

TIAC



www.tiactimes.com • Pre-Convention Issue • Numéro pré-congrès

Energy Code Sparks Change Le Code de l'énergie fait des étincelles

**Room to Grow: Energy Audits Essential to Green Building Movement /
Place à l'amélioration : les vérifications de l'efficacité énergétique
sont essentielles pour l'écologisation des bâtiments**

**Thermal Insulation Association of Canada 54th Annual Conference /
Association canadienne de l'isolation thermique 54e congrès annuel**

Conference Benefits / Avantages de nos congrès

Publications Mail
Agreement # 40719512



FOAMGLAS[®]

Pittsburgh Corning

FOAMGLAS[®] INSULATION
Trusted by contractors and
engineers worldwide
for over 75 years.

TRUST

IS EARNED THROUGH INTEGRITY,
QUALITY AND
PERFORMANCE.



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
Kevin Burns
Steve Clayman
Anne Cochrane
Ron Coleman
Andrew Delmonico
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 ©2016 by Point One Media Inc. All
rights reserved. No part of this publication may
be reproduced or duplicated without prior written
permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

Return postage guaranteed. Canada Post Canadian
Publications Mail Sales Product Agreement
#40719512.

Return undeliverable Canadian addresses to:
Circulation Department
TIAC Times
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4
email: circulations@pointonemedia.com

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

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

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

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



© Can Stock Photo Inc. / sprokop

Pre-Convention Issue / Numéro pré-congrès

24 Energy Code Sparks Change

Le Code de l'énergie fait des étincelles

30 Room to Grow: Energy Audits Essential to Green Building Movement

Place à l'amélioration : les vérifications de l'efficacité énergétique sont essentielles pour l'écologisation des bâtiments

36 Thermal Insulation Association of Canada 54th Annual Conference

Association canadienne de l'isolation thermique 54e congrès annuel

43 Conference Benefits: Networking and association membership will change your business for the better

Avantages de nos congrès : réseautage et adhésion pour bonifier votre entreprise

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 18 News / Nouvelles
- 46 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 48 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 50 Safety on the Job / La sécurité au travail
- 52 It's the Law / C'est la loi
- 54 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC ACIT

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

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



by / par John Trainor

It's hard to believe that we are well into spring, and the year is almost one third over. It seems that the years go by faster and faster as I get older! Regardless, I hope warm spring weather has arrived in your region by the time you receive this issue and the construction season is well under way. Spring is the season of renewal, opportunity, and growth, and this spirit certainly applies to TIAC. The seeds planted by previous leadership of this association are finally blossoming. We have made significant strides in the promotion of mechanical insulation, and all members should benefit from these accomplishments.

I enjoyed a kick start to the warm weather by attending the recent NIA Annual Convention/WIACO meeting in beautiful Boca Raton, Florida. It's always enlightening to spend time with our friends and colleagues south of the border, and this year was no exception. I was joined by several Canadian delegates at the Can/Am meeting where TIAC and NIA exchanged updates on our respective activities and achievements.

I was impressed with the tools that NIA has developed to promote and educate individuals on the application of mechanical insulation, and invite our members to learn more at the NIA website www.insulation.org. This year's conference had two Manufacturers VIP sessions, where CEOs and executives from global manufacturing companies discussed topics and issues that are relevant to the mechanical insulation industry. Both sessions were well attended and highlighted many of the issues TIAC has been addressing for several years, including the following opportunities:

- With only modest market growth expected over the next few years, there is a great opportunity to grow in the maintenance sector
- Promotion of energy efficiency and the reduction of energy usage
- Development of improved building codes that include mechanical insulation
- Co-operate with adjacent trade associations to increase awareness of mechanical insulation
- Attract and ensure relevance to the millennial generation

I would summarize the numerous topics of discussion into two prevalent themes for development—building codes and education. I am proud to say TIAC has a list of achievements that illustrate our progress in these areas. TIAC has a strong focus on growing the awareness of mechanical insulation in

Nous avons peine à croire que le printemps est vraiment arrivé et que le tiers de l'année est déjà écoulé. Le temps passe toujours plus vite avec l'âge ! Quoi qu'il en soit, j'espère que votre région connaît un beau printemps et que la saison de la construction bat maintenant son plein ! Le printemps est la saison du renouveau, de toutes les possibilités et de la croissance – et c'est cet esprit qui anime aussi l'ACIT. Ce que nos prédécesseurs dans l'Association ont semé, nous le récoltons maintenant avec profit. Nous avons réalisé des progrès considérables sur le plan de la promotion de l'isolation des systèmes mécaniques et tous les membres devraient pouvoir bénéficier de ces efforts.

J'ai pu profiter du beau temps à l'avance ; en effet, j'ai assisté au congrès annuel de la NIA / WIACO dans la superbe ville de Boca Raton, en Floride. Il est toujours intéressant de passer du temps avec nos amis et collègues des États-Unis, et cette année n'a pas fait exception. Plusieurs délégués canadiens se sont joints à moi à la réunion canado-américaine pendant laquelle l'ACIT et la NIA ont échangé de l'information sur leurs activités et réalisations respectives.

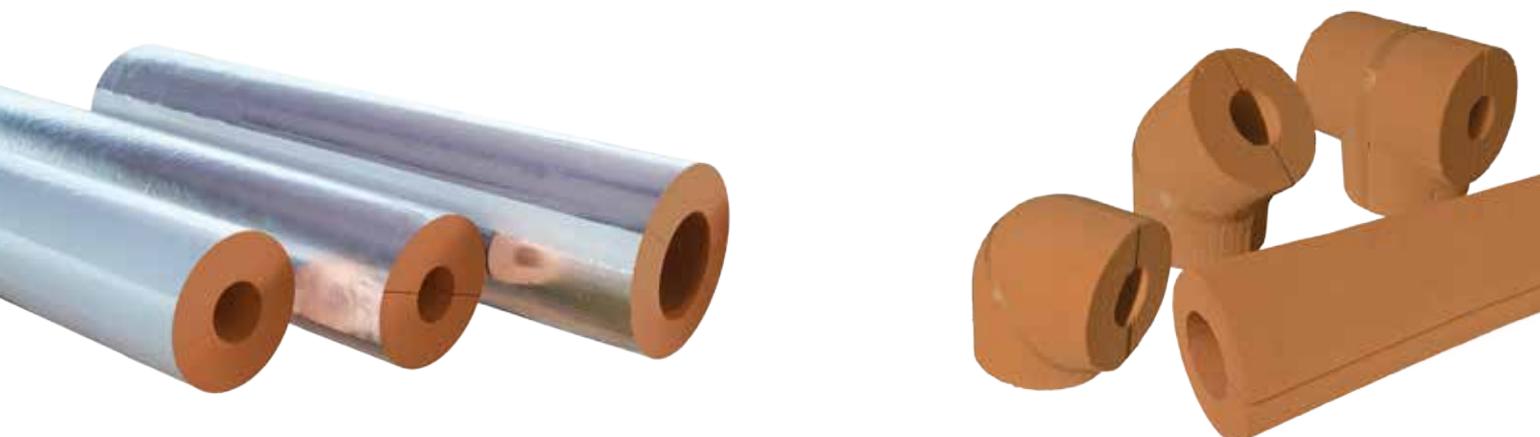
Les outils élaborés par la NIA pour promouvoir l'utilisation et la connaissance de l'isolation mécanique sont formidables ; j'invite nos membres à en apprendre davantage à ce sujet dans le site Web de la NIA : www.insulation.org. Le congrès de cette année comportait deux séances pour dirigeants d'entreprise de fabrication. Ce fut l'occasion pour des PDG et dirigeants d'entreprises mondiales de la fabrication de produits isolants de discuter de thèmes et d'enjeux qui intéressent le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques. Les deux séances ont été très courues et ont mis en valeur beaucoup des questions dont l'ACIT s'occupe depuis nombre d'années, et notamment :

- La perspective de croissance des marchés étant plutôt modeste pour les années à venir, les potentialités résident plutôt dans le créneau de la maintenance et de l'entretien.
- Promotion de l'efficacité énergétique et réduction de la consommation d'énergie.
- Améliorations des codes du bâtiment pour inclure l'isolation des systèmes mécaniques.
- Coopération avec des associations de métiers connexes pour mieux faire connaître l'isolation des systèmes mécaniques.
- Attirer la génération du millénaire et la former de façon appropriée.

INTRODUCING

PolyPhen™ Insulation

Polyguard's PolyPhen™ phenolic foam insulation is one component in our PolyPhen™ system which includes a range of rigid foam insulation densities designed for piping systems and supports, tanks, vessels and ductwork in commercial and industrial applications.



Polyguard® is pleased to add PolyPhen™ phenolic insulation to our mechanical insulation products including Dow® XPS Pipe Insulation Billets; Insulrap™ and ZeroPerm® vapor barriers; Alumaguard® flexible claddings; and RG-2400® corrosion resistant gels.

PolyPhen™ is a closed-cell phenolic insulation available in four densities that meets ASTM E84 fire and smoke requirements (0,0 @2.5#) for use in interior chilled water applications. It has the lowest thermal conductivity (highest R-Value) of any foam insulation. Combined with the high performing ZeroPerm® vapor barrier or Alumaguard® Lite White where aesthetics is required, engineers have a high performing system from Polyguard that they can be trusted to perform.

PolyPhen™ 2500 2.5 lb density

PolyPhen™ 3750 3.75 lb density

PolyPhen™ 5000 5.0 lb density

PolyPhen™ 7500 7.5 lb density

Polyguard®
Innovation based. Employee owned. Expect more.

FOLLOW US ON OUR SOCIAL NETWORK



For more information: (w) www.Polyguard.com/mechanical (p) 214-515-5000

TIAC Preventive Maintenance Protocol was developed to give building maintenance personnel a tool to assess the effectiveness of on-site mechanical insulation.

the maintenance sector. TIAC is a member of the Association of Physical Plant Administrators (APPA) and the Canadian Healthcare Engineering Society (CHES), giving us excellent exposure to a large number of building maintenance professionals. The TIAC Preventive Maintenance Protocol was developed to give building maintenance personnel a tool to assess the effectiveness of on-site mechanical insulation in existing buildings. TIAC also promotes energy efficiency through membership in the Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA) and the Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA).

These associations provide access to federal departments and agencies, such as Department of National Defence (DND) and Natural Resources Canada (NRCan), as well as Alberta provincial ministers, deputy ministers, and civil servants. These relationships put TIAC at the table when building codes are upgraded. A significant example of achievement is that TIAC is an officially recognized organization in the National Energy Code for Buildings (NECB-2015) and there are several references to our Best Practices Guide. Additionally, minimum pipe insulation thicknesses have increased in the new NECB. That's great news for all members!

Your Distributor of Choice for Over Eighty-five Years

INSULATION, FIRESTOP, HVAC & ACCESSORIES



3 LOCATIONS TO SERVE YOU:

- Saint-Laurent, QC
- Etobicoke, ON
- Halifax, NS

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

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

120 Troop Avenue Halifax, Nova Scotia B3B 1Z1
T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915
General Manager: Craig Bowes
Email: cbowes@generalinsulation.com

www.generalinsulation.com



Je résumerai les divers thèmes de discussion sous deux grandes rubriques —codes du bâtiment et sensibilisation. C'est avec fierté que je peux confirmer les réalisations et progrès de l'ACIT sur ces deux fronts. L'ACIT insiste tout particulièrement sur l'idée de mieux faire connaître l'isolation mécanique auprès du secteur de la maintenance et de l'entretien. L'ACIT est membre de l'Association of Physical Plant Administrators (APPA) et de la Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS). De ce fait, nous avons des entrées excellentes auprès d'un grand nombre de professionnels de l'entretien et de la maintenance des bâtiments. Le Protocole d'entretien préventif de l'ACIT a été mis au point à l'intention du personnel d'entretien et de maintenance des bâtiments. Il s'agit d'un outil conçu pour évaluer l'efficacité de l'isolation en place dans des bâtiments existants. L'ACIT fait aussi la promotion de l'efficacité énergétique dans le cadre de son adhésion à l'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEEC) et à l'Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA).

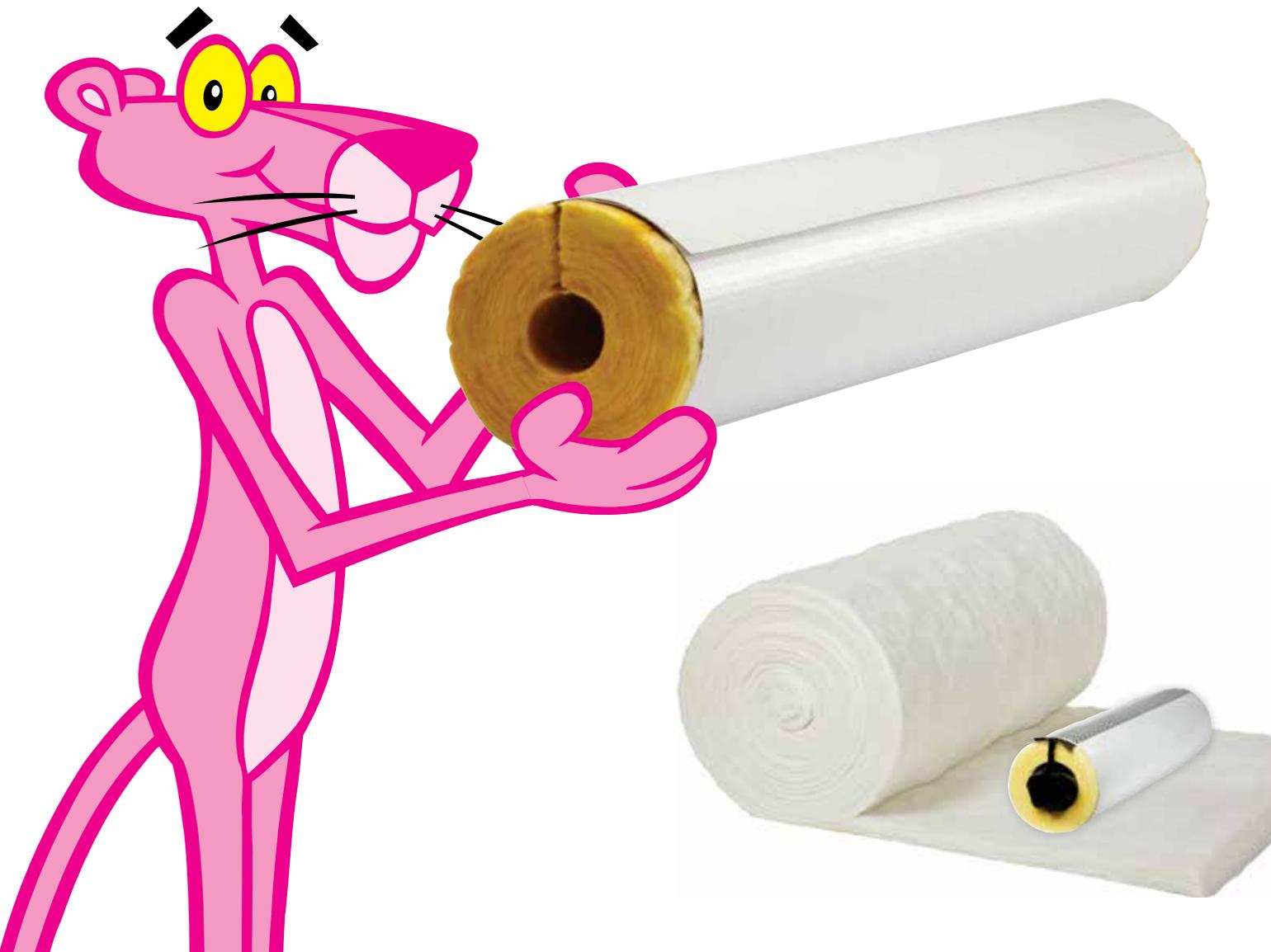
Le Protocole d'entretien préventif de l'ACIT a été mis au point à l'intention du personnel d'entretien et de maintenance des bâtiments.

Ces associations sont le moyen d'avoir accès aux ministères et organismes fédéraux, comme le ministère de la Défense nationale (MDN) et le ministère des Ressources naturelles (RNCAN), ainsi qu'aux ministres, sous-ministres et fonctionnaires de la province de l'Alberta. L'ACIT se retrouve ainsi à la table des discussions au moment des mises à niveau des codes du bâtiment. Exemple de réalisation considérable : l'ACIT a été reconnue officiellement dans le Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB-2015) qui contient de nombreux renvois à notre Guide des meilleures pratiques. En outre, la nouvelle version du Code de l'énergie pour les bâtiments contient des épaisseurs d'isolant accrues. Une très bonne nouvelle pour tous nos membres !

Le monde de l'isolation des systèmes mécaniques représente une valeur inestimable. Nous avons un bilan reluisant à faire connaître. Nous continuons de promouvoir les avantages de nos produits et de nos services dans le cadre des travaux du Comité de promotion de l'isolation. Mais nous pouvons faire encore davantage. J'encourage tous les membres à s'impliquer. C'est une bonne chose non seulement pour notre industrie en général, mais aussi pour votre entreprise en particulier. Nous

Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?

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



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

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

Get better acquainted at...



owenscorningcommercial.com



The mechanical insulation industry delivers incredible value, and we have a great story to tell. We continue to promote the benefits of our products and services through the work of the Insulation Awareness Committee. But we can do more. I encourage all members to become involved. Not only is it good for our industry, but there are tremendous benefits for your own business. We participate in trade shows across Canada where we educate end use clients about the environmental and economic benefits of mechanical insulation. Each of these shows generates significant leads that are shared by all booth participants. Reach out to TIAC to find out when and where a show is in your region, and join us.

