste qu’à officialiser la nouvelle, à la mettre aux voix et à la faire signer par les deux parties. Cette entente aura une durée de trois ans.

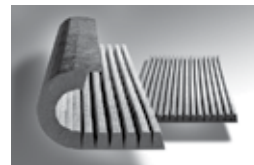
Are you creating your marketing plan for 2015? TIAC Times is a fantastic way to reach the thermal insulation market. Book your space today. Call Christina at 877.755.2762



1200°F / 649°C

Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™

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



Ask for Multi-Groove™ 877-822-0635 • www.multiglass.com

for both union and open shop sides of the business. The work hours per week will most likely change to more conservative hours worked so as to use less overtime pay.

The insulators' agreement expires on April 30, 2015. All indications are that it is all done and just needs to be formalized, voted on, and signed by both parties. This will be a three-year agreement.

SASKATCHEWAN INSULATION CONTRACTORS ASSOCIATION

Market-wise, projects in the insulation sector have plateaued, although notable projects include Agrium, Moose Jaw Hospital, Saskatoon Children's Hospital, Regina Multi-purpose Stadium, k+s Legacy Potash Mine, bhp Jansen Potash Mine, continued smaller projects in the oil and gas sector, and numerous smaller schools and hospitals.

As with most the the West, especially in Alberta, the oil prices have an effect on the market within Saskatchewan. Government is being cautious on spending, which in turn affects private business. Aggressive owners see the market as a great time to build, but these owners are limited in Saskatchewan. SICA is working on having Mr. Clayman as a speaker at an event in March, and continues to support numerous charities throughout the province.

MANITOBA INSULATION CONTRACTORS ASSOCIATION

Jon Reimann had chair his first meeting on February 19, 2015. The meeting went well with new ideas and energy filling the room. Things are slowing down in Manitoba. There are a few sitting at home waiting for projects to progress enough for us to be on site. Manitoba contractors are bidding mainly smaller projects. There are a couple of new school starts and the Bipole Hydro projects are moving at a snail's pace.

ASHRAE 90.1 – 2010 is now being adopted in our province. Apprenticeship has completed its first third-year course. Communication between Apprenticeship and Manitoba Insulation Contractors need to be maintained at a much better level.

SASKATCHEWAN INSULATION CONTRACTORS ASSOCIATION

Le marché plafonne, mais il y a des projets dignes de mention tels que ceux d'Agrium, de l'hôpital de Moose Jaw, de l'hôpital pour enfants de Saskatoon, du stade multifonctionnel de Regina, de la mine de potasse Legacy de K+S et de la mine de potasse Jansen de BHP, des projets de plus faible envergure qui se poursuivent dans le secteur pétrolier et gazier, ainsi que des chantiers portant sur un grand nombre d'écoles et d'hôpitaux de petite taille.

Comme c'est le cas presque partout dans l'Ouest, en Alberta en particulier, les prix du pétrole ont aussi un impact sur le marché en Saskatchewan. Le gouvernement modère ses dépenses et cela se répercute sur l'entreprise privée. Les propriétaires d'entreprise audacieux considèrent l'état actuel du marché comme propice à la construction, mais leur nombre est limité en Saskatchewan. La SICA fait actuellement des démarches pour inviter M. Clayman comme conférencier lors d'une manifestation en mars et elle continue d'appuyer de nombreux organismes de bienfaisance partout dans la province.

ASSOCIATION DES ENTREPRENEURS EN ISOLATION DU MANITOBA

Jon Reimann a présidé sa première réunion le 19 février 2015. Celle-ci s'est bien déroulée et la salle débordait d'idées fraîches et d'une énergie nouvelle. Les choses ralentissent au Manitoba. Certains attendent chez eux que des projets progressent suffisamment pour qu'ils puissent commencer à travailler sur les chantiers. Les entrepreneurs du Manitoba soumissionnent surtout pour des projets de petite envergure. Quelques nouvelles écoles ont été mises en chantier et les projets Bipole de Manitoba Hydro avancent à pas de tortue.

La norme ASHRAE 90.1 – 2010 est maintenant adoptée dans notre province.

Apprentissage Manitoba a terminé son premier cours de troisième année. Il faut améliorer le niveau de communication entre cet organisme et l'Association des entrepreneurs en isolation du Manitoba.