While I'm on the subject of participation, I invite you to mark September 17-20 on your calendars and plan to attend this year's annual conference in Saskatoon. The organizing committee is putting the finishing touches on what promises to be an outstanding event. Ever wondered what a synchrotron light source is? There's only one in Canada and it's in Saskatoon, so come join us and find out. We will also have our usual full agenda of professional development opportunities, interesting optional programs, plenty of time for networking, and golf at a world class course. Opened in 2004, Dakota Dunes was named Best New Golf Course in Canada by *Golf Digest*, and *SCOREGolf* ranks it in the top 30 Public Golf Courses in Canada. I look forward to seeing you in beautiful Saskatoon. ■

participons à des salons professionnels un peu partout au Canada ; c'est l'occasion de mieux faire connaître les avantages de l'isolation thermique pour protéger l'environnement et réaliser des économies. Chacun de ces salons peut produire des pistes intéressantes, et les participants au kiosque se les partagent. N'hésitez pas à communiquer avec l'ACIT pour obtenir la date et le lieu d'un prochain salon dans votre région... Et joignez-vous à nous !

Sur le sujet de la participation justement, je vous invite à inscrire à votre calendrier les dates du 17 au 20 septembre et à prendre vos dispositions pour pouvoir assister au congrès annuel qui aura lieu à Saskatoon. Le comité organisateur est en train de mettre la dernière main à ce qui promet d'être un événement remarquable. Vous êtes-vous déjà demandé ce qu'est le rayonnement synchrotron ? Il n'existe au Canada qu'un centre de rayonnement synchrotron et il se trouve à Saskatoon. Inscrivez-vous au congrès et venez voir ce dont il s'agit. Bien sûr, les organisateurs prévoient un programme complet de séances de perfectionnement professionnel, de séances facultatives passionnantes, de périodes de réseautage ainsi qu'une sortie de golf sur un parcours de prestige. En effet, Dakota Dunes, club de golf inauguré en 2004, a été désigné le meilleur nouveau parcours de golf au Canada par le *Golf Digest* ; *SCOREGolf* le classe parmi les trente meilleurs parcours de golf publics au Canada. Au plaisir de vous rencontrer dans la magnifique ville de Saskatoon. ■



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

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

Serving Commercial, Industrial, Marine, and OEM Markets.

Burnaby, BC: (604) 430-3044 • Calgary, AB: (403) 720-6255 • Edmonton, AB: (780) 452-4966

Visit winrocspi.com for detailed product and service information.





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

We are celebrating 35 years in the industry thanks to the loyalty of our customers and the dedication of our employees. Your success is our priority, which is why when you demand the best, we deliver.

**Contact us today to experience
the Proto difference.**



(800) 875-7768 | Protocorporation.com



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

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

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



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

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

2015 – 2016

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
 Don Bell

Committees

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

Provincial Association Representatives

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

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

2015 – 2016

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

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
 Don Bell

Comités

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

Représentants des associations provinciales

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

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

Fish and insulation. Appetizing, Eh?

This *TIAC Times* article centers on the expression, “Give a man a fish and you feed him for a day. Teach a man to fish and you feed him for a lifetime.” This is about knowledge and passing on knowledge. Here’s another expression, “Knowledge is power.” What can we do as an industry to help those outside our industry ultimately help us? What can we do to teach operations and maintenance (O&M) personnel to recognize where the mechanical insulation deficiencies are in their facilities and then act? Are we able to link O&M personnel concerns about energy efficiency and cost with effective use of mechanical insulation as a means of mitigating these concerns?

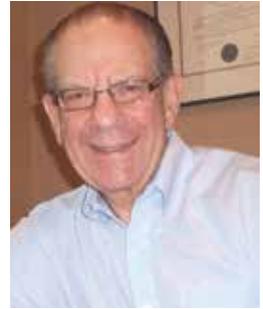
If we interact with someone and leave them with a new or different perspective on previously unrecognized issues, perhaps the TIAC members involved in the discussion can benefit. By benefit, I mean secure new business. Let’s look at some of the tools we can bring to the table:

Personal Experience

Over the years, you’ve developed a broad knowledge base. How much of that experience is actually shared? Do you let people know why you do certain things one way instead of another way? Yes, specifications and industry standards lay the groundwork, but if others are to understand, they have to be exposed to the process. If facilities managers and O&M personnel are made aware that addressing deficiencies along with increasing insulation thicknesses will reduce energy consumption, eliminate condensation, and protect workers from potentially severe burns, it seems evident they would want to know more.

TIAC’s Best Practices Guide

We have developed a recognized and industry accepted document that has proven to be important enough to be referenced in the National Energy Code for Buildings. Mechanical engineers often reference specific sections of the Best Practices Guide. The Best Practices Guide is referenced in the Canadian National Master Construction Specification (NMS). The reach of the Best Practices Guide should not be limited to those people or groups currently using it. As a “how to” reference source, the Best Practices Guide should be made available to facilities managers and O&M personnel. In a sense it is available through the TIAC website, but the question to ask is if in fact our website is known to this target audience.



By / par Steve Clayman

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

Du poisson et de l’isolation. Appétissant, hein ?

« Donne un poisson à un homme et tu le nourriras pour la journée. Apprends-lui à pêcher et tu le nourriras pour la vie ». Dans le présent article du *TIAC Times*, il est question de transfert de connaissances. Dans la même veine, nous pourrions aussi citer le dicton « Savoir, c’est pouvoir ». Que peut donc faire notre secteur pour aider les autres à nous aider éventuellement ? Comment apprendre au personnel d’exploitation et d’entretien à déceler les lacunes en isolation mécanique dans ses installations, puis à y remédier ? Pouvons-nous aider ces personnes à comprendre l’importance de l’utilisation efficace de l’isolation mécanique comme moyen d’améliorer leur rendement en matière de coût et d’efficacité énergétiques ?

En effet, quand des membres de l’ACIT réussissent à expliquer les bienfaits de l’isolation thermique, quand ils arrivent à présenter ses avantages sous un jour nouveau ou différent, sans doute peuvent-ils en tirer quelque profit. Par profit, j’entends le fait d’élargir leur clientèle. Examinons quelques-uns des outils à notre disposition.

L’expérience personnelle

Au fil des ans, vous avez acquis de vastes connaissances. Dans quelle mesure les transmettez-vous vraiment ? Expliquez-vous aux personnes avec qui vous faites affaire pourquoi vous exécutez certaines tâches d’une façon plutôt que d’une autre ? Bien sûr, les spécifications et les normes industrielles posent des jalons, mais, pour pouvoir comprendre, vos interlocuteurs doivent se faire expliquer tout ce qu’il est nécessaire de savoir. Si les gestionnaires d’installations et le personnel d’exploitation et d’entretien se font expliquer que le fait de remédier aux carences en isolation et d’accroître les épaisseurs d’isolant permettra de réduire la consommation énergétique, d’éliminer la condensation et de prévenir des brûlures potentiellement graves chez les travailleurs, il est évident qu’ils voudront en apprendre davantage.

Le Guide des meilleures pratiques de l’ACIT

Nous avons élaboré un document qui est reconnu et accepté

Do you have interesting industry or product news you'd like to share? Contact our editor, Jessica Kirby

250.816.3671 • jkirby@pointonemedia.com

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.

Perhaps we should be looking at what facilities managers read and advertise in those magazines. It may be just the ticket to generate interest in the benefits mechanical insulation has to offer.

TIAC's Preventive Maintenance Protocol

It's human nature to walk by something often enough that it disappears, and mechanical insulation deficiencies are just that sort of "obviously hidden" items that are visible, but ignored. The deficiencies we see too often are typically uninsulated steam fittings and valves, condensing and corroded piping, dripping water, damaged insulation, and so on. What if on their regular inspection requirements, O&M personnel understood what to look for when it comes to mechanical insulation? Our Preventive Maintenance Protocol does exactly that.

We have written a step-by-step, no cost means of recognizing deficiencies, assessing the implications of what the effects of these deficiencies are, and showing how to address the issue. The repairs might be done using in-house personnel or if the scope of the work were beyond the capabilities of the O&M personnel, then there would be reason enough to call in a qualified insulation contractor. What is key to the success of the upgrades is for the on-the-ground personnel to have the understanding that some action should be taken.

Trade shows do give us an opportunity to talk to people, but we do require a broader reach. What should that look like?

The Water/Energy Nexus

The premise of this topic is that it takes energy to move water and if water is wasted, then so is energy. The American Society of Plumbing Engineers conducted a study that determined if it takes more than 31 seconds for domestic hot water (DHW) to come up to a comfortable temperature, water is being wasted. There is heat loss over the length of a DHW pipe. We can determine what this number is. If the heat loss is too great, then the DHW will have to be run longer; wasted water = wasted energy.

Determining the correct thickness of pipe insulation for the application is therefore critical. If we can be successful in

par notre industrie et qui s'est avéré assez important pour être mentionné dans le Code national de l'énergie pour les bâtiments. Des sections précises du Guide des meilleures pratiques sont fréquemment citées par des ingénieurs en mécanique. Le Devis directeur national (DDN) fait, lui aussi, référence au Guide. La portée du Guide des meilleures pratiques ne devrait pas être limitée aux personnes ou aux groupes qui l'utilisent actuellement. À titre d'ouvrage de référence pratique, il devrait être mis à la disposition des gestionnaires d'installations et du personnel d'exploitation et d'entretien. Le Guide est accessible dans le site Web de l'ACIT, certes, mais la question est de savoir si cet auditoire-cible en connaît l'existence.

Nous devrions peut-être nous renseigner sur les revues que les gestionnaires d'installations lisent, puis faire de la publicité dans ces publications. Voilà peut-être ce qu'il faut faire afin de susciter de l'intérêt pour les avantages de l'isolation mécanique.

Le Protocole d'entretien préventif de l'ACIT

Il est naturel de finir par oublier l'existence d'une chose si l'on passe devant assez souvent. Les carences en isolation mécanique sont précisément cette sorte de choses « manifestation cachées », et pourtant bien en vue, et qu'on ne remarque plus. Les déficiences les plus fréquentes sont ordinairement des raccords et des soupapes de vapeur non isolés, une tuyauterie suintante et corrodée, un égouttement d'eau, de l'isolation endommagée et ainsi de suite. Et si l'on indiquait au personnel d'exploitation et d'entretien quelles déficiences d'isolation mécanique chercher durant les inspections qu'il doit effectuer régulièrement ? Voilà exactement ce que notre Protocole de maintenance préventive accomplit.

Nous avons rédigé une marche à suivre, gratuite, pour déceler les lacunes existantes, évaluer leurs répercussions et remédier aux problèmes. Les réparations pourraient être effectuées par du personnel interne ou par un entrepreneur en isolation qualifié si l'envergure des travaux dépasse les capacités du personnel d'exploitation et d'entretien. Ce qui est essentiel, c'est que le personnel sur le terrain comprenne que des mesures doivent être prises ; autrement, comment remédier à quoi que ce soit ?

Les salons professionnels nous fournissent des occasions de nous faire connaître auprès d'un certain public, mais nous devons atteindre un auditoire plus vaste. Comment nous y prendre ?

Le lien entre l'eau et l'énergie

Nous tenons pour acquis qu'il faut de l'énergie pour déplacer de l'eau et que si l'on gaspille de l'eau, on gaspille également de l'énergie. Selon une étude réalisée par l'American Society of Plumbing Engineers, s'il faut plus de 31 secondes à de l'eau chaude domestique pour atteindre une température confortable, il y a gaspillage d'eau. Le long d'un tuyau d'eau chaude, il y a

FROM EVERYDAY

— Different circumstances call for different approaches —

TO SPECIALIZED



MICRO-LOK® HP: THE EVERYDAY CHOICE

- ▶ Ideal for almost every application
- ▶ ASJ for .02 perms of water vapor
- ▶ 25+ years of proven performance
- ▶ Ultimate in off-the-shelf accessory capability



MICRO-LOK® HP ULTRA: WHEN THE APPLICATION CALLS FOR IT

- ▶ Solution designed to handle intermittent moisture exposure during construction
- ▶ Easy-to-clean poly-coated jacket that will not easily stain
- ▶ Premium solution with added benefits*

*15% higher price on poly-coated tapes and adhesives

THE SAME INSULATING PERFORMANCE.
TWO DIFFERENT VAPOR BARRIERS.

linking the thickness of pipe insulation to water/energy nexus concerns, we end up with several win-wins between the environment, energy cost, and our industry. Saving water and saving energy allows us another entry point when discussing the benefits of mechanical insulation.

Legionella Disease

Nasty, nasty stuff! It lives in hot water systems and does best in a specific temperature range. This is how temperatures affect the bacteria:

<68 degrees F (<20 degrees C)	Dormant
68 – 122 degrees F (20 – 50 degrees C)	Growth
95 – 115 degrees F (35 – 46 degrees C)	Ideal Growth
158 – 176 degrees F (70 – 80 degrees C)	Rapid kill

Chemicals are introduced into the system to deal with the bacteria, yet Legionella still does occur. We are talking about another link to pipe insulation, and that is the effect of the correct thickness to minimize heat loss. If the most efficient temperature can be realized at the outlet point by minimizing heat loss along the length of the pipe, then another win-win all around.

Conclusion

Someone would have to be living under a rock not to realize how topical energy conservation is these days. This has manifested itself into government mandated building benchmarking, improved energy codes, and a greater awareness of what is needed in energy efficiency improvements once the heavy lifting has been done. We have a story to tell and it encompasses more than “Energy, Economics, and Environment” as described in 3E Plus. We are at a point where our message has to encompass other areas where insulation makes a difference.

Yes, Knowledge is Power. If we are able to target the decision makers, and help them realize how beneficial mechanical insulation is, we will reap the rewards. ■

une perte thermique. Nous pouvons la chiffrer. Si elle est trop importante, il faudra faire couler l’eau plus longtemps : eau gaspillée = énergie gaspillée.

Il est donc essentiel de déterminer l’épaisseur d’isolation de tuyauterie qui convient à l’application. Si nous réussissons à faire comprendre l’importance d’une isolation suffisante pour régler le problème du double gaspillage de l’eau et de l’énergie, il y aura plusieurs gagnants : l’environnement, les consommateurs d’énergie et notre industrie. La possibilité d’économiser de l’eau et de l’énergie nous fournit une autre amorce de discussion sur les avantages de l’isolation mécanique.

La légionellose

La Legionella est une bien vilaine bactérie ! Elle vit dans les installations d’alimentation en eau chaude et se porte le mieux dans une plage de températures précise. Voici comment la température agit sur cette bactérie :

<68 oF (<20 oC)	État latent
68 – 122 oF (20 – 50 oC)	Prolifération
95 – 115 oF (35 – 46 oC)	Prolifération optimale
158 – 176 oF (70 – 80 oC)	Destruction instantanée

Malgré l’ajout de produits chimiques pour lutter contre la Legionella, cette bactérie peut encore être présente. Aussi peut-on faire ici le lien avec l’isolant à tuyau qui prévient les pertes de chaleur. En effet, si la température la plus efficace peut être obtenue au point de sortie grâce à une réduction de la perte thermique le long du tuyau, tout le monde y gagne encore une fois.

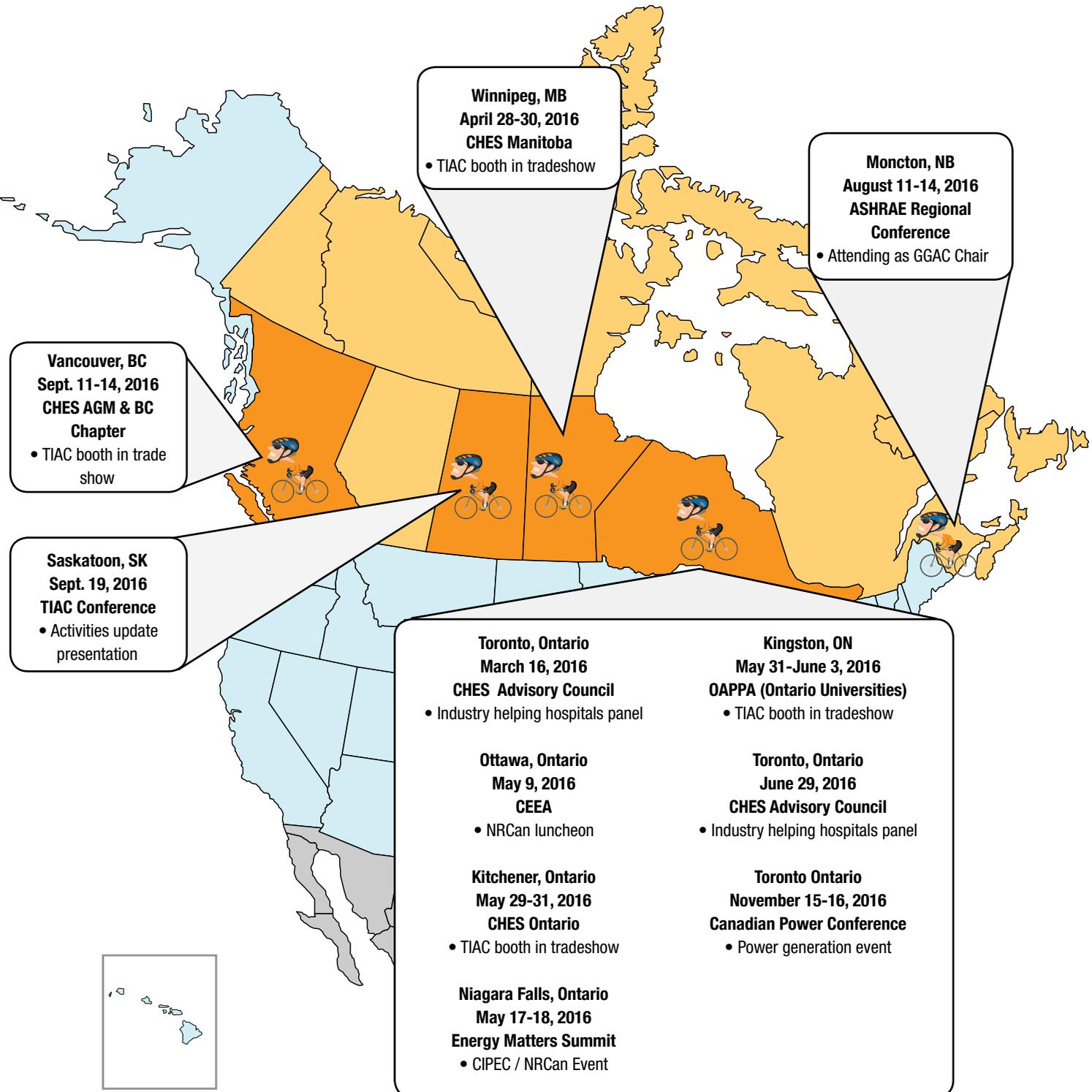
Conclusion

Il faudrait avoir vécu coupé du monde pour ignorer que l’économie d’énergie est un sujet d’actualité de nos jours. Cela s’est manifesté par la prescription d’une analyse comparative des bâtiments par le gouvernement, l’amélioration des codes de l’énergie et une sensibilisation accrue aux améliorations à apporter en matière d’efficacité énergétique une fois le travail de base effectué. Nous avons des choses à dire et elles vont au-delà des enjeux de l’énergie, de l’économie et de l’environnement cités dans 3E Plus. Nous en sommes au stade où notre message doit s’étendre à d’autres domaines où l’isolation a un impact positif.

Savoir, c’est pouvoir, effectivement. Si nous pouvons cibler les décideurs et les aider à comprendre à quel point l’isolation mécanique est avantageuse, nous en récolterons les fruits nous aussi. ■



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Climate Leadership Plan to reduce carbon pollution moves Alberta forward

Environment Minister Shannon Phillips has introduced Bill 20, the Climate Leadership Implementation Act

This proposed law implements key elements of Alberta's Climate Leadership Plan, and will create jobs by investing in a higher-value, lower-carbon, energy-efficient economy.

Alberta's Climate Leadership Plan is widely supported in both the energy industry and in civil society. The proposed law will help Alberta do its part by reducing greenhouse gas emissions and energy consumption, and improving the energy efficiency of the province's homes, businesses, and public buildings.

"Our plan to reduce carbon pollution will diversify the economy, create jobs, protect the health of Albertans, and erase any doubt about Alberta's environmental record," said Shannon Phillips, Minister of Environment and Parks; Minister Responsible for the Climate Change Office. "It's the right thing to do today and for future generations. Climate change denial is wrong for our economy and it's wrong for our Alberta's future."

If passed, the proposed legislation would:

- Set in law Alberta's carbon levy and carbon levy rebate
- Ensure revenue from the carbon levy is invested into actions that address climate change; and,
- Establish Energy Efficiency Alberta.

The \$20 per tonne carbon levy will take effect on January 1, 2017. Every penny raised through the carbon levy will be reinvested in Alberta to reduce carbon pollution and provide rebates to help Albertans adjust. Sixty-six per cent of Alberta households will receive a full or partial rebate.

The legislation would also establish Energy Efficiency Alberta as the provincial agency that will develop and deliver provincial-scale energy efficiency and small scale renewable programs and services.

"This is a new day for energy efficiency in Alberta," said Jesse Row, executive director, Alberta Energy Efficiency Alliance. "Creating Energy Efficiency Alberta is big step forward and will allow Albertans to reduce their carbon footprint while saving money at the same time."

To launch programming in early 2017, the Alberta government is taking the steps it needs to get the agency up and running as quickly as possible.

In consultation with Albertans and stakeholders, the agency will design programs to help people better understand and

Le plan de leadership climatique visant à réduire la pollution par le carbone fait progresser l'Alberta

La ministre de l'Environnement Shannon Phillips a déposé le projet de loi 20 intitulé Climate Leadership Implementation Act (Loi de mise en œuvre du leadership climatique).

Ce projet de loi mettra en œuvre des éléments clés du plan albertain de leadership climatique (Climate Leadership Plan) et permettra de créer des emplois par un investissement dans une économie éconergétique haut de gamme à faibles émissions de carbone.

Le plan albertain de leadership climatique jouit d'un vaste appui dans le secteur énergétique et la société civile. Le projet de loi aidera l'Alberta à faire sa part grâce à la réduction des émissions de gaz à effet de serre et de la consommation énergétique, et à l'amélioration de l'efficacité énergétique des domiciles, des entreprises et des édifices publics de la province.

« Notre plan de réduction de la pollution par le carbone permettra de diversifier l'économie, de créer des emplois, de protéger la santé des Albertains et d'effacer tout doute quant au bilan environnemental de l'Alberta, affirme Shannon Phillips, ministre de l'Environnement et des Parcs et ministre responsable du Bureau du changement climatique (Climate Change Office). C'est ce qu'il convient de faire aujourd'hui et pour les générations futures. Nier l'existence du changement climatique est néfaste pour notre économie et pour l'avenir de l'Alberta. »

S'il était adopté, ce projet de loi :

- inscrirait dans la loi une taxe sur le carbone et des remises de taxe sur le carbone en Alberta ;
- garantirait l'investissement des recettes tirées de la taxe sur le carbone dans des mesures de lutte contre le changement climatique ;
- établirait l'organisme Energy Efficiency Alberta (Efficacité énergétique Alberta).

La taxe de 20 \$ par tonne de carbone entrera en vigueur le 1er janvier 2017. Tout l'argent recueilli au moyen de la taxe sur le carbone sera réinvesti en Alberta en vue de réduire la pollution par le carbone et de fournir des remises pour aider les Albertains à s'adapter. Soixante-six pour cent des ménages albertains recevront un remboursement total ou partiel.

De plus, la Loi établirait Energy Efficiency Alberta comme organisme provincial chargé de réaliser l'efficacité énergétique à l'échelon provincial, ainsi que d'élaborer et de fournir des programmes et des services d'énergie renouvelable à petite échelle.



WEATHERJACS®

WITH THIS MUCH INNOVATION, WATER DOESN'T STAND A CHANCE.

Weatherjacs® patented weathertight family of products are designed for *quicker, easier and safer installation* while providing a greater resistance to water penetration. For more information visit idealproducts.ca



Weatherjac®
AA (Aspen Aerogel)
ELBOW



Weatherjac®
TEE



Weatherjac®
NUMBERED ELBOW



Weatherjac®
ENDCAP



Weatherjac®
BEVEL



Weatherjac®
LARGE BORE ELBOW



Ideal Products
1 800 299 0819

Head Office: Edmonton, Alberta | Eastern Canada: Stoney Creek, Ontario

www.idealproducts.ca | [@Ideal_products](https://twitter.com/Ideal_products) | [@idealproducts](https://www.instagram.com/idealproducts) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/idealproducts)

manage their energy consumption and footprint, and reduce their overall energy costs.

Bill 20 would also amend the Corporate Tax Act, to reduce the small business tax rate, which will help small businesses adjust to the price of carbon. Effective January 1, 2017, the rate will be lowered from three per cent to two per cent.

The Act would also ensure the carbon price currently applied to large emitters could be invested to the benefit of all Albertans.

The proposed legislation was fully supported by Kevin Lecht, Business Manager, The International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers local 110 (Alberta), and Steve Clayman, director of energy efficiency initiatives for TIAC.

Both proclaimed the program's potential to reduce emissions and establish meaningful energy efficiency in the province.

"It is through improving the energy efficiency of the built environment that we can help reduce the effect of greenhouse gas emissions," said Clayman.

Smart carbon policy means pricing carbon broadly, and this is exactly what Alberta's new carbon levy does, said Prof. Bev Dahlby, Distinguished Fellow in Tax and Economic Growth at the School of Public Policy and Professor of Economics at the University of Calgary.

"Carbon pricing is the most cost-effective way to reduce greenhouse gas emissions, and Alberta's strengthened policy will help the province support a strong economy and environment into the future," she said. "Canada's Ecofiscal Commission believes that each province needs to choose wisely how it recycles the new revenue.

"By investing in rebates for affected families, tax cuts for small business, green infrastructure and clean technology the Government of Alberta has done just that." ■

TA THERMO APPLICATORS

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"

« C'est un jour nouveau pour l'efficacité énergétique en Alberta, déclare Jesse Row, directeur administratif de l'Alberta Energy Efficiency Alliance (Alliance d'efficacité énergétique de l'Alberta). La création d'Energy Efficiency Alberta représente un grand pas en avant et permettra aux Albertains de réduire leur empreinte carbone tout en économisant de l'argent. »

Afin de lancer ses programmes au début de 2017, le gouvernement de l'Alberta prend actuellement les mesures nécessaires pour mettre cet organisme sur pied et en état de marche le plus rapidement possible.

En consultation avec les Albertains et les intervenants, cet organisme concevra des programmes pour aider les gens à mieux comprendre et gérer leur consommation et leur empreinte énergétiques, et réduire leurs frais énergétiques globaux.

En outre, le projet de loi 20 prévoit de modifier la Corporate Tax Act (Loi de l'impôt sur les sociétés) afin de réduire le taux d'imposition des petites entreprises, ce qui aidera celles-ci à s'adapter au prix du carbone. À partir du 1er janvier 2017, ce taux passera de trois à deux pour cent.

La Loi ferait aussi en sorte que les sommes exigées actuellement des grands émetteurs de carbone puissent être investies pour le bien de tous les Albertains.

Ce projet de loi a reçu le plein appui de Kevin Lecht, directeur des affaires syndicales, section locale 110 (Alberta) de l'Association internationale des poseurs d'amiante et des travailleurs alliés, et de Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie pour l'ACIT.

Tous deux ont clamé le potentiel du programme pour réduire les émissions et accroître réellement l'efficacité énergétique en Alberta.

« C'est en améliorant l'efficacité énergétique de l'environnement bâti que nous pourrions aider à réduire l'impact des émissions de gaz à effet de serre », déclare M. Clayman.

Une politique intelligente en matière de carbone nécessite une généralisation de la tarification et c'est exactement ce que fait la nouvelle taxe sur le carbone de l'Alberta, affirme le professeur Bev Dahlby, professeur distingué en fiscalité et en croissance économique à l'École de politique publique et professeur d'économie à l'Université de Calgary.

« La tarification du carbone est la manière la plus économique de réduire les émissions de gaz à effet de serre, et la politique renforcée de l'Alberta aidera cette province à favoriser une économie et un environnement robustes à l'avenir », dit-il. « La Commission écofiscale du Canada croit que chaque province doit choisir judicieusement la manière dont elle recycle les nouvelles recettes. »

« En investissant dans des remises pour les familles concernées, des réductions d'impôt pour les petites entreprises,

KNOWLEDGE



**Problem
Solved.**

Our Expertise - Your Success



Visit www.jm.com/industrial/gap

Important changes in NECB 2015

Volume 20, Number 1 – National Research Council Canada Construction Innovation

Over 90 changes were introduced in the National Energy Code for Buildings 2015 (NECB).

Developed in collaboration with Natural Resources Canada (NRCan), NECB 2015 includes changes intended to improve the energy performance of buildings compared to NECB 2011.

Requirements for interior lighting power allowances in Part 4 will become more stringent and will harmonize NECB 2015 requirements with current ASHRAE 90.1, "Energy Standard for Buildings Except Low-Rise Residential Buildings." In addition, specific types of lighting controls are now required for common areas, such as lobbies, washrooms and sales areas, and for building-specific spaces, such as gymnasium/fitness centre exercise areas and health care facility exam/treatment rooms. All exterior lighting must now be controlled by automatic power reduction and, in some cases, have an automatic shut-off.

The HVAC equipment efficiency table in Part 5 was updated to enhance its clarity, to improve equipment performance and to clarify requirements in relation to federal energy efficiency regulations. Common equipment types previously

une infrastructure verte et des technologies propres, c'est exactement ce que le gouvernement de l'Alberta a fait. » ■

Modifications importantes apportées au CNÉB 2015

Volume 20, Numéro 1 – Innovation en construction, Conseil national de recherches du Canada

Plus de 90 modifications ont été incorporées dans le Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB) 2015.

Élaboré conjointement avec Ressources naturelles Canada (RNCAN), le CNÉB comporte de nombreuses modifications visant à améliorer la performance énergétique des bâtiments par rapport au CNÉB 2011.

Les exigences pour calculer la puissance de l'éclairage intérieur admissible dans la partie 4 du CNÉB 2015 seront plus sévères et s'harmoniseront avec la norme ASHRAE 90.1 actuelle, « Energy Standard for Buildings Except Low-Rise Residential Buildings ». Certains types de commandes d'éclairage sont désormais exigés dans les espaces communs, tels les vestibules, les salles de toilettes et les aires de vente, ainsi que pour des types d'espace spécifiques au bâtiment, comme les aires d'exercice des gymnases et centres de conditionnement physique et les salles d'examen et de traitement des établissements de soins de santé. Tous

The Big Just Got BIGGER!

Go Thick!

Up to 4" thick. 2X's the size of the nearest competitor.

Go BIGGER!

The big just got bigger. Three new supersized ID's; 16", 14" and 12". The biggest in the industry.

Go for BIGGER Savings!

Now you can lower your installation costs 300% to 400% or more!

Go AEROCEL®

All sizes available with Stay-Seal® with Pro-Tape®. The best closure system in the industry.



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

not addressed were added, including heat rejection equipment such as cooling tower and (stand-alone) condensers. Heating performance requirements for gas-fired outdoor packaged units (commonly referred to as “rooftop units”) were also added. Requirements relating to piping and duct insulation were made more stringent and new requirements were added to address demand control ventilation systems for enclosed, semi-heated or conditioned spaces where fuel-powered vehicles or mobile equipment are used intermittently. These include parking garages, arenas where ice-surfacing equipment is used, and warehouses where forklifts are used.

Part 6 of NECB 2011 only addresses the energy needed to heat service water. NECB 2015 broadens the scope to address energy needed to move unheated service water. Booster pumps are typically installed to boost water pressure in mid- and high-rise residential and commercial buildings. These pumps can use a substantial amount of energy. NECB 2015 now regulates the volume of water storage tanks in conjunction with requiring pressure-sensing controls. This reduces the short-cycling of booster pumps when demand is low and harmonizes NECB requirements with ASHRAE 90.1 requirements.

Performance compliance calculations in Part 8 were aligned with new prescriptive requirements and expanded to account for improved modeling capabilities of modern software. ■

les appareils d'éclairage extérieur doivent désormais être commandés par des dispositifs de réduction automatique de la puissance de l'éclairage et – dans certains cas – être munis d'une mise hors circuit automatique.

Des modifications ont été apportées au tableau des exigences de performance pour les appareils CVCA de la partie 5 afin d'en accroître la clarté et d'harmoniser ces exigences de performance avec celles du Règlement sur l'efficacité énergétique du Canada, et ce dans l'optique d'améliorer le rendement des équipements. Des types d'appareils CVCA courants absents de l'édition précédente, tels que ceux qui sont utilisés pour le rejet de chaleur comme les tours de refroidissement et les condenseurs (autonomes), sont désormais inclus. Des exigences relatives à la performance thermique des appareils intégrés au gaz installés à l'extérieur, communément appelés « installations en toiture », ont aussi été ajoutées. Enfin, les exigences relatives à l'isolation des tuyaux et des conduits ont été resserrées, et de nouvelles exigences ont été ajoutées pour les systèmes de régulation de la demande de ventilation installés dans des espaces clos, semi-chauffés ou climatisés où des véhicules et de l'équipement mobile à combustion sont utilisés de façon intermittente. Ces espaces comprennent les garages de stationnement, les arénas équipés de resurfaçuses de glace et les entrepôts où des chariots élévateurs à fourche sont utilisés.

suite à la page 53

AEROCEL[®], isolant idéal pour systèmes VRF sans conduits

Tout y est !

Pas de frais supplémentaires

Pour augmenter votre chiffre d'affaires dans le secteur VRF, c'est AEROCEL[®] qu'il vous faut :

Température de service continue de 257° supérieure à la température de 248° des systèmes VRF sans conduits.

Teneur en COV la plus faible Pour la construction durable et les milieux sensibles aux émanations

Le plus grand choix de dimensions
DI de ¼ po à 2 1/8 po
Paroi de ½, ¾, 1, 1 ½, et 2 po d'épaisseur

Non corrosif
Non corrosif avec cuivre, aluminium et acier inoxydable

Cel-Link II[®]
Installation la plus rapide qui soit sur le marché
Cel-Link II[®] avec SSPT, adhésif en deux parties, s'installe de trois à quatre fois plus rapidement.

AEROFLEX
USA, INC.

Précis, rapide et bien fait !



Pour le nom du distributeur de votre région, composez le 1-866-237-6235 ou consultez notre site web : www.aeroflexusa.com.

Energy Code Sparks Change

Contractors express concern over NEBC 2015 changes and their effect on profitability.