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

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

MASTER INSULATORS ASSOCIATION OF ONTARIO

MIA currently has 92 active members who reported hourly earnings for 2014. We have 20 associate members and five new signatory contractor members. We have a total of 1,499 insulators in the province of Ontario and there are 395 unemployed and 192 members on travel cards.

The MIA website (www.miaontario.org) is updated regularly. Check out our website to keep in touch with what is happening as it relates to the MIA and its members.

ASSOCIATION D'ISOLATION DU QUÉBEC

2014 ended up being really busy. There were no insulators available until January. The forecast for 2015 does not look as good. There is still work being done on major hospital constructions; Ste-Justine and CHUM are presently at their peak. Three towers are being built near the Bell Centre, but they won't be ready in time for the parade. Other than that, there is not much on the commercial or institutional side.

Industrially, the new cracker project at Suncor (Montreal) may be delayed due to the actual price of oil. Around Quebec City two battleships and two ferries are being built and the new arena is almost complete.

CCQ outlook: 7 percent decrease in man-hours for our trade. Local 58: Yvon Chaurest (February 26) stated that there are 125 insulators available, including 50 apprentices.

Man-hour trends:

- 2012: 764,772
- 2013 830,158
- 2014: 854,244
- 2015 (forecast): 780,000

AIQ is participating in the "prompt payment" initiative. ■

MASTER INSULATORS' ASSOCIATION OF ONTARIO

Actuellement, la MIA compte 92 membres actifs qui ont déclaré des gains horaires pour 2014. Nous avons 20 associés et cinq nouveaux entrepreneurs signataires. Nous avons en tout 1 499 calorifugeurs en Ontario; 395 sont en chômage et 192 ont des cartes de déplacement.

Le site Web de la MIA (www.miaontario.org) est mis à jour périodiquement. Visitez-le pour vous tenir au courant de ce qui se passe à l'association et chez ses membres.

ASSOCIATION D'ISOLATION DU QUÉBEC

L'année 2014 s'est avérée bien remplie. Aucun calorifugeur n'a été disponible avant janvier. Les prévisions pour 2015 ne semblent pas aussi bonnes. Il y a encore du travail à faire pour d'importants projets de construction hospitaliers; les travaux à l'hôpital Sainte-Justine et au CHUM battent leur plein actuellement. Trois tours sont en construction près du Centre Bell, mais elles ne seront pas terminées à temps pour le défilé. À part cela, il n'y a pas grand-chose dans le secteur commercial ou institutionnel.

Dans le secteur industriel, le nouveau projet de craquage de Suncor (Montréal) pourrait être retardé à cause du prix actuel du pétrole. Dans la région de Québec, deux cuirassés et deux traversiers sont en voie de construction, et le nouvel amphithéâtre est presque terminé.

Prévisions de la CCQ : une réduction d'heures-personnes de 7 p. 100 pour notre corps de métier. Section locale 58 : Yvon Chaurest a indiqué le 26 février que 125 calorifugeurs, y compris 50 apprentis, étaient disponibles.

Évolution du nombre d'heures-personnes :

- 2012 : 764 772
- 2013 : 830 158
- 2014 : 854 244
- 2015 (prévision) : 780 000

L'AIQ participe à l'initiative de paiement rapide. ■

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...



Corrosion Under Insulation (CUI)

NDTSeals.com ■ 800.261.6261

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

The Three Ms Syndrome

Many of the contractors I know lead fairly boring lives at work. That's because they suffer from 3Ms Syndrome. They suffer willingly because they make a lot of money and that allows them to have much less boring lives away from work, and even get out on the golf course during the week to concentrate on their golf not on business.

The best way to stay in control of your business is by using the 3Ms. Or maybe I should call it M&M&Ms because it is a really sweet way to make money.

So, for those of you who would like to make more money, pay attention to these 3Ms, all focused on Key Performance Indicators:

1. Measure
2. Monitor
3. Manage

What to Measure for Ongoing Profit

- Gross profit per your monthly profit & loss statement
- Gross profit on each job
- On service work, the hours paid compared to the hours billed to customers
- On retrofit and construction work, the hours allowed for the project compared to the actual hours.
- Net profit

These should provide the Key Performance Indicators for making money.

How to Monitor Profit

There are several reasons why the gross profit figure on your profit & loss statement might differ from your estimate.

You may have over-billed or maybe some of the costs have not been processed.