Le Code de l'énergie fait des étincelles

Inquiétude des entrepreneurs au sujet des changements apportés au CNÉB 2015 et de leurs répercussions sur leur rentabilité

By / par Jessica Kirby

Last year marked the implementation of changes to the National Energy Code for Buildings (2015) that called for increases in insulation thickness on piping by as much as 50 per cent in certain applications. Despite the changes' potential to increase energy conservation and contractors' profit margins, the industry is experiencing some pushback.

Steve Clayman, TIAC's director of energy initiatives, was part of the Pipe and Duct Insulation task group focused on lending input to the final draft. The committee included a number of industry experts, and Clayman was at certain times deferred to for best practices in insulation and minimizing heat loss.

From a manufacturer's perspective, thicker insulation means more insulation out the door. The impact is already being felt, particularly by distributors because their product mix inventory is changing.

"They are having to bring in thicker insulation than in the past, and NECB 2015 is going to kick that up a bit over the next several years," said Clayman.

While some contractors are indifferent or in agreement with the changes, others are feeling pressured by resulting industry adaptations.

The changes say specified thickness must be the installed thickness, which isn't a problem when it comes to rigid insulation because an inch and a half is an inch and a half.

L'an dernier, des changements à l'édition 2015 du Code national de l'énergie pour les bâtiments étaient mis en oeuvre. Ces changements prévoyaient une augmentation de 50 % dans certains cas de l'épaisseur de l'isolation des tuyaux. Malgré la possibilité d'augmenter les économies d'énergie et la marge bénéficiaire des entrepreneurs grâce à ces changements, le secteur est en proie à un mouvement de ressac.

Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, faisait partie du groupe de travail chargé de l'isolation des tuyaux et des conduits dans le cadre de l'exercice de rédaction de la version définitive des changements. Le groupe de travail comptait des experts du secteur, et M. Clayman était parfois cité comme l'autorité en matière de pratiques exemplaires en matière d'isolation et de conservation de la chaleur.

Du point de vue du fabricant, une épaisseur accrue des produits isolants se traduit par une augmentation du chiffre d'affaires. Les intéressés en ressentent déjà les effets, particulièrement chez les distributeurs dont la gamme de produits en stock est en train de changer.

« Ils doivent se procurer des produits isolants plus épais que ce n'était le cas par le passé, et la version 2015 du CNÉB va faire augmenter la quantité de ces produits progressivement au cours des années à venir », déclare M. Clayman.

Flexible or blanket insulation causes problems, however, when it is pulled tight around the duct, mainly for aesthetic reasons.

“At the middle of the flat surface, whether it is vertical or horizontal, you might get the full thickness but as it gets closer to the edge, when it turns the corner the thickness is reduced quite a bit,” said Clayman.

The manufacturers state two R-values on the packaging: out of the package and installed, which shows the installed R-value allowing for 25 per cent compression.

“Typically, if a specification today was two inches and assuming the contractor buys two inches, when the contractor installed it, it would average an inch and half or less,” said Clayman. “The intent of the specifications is that the R-value drives the thickness. If you reduce the thickness on the application, you are reducing insulation value and there is wasted energy.”

Contractors who see the change in a positive light understand the changes boost a project’s bottom line, are good for the environment, and help create sustainable buildings. “From a profit perspective, if three inches of insulation costs a dollar and two inches costs 75 cents, the profit margin should, theoretically, put more money in their pockets because they are installing more insulation,” said Clayman.

The pushback, he adds, relates largely to a general resistance to change and a lack of clarity around the implications of the new code.

“We’ve never done it that way, there’s never enough room around the duct to accommodate increased thickness, more thickness is going to cost more money—there are many ideas out there,” said Clayman. “But the purpose of the code is to level the playing field. When you tell all the contractors competing on a specific project that this is the minimum requirement, that is what they have to bid on and install, or face sanctions.”

The competitive nature of the insulation contracting business has “kicked up a couple of notches,” said Clayman, since contractors have to buy a more costly product.

“It is the right thing to do given global warming and CO2 in the atmosphere,” he said. “It makes long-term economic sense and contractors will have to deal with it.”

The changes have implications beyond economics. Duct and piping will require more space, which will require attention from mechanical engineers and contractors. While this may increase the total cost of a building, Clayman said this is just one example of the green movement’s impact on construction.

Si certains entrepreneurs sont indifférents ou favorables aux changements en question, d’autres se sentent forcés de céder et de s’adapter aux nouvelles réalités du secteur.

D’après ces changements, l’épaisseur citée dans le Code correspond à l’épaisseur du produit une fois installé, ce qui ne pose aucun problème dans le cas de produits isolants rigides : un pouce et demi avant l’installation, c’est un pouce et demi après. Par contre, ce n’est pas le cas pour les produits souples et les matelas isolants qui doivent être tendus sur le tuyau ou le conduit, essentiellement pour des questions d’apparence.

« Au milieu d’un plan plat, à l’horizontale ou à la verticale, l’épaisseur est conforme. Mais si vous vous rapprochez des bords, dans les courbes, l’épaisseur se trouve réduite », selon M. Clayman.

Les fabricants citent deux valeurs R sur l’emballage : la valeur avant l’installation et la valeur après l’installation. La valeur après l’installation prévoit 25 pour cent de compression.

« Essentiellement, si le devis cite deux pouces et à supposer que l’entrepreneur achète un produit isolant de deux pouces d’épaisseur, le produit installé pourrait n’avoir qu’un pouce et demi d’épaisseur et même moins, précise M. Clayman. Dans le devis, c’est la valeur R exigée qui doit dicter l’épaisseur du produit isolant. Si vous réduisez l’épaisseur pour l’application, vous réduisez la valeur isolante et perdez de l’énergie. »

Les entrepreneurs favorables à ces changements comprennent que des épaisseurs accrues donnent lieu à une croissance de rentabilité, contribuent à protéger l’environnement et aident à la constitution de bâtiments durables. « Du point de vue de la rentabilité, si trois pouces d’isolant coûtent un dollar et deux pouces coûtent 75 cents, le principe de la marge bénéficiaire voudrait, en théorie, qu’on installe davantage d’isolation pour mettre davantage d’argent dans ses poches », fait remarquer M. Clayman.

Le mouvement d’opposition est, d’après lui, le fait de l’habituelle résistance au changement et d’une mauvaise compréhension des répercussions de la nouvelle version du code.

« Nous n’avons jamais procédé ainsi. Il n’y a jamais assez d’espace autour du conduit pour des épaisseurs accrues de produits isolants. Des produits isolants plus épais coûtent plus cher... Autant d’opinions qu’on entend présentement, signale M. Clayman. Mais l’objet du code, c’est de faire en sorte que tous les joueurs jouent suivant les mêmes règles. Si vous annoncez à vos entrepreneurs soumissionnaires que pour le chantier envisagé, ce sera l’épaisseur exigée, eh bien, ces soumissionnaires devront se conformer, ou bien en subir les conséquences. »

“LEED, for instance, has added costs,” said Clayman, “but the costs are justified based on net results, which are saving energy.”

Contractors don’t often enough look at the positive side of change, he adds. “Because it’s thicker, you don’t get as much on the roll so you are handling more product and sometimes need extra people.

“Things like that have to be worked through in order for contractors to accept those changes.”

Another important change affects the process of insulating over a support. Any place insulation goes over a support

Le caractère concurrentiel de l’activité des entrepreneurs en isolation vient de remonter de quelques crans, selon M. Clayman, puisque les entrepreneurs doivent acheter des produits plus coûteux.

« C’est la chose à faire étant donné le réchauffement planétaire et la présence du CO2 dans l’atmosphère. Le bon sens économique à long terme le dicte, et les entrepreneurs devront composer avec. »

Les changements ont des répercussions qui vont au-delà des simples considérations économiques. Il faudra prévoir davantage d’espace pour l’installation des conduits et des tuyaux, ce qui signifie que les ingénieurs mécaniciens et les

entrepreneurs devront modifier leurs méthodes. Si le coût total des bâtiments s’en trouve augmenté, c’est là le prix à payer, selon lui, pour l’écologisation de la construction.

« LEED, par exemple, a donné lieu à une augmentation des coûts, précise M. Clayman. Mais cette augmentation des coûts se justifie par les résultats nets, c’est-à-dire les économies d’énergie. »

Certains entrepreneurs ne voient pas l’aspect positif du changement, d’après lui. « Parce que le produit est plus épais, il n’y en a pas autant par rouleau. Donc, il y a plus de rouleaux, et parfois, il faut plus de travailleurs. »

« Il faut aux entrepreneurs le temps d’assimiler le tout pour accepter ces changements. »

L’autre changement important concerne la méthode d’installation de l’isolant sur un support de fixation. Chaque fois qu’il faut installer de l’isolant sur un support de fixation, par exemple sur une équerre pour les conduits rectangulaires, on rogne généralement l’isolant pour donner l’impression que l’ensemble est bien plat. D’après les nouvelles dispositions du code, il n’est plus possible de rogner le dessus du produit isolant; il faut plutôt l’installer sur les fixations de telle manière à ce que l’épaisseur du produit soit la même partout dans le système.

« L’acier des fixations, soupapes et coudes émet plus de chaleur, et si ces appareils ne sont pas recouverts de la pleine épaisseur



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

<p style="text-align: center;">Edmonton Distribution Centre</p> <p>Unit 42 - 11546 186th St. Edmonton, AB T5S 0J1 Tel.: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716</p>	<p style="text-align: center;">Calgary Distribution Centre</p> <p>Unit 1 - 4216 54th Ave. SE Calgary, AB T2C 2E3 Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056</p>
--	---

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

<p>Mineral Wool Insulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • All Therm 1200 MW Pipe Insulation • Mineral Wool Insulation Elbows • ThermaFibre Industrial & Commercial Board <p>Fibreglass Insulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Heat Tracing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Raychem Heat Tracing Systems <p>Elastomeric Insulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insul-Tube Pipe Insulation • Insul-Sheet & Roll Insulation <p>Polyethylene Insulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tundra Seal Pipe Insulation 	<p>Refractory Insulation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unifrax <p>Metal Jacketing Systems</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ideal Metal Products of Canada <p>PVC Jacketing Systems</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proto Corporation <p>Coatings-Adhesives-Sealants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Design Polymerics Duct Sealers • Design Polymerics Insulation Adhesives, Coatings & Sealers • Design Polymerics Insulation Vapour Barriers <p>Miscellaneous Insulation Accessories</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insulation Weld Pins, Hangers, Washers • Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals • Removable Cover Products, Cloths, Insulation Mat, Thread, Hog Rings, Staples, Lacing Anchors, Strapping, Buckles, Draw Chords, ID Tags • Nuco Firestop Products •• 3M Firestop Products • Unifrax Fyre Wrap Kitchen Exhaust & Air Duct Blanket
--	--

alltherm.ca





bracket, such as an L-bracket used to support rectangular duct, the insulation is typically cut out so the visual impression is totally flat. Under the new code, the insulation can no longer be cut out and must instead be built up around supports to maintain the thickness integrity throughout the application.

“Where you have more mass in steel supports, valves, or elbows, the amount of steel emits more heat and if it isn’t covered to full thickness there will be heat loss at that point,” said Clayman. “And the pushback is, it is going to look patched up or terrible, it will cost more, it will take more labour to run the insulation over. Yes, but there is still heat loss we have to factor in, and here is the legislated away to deal with that.”

Non-compliance could have serious implications for building owners that will eventually trickle down to contractors. As part of energy conservation and building modelling in almost every jurisdiction, energy efficiency must be stated in a building proposal any time a permit is issued. If contractors make unauthorized changes, those changes will affect energy consumption and show up on the building’s post-occupancy audit.

“Building owners share energy consumption expectations with tenants who expect a certain level of efficiency,” said Clayman. “If a year after occupation the building isn’t performing, the owner has a major problem and he is going to want to know the source. LEED buildings also have stricter compliance requirements during construction.”

If a contractor is asked to install insulation below the requirement, he or she should write a letter to the specifier stating the discrepancy and asking for a revision or for the building plan to make up the energy loss in some other way.

“And if he is told to make it work and stop bothering the specifier, at least he has that documentation to protect him later if things go awry,” said Clayman.

People within the TIAC organization are knowledgeable and could serve, if requested, as an excellent resource on the interpretation of the specification, what should be done, rationale, and the business case for doing it correctly, said Clayman.

de produit isolant, il y a forcément perte de chaleur, fait remarquer M. Clayman. Certains s’objectent du fait que l’ensemble ne sera pas esthétique, qu’il en coûtera davantage, qu’il faudra davantage de travailleurs pour installer l’isolant. Oui, en effet, mais il y a la question de la perte de chaleur dont il faut tenir compte, et le règlement propose une solution pour résoudre le problème. »

La non-conformité pourrait avoir de graves répercussions pour les propriétaires de bâtiments et, à terme, pour les entrepreneurs. Dans le cadre de la réglementation en matière de conservation de l’énergie et des modélisations relatives au bâtiment qui existent dans presque toutes les provinces, il faut établir des efficacités énergétiques dans les propositions soumises pour

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

Helping build your
success since 1954.

OUR NEW EDMONTON LOCATION IS NOW OPEN!



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

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

Brock White Edmonton 780-452-4710

Brock White Calgary 403-287-5889

www.BrockWhite.ca

We combined our two Edmonton facilities into one great new location to better serve you! Come visit us at:

Brock White Edmonton - 21359 115 Avenue NW, Edmonton, AB T5S 0K5

He also points to support in municipalities taking the lead in energy efficiency—Vancouver, for instance, has beefed up enforcement requirements making building code inspectors (typically on the lookout for fire and safety compliance) responsible for ensuring buildings meet energy efficiency requirements. Calgary is moving towards this level of inspection, with Edmonton likely to follow. Toronto and Halifax and well as cities in Manitoba are also studying how to implement these changes.

Construction associations and local regulatory boards are in a position to ensure a smooth transition into the new requirements with plenty of lead time on announcing changes and by hosting outreach programs to answer questions and ease the process.

“In Vancouver, before all this passed, they made presentations to the Mechanical Contractors Association (MCA) members and other stakeholders to get buy-in,” said Clayman. “Rather than sit in Vancouver and say, ‘This is way it is going to be,’ they chose to reach out and explain the rationale for enhanced building code inspections. Vancouver officials were clear in explaining what non-compliance sanctions would look like; not pretty.”

To find out more, please visit www.tiac.ca. ■

Si un an après l’occupation, le bâtiment ne produit pas le rendement attendu, le propriétaire a un problème et devra le régler à la source.

obtenir un permis de construction. Si l’entrepreneur procède à des changements non autorisés, la consommation d’énergie s’en trouvera ainsi affectée et les changements apparaîtront dans l’évaluation après l’occupation du bâtiment.

« Les propriétaires d’immeubles communiquent de l’information sur la consommation d’énergie à leurs locataires qui s’attendent à certains niveaux d’efficacité énergétique, indique M. Clayman. Si un an après l’occupation, le bâtiment ne produit pas le rendement attendu, le propriétaire a un problème et devra le régler à la source. Les bâtiments LEED sont régis par des exigences plus strictes pendant la construction. »

Si on demande à un entrepreneur d’installer de l’isolant suivant des normes inférieures à celles que le code prescrit, cet entrepreneur doit envoyer une lettre au rédacteur de devis pour lui signaler la non-conformité, demander une révision ou une solution de rechange qui compenserait éventuellement pour la perte d’énergie.

« Et s’il se fait dire de se débrouiller et d’arrêter d’embêter le rédacteur, il dispose à tout le moins d’une piste de documentation qui le protégera éventuellement en cas de problème », précise M. Clayman.

Les responsables de l’ACIT sont d’excellentes personnes-ressources pour l’interprétation des devis et peuvent répondre aux questions à ce sujet, indiquer ce qui doit être fait, expliquer le bien-fondé des règles et présenter les bons arguments qui justifient ces méthodes, selon M. Clayman.

Il signale aussi que les municipalités offrent de l’aide en matière d’efficacité énergétique. Vancouver, par exemple, a resserré ses exigences en matière d’application des règles et dépêche des inspecteurs du bâtiment, chargés habituellement de vérifier la conformité en matière d’incendie et de sécurité, qui



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

doivent aussi contrôler la conformité en matière d'efficacité énergétique. Calgary envisage de faire de même et Edmonton aussi. Toronto et Halifax, ainsi que des villes du Manitoba, étudient présentement des moyens de mettre en oeuvre ce type de changement.

Les associations de la construction et les organismes de réglementation sont en mesure de veiller à une transition en douceur vers l'adoption de ces nouvelles exigences, et disposent de suffisamment de temps pour annoncer les changements et tenir des séances d'information pour répondre aux questions et faciliter le processus.

« À Vancouver, avant que ces mesures ne soient adoptées, ces intervenants ont présenté des exposés aux membres de l'Association des entrepreneurs en mécanique et à d'autres parties prenantes pour obtenir leur adhésion, affirme M. Clayman. Plutôt que de rester bien tranquillement à Vancouver et de se dire "voilà, c'est tout", ils ont décidé de prendre les devants et d'expliquer le bien-fondé des inspections bonifiées. Les représentants de la ville de Vancouver ont expliqué clairement les conséquences de la non-conformité – graves, en effet. »

Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site www.tiac.ca. ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES
AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS

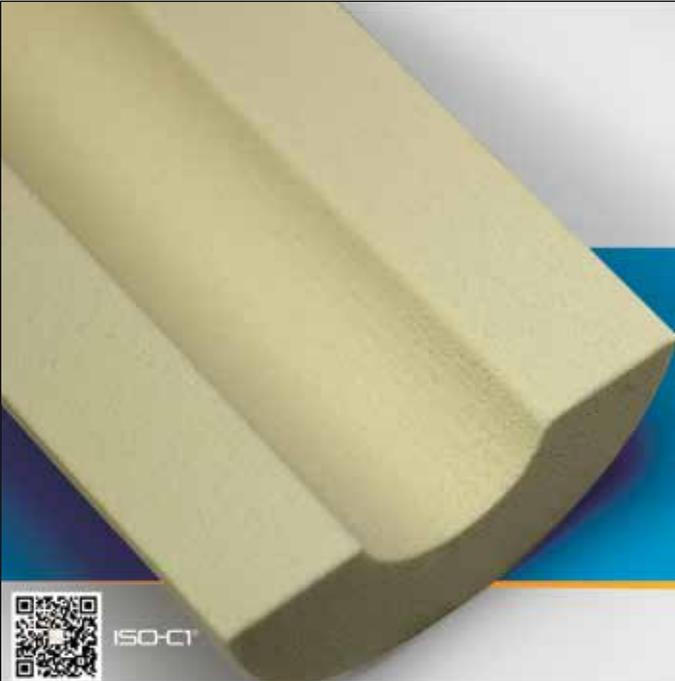


Proudly supplying Canadian industry with high-performance mechanical insulation for over 30 years. Join Amity Insulation as it celebrates three decades worth of dedication to serving your needs.



AMITY INSULATION GROUP INC.

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





La Référence en isolation calorifique

Proudly manufacturing Polyisocyanurate Insulating products that meet or exceeds the most demanding **CINI-2014 & ASTM C591-15** standards. Are your customers ready for this level of quality?

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

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



ISO-C1






4 x Theodore H. Brodie Safety Award Recipient | 1 x MICA Gold Safety Award
 12501 NW 38th Ave. Miami FL, 33054 | www.dyplast.com | info@dyplast.com
 305.921.0100 | 800.433.5551



© Can Stock Photo Inc. / Nostalgie

Room to Grow:

Energy Audits Essential to Green Building Movement

Place à l'amélioration :

les vérifications de l'efficacité énergétique sont essentielles pour l'écologisation des bâtiments

By / par Jessica Kirby

Mechanical insulation (MI) could save industrial, commercial, institutional, and multi-unit residential buildings thousands in energy consumption, boost personnel protection, and reduce GHG emissions, while guaranteeing a ten per cent annual monetary payback. Despite the benefits, energy audits – often the first step in establishing the parameters of an MI retrofit – have declined in frequency over the past decade.

Paul Desrochers of iMap in Ontario said business is slow for energy audits, and his company has picked up the slack by expanding into other areas.

“When I first started, we were heavily involved in audits; at that time we were doing \$75,000 energy audits from British Columbia to Nova Scotia that resulted in hundreds and thousands in energy savings,” said Desrochers. “We probably did four or five little audits in a year and at least one massive one, too, which could take up to seven months.”

Desrochers likens the drop to cheap energy prices. Most of his company’s audit work was centered around industrial plants, particularly in natural gas, and said the low price of energy has reduced companies’ emphasis on energy efficiency measures.

“If natural gas costs are low, they don’t really see the big picture and their priority isn’t energy savings,” he said. “It is elsewhere within the plants and within the organizations where they spend the money.

Grâce à l’isolation mécanique, il est possible d’économiser des milliers de dollars en coûts énergétiques pour les bâtiments à vocation industrielle, commerciale ou institutionnelle, ainsi que les immeubles résidentiels à logements multiples, d’assurer une meilleure protection du personnel, de réduire les émissions des gaz à effet de serre (GES) et de récupérer ses investissements à hauteur de dix pour cent par année. Et pourtant, les vérifications de l’efficacité énergétique – très souvent la première étape d’un programme d’amélioration de l’isolation mécanique – sont de moins en moins fréquentes, et ce, depuis environ dix ans.

Selon M. Paul Desrochers d’iMap, en Ontario, les vérifications de l’efficacité énergétique étant moins populaires, il lui a fallu se tourner vers d’autres secteurs d’activité.

« *Quand je me suis lancé en affaires, une vérification énergétique n’attendait pas l’autre. En effet, de telles vérifications menées à la grandeur du pays généraient chacune un revenu de quelque 75 000 \$ et engendraient des économies d’énergie dans les centaines et les milliers de dollars, de renchérir M. Desrochers. Nous pouvions compter sur quatre ou cinq petites vérifications par année et au moins une vérification d’envergure qui exigeait jusqu’à sept mois de travail pour la mener à bien.* »

M. Desrochers estime que la diminution dans le nombre de

“Consistently, in audits we have proven 90 per cent or greater savings on fuel bill and GHG emissions,” he said. “I am stumped.”

The company seldom – if ever – hears back after an audit about whether the client followed through with cost recommendations or had contractors in to do the work, which leaves broken links in trying to ascertain the value of promoting energy audits.

iMap used to send sales representatives trying to generate audit work, but as the ROI diminished the overhead increased and the company slowly but surely backed away from the audit business.

“It costs too much to promote,” he said.

There are mechanical insulators out there who have taken the insulation energy appraisal course, but how many have the opportunity to practise is hard to say since many of them are sales representatives, he said.

Having said that, Desrochers has hope the new Liberal government with its ambitious environmental platform may have a positive effect on emphasizing more green energy in Ontario.

“I know there is talk among organizations that could cause interest in energy audits if they can be boiled down to ROI,” he said. “There seems to be some interest in Ontario since Harper left, but it is hard to nail down. We don’t see a lot of them and when we do get a call from a client they can’t find anyone.”

Chris Ishkanian, president of All Therm Services Inc. and member of the BC Insulation Contractors Association (BCICA), said his company has completed a few energy audits in Western Canada with no success in turning those evaluations into meaningful work.

“The premise was to go in and give the company a sample of the type of information a full audit would be able to create, and outline the strategy or program to correct any deficiencies,” said Ishkanian. “It shows the monetary return if they did make a certain investment, and it showed GHG reductions and energy savings.”

The company received sizeable interest at the BC Canadian Healthcare Engineering Society (CHES) Conference, for example, and with the local health authority, but the final push into action often stalls when it comes down to who is going to pay for the work.

“There is often an energy management budget and a maintenance budget and that means the person paying for an audit may not necessarily be the one benefiting and so it

vérifications est attribuable à la baisse des prix de l’énergie. Son entreprise effectuait essentiellement des vérifications d’installations industrielles, consommatrices notamment de gaz naturel, pour le compte d’entreprises qui, depuis l’avènement de l’énergie à bas prix, se soucient moins d’adopter des mesures d’efficacité énergétique.

« S’il en coûte peu pour acheter du gaz naturel, les entreprises perdent de vue la situation dans son ensemble et du coup cessent d’accorder la priorité aux économies d’énergie. Elles se préoccupent davantage de coûts plus élevés attribuables à d’autres activités opérationnelles. »

« Pourtant, les vérifications révèlent, coup sur coup, qu’il est possible de réaliser des économies énergétiques de 90 p. 100, voire plus, tout en réduisant les émissions de GES. C’est à rien n’y comprendre. »

Après la vérification, M. Desrochers n’entend plus parler du client, enfin rarement, à savoir si ce dernier a donné suite aux recommandations qui lui ont été faites pour réduire ses coûts ou s’il a fait appel à des entrepreneurs pour exécuter les travaux préconisés. Aussi est-il difficile de cerner la valeur des vérifications énergétiques et d’en faire la promotion.

Si, dans un premier temps, iMap a eu recours à des représentants des ventes pour multiplier les contrats de vérification énergétique, elle a peu à peu délaissé cette pratique, car elle n’y trouvait plus son compte du point de vue du rendement des investissements et des frais indirects.

« Faire de la publicité coûte cher », ajoute M. Desrochers.

Par ailleurs, il fait valoir que si certains spécialistes de l’isolation mécanique ont suivi le cours d’évaluation de l’efficacité énergétique, il est difficile de dire combien d’entre eux ont pu passer de la théorie à la pratique parce qu’ils sont nombreux à être des représentants des ventes.

Cela dit, M. Desrochers mise sur le nouveau gouvernement libéral et ses projets ambitieux en matière d’environnement pour renouveler l’intérêt à l’égard de l’énergie verte en Ontario.

« Je sais que d’aucuns se sont mis à en parler et que cela pourrait relancer les vérifications de l’efficacité énergétique, mais honnêtement il faut y trouver son compte. Depuis que M. Harper a quitté la scène, l’Ontario s’active en ce sens, mais rien n’a encore pris forme. Pour l’instant, nous ne recevons pas beaucoup d’appels et lorsqu’un client communique avec nous, c’est faute d’avoir pu repérer un spécialiste dans le domaine. »

Selon Monsieur Chris Ishkanian, président, All Therm Services Inc., et membre de la BC Insulation Contractors

leads to confusion and some discouraging conversations,” said Ishkanian. “Bureaucracy stumbles over itself and isn’t sure whose bucket the bill falls into causing budget conflicts. It goes in circles.”

Companies and organizations have to take the cost of an audit, work it into the cost of the job, and work the payback from there, says Ishkanian, though this is only one aspect to consider.

“Personnel protection, emissions reductions, energy savings—regardless of whether it takes three years to pay back, doing something is better than doing nothing,” he says. “You have to take a bigger picture look at the building lifecycle instead of solely looking at the monetary payback.

“And, if the building is going to continue to operate for the next 20 years, and you reduce your energy consumption by 10 per cent you’ll get your money back—but let’s evaluate this from a different perspective. What other investment can you make with a guaranteed payback over 20 years at 10 per cent annually, not accounting for future increases in energy costs that will increase the annual rate of return? Executives that are managing public funds need to be paying attention to this.”

One big hurdle is mechanical insulation’s status as a niche market. “We haven’t yet captured the imagination of people that it is something of importance and interest,” he says. “That all depends on how the story is told and the person you are telling. If your story is about how the maintenance guy will make his money back in three years, that guy doesn’t care because he may be gone by then.”

On the other hand, if a facility has 350 degree F steam valves exposed to workers, it becomes a safety issue. Discussing the environmental effects are also promising, as most would agree it is irresponsible to renounce care for emissions reductions because there is little or no financial payback.

“These are all things that, if you look from a different perspective, are meaningful to government, building owners, and presidents of hospitals,” says Ishkanian. “Things like

Association, son entreprise a effectué quelques vérifications de l’efficacité énergétique dans l’Ouest canadien, mais ces évaluations n’ont pas donné lieu à d’autres débouchés.

« L’idée, c’est de montrer à l’entreprise-cliente ce qu’elle pourrait retirer d’une évaluation complète, afin d’établir une stratégie ou de concevoir un programme qui lui permettrait de remédier aux lacunes décelées, de dire M. Ishkanian. On lui explique le rendement des investissements, la réduction des GES et les économies d’énergie. »

All Therm Services Inc a suscité l’intérêt de plus d’un lors d’une conférence de la Société canadienne d’ingénierie des services de santé de la Colombie-Britannique, par exemple, ainsi que l’intérêt de l’autorité locale en matière de santé, mais la pierre d’achoppement est de savoir qui va payer la note.

« Très souvent, il existe un budget en matière de gestion des activités énergétiques, ainsi qu’un budget d’entretien, mais l’entité qui finance la vérification n’est pas forcément celle qui en bénéficie, ce qui sème la confusion et engendre des entretiens qui ne mènent nulle part, explique M. Ishkanian. C’est le délire bureaucratique et personne ne sait vraiment qui doit faire les frais de pareille intervention, et on est Gros-Jean comme devant. »

L’entité intéressée doit établir le coût de la vérification, l’ajouter au coût du projet et calculer la période de récupération des investissements à rebours, précise M. Ishkanian, bien qu’il s’empresse d’ajouter que ce n’est pas le seul facteur dont elle doit tenir compte.

« La protection du personnel, les réductions des GES, les économies d’énergie, peu importe qu’il faille trois ans pour rentrer dans ses frais, l’important, c’est de faire quelque chose. Il faut prendre du recul et réfléchir au cycle de vie du bâtiment et ne pas s’en tenir uniquement à la période de récupération des investissements. »

« Il va de soi que si l’entité compte utiliser le bâtiment pendant encore 20 ans et qu’elle peut réduire sa consommation d’énergie de dix pour cent, qu’elle y trouvera son compte financièrement. Mais regardons les choses autrement. Existe-t-il un autre placement dont le rendement serait assuré à dix pour cent par année pendant 20 ans, sans compter toute hausse éventuelle du coût de l’énergie ? Les cadres qui gèrent les fonds publics devraient certes en tenir compte. »

Malheureusement, l’isolation mécanique est perçue comme relevant d’un marché particulier. « Nous n’avons pas réussi à soulever l’enthousiasme des gens ni à leur en faire comprendre toute l’importance et l’intérêt. Tout dépend de l’échange entre le spécialiste et le client potentiel. Si le spécialiste fait valoir comment le responsable de l’entretien va rentrer dans ses frais après trois ans, le client potentiel ne s’y intéressera

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

Corrosion
Under
Insulation
(CUI)



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

safety of their personnel, unsafe and uncomfortable working conditions, and the environment.”

An Emissions Inventories and Forecast report posted on the Metro Vancouver website reports in 2013 the leading contributor of GHG emissions in Greater Vancouver was light duty vehicles at 31 per cent. A close second was commercial, institutional, and residential buildings at 29 per cent.

Greater Vancouver spends a great deal to expand transit under the premise of trying to reduce GHG emissions by reducing the number of light duty vehicles on the road; yet, transit systems are never self-funding and require government assistance to operate, said Ishkanian.

“On the other hand, it is proven that investing in energy savings within a mechanical system not only reduces GHG emissions but is also saves money over the life of the building,” he said. “I am not suggesting government shouldn’t be investing in transit, but I am pointing out the disparity between these two categories of GHG emitters.

“I think we could have a greater impact on GHG reductions and lower operating costs within buildings if government would focus some resources into improving the efficiency of mechanical systems in buildings.”

Although industrial plants get the bad rap, for the most part they have higher safety standards than, say, a hospital or commercial building because WCB premiums are important in those places. Commercial, institutional, and multi-unit residential buildings hold the highest priority, says Ishkanian.

“I see those buildings as growth opportunities for our industry, and as low-hanging fruit on reducing GHGs in metropolitan centres,” he said.

A big let down in BC is lack of awareness and incentive support from the government. (Ishkanian points to Enbridge in Ontario at one time offering \$2,500 retrofit incentives specifically for mechanical insulation).

“Utilities have to offer incentives,” he says. “If they really care about GHGs and

pas forcément puisqu’il sera peut-être passé à autre chose après trois ans. »

D’autre part, si dans une installation les employés travaillent à proximité de purgeurs à vapeur de 350 degrés Fahrenheit, il en va de leur sécurité. Entretien le client potentiel des effets environnementaux peut également être convaincant, puisque la plupart des gens affirmeraient qu’il ne serait pas responsable de faire fi de la réduction des émissions parce que cela leur rapporte peu ou pas financièrement.

« Voilà autant d’arguments différents mais probants aux yeux des instances gouvernementales, des propriétaires d’immeubles, des directeurs de centres hospitaliers, aux

The Ultimate Protection

DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

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

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

FLEX CLAD™
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

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

55 YEARS
1961-2016

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.flexclad.com 800-882-7663

want to identify ways to reduce emissions, they have to look at their structure and how it works. Property managers and owners have to be told what needs to be done because they sometimes don't understand how improved efficiency in their mechanical system can reduce energy consumption and GHG emissions. We have the tools to help them but no one is letting us get to work."

The BCICA is attempting to have Terasen Gas and BC Hydro promote its Quality Assurance Program, but the group is finding while the utilities have budgets for incentives and community outreach and cover issues like windows and air leakage, they have nothing specified for mechanical systems.

"If I can get to the head engineer of maintenance by telling them Terasen Gas and BC Hydro will pay a subsidy for an audit, that could get them done," said Ishkanian. "Whether they do something later is up to them but it would be hard for someone in a bureaucratic structure to say no to something that is free.

"The more people that are talking about it, the better it is," he said. "The government, through utilities, has to be proactive. People are putting money out for lighting and windows; someone needs to pay the same attention to mechanical systems." ■

pires de M. Ishkanian. Tous veulent veiller à la sécurité de leurs employés, éviter des conditions de travail peu sûres ou dangereuses et protéger l'environnement. »

Selon un rapport sur les inventaires et les prévisions des émissions figurant au site Web du Grand Vancouver en 2013, les véhicules utilitaires légers étaient la principale source d'émissions de GES dans le Grand Vancouver avec un taux d'émission de 31 p. 100. Au deuxième rang, les bâtiments à vocation commerciale, institutionnelle ou résidentielle avec un taux d'émission de 29 p. 100.

Le Grand Vancouver dépense des sommes importantes pour accroître les transports en commun dans le but de réduire le nombre de véhicules utilitaires légers sur la route, et partant, les émissions de GES. Et pourtant, les transports publics ne sont pas autosuffisants et nécessitent l'aide gouvernementale, déclare M. Ishkanian.

« La preuve n'est pourtant plus à faire : on peut investir dans un système mécanique, réaliser des économies d'énergie, réduire les émissions de GES et faire des économies pendant la durée de vie utile d'un bâtiment ! Je ne dis pas que les gouvernements doivent renoncer à investir dans les transports en commun ; je dis seulement qu'il existe cette incongruité entre les catégories d'émetteurs de GES. »

« Je crois tout simplement qu'il y a moyen de réduire davantage



PRECISION CONTOURED VESSEL AND TANK HEAD INSULATION WITH CLADDING

INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!