Often, I find elements of cost that were included in the estimate as direct costs are in your overhead. These would include WSIB/WCB premiums and employers' portion of CPP, EI, and benefits. Also, a warranty provision was likely allowed in your estimate, but not in your job costs.

You need to make adjustments for each of the above.

Gross profit on each job also suffers from the above. In order to have something accurate to monitor, I would recommend monitoring hours. The best way to monitor individual jobs is to monitor the actual labour hours compared to the estimated hours. Break down the job into phases so labour and production can be measured in an accurate and timely. This should be done with each payroll, thus giving you good, timely, and reliable data that you can monitor, measure, and manage.



By / par Ron Coleman

La formule MSG

Beaucoup des entrepreneurs de ma connaissance ont la chance de s'ennuyer au travail. Pourquoi ? Parce qu'ils appliquent heureusement la formule MSG. Ils acceptent l'ennui d'autant mieux qu'ils font beaucoup d'argent au travail grâce à la formule; et cet argent leur permet de mener par ailleurs une vie pas mal moins ennuyante. Certains arrivent même à s'échapper et à aller jouer au golf en pleine semaine au lieu de travailler.

Le meilleur moyen de garder son entreprise bien en mains consiste à employer la formule MSG, une formule magique, ou presque, pour rentabiliser son entreprise.

Donc, si vous souhaitez faire davantage d'argent, appliquez à vos indicateurs de rendement clés la formule MSG :

1. Mesure
2. Surveillance
3. Gestion

Ce qu'il faut mesurer pour obtenir une rentabilité constante

- Marge brute selon votre état des résultats mensuel
- Marge brute pour chaque commande
- Comparaison du nombre d'heures payées pour l'entretien au nombre d'heures facturées aux clients
- Comparaison du nombre d'heures prévues pour les travaux de remise à neuf et de construction au nombre d'heures réelles
- Bénéfice net

Vous pourrez ainsi définir ce qu'il vous faut obtenir au niveau des indicateurs de rendement clés pour pouvoir rentabiliser votre entreprise.

Comment surveiller sa marge bénéficiaire

Plusieurs raisons peuvent expliquer l'écart entre vos estimations et la marge brute qui figure dans l'état des résultats.

Peut-être avez-vous facturé en trop, ou peut-être que certains coûts n'ont pas été traités.

Souvent, je retrouve dans l'estimation des éléments de coûts directs qui devraient être inscrits sous les coûts indirects, par exemple les primes à la CSST et la contribution de l'employeur

Service work should be monitored by comparing the hours billed to the hours paid for each technician with each payroll. You will likely find some techs are far more productive than others. Use a GPS system on smartphones or trucks to monitor both of these numbers.

Net profit

Monitoring your net profit is done by subtracting your overhead from your gross profit.

Set a budget so that you can monitor how your actual overhead numbers compare to your budget. Generally 50% of overhead for a trade or specialty contractor is payroll related. So, if you are going to reduce overhead you are likely going to let staff go or put them into direct cost.

How to Manage Profit

When you monitor the activities you will identify which activities are at an unacceptable level. Manage the activities, not the person. In other words focus on the activity that is not getting you the outcomes you want. For example, if the hours over run on a job identify what activities may have created the over run and seek advice from your team as to how this could be corrected or avoided in the future. Do your best to avoid personality clashes.

As a manager your role should be to look for problems and find solutions. Work on providing better support, mentoring, and training for your team.

If your overhead is within budget and you are not making the desired profit then your gross profit is too low or your overhead is too high.

If your sales are below target then it will be very difficult to make your desired gross profit. You may have to reduce overhead to reach your net profit target. If your job costs are too high then your monitoring should help you pinpoint where the problem is and how to correct it.

What's the ideal size for your company?

There is no ideal size; it is very much dependent on your structure. The way to answer this question is by asking the question, "if we added another work crew would we have to add any overhead apart from the cost of the work crew?"

If the answer is we wouldn't add overhead then aim for adding the work crew. If the answer is we would have to add overhead then raise your prices and do less work for more money. For every dollar in additional overhead you will need to generate approximately 8 to 12 times the cost in additional sales (depending on your mark up) or make significant savings within your existing infrastructure.

au RRQ et à l'AE, ainsi que les avantages sociaux. De plus, une provision pour garantie a probablement été incluse dans votre estimation, mais pas dans le prix de revient des commandes.