NEW!
Perlite
Heads

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

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

Extol of Ohio Inc.
Leader in Fabricated Insulations Systems



les émissions de GES et de réduire les coûts d'exploitation des bâtiments si seulement l'État consacrait une plus grande part de ses ressources à améliorer l'efficacité des systèmes mécaniques dans les bâtiments. »

Bien que les installations industrielles aient mauvaise presse, elles font généralement l'objet de normes de sécurité plus rigoureuses que celles des centres hospitaliers et des immeubles commerciaux parce que leurs propriétaires ont à verser des primes CAT plus élevées. Les bâtiments à vocation commerciale ou institutionnelle, ainsi que les immeubles résidentiels à logements multiples ont la priorité, affirme M. Ishkanian.

« J'y vois là de belles occasions à saisir pour réduire aisément les émissions de GES dans les métropoles. »

M. Ishkanian est bien déçu que le gouvernement de la Colombie-Britannique ne sensibilise pas davantage le public et qu'il n'offre pas d'incitatifs à l'industrie. (Ainsi, par exemple, Enbridge, en Ontario, a déjà offert des incitatifs de modernisation de 2 500 \$ en matière d'isolation mécanique.)

« Les services publics doivent offrir des mesures d'encouragement s'ils sont sérieux dans leurs intentions de réduire les émissions de GES. Ils doivent examiner leur structure et son fonctionnement. Il faut dire aux gestionnaires et aux propriétaires immobiliers ce qu'ils doivent faire

parce qu'ils ne comprennent pas toujours en quoi accroître l'efficacité énergétique de leurs systèmes mécaniques peut réduire leur consommation d'énergie et leurs émissions de GES. Nous sommes outillés pour les aider, mais personne ne fait appel à nous. »

La BC Insulation Contractors Association s'efforce d'encourager Terasen Gas et BC Hydro à promouvoir son programme d'assurance de la qualité, mais l'association constate que si les services publics ont les moyens de financer des efforts de représentation publique et d'offrir des incitatifs pour remplacer des fenêtres afin d'éviter les fuites d'air, rien n'est prévu aux fins des systèmes mécaniques.

« Si je pouvais dire à leur ingénieur en chef des services d'entretien que Terasen Gas et BC Hydro lui verseront une subvention pour entreprendre une vérification de l'efficacité énergétique, j'arriverais sans doute à l'en convaincre, affirme M. Ishkanian. À savoir s'il assurerait le suivi après coup reste à voir, mais je ne vois pas pourquoi un bureaucrate refuserait un service qu'on lui propose gratuitement. »

« Il faut en parler à qui veut bien l'entendre, dit-il. L'État, par le biais des services publics, doit être proactif. Les gens dépensent de l'argent pour améliorer l'éclairage et le fenestrage, et il faut en faire autant pour les systèmes mécaniques ! » ■

Established in Houston, Texas in 1978

Metal Jacketing Specialists

RPR PRODUCTS, INC.

INSUL-MATE PRODUCTS	ACOUSTI-MATE PRODUCTS
<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Acoustical Jacketing• Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheeting

RPRHOUSTON.COM

407 DELZ | HOUSTON TEXAS 77018 | 713.697.7003 | 800.231.0149

Thermal Insulation Association of Canada 54th Annual Conference

Association canadienne de l'isolation thermique 54e congrès annuel

By / par Robin Baldwin

Photo: © Can Stock Photo Inc. / sprokop

September 17 – 20, 2016
Delta Bessborough Hotel
Saskatoon, Saskatchewan

17 au 20 septembre 2016
Hôtel Delta Bessborough
Saskatoon (Saskatchewan)

**The 2016 Conference program
has been confirmed!**

**Le programme de l'édition 2016 de notre
congrès est maintenant confirmé !**

Featured Speakers

Ronald Coleman, author of *Becoming Contractor of the Year*, will be speaking on the importance of succession planning. He will help participants identify how their business needs to develop to ensure it becomes one of the 20 per cent experiencing a successful transition, while exploring the pros and cons of selling to a third-party, employees, or family.

Stephen Revay, VP western region for Revay and Associates, will be speaking on change order management. Ensuring compensation for changes, should change orders be qualified, is key. This is done by quantifying and describing the cumulative impacts of the changes. In workshop format the quantification of a claim will be examined so as to review delay costs and productivity claims, and identify areas of duplication and inflation.

Gordon Hart, P.E., consulting engineer for Artek Engineering LLC, will demonstrate using 3E Plus® the enormous savings potential of mechanical insulation on both high and low temperature applications. While 3E Plus® only simulates one-dimension and steady-state conditions, it is very useful for the majority of thermal insulation applications. It has become the standard for industry and government groups in Canada and the US to use in evaluating the potential for energy, environmental, and economic savings with and without mechanical insulation on pipe, equipment, and valves.

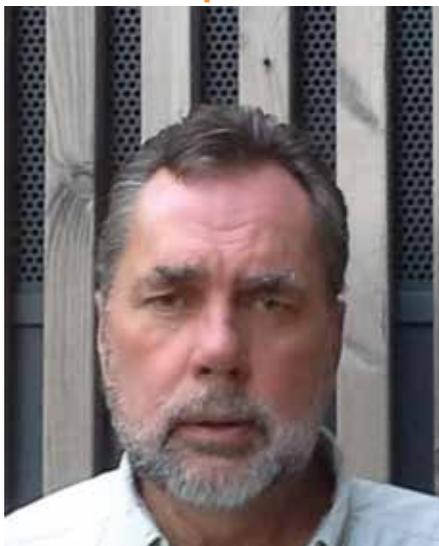
Conférenciers invités

Ronald Coleman, auteur de *Becoming Contractor of the Year*, parlera de l'importance de la planification de la relève. Il indiquera comment l'entreprise doit se développer pour que l'éventuelle transition soit réussie – ce qui n'arrive en général que dans 20 % des cas – et examinera les avantages et les inconvénients de la vente de l'entreprise à des employés, à des membres de la famille ou à une tierce partie.

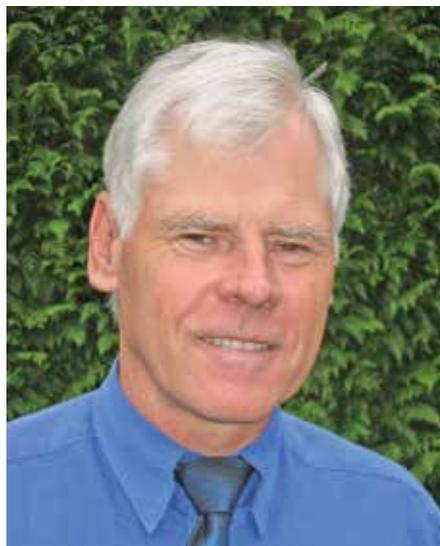
Stephen Revay, vice-président de la région de l'Ouest pour Revay et Associés, présentera une communication sur la gestion des avis de changement. Il est essentiel de veiller à la rémunération des changements le cas échéant. Il y a donc lieu de quantifier et de décrire l'effet cumulatif des changements en question. Dans le cadre de cet atelier, le conférencier guidera les participants dans le processus de calcul des réclamations pour tenir compte des frais de retard et de perte de productivité, et se penchera sur les questions de dédoublement et d'augmentation des coûts.

Gordon Hart, ing., et ingénieur-conseil pour Artek Engineering LLC, fera la démonstration du programme 3E Plusmd et de son potentiel à faire réaliser des économies considérables grâce à l'isolation mécanique, et ce tant pour les réseaux chauds que froids. Si le programme 3E Plusmd permet la simulation de conditions constantes en une seule dimension, il est très utile pour la majorité des applications d'isolation

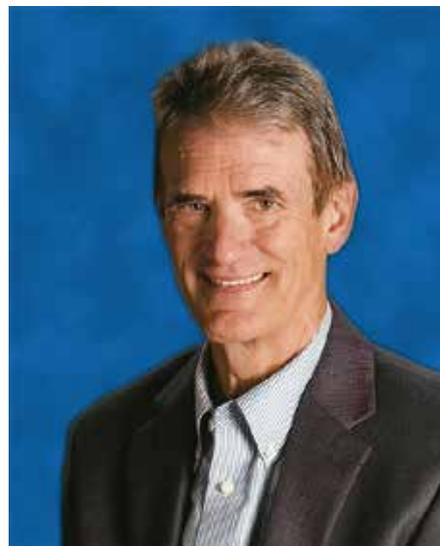
Conference Speakers



Steve Revay



Ron Coleman



Gordon Hart

Conference at a Glance

The Conference will kick-off on the Saturday evening with the Manufacturers and Distributors Reception. The Reception will be followed by a special networking session and desserts. Sponsorship opportunities are available for these two events. Contact info@tiac.ca for more details and to confirm your participation.

Sunday's program will feature Ronald Coleman and Stephen Revay's presentations, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions. The spousal/family programs will also be running this day and include a morning yoga session in the Bessborough gardens, the Prairie Lily Riverboat Cruise, and a tour of the Western Development Museum, which now includes photos at the Boomtown Studio and an ice cream making demonstration.

Sunday evening will feature a Concert in the Park on the beautiful back lawn of the Bessborough. Indulge in a menu of fun finger foods while local Aboriginal dancers and drummers perform. Then kick off your shoes and get your dance on for the rest of the night with the classic rock cover band.

Monday morning will include an update from Steve Clayman and TIAC's Insulation Awareness Committee and an address from NIA president, Ron King. Chris Ishkanian and Andre Pachon will also present on behalf the BCICA on the Inspector Training Program and will discuss the purpose of the program, how it works, and the benefits to the mechanical insulation industry. The morning sessions will be followed by TIAC's traditional golf tournament. Located on the Whitecap Dakota First Nation lands, the Dakota Dunes Golf Links has been rated in Saskatchewan's Top Ranked Public Courses by *SCOREGolf* magazine. A new sponsorship opportunity is available for this event. Contact info@tiac.ca for more details and to confirm your participation.

thermique. Ce logiciel est devenu la norme dans le secteur et à divers paliers gouvernementaux au Canada et aux États-Unis quand il s'agit d'évaluer le potentiel des réductions de la consommation d'énergie, des avantages écologiques et des économies en argent à réaliser grâce à l'isolation thermique des tuyaux, des équipements et des soupapes.

Le congrès en bref

Le congrès s'ouvrira le samedi soir avec la réception des fabricants et des distributeurs. La réception sera suivie par une séance de réseautage spéciale et la dégustation de desserts. Des occasions de commandite sont disponibles pour ces deux activités. Veuillez communiquer avec l'ACIT à l'adresse info@tiac.ca pour obtenir plus de renseignements et confirmer votre participation.

Le programme de dimanche prévoit les communications de Ronald Coleman et de Stephen Revay, et les séances distinctes pour les entrepreneurs, les fabricants et les distributeurs. Des sorties pour les conjointes et conjoints et la famille se dérouleront aussi le dimanche, notamment une séance de yoga en matinée dans les jardins Bessborough, la croisière à bord du Prairie Lily et une visite du Western Development Museum, qui comprend maintenant des photos au Boomtown Studio et une démonstration de fabrication de crème glacée.

Dimanche soir, un concert dans le parc sera présenté sur la magnifique pelouse derrière l'hôtel Bessborough. Venez déguster des hors-d'oeuvre et profiter d'un spectacle de danseurs et de joueurs de tambour autochtones locaux. Puis, laissez-vous aller sur la piste de danse pour le reste de la soirée au son de l'orchestre de rock classique.

Lundi matin, Steve Clayman et le Comité de promotion de l'isolation de l'ACIT présenteront un exposé, et Ron

The spousal/family programs offered on Monday include a luncheon at The Berry Barn and a trip to the Canadian Light Source, a critical tool for Canadian research and development in sectors such as mining and energy, health and life sciences, and advanced manufacturing.

Monday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the Paris of the Prairies. Visit www.tourismsaskatoon.com to learn more about the 2016 TIAC Conference host city.

As we reach Tuesday, the final day of the Conference, members are invited to attend TIAC's Annual General Meeting and provide input on your Board's plan for the upcoming year. Following the AGM, Gordon Hart will present and the 2017 Conference Chairman will provide a sneak-peak at the Toronto Conference program.

A tour of the Lucky Bastard Distillers has been added to the program. Where else can you learn how Saskatoon's harsh seasons make for the best growing conditions for the grains and fruits they use?

The Conference will wrap up at the President's Dinner and Dance, featuring a special Saskatchewan-style pipe and drums performance. ■

BETTER INSULATION SOLUTIONS

SHUR-FIT

Professional Products for the Professional Contractor

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

INDUSTRIAL • INSTITUTIONAL • COMMERCIAL

King, président de la NIA, s'adressera à l'auditoire. Chris Ishkanian et André Pachon feront le point sur le programme de formation des inspecteurs de la BCICA et discuteront du but du programme, de son fonctionnement et des avantages qu'il suppose pour le secteur de l'isolation mécanique. Les séances de la matinée seront suivies par le traditionnel tournoi de golf de l'ACIT. Situé sur les terres de la Première nation Whitecap Dakota, le terrain de golf Dakota Dunes Golf Links a été coté comme le meilleur des terrains de golf publics de la Saskatchewan par la revue SCOREGolf. Une nouvelle occasion de commandite est possible pour cette activité. Veuillez communiquer avec l'ACIT à l'adresse info@tiac.ca pour obtenir plus de renseignements et confirmer votre participation.

Les conjointes et conjoints et la famille peuvent le lundi participer à un lunch au Berry Barn et à une visite au Centre canadien de rayonnement synchrotron, outil critique pour la recherche et le développement dans les domaines de l'exploitation minière et l'énergie, les sciences de la santé et de la vie, et le secteur de la fabrication de pointe.

La soirée du lundi est libre et les délégués sont invités à explorer le Paris des Prairies. Veuillez consulter le site www.tourismsaskatoon.com pour en apprendre davantage sur la ville hôte du congrès 2016 de l'ACIT.

Mardi, le dernier jour du congrès, les membres sont invités à participer à l'assemblée générale annuelle de l'ACIT et à présenter leur point de vue sur les projets du Conseil d'administration pour l'année à venir. Après l'AGA, Gordon Hart présentera le congrès de 2017 et le président du comité organisateur proposera un aperçu du programme prévu au congrès de Toronto.

Une visite de la distillerie Lucky Bastard a été ajoutée au programme. Où ailleurs peut-on apprendre comment les saisons rigoureuses de Saskatoon réunissent les conditions idéales pour la croissance des céréales et des fruits que le distillateur emploie ?

Le congrès se terminera par le banquet du président et la soirée dansante qui mettra en vedette un corps de tambours et de cornemuses, à la façon de la Saskatchewan ! ■

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

TIAC 54th Annual Conference

September 17-20, 2016

Saskatoon, SK



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

Section 1: Contact Information

Registrant's Name: _____

Company Name: _____

Address: _____

City: _____ Prov: _____ Postal Code: _____

Email: _____

Telephone: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Membership Status:

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

Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

Section 2: Registration Fees

Registration fees include: Presentations and Meetings; Manufacturer and Distributor Reception; Sunday Night Dinner; Delegates and Spouses Breakfasts/Lunches; 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 (10 and over)	\$480	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$100	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450	_____
Non-Member Rates		
<input type="checkbox"/> Single	\$1200	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$1100 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1625 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$500	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$150	X _____ = _____

Please indicate your attendance:

- Yes, I/we will attend the September 17 Manufacturer and Distributor Reception
- Yes, I/we will attend the September 18 Dinner
- Yes, I/we will attend the September 20 President's Ball

- No, I/we will not attend the September 17 Manufacturer and Distributor Reception
- No, I/we will not attend the September 18 Dinner
- No, I/we will attend the September 20 President's Ball

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Section 3: Optional Programs

Sunday, September 18

- Yoga in the Park (9:00 – 10:00 am) \$25 X _____ = _____
- Western Development Museum (1:00 – 4:00 pm) \$45 X _____ = _____
- Prairie Lily Riverboat Cruise (1:00 – 3:00 pm) \$65 X _____ = _____

Monday, September 19

- Golf ** (10:30 am – 6:00 pm) \$199 X _____ = _____
- The Berry Barn (11:00 am – 2:30 pm) \$65 X _____ = _____
- Canadian Light Source (3:30 – 5:30 pm) \$45 X _____ = _____

Tuesday, September 20

- Lucky Basterd Distillers (1:30 – 3:30 pm) \$45 X _____ = _____

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

Section 4: Participation Costs

Registration Fees _____

Optional Programs _____

SUBTOTAL _____

HST (10% of subtotal) _____

TOTAL _____

Method of Payment

HST - R122874324RT0001

Payment must be received prior to the conference.

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

- Cheque enclosed – Make cheque payable to:
TIAC 2016 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 August 1, 2016: full refund.
- After August 1, 2016 and before September 1, 2016: 50% refund.
- On or after September 1, 2016, and no-shows: no refund.

Accommodation

Delta Bessborough

601 Spadina Crescent, Saskatoon, Saskatchewan S7K 3G8

Special Conference Rate:

Delegates are asked to call 1.800.268.1133 or 306.244.5521 to reserve at the special TIAC rates. Quote the group name "TIAC 2016 Annual Conference". Call prior to August 15, 2016 in order to qualify.