Vous devez donc faire des rajustements dans chaque cas.

La marge bénéficiaire brute pour chaque commande s'en trouvera affectée aussi. Pour disposer de chiffres à surveiller qui soient exacts, il faut selon moi se pencher sur les heures. Le meilleur moyen de surveiller chacun des chantiers consiste à comparer le nombre d'heures réellement travaillées au nombre d'heures estimées. Divisez les travaux en phases pour que la main-d'oeuvre et la production puissent être mesurées d'une façon exacte et adéquate dans le temps. Il y aurait lieu de procéder à ce contrôle à chaque période de paie. Vous disposerez alors de données solides, fiables et adéquates dans le temps qui vous permettront de surveiller, de mesurer et de gérer.

Les travaux d'entretien devraient être surveillés dans le cadre d'un exercice de comparaison entre les heures facturées et les heures payées, et ce pour chaque technicien et pour chaque période de paie. Vous constaterez que certains techniciens sont plus productifs que d'autres. Servez-vous du GPS des téléphones intelligents ou des camions pour surveiller ces deux éléments.

Bénéfice net

Pour obtenir le bénéfice net, il suffit de soustraire les coûts indirects de la marge bénéficiaire brute.

Établissez un budget qui vous permette de comparer les coûts indirects réels aux estimations. En général, 50 % des coûts indirects d'un ouvrier ou d'un entrepreneur spécialisé sont liés à la paie. Autrement dit, si vous voulez réduire vos coûts indirects, vous devrez probablement licencier du personnel ou inscrire la main-d'oeuvre dans les coûts directs.

Comment gérer la marge bénéficiaire

Dans le cours de vos opérations de surveillance, vous devez recenser parmi vos activités celles qui ne vous rapportent pas.

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

Calgary (877) 209-1218	Regina (800) 668-6643
Edmonton (877) 448-7222	Saskatoon (800) 667-3766
Kelowna <small>NEW</small> (855) 755-4700	Vancouver (866) 655-5329
	Winnipeg (866) 977-3522

Industrial & Commercial Mechanical Insulation
Metal Building & Oilfield Insulation
 Exterior Insulation Finishing Systems
 Concrete Accessories & Restoration
 Decorative Concrete
 Surface Drainage Solutions
 Fluid Applied Roofing Systems

www.nu-west.ca A Network of Solutions for Western Canada

There is a host of other Key Performance Indicators to which you can apply the 3Ms. However, the key is not to do any of them yourself, but to set up the process and delegate to other team members. For example, you might want to track quotations—the number you do and the conversion rate and then focus on how to improve the conversion rate. If you can go from converting 4 out of 10 to 5 out of 10 your sales will increase by 25% with no additional effort. Make someone in the business the Champion of that activity.

Don't go overboard. Identify the most important KPIs for your business and work on those. Start with one or two. Get some positive outcomes and move forward one indicator at a time.

The most important ones likely include

- Labour productivity
- Conversion rates of quotes
- Loss and gain of new customers and planned maintenance
- Staff turnover
- Cash flow management
- Customer satisfaction

Your role is to become a teacher. You should spend your time working on the exception reports (the results that are below target) and teach others how to reach target. Not only will your level of control increase dramatically, your stress will reduce and you will increase the value of your business significantly. ■

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.



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

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

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

ISO 9001

Gérez les activités, mais non la personne. En d'autres mots, attachez-vous à l'activité dont les résultats sont insatisfaisants. Par exemple, si le nombre d'heures a été dépassé pour un chantier quelconque, relevez les activités qui auraient pu en être la cause et vérifiez auprès de votre équipe comment corriger la situation ou l'éviter à l'avenir. Essayez le plus possible d'éviter les conflits de personnalité.

Votre rôle de gestionnaire consiste à débusquer les problèmes et à y trouver des solutions. Offrez soutien, mentorat et formation à votre équipe.

Si vos coûts indirects correspondent à votre budget et que votre bénéfice n'est pas aussi élevé que vous le souhaiteriez, c'est que votre marge bénéficiaire brute est trop faible ou que vos coûts indirects sont trop élevés.

Si votre volume de vente se situe en-deçà de la cible établie, il sera donc très difficile d'obtenir la marge bénéficiaire brute souhaitée. Il se peut que vous ayez à réduire vos coûts indirects pour obtenir le bénéfice net voulu. Si les prix de revient des commandes sont trop élevés, vos activités de surveillance devraient vous aider à déterminer la source du problème et à trouver la solution au problème.

Quelle est la taille idéale de votre entreprise ?

Il n'y a pas de taille idéale. Tout dépend de votre structure. La question à se poser est celle-ci : si nous devons ajouter une autre équipe, devrions-nous prévoir des coûts indirects en plus des frais de main-d'oeuvre ?

Si vous ne prévoyez pas de coûts indirects en plus, ajoutez alors une autre équipe. Si vous devez prévoir des coûts indirects en plus, relevez vos prix, ou bien travaillez moins pour plus. Pour chaque dollar qui s'ajoute dans les coûts indirects, vous devez produire environ entre huit et douze fois cette somme en ventes supplémentaires (selon votre majoration) ou bien effectuer des économies importantes dans votre structure actuelle.

Vous pouvez appliquer la formule MSG à une foule d'autres indicateurs de rendement clés. Cependant, il faut se rappeler que ce n'est pas à vous de faire tout ce travail ; contentez-vous d'établir le processus, puis déléguez les tâches en question à d'autres membres de votre équipe. Par exemple, si vous faites le suivi des soumissions — vos statistiques et le taux de conversion, voyez comment améliorer ce taux de conversion. Si vous réussissez à passer d'un taux de conversion de 4 sur 10 à un taux de 5 sur 10, vos ventes augmenteront de 25 % sans que vous n'ayez à déployer d'effort supplémentaire. Confiez cette tâche à une personne qui deviendra le champion de votre entreprise en la matière.

Mais n'exagérez pas. Retenez seulement les indicateurs de rendement clés les plus importants pour votre entreprise et

concentrez-vous sur ceux-là. N'en choisissez qu'un ou deux à la fois. Attendez d'obtenir des résultats positifs et passez à l'indicateur suivant.

Parmi les plus importants, citons ceux-ci :

- Productivité de la main-d'oeuvre
- Taux de conversion des soumissions
- Pertes et gains de nouveaux clients et planification de la maintenance
- Roulement du personnel
- Gestion de la trésorerie
- Satisfaction de la clientèle

Vous devez en quelque sorte devenir un enseignant. Attardez-vous aux rapports d'exception (résultats en-deçà des cibles) et enseignez à vos collaborateurs la façon d'atteindre les cibles établies. Non seulement vous aurez considérablement accru votre degré de contrôle, mais vous aurez aussi réduit votre stress, tout en faisant beaucoup augmenter la valeur de votre entreprise. ■

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@ronaldcoleman.ca



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

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

The British Columbia Building Act: Modernizing the BC Building Code

By Stephanie Redding | Lawson Lundell LLP

Earlier this year, the BC government introduced Bill 3-2015, the *Building Act*, in an attempt to establish more consistent and standardized building requirements throughout the province (with the exception of buildings located in the City of Vancouver and in or on mines).

The BC government has explained that the *Building Act* proposes to:

Streamline Building Requirements: ensuring building requirements are the same throughout BC by establishing the province as the sole authority to create building requirements.

Establish Mandatory Qualifications for Local Building Officials: Improving the interpretation, application, and enforcement of the BC Building Code by making sure building officials have standard qualifications.

Expand Provincial Review: furthering the province's ability to review innovative building proposals (such as the Wood Innovation Design Centre in Prince George).

If the *Building Act* becomes law, it will not replace the existing BC Building Code 2012 (the Building Code), but will instead streamline how the Building Code is used. The Building Code is a provincial regulation that is based on the 2010 edition of the Model National Building Code, and establishes minimum standards for safety, health, accessibility, fire, and structural protection of buildings. The Building Code applies to the construction of new buildings and the alteration, repair, or demolition of existing buildings throughout British Columbia, with the exception of the City of Vancouver and certain federal lands.

In Vancouver, all new construction and building alterations must comply with the new Vancouver Building By-law 2014 (the VBBL), which took effect on January 1, 2015. While the VBBL is based on the Building Code, it contains additional requirements specific to Vancouver including new energy efficiency requirements that promote Vancouver's objectives of the Greenest City 2020 Action Plan.

With the introduction to the new VBBL and Bill 3-2015, developers and other construction professionals in British Columbia should ensure that they are up to date on applicable building requirements. If Bill 3-2015 becomes law, there will be a two- to four-year transition period during which local governments, building officials, and developers will have time to adapt to the new provisions.