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

Thermal Insulation Association of Canada

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

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

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

54e Congrès annuel de l'ACIT

17 au 20 septembre 2016

Saskatoon (SK)

Section 1 : Coordonnées

Nom du participant : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Prov : _____ Code postal : _____

Courriel : _____

Tél: _____

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

Statut de membre :

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

Type d'entreprise :

- Entrepreneur
- Distributeur
- Fabricant
- Autre

Section 2 : Frais d'inscription

Activités comprises dans les frais d'inscription : Exposés et réunions; réception des distributeurs et fabricants; souper le dimanche; petits déjeuners et déjeuners des délégués et de leurs conjoints; 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 conjoint(e)	1475 \$		_____
<input type="checkbox"/> Avec conjoint(e) (résident des ÉU)	1400 \$ US*		_____
<input type="checkbox"/> Famille (10 et plus)	480 \$	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Enfant (10 ans et moins)	100 \$		_____
<input type="checkbox"/> Membre à vie	450 \$		_____

Tarifs – Non-membres

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

Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, nous participerons au réception des distributeurs et fabricants le 17 septembre
- Oui, nous participerons au souper le 18 septembre
- Oui, nous participerons au bal du président le 20 septembre

- Non, nous ne participerons pas au réception des distributeurs et fabricants le 17 septembre
- Non, nous ne participerons pas au souper le 18 septembre
- Non, nous ne participerons pas au bal du président le 20 septembre

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

ACIT  **TIAC**

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

Section 3 : Programme Optionnel

Dimanche le 18 septembre

- Yoga au park (9 h à 10 h) \$25 X _____ = _____
- Musée du développement de l'ouest (13 h à 16 h) \$45 X _____ = _____
- Croisières Prairie Lily (13 h à 15 h) \$65 X _____ = _____

Lundi le 19 septembre

- Le golf ** (10 h 30 à 18 h) \$199 X _____ = _____
- The Berry Barn (11 h à 14 h 30) \$65 X _____ = _____
- Centre canadien de rayonnement synchrotron (15 h 30 à 17 h 30) \$45 X _____ = _____

Mardi le 20 septembre

- Lucky Basterd Distillers (13 h 30 à 15 h 30) \$45 X _____ = _____

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

Section 4 : Frais de participation

Tarifs d'inscription _____

Programme optionnel _____

SOUS-TOTAL _____

TVH (10% du sous-total) _____

TOTAL _____

Mode de paiement

TVH - 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 2016 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 août 2016 : remboursement complet.
- Après le 1 août 2016 et avant le 1 septembre 2016 : remboursement à 50 %.
- A compter du 1 septembre 2016, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Delta Bessborough

601, Spadina crescent, Saskatoon (SK) S7K 3G8

Tarif Réduit:

Nous demandons que les participants appellent 1.800.268.1133 ou 306.244.5521 pour réserver au tarifs réduits. Citer le code d'évènement "TIAC 2016 Annual Conference". Appeler avant le 15 août 2016 pour se qualifier.

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

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

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télé. : 613.729.620

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

Saskatoon—

City of Many Names and Activities

Saskatoon,

la ville aux noms multiples... et de tout pour tous



© Can Stock Photo Inc. / sprokop

SASKATOON, SASKATCHEWAN—the Paris of the Prairies and home to the 54th annual TIAC Conference lined up for September 17-20, 2016. People have called Saskatoon home for more than 8,000 years—first, Aboriginal people, who named the place *misaskwatomina* after a sweet purple berry that grows in the area, and later by European colonists beginning in the 1880s. The region's geography is relatively flat (no surprise) and the city is one of Canada's sunniest with an average 6.5 hours of sunlight a day (pleasant surprise!)

POW City – named for its main industries: potash, oil, and wheat – has popular attractions that draw visitors from around the world. The Saskatoon Forestry Farm Park & Zoo is a cornerstone of ecology, and a National Historic Site offering beautiful gardens, restored heritage buildings, a nature-themed playground, and the province's only CAZA-AZAC accredited zoo.

Drawing more than 80,000 visitors a year to Hub City – because Saskatoon is the ideal central location in Canada for distribution and logistics – is the Conservatory, a stunning and unique display of seasonal flowers and a world class collection

SASKATOON, EN SASKATCHEWAN, le Paris des Prairies, est la ville hôte du 54e congrès annuel de l'ACIT qui aura lieu du 17 au 20 septembre 2016. La région de Saskatoon était déjà habitée il y a 8 000 ans — tout d'abord par les peuples autochtones, qui l'avaient appelée *misaskwatomina* du nom d'une baie sucrée de couleur pourpre qu'on récolte dans les environs. Puis, c'était au tour des colons européens de s'y installer dans les années 1880. La topographie de la région est plutôt plate – rien qui étonne –, mais la ville de Saskatoon compte parmi les plus ensoleillées au Canada, avec ses 6,5 heures d'ensoleillement en moyenne par jour – voilà qui étonne heureusement !

POW City – nom qui rappelle ses principaux secteurs primaires : la potasse, le pétrole (oil en anglais) et le blé (wheat en anglais) – est riche en sites qui attirent des visiteurs de partout dans le monde. Le parc forestier et zoologique de Saskatoon (Forestry Farm Park & Zoo) est un modèle du genre et un pilier écologique, en même temps qu'un site historique national qui se compose de jardins magnifiques, de bâtiments patrimoniaux restaurés et d'un terrain de jeux où sont repris des thèmes de la nature. Ce parc est le seul jardin zoologique accrédité par la CAZA-AZAC de la province.

of orchids and tropical and arid plants. In September, the cyclamen, shasta daisy, gomphrena, zinnia, vinca, and begonias will be out in full force so don't miss the chance to revel in their beauty.

If your taste is artistic and on the quieter side of adventure, the Bridge City's (self-explanatory, I am sure) public art collection is a wonderful draw. The collection of 40 works of outdoor art is centrally located and includes mostly donated pieces collected over the past 100 years. The first installation ever contributed was a six-foot high monument to Sergeant Hugh Cairns VC, the only known war memorial dedicated to soccer players who died in World War I. See this and other works of commemoration, abstract, and natural life on the city's public art iMap at www.saskatoon.ca.

Of course, if the beaten path is not your style, there exist many out of the way mysteries to explore in Saskabush. The Marr Residence is the oldest house in the city and was used as a field hospital during the Riel Rebellion. Book a tour, and be sure to visit at night if you wish to encounter one or more of the three ghosts who live there.

The University of Saskatchewan is hardly out of the way, but few people realize it houses two excellent museums – the Diefenbaker Museum and dinosaur / biological museum. Visitors are welcome during regular business hours, and the campus is also worth exploring

If you have a car and are looking for an unusual day trip adventure, visit the Crooked Bush in Alticane, about 125 km north of Saskatoon. The strange, gnarly phenomenon are completely natural, largely inexplicable, and straight out of a Sci-fi film.

This is just a small taste of what S'toon has to offer visitors. Check out www.jordoncooper.com/scout/100things/ for more popular and off the beaten path activities and attractions that will make your trip to Toontown the memorable and completely worth the journey.

See you there! ■

**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
---	--

Hub City, du mot hub (carrefour en anglais), est une plaque tournante de la distribution et de la logistique au Canada par son emplacement central idéal. Le Conservatory met en valeur une foule de fleurs spectaculaires et propose une collection réputée d'orchidées, de plantes tropicales et de plantes des zones arides. En septembre, le cyclamen, la marguerite Shasta, l'amarante globe, le zinnia, la pervenche et le bégonia seront en pleine floraison ! Ne manquez pas de venir admirer ces fleurs dans toute leur beauté.

Si vous êtes amateur d'art et que vous préférez quelque chose de plus calme comme activité, la collection artistique publique de Bridge City (en effet !) est un choix de premier ordre. La collection publique de quarante oeuvres d'art extérieur se trouve au centre de la ville et comprend des objets conservés depuis plus d'un siècle. La première installation à avoir été offerte en don est un monument de six pieds de hauteur qui rend hommage au sergent Sergeant Hugh Cairns, V.C.; il s'agit du seul monument de guerre à avoir été érigé à la mémoire de joueurs de soccer morts pendant la Première guerre mondiale. Pour en apprendre davantage sur ce monument et sur les autres monuments commémoratifs, oeuvres d'art abstrait et sites naturels qu'on retrouve sur la carte iMap des arts publics de la ville, consultez le site www.saskatoon.ca.

Bien sûr, si les sentiers battus ne vous intéressent pas, nombreux sont les mystères à explorer dans Saskabush. La résidence Marr est la maison la plus ancienne de Saskatoon et a servi d'hôpital de campagne pendant la rébellion de Louis Riel. Réservez une place pour en faire la visite... la nuit si vous souhaitez rencontrer l'un ou l'autre des trois fantômes (ou même les trois) qui hantent les lieux.

L'Université de la Saskatchewan se trouve à proximité et pourtant bien peu savent qu'elle abrite deux excellents musées : le musée Diefenbaker et le musée des dinosaures et des sciences biologiques. Les visiteurs sont les bienvenus pendant les heures normales de travail. Le campus vaut aussi la peine d'être visité.

Si vous êtes en voiture et que vous préférez une expérience qui sorte de l'ordinaire, rendez-vous au parc des troncs tordus (Crooked Bush) d'Alticane, situé à 125 km au nord de Saskatoon. Le parc est parsemé d'arbres au tronc et aux branches tordus – phénomène naturel qu'on ne comprend pas bien et qui rappelle de véritables décors de films fantastiques.

C'était là un avant-goût de ce que S'toon propose au visiteur. Ne manquez pas de consulter le site www.jordoncooper.com/scout/100things/ pour des renseignements sur d'autres activités et sites populaires et insolites qui feront de votre séjour à Toontown une expérience mémorable qui vaut bien le déplacement.

À très bientôt ! ■



Conference Benefits: Networking and association membership will change your business for the better Avantages de nos congrès : réseautage et adhésion pour bonifier votre entreprise

Trade shows, conferences, and association membership—what is the value of attendance? We thought you'd never ask. Actually, as one of the most important investments a company can make all year, conference attendance is a surefire way to establish connections, get up to date on products and practices, and tap into a support network that spans the country.

Andre Pachon, owner of C&G Insulation in Kelowna, said the benefits of association membership and attending conferences and trade show events are plenty. Belonging to a trade association boosts your professionalism and as part of an association, you are among peers and can speak freely about business from coast to coast to coast.

“If I don't want to talk to someone in BC about a problem I am having, I can call someone in Montreal to see what they think, and I can speak freely because they are not a competitor and are not hindering my decisions in any way,” said Pachon.

Part of association membership is having a group of people who together can move mountains, he said, noting there is absolutely strength in numbers.

“If you are just one man sitting alone in his office, and you are not aware of what is happening in the industry, you are left in the dark,” said Pachon. “There are a lot of people out there who will never change their minds about the value of membership and attending conference, and they will stay in the dark all the time. Once in a while one of them will call me and say, ‘Hey, have you heard of this?’ and I'll say, ‘Yea, we created it.’”

A good example of this in the BCICA's Quality Assurance Certificate program. “We all worked to put it together,” he said. “If someone were trying to do that alone it would be impossible. There are numerous people pulling together to change bylaws and regulations, have certification courses taught at BCIT, and train inspectors, and it is because of association membership we are able to achieve this.”

Pachon and his wife Judy have been attending TIAC conferences for nearly 20 years. They get wine and dine at

Quelle est l'utilité de participer à des salons professionnels et à des congrès, et d'adhérer à une association ? Nous pensions que vous ne le demanderiez jamais. En fait, pour une entreprise, la participation à un congrès est l'un des investissements les plus importants de toute l'année ; c'est un moyen infaillible d'établir des relations, de se mettre au courant des nouveautés en matière de produits et de pratiques, et de tirer parti d'un réseau de soutien d'envergure nationale.

Selon le propriétaire de C&G Insulation à Kelowna, André Pachon, il y a beaucoup d'avantages à appartenir à une association et à assister à des congrès et à des salons professionnels. L'appartenance à une association professionnelle renforce son professionnalisme et, en tant que membre d'une association, on peut parler librement d'affaires avec des pairs d'un océan à l'autre.

« Si je ne veux pas discuter avec quelqu'un de la Colombie-Britannique d'un problème que j'ai, je peux appeler quelqu'un à Montréal pour savoir ce qu'il en pense et je peux parler librement parce qu'il n'est pas un concurrent et n'entrave aucunement mes décisions », affirme M. Pachon.

« Le fait d'avoir un groupe de personnes qui, ensemble, peuvent déplacer des montagnes fait partie des avantages d'une association, dit-il. L'union fait réellement la force », fait-il observer.

« Si vous travaillez seul dans votre bureau et que vous ne vous intéressez pas à ce qu'il se passe dans votre secteur, vous restez dans l'ignorance, ajoute M. Pachon. Il y a beaucoup de gens qui ne changeront jamais d'idée concernant l'utilité d'appartenir à une association et d'assister à des congrès, et ils resteront toujours dans l'ignorance. De temps en temps, l'un d'entre eux m'appelle pour me demander si j'ai entendu parler de telle ou telle chose et je lui réponds : oui, c'est nous qui l'avons créée. »

Le programme d'assurance de la qualité de la BCICA en est un bon exemple. « Nous avons tous travaillé à sa mise sur pied, signale M. Pachon. Seul, ce serait impossible à réaliser. De nombreuses personnes se serrent les coudes pour modifier des

“Mainly, the benefit is networking and the friends they’ve made along the way. They are like brothers and sisters.”

little by manufacturers and distributors, but mainly the benefit is networking and the friends they’ve made along the way. “They are like brothers and sisters,” he said.

“We are trying to increase the visibility of the association and of the conference all the time,” he said. “It is a mindset—why would you want to sit in the dark and be alone when you can go and learn and speak to other contractors and manufacturers about new products and what is new in the industry? It is definitely a major benefit.”

Conferences are places problems are solved and connections are made, and are the best places to stay current on new products, innovations, and industry practices.

“We are trying all the time to increase the number of contractors who attend because the manufacturers and distributors tend to outnumber them,” said Pachon. “It is a real benefit for contractors in so many ways. It is a fellowship that protects each other.”

Brad Haysom, owner of Tight 5 Insulation in Burnaby, said the social aspect of conferences is what has drawn he and his wife Teresa to the events for several years.

“Conferences are a wonderful thing to attend because you get to network with many people in the industry,” he said. “It is very beneficial, networking is valuable, and I get to meet my competition on neutral ground, which is always a good scenario because we are not in anyone’s backyard.”

Meeting and speaking with people experiencing the same daily business is helpful in working out solutions and adopting innovations that can benefit both parties.

règlements, faire donner des cours de certification à l’Institut de technologie de la Colombie-Britannique (BCIT) et former des inspecteurs, et c’est parce que nous faisons partie d’une association que nous sommes capables d’y arriver. »

M. Pachon et son épouse Judy participent aux congrès de l’ACIT depuis près de 20 ans. Ils s’y font un peu choyer par des fabricants et des distributeurs, mais le principal avantage, ce sont les contacts établis et les amis qu’ils se sont faits en cours de route. Ces derniers « sont comme des frères et des sœurs », affirme-t-il.

« Nous essayons tout le temps d’accroître la visibilité de l’association et du congrès, dit-il. C’est un état d’esprit — pourquoi voudriez-vous rester isolés et maintenus dans l’ignorance alors que vous pouvez aller parler à d’autres entrepreneurs et fabricants et vous renseigner sur les nouveaux produits et sur ce qu’il y a de neuf dans notre milieu ? C’est certainement un avantage important. »

Les congrès sont autant d’occasions de régler des problèmes et d’établir des rapports; y participer est le meilleur moyen de rester au fait des nouveaux produits, des innovations et des pratiques industrielles.

« Nous tentons constamment d’accroître le nombre d’entrepreneurs qui assistent aux congrès parce que les fabricants et les distributeurs ont tendance à les y surpasser en nombre, signale M. Pachon. C’est réellement avantageux pour les entrepreneurs de tant de façons. C’est un groupe dont les membres se protègent. »

Pour le propriétaire de Tight 5 Insulation à Burnaby, Brad Haysom, c’est le côté social des congrès qui attire son épouse Teresa et lui à ces manifestations depuis plusieurs années.

« Assister à un congrès est une excellente chose à faire parce que cela permet d’établir des contacts avec de nombreux membres de notre industrie, affirme-t-il. C’est très avantageux, le réseautage est précieux et cela me permet de rencontrer mes concurrents sur un terrain neutre, ce qui est toujours une bonne situation vu que nous ne sommes pas dans la chasse gardée de qui que ce soit. »



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

Le fait de converser avec des gens qui vivent quotidiennement les mêmes choses au travail aide à trouver des solutions et à adopter des innovations qui peuvent être profitables aux deux parties.

« On peut voir s’il y a du nouveau, découvrir ce qui est en vogue et déterminer si d’autres personnes font les choses de la même façon que soi ou mieux et plus efficacement, signale M.

“You can see if there is anything new, catch the latest buzz, and see if other people do things the same way or a better, more efficient way,” said Haysom. “You can swap trade secrets, so to speak, and be quite forthcoming. You don’t mind saying to someone from a different area how you do things because it shouldn’t affect your business.”

Besides putting a face to the email or person on the phone, he said, it is a good opportunity to recognize competition is a healthy concept.

“Once you know someone you realize your competition shouldn’t be your enemy,” he said. “Good competition is healthy so if you know your competition and you are able to trust or at least talk to each other there is value in that.”

Tight 5 is a member of several trade associations besides TIAC, including Mechanical Contractors Association, Vancouver Regional Construction Association, and Independent Contractors and Business Association of BC. Having attended conferences for many of these organizations, Haysom tends to compare and says the TIAC Conference is important and well-presented. Its spousal program is on the right track to attracting more attendees, and he suggests implementing a kids program so families feel welcome.