Reprinted with from Lawson Lundell LLP's Real Estate Law Blog with permission. <http://www.canadianrealestatelawblog.com/about/>

Do Your Diligence: Potential problems in relying on “Concealed or Unknown Conditions” clauses

In the recent case of *Cranbrook (City) v. Gabriel Construction (Alberta) Ltd.*, the Court found that a contractor’s discovery of unanticipated site conditions after signing a contract did not entitle it to any increase in the contract price. This case is a clear warning about the importance of conducting proper due diligence before bidding on a job.

Facts

This case involved a breach of contract dispute between the City of Cranbrook (the “City”) and one of its contractors, Gabriel Construction (Alberta) Ltd. (“Gabriel”).

The original contract documents provided by the City did not contain specific geotechnical information relating to subsurface site conditions. Gabriel was aware of this fact when it bid for the contract. However, after being awarded the contract, Gabriel obtained a geotechnical survey showing adverse site conditions that it believed could increase its scope of work.

Based on these survey results, Gabriel refused to continue work without a significant increase in the contract price. Gabriel relied on a clause in its contract that allowed for changes based on site conditions that differed “materially” from those disclosed in the tendering documents.

The City refused to approve the increase in the contract price, instead hiring a new contractor to finish the job. As it turned



By / par Andrew D. Delmonico and Amelia Cline

« Conditions cachées et inconnues » – Faites vos devoirs !

Dans l’affaire *Cranbrook (City) c. Gabriel Construction (Alberta) Ltd.* entendue récemment, le tribunal a conclu que la découverte de conditions de chantier imprévues après la signature d’un contrat par un entrepreneur ne lui donnait droit à aucune augmentation du prix de son contrat. Cette affaire est l’occasion d’un avertissement clair et d’un rappel opportun sur l’importance de bien faire ses devoirs avant de présenter une soumission.

Les faits

Cette affaire concerne un différend relatif à une rupture de contrat entre la municipalité de Cranbrook et un de ses entrepreneurs, Gabriel Construction (Alberta) Ltd.

Les documents contractuels originaux fournis par la municipalité ne comportaient pas d’information géotechnique précise sur l’état du sous-sol du chantier. L’entreprise Gabriel était au courant de ce fait lorsqu’elle a présenté sa soumission. Or, après avoir remporté le contrat, Gabriel a obtenu un relevé géotechnique qui faisait état de conditions défavorables dans le sous-sol du chantier, conditions pouvant entraîner une augmentation de l’étendue des travaux.

Gabriel, sur la foi des résultats du relevé, a refusé de poursuivre ses travaux sans une augmentation importante du prix du contrat. Pour sa défense, Gabriel a fait appel à une clause de son contrat qui permet des changements s’il s’avère que les conditions du chantier sont « considérablement » différentes de celles dont il est fait état dans l’appel d’offres.

La municipalité a refusé d’approuver une hausse du prix du contrat et a plutôt embauché un autre entrepreneur pour le reste des travaux. Au final, le nouvel entrepreneur n’a pas eu de difficulté à terminer les travaux à cause de problèmes dans le sous-sol du chantier. La municipalité a intenté des poursuites contre Gabriel pour rupture de contrat et Gabriel a riposté en poursuivant la municipalité pour pertes de gains liées au fait que l’entreprise n’avait pu finir d’exécuter le contrat.

La décision du tribunal

Gabriel a nié avoir rompu son contrat avec la municipalité, soutenant que l’entreprise avait eu à faire face à des « conditions cachées ou inconnues », situation qui aurait exigé

Do you have an interesting project on the go?



Submit the details to our editor, Jessica Kirby,
at jessica.kirby@pointonemedia.com

out, the new contractor did not have any difficulty completing the project because of subsurface soil conditions. The City sued Gabriel for failing to complete the contract, and Gabriel countersued the City for the profits it lost in not being able to complete the contract.

The Decision

Gabriel denied repudiating its contract with the City, arguing that it had encountered a “concealed or unknown condition,” that required the City to agree to an increase in the contract price.

The Court did not agree, finding that the geotechnical survey obtained by Gabriel only suggested the possibility of poor site conditions. Gabriel could not rely on an assumption that it would encounter adverse site conditions, when it had not even attempted to perform the work. The Court went on to suggest that even if the contract had become more difficult than originally anticipated, this would not automatically serve as a justification for Gabriel to refuse performance without an increase in the contract price.

Lessons Learned

1. Do your due diligence before bidding on a job, because discovery of adverse site conditions after a contract is signed will not necessarily justify an increase in the contract price. If the contract documents provided do not contain detailed information about site conditions, it may be worthwhile to obtain a geotechnical survey to make sure you are accounting for unknown conditions before you sign a contract. ■

This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and Amelia G. Cline, an articulated 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.

de la municipalité qu'elle approuve une augmentation du prix du contrat.

Le tribunal n'était pas de cet avis et a fait remarquer que le relevé géotechnique obtenu par Gabriel se limitait à la simple possibilité de conditions de chantier défavorables. Gabriel ne pouvait pas se rabattre sur une hypothèse selon laquelle des conditions défavorables auraient existé alors que l'entreprise n'avait même pas essayé d'exécuter les travaux. Le tribunal a laissé entendre que même si le contrat avait été plus difficile à exécuter que prévu au départ, cette difficulté ne pouvait pas forcément justifier Gabriel dans son refus d'exécuter le travail sans augmentation du prix du contrat.

Leçons à tirer

1. Faites vos devoirs avant de déposer une soumission. En effet, la découverte de conditions de chantier défavorables après la signature d'un contrat ne saura pas forcément justifier une augmentation du prix du contrat en question. Si les documents contractuels fournis ne contiennent pas d'information détaillée sur les conditions du chantier, il y aurait peut-être lieu d'obtenir un relevé géotechnique avant la signature du contrat pour pouvoir tenir compte des conditions précises du chantier en question. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et Amelia G. Cline, 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 du Québec.

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



EVENT REMINDER

Remember to mark your calendar with the dates of TIAC's 53rd Annual Conference

August 15 - 18, 2015

Charlottetown, Prince Edward Island

Registration forms on pages 21 - 22

News

Armacell acquires Industrial Thermo Polymers Limited (ITP)

Armacell, provider of engineered foams, has signed a purchase agreement for the business of Industrial Thermo Polymers Limited (ITP), North American manufacturer of extruded polyethylene foam products. This transaction strengthens

Armacell’s market position and footprint in North America—especially in the pipe insulation business.

Under the brand name Tundra, ITP manufactures products in standard and self-sealing pipe insulation, insulating foam filler, sealant joint backer rod products for the waterproofing industry, and water toys. Please find further information on Armacell at our corporate website: www.armacell.com. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation (2005) Inc.	12	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Advance Thermal Canada	33	800.268.3728	www.advancethermal.com
Aeroflex USA Inc.	28, 29	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	32	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	39	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Avery Dennison	13	800.321.1534	www.averydennison.com
BC Insulators, Local 118	23	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	41	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	48	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	37	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	54	800.361.4251	www.dispro.com
Dyplast Products	30	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	31	800.486.9865	www.extolohio.com
Firwin Alberta Corp.	6	888.906.9606	www.firwinalberta.com
General Insulation Company Inc.	35	514.667.9444	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Industrial Thermo Polymers Limited	37	800.387.3847	www.tundrafoam.com
Insulation Applicators Ltd.	55	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
International Insulation Group LLC	15	800.866.3234	www.iig-llc.com
Johns Manville	27	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	40	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	49, 50	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	51	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	53	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning	5	1.800.GETPINK	www.owenscorningpipe.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	11	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Proto Corporation	19	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	44	800.231.0149	www.rprhouston.com
S. Fattals Canvas Inc.	45	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Shur-Fit Products Ltd.	45	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	6	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	55	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	51	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	34	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	46-47 / OBC		



Industrial Insulation Shaped by Experts

If you have any questions about specific application issues, working methods or product properties, please contact the ROXUL® Technical Services Team. We have you covered with a wide range of pipe, board, blanket and wrap products to meet your high temperature industrial insulation requirements.

www.roxul.com | 1.800.265.6878



ROXUL®
TECHNICAL INSULATION



ALPHA
high performance fabrics & composites



**AVERY
DENNISON**

JM **Johns Manville**
Industrial Insulation Group



Johns Manville

FOAMGLAS®

Pittsburgh Corning



INNOVATIONS FOR LIVING™

Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROXUL®

TECHNICAL INSULATION

TIAC 
TIMES
tiactimes.com