The speakers and presentations are always carefully chosen and should be a big draw for contractors, and the value of social events should not be underestimated.

“Not everyone can get out there and socialize and some people just aren’t comfortable busting into a conversation, but as long as you are willing to try you will soon see the friendships you make are valuable and there is a trust factor between members,” said Haysom. “Indirectly, it can better your company.”

For more information on the TIAC Conference and to register, please see page 36 of this issue or visit TIAC online at www.tiac.ca. ■

Haysom. On peut échanger des secrets commerciaux, pour ainsi dire, et être très ouvert. On n’a pas d’objection à dire à des gens d’une autre région comment on fait les choses parce que cela ne devrait pas nuire à son entreprise. »

Selon lui, cela permet de prendre conscience que la concurrence est un concept sain, en plus de mettre un visage sur un courriel ou une voix au téléphone.

« Une fois que l’on connaît ses concurrents, on se rend compte qu’ils ne devraient pas être ses ennemis, dit-il. Une saine concurrence est une bonne chose, et il est utile de connaître ses concurrents et de pouvoir se faire confiance mutuellement ou, au moins, dialoguer. »

Tight 5 fait partie de plusieurs associations professionnelles en plus de l’ACIT, notamment l’Association des entrepreneurs en mécanique, la Vancouver Regional Construction Association et l’Independent Contractors and Business Association of BC. Ayant assisté aux congrès de bon nombre de ces organismes, M. Haysom a tendance à faire des comparaisons. Selon lui, le congrès de l’ACIT est important et bien présenté et son programme pour les conjoints est sur la bonne voie pour ce qui est d’attirer plus de participants; et il propose la mise en œuvre d’un programme pour enfants afin que les familles se sentent les bienvenues.

Les conférenciers et les exposés sont toujours choisis avec soin et devraient avoir beaucoup d’attrait pour les entrepreneurs, et la valeur des activités sociales ne devrait pas être sous-estimée.

« Ce n’est pas tout le monde qui peut se déplacer pour rencontrer des gens et certaines personnes ne se sentent tout simplement pas à l’aise d’engager la conversation, mais tant que vous voudrez bien essayer, vous verrez bientôt que les amitiés que vous nouez sont précieuses et que la confiance règne entre les membres, ajoute M. Haysom. Indirectement, cela peut améliorer votre entreprise. »

Pour en savoir plus long sur le congrès de l’ACIT et vous y inscrire, veuillez consulter la page 36 du présent numéro ou visiter l’ACIT en ligne à www.tiac.ca. ■

PLAN NOW FOR 2017

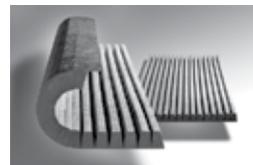
The 2017 media guide for *TIAC Times* will be available in September. Visit www.tiacimes.com to download your copy or email Christina at ctranberg@pointonemedia.com and request your copy.

MULTIGLASS
isolation

1200°F / 649°C

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

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



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

TIAC TIMES

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

- All Therm Services Inc**
 Burnaby, BC (604) 559-4331
 (844) 559-4331
- Brock White Canada**
 Burnaby, BC (604) 299-8551
 (800) 665-6200
 Kamloops, BC (250) 374-3151
 (877) 846-7502
 Kelowna, BC (250) 765-9000
 (800) 765-9117
 Langley, BC (604) 888-3457
 Prince George, BC (250) 564-1288
 (877) 846-7505
 Surrey, BC (604) 576-9131
 (877) 846-7506
 Victoria, BC (250) 384-8032
 (877) 846-7503
- Crossroads C&I Distributors**
 Burnaby, BC (800) 663-6595

- Nu-West Construction Products Inc.**
 Richmond, BC (604) 288-7382
 (866) 655-5329
 Kelowna, BC (778) 755-4700
 (855) 755-4700

- Shur-Fit Products Ltd.**
 Burnaby, BC (604) 421-5995

- Tempro Tec Inc.**
 Chilliwack, BC (800) 565-3907

- Winroc-SPI**
 Burnaby, BC (604) 430-3044

ALBERTA

- All Therm Services Inc**
 Edmonton, AB (780) 732-0731
 (855) 732-0731
 Calgary, AB (403) 266.7066

- Amity Insulation Group Inc.**
 Edmonton, AB (780) 454-8558

- Brock White Canada**
 Calgary, AB (403) 287-5889
 (877) 287-5889
 Edmonton, AB (780) 447-1774
 (800) 724-1774
 Lloydminster, AB (780) 875-6860
 (877) 775-6860

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

- Nu-West Construction Products Inc.**
 Calgary, AB (403) 201-1218
 (877) 209-1218
 Edmonton, AB (780) 448-7222
 (877) 448-7222

Tempo Tec Inc.

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

Winroc-SPI

Calgary, AB (403) 720-6255
 Edmonton, AB (780) 452-4966

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

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

Wallace Construction Specialties Ltd.

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

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

ONTARIO

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Etobicoke (416) 675-1710

Impro

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

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

General Insulation Company Inc.

Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

1485 Laperriere Avenue,
 Ottawa, ON K1Z 7S8
 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

Invest in Yourself

This is one of my favourite stories

Young man, John, finishes a two-year college diploma course in sales and marketing and looks for a job. Time to start his career.

Answers an ad for a salesman with a wholesale supplier to contractors. Gets the job. Over the next 10 years he works hard. Always exceeds his sales quota and is now married with two children.

There is now an opening for the position of sales manager. He applies and is very optimistic about getting the position—better salary, nicer car. He interviews well and is very confident that he will get the job. He tells his wife about it and they are very excited about what this could mean.

He gets called into the office of the VP of sales who tells him, “John, I know you are very interested in the position of sales manager but I am sorry to have to tell you that you didn’t get the job. We are bringing in someone from outside.”

John is gobsmacked; he says to the VP, “I have 10 years’ experience.” The VP replies, “No, John. You have one year’s experience, 10 times.”

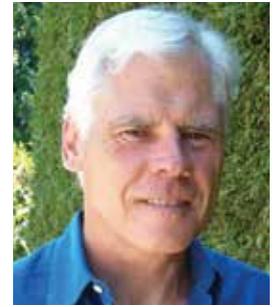
Let’s look at this from several perspectives.

How do you think John felt? He is not a happy camper. He has done great work for the company over the past 10 years. Now he is very likely to dust off his resume and go job hunting. Losing someone with his industry knowledge and client contacts is not good for business.

How do you think the sales manager felt? He has let John down by not mentoring him. A new person is going to come in and likely make lots of changes. The sales manager’s legacy will be gone on his last day of work. If he had mentored John for the job then his Power of Influence would have stayed within the company. John would have been delighted and grateful, the company would have been better off with the greater continuity, and the sales manager would have felt very good about the legacy he created. The company would have been better off. Promoting from within is usually a good policy and a lot less expensive than bringing in someone new.

This, of course, does not just happen with sales people but also with technicians. Are you grooming any of them to take on more senior roles like dispatch, technical support, supervision, estimating, or project management?

Ask most foremen what training they got when they went from being a journeyman to a foreman and the answer (too often) is, “you’re it.”



By / par Ron Coleman

L’importance d’avoir plus d’une corde à son arc

Ci-après, l’une de mes anecdotes préférées.

Après deux ans d’étude, John est sur le point d’obtenir son diplôme d’études collégiales en ventes et en marketing. Jeune homme, il est prêt à se lancer dans la carrière de son choix et se cherche un emploi.

Il repère une offre d’emploi parue dans une annonce. Deux temps, trois mouvements et le voilà vendeur pour un distributeur auprès d’entrepreneurs en construction. Il travaille d’arrache-pied pendant dix ans, dépasse toujours ses objectifs de ventes, est maintenant marié et père de deux enfants.

Un jour, il y a une vacance au poste de directeur des ventes. Il postule et se sent confiant, il prévoit une augmentation salariale et une belle voiture de fonction. On le convoque à une entrevue et il en ressort encore plus confiant. Il en parle à son épouse et tous les deux se réjouissent d’un avenir qui s’annonce prometteur.

Puis, le vice-président des ventes le convoque à son bureau pour lui annoncer : « John, je sais que le poste de directeur des ventes t’intéresse beaucoup et je suis désolé de te dire que ta candidature n’a pas été retenue. Nous avons recruté quelqu’un de l’extérieur. »

Estomaqué, John s’exclame : « Mais j’ai dix années d’expérience à mon actif ! » Et le vice-président de lui répondre : « Non, John, tu as une année d’expérience multipliée par dix. »

Examinons cette anecdote de plus près.

Pouvez-vous imaginer la réaction de John ? Il est mécontent et c’est le moindre qu’on puisse dire, car il s’est échiné au travail pendant dix longues années. Fort à parier qu’il va mettre son curriculum vitae à jour et partir à la recherche d’un autre emploi. Du coup, l’entreprise perd ses connaissances de l’industrie et ses contacts-clients.

Pouvez-vous imaginer la réaction du directeur des ventes ? Il a laissé tomber John parce qu’il ne l’a pas encadré. Le nouvel employé apportera sans doute de nombreux changements.

We all need to take responsibility for ensuring the next generation has the skills to take over. We must make them aware of what is needed and then provide the mentorship and training for them to get to the next level.

Make this the year you invest in those people within your Power of Influence so they don't end up having "one year's experience, 10 times." Doing the same things over and over again will certainly make you feel comfortable and in control; however, it should also be viewed as complacency and as time progresses you will become more vulnerable at work.

Most of the successful contractors I know are using technology now that wasn't even available five years ago. The people in those companies who resist the technology changes are getting left behind and not only will they fail to get promotions, they are at risk of losing their current jobs or becoming increasingly dissatisfied with their lot.

Technicians who are technologically in-tune and good at communicating with the customer are in big demand. These are additional skills that can mean the difference between enjoying a great career and a mediocre one. Not only are these traits important for the techs they are just as critical for everyone else in the organization. It's not age that makes us "techno peasants"; it is having the wrong attitude.

I placed a bookkeeper with one of my clients on a part-time basis about 18 months ago. Her commute would be at least one hour each way, each day. He is a small business and only requires her for about four hours per week. I asked her how she was getting on and she said she had only been to the office once and that was the first, and only time, she had met her boss. She has been doing the work using Quick Books Online and never has to "go" to work. It is all done remotely. This is just one of several examples of the changes in office procedures that I have seen in recent years. We are currently weaning a trade contractor from having a full-time bookkeeper/office administrator in the office to having the bookkeeping done remotely and a part-time junior in the office. We are estimating an annual saving of \$20,000 on a \$65,000 position.

Do you know what a QR code Reader is? One of my HVAC clients puts a QR Code on every piece of equipment he services or installs. When his tech goes to service the equipment he scans in the QR Code and accesses a huge amount of information about that specific piece of equipment. Processes for diagnostics and dispatch are becoming a lot more automated.

There are numerous ways you can invest in yourself. Technology is just one. Customer service, marketing, sales, management, leadership, mentoring are just a few examples of what you can work on to invest in yourself. ■

continued on page 53

Qu'est-ce que le directeur des ventes laissera derrière lui lorsqu'il partira ? Rien. S'il avait été le mentor de John, il aurait pu continuer d'exercer son pouvoir d'influence au sein de l'entreprise. En effet, John aurait été heureux et reconnaissant, l'entreprise aurait bénéficié de la continuité et le directeur des ventes aurait pu s'enorgueillir de son legs. L'entreprise en serait sortie gagnante. En règle générale, il vaut mieux privilégier la promotion à l'interne et c'est aussi beaucoup moins coûteux.

Vous savez, il n'y a pas que les vendeurs à vivre pareille situation. C'est également le cas des techniciens. Les préparez-vous à assumer des fonctions croissantes telles que la répartition, le soutien technique, la supervision, la tarification ou la gestion de projet ?

Posez la question suivante à vos contremaîtres : à quelle formation avez-vous eu droit pour passer du poste de journalier à celui de contremaître ? La plupart vous diront qu'ils ont appris à vous voir à l'œuvre !

Il nous appartient à tous de préparer la relève, de la sensibiliser aux compétences requises, puis de veiller au mentorat et à la formation.

Investissez sans tarder dans ceux qui relèvent de votre domaine d'influence afin d'éviter qu'ils n'accumulent une seule année d'expérience, à répétition. Toujours faire les mêmes choses peut être rassurant et vous donner l'impression d'être aux commandes, mais c'est aussi une forme de négligence et, avec le passage du temps, vous deviendrez de plus en plus vulnérable au travail.

La plupart des entrepreneurs de ma connaissance qui réussissent en affaires emploient des technologies qui n'existaient pas il y a cinq ans. Ceux qui sont réfractaires aux nouvelles technologies seront laissés pour compte; du coup, ils renoncent aux promotions, risquent de perdre leur emploi et de devenir de plus en plus malheureux au travail.

Les techniciens qui sont au fait des nouvelles technologies et qui savent communiquer avec les clients sont populaires. Oui, il y a encore d'autres compétences à acquérir, mais c'est là la différence entre avoir une belle carrière et simplement gagner sa vie. Mais attention ! Il est important pour tous les employés d'une organisation d'acquérir ces compétences, et pas seulement les techniciens. Ce n'est pas parce que l'on vieillit que l'on devient un ignare en technologie; c'est parce que l'on n'a pas la bonne attitude.

Il y a environ dix-huit mois, j'ai fait appel à une aide-comptable pour travailler à temps partiel pour un de mes clients. Pour ce faire, la dame en question aurait à faire deux heures de route par jour pour assurer l'aller-retour. Le client étant à la tête d'une petite entreprise, il n'avait que quatre heures de travail

suite à la page 54

3 Ways To Positively Motivate In Safety

Instead of focusing on negative outcomes, re-frame communications to be more positive in safety.

Safety, like any other message or idea, needs to be marketed to employees. Safety needs reminding. The more a safety message is repeated, the more employees become comfortable with the message.

The overwhelming focus of safety marketing in past has been wrong. Scare tactics, sad stories, and data charts do not provide inspiration or motivation to buy in to safety. They create fear and accident avoidance. That's a short-term result that needs to be constantly fed and reinforced.

Safety is focused on achieving compliance instead of developing an affinity with personal values. A cop at the side of the highway causes short-term compliance. Values alignment creates safety buy-in so that cops become unnecessary.

Instead of focusing on negative outcomes, re-frame communications to be more positive in safety. Here are three ways you can begin to re-frame how you communicate your safety message:

Shift away from behaviour-avoidance. Negative-based safety messages of “don't do this” focus on behaviour-avoidance. People want to know what they should do, not what they shouldn't do. “Don't do this” is not a complete set of instructions. You don't go to the grocery store with a list of things not to buy. You don't buy in to a financial plan because of what you might lose. You don't buy in to a healthy lifestyle because of what you might lose. You do those things because of what you will gain. But safety is focused on reminding workers of what they might lose if they don't comply. Broke people don't get invited to speak at financial planner conferences. Fat people don't get to offer their “don't do what I did” advice to fitness trainers. People don't want to know what not to do. They want a plan and strategy for success – one that builds on strengths and teamwork – not negativity and fear. Show your people how safety makes life better. What exactly would you like your people to do better? Be specific about what you want them to do. Point all of your energies at accomplishing that.



By / par Kevin Burns

Sécurité au travail : savoir motiver ses employés

Au lieu de vous concentrer sur des scénarios catastrophes, reformulez vos communications afin de présenter la sécurité sous un jour plus favorable.

La sécurité, comme tout autre message ou idée, doit être « vendue » aux employés. La sécurité est une notion qu'il faut rappeler fréquemment. Et plus on répète un message sur la sécurité, plus les employés sont susceptibles de l'accepter.

La sécurité a souvent été mal « vendue » par le passé. Les tactiques alarmistes, les histoires tristes et les données en tableaux n'incitent personne à se rallier à la cause de la sécurité. Ces façons de faire engendrent plutôt la peur et une attitude qui se limite à éviter les accidents. C'est un résultat à court terme qu'il faut constamment alimenter et renforcer.

La sécurité est centrée sur l'assurance de la conformité plutôt que sur le développement d'affinités en harmonie avec des valeurs personnelles. La présence d'un policier au bord de la route produit une conformité de courte durée. Or, l'harmonisation des valeurs suscite une prise en charge de la sécurité qui rend inutile la présence de policiers.

Au lieu de mettre l'accent sur les dénouements négatifs, faites en sorte que vos communications sur la sécurité soient plus positives. Voici trois mesures que vous pouvez prendre pour commencer à modifier la manière dont vous communiquez votre message sur la sécurité :

Cessez de mettre l'accent sur les comportements à éviter. Les messages de sécurité exprimés sous forme d'interdictions (« ne faites pas cela ») sont axés sur des comportements à éviter. Mais voilà, l'employé veut savoir ce qu'il devrait faire et non pas seulement ce qu'il devrait éviter de faire. « Ne faites pas cela » constitue une instruction bien incomplète. Nous n'allons pas à l'épicerie avec une liste de produits à ne pas acheter. Nous n'adoptons pas un plan financier ou un mode de vie sain à cause de ce que nous pourrions perdre. Nous le faisons pour les gains à en tirer. Or, les spécialistes de la sécurité s'attachent trop souvent à rappeler aux travailleurs ce que la non-conformité pourrait leur faire perdre. Les gens



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

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

Remove irrelevant messages. At a safety meeting, the safety manager ended with a gut-wrenching video of injury. After the video, one employee stood up and asked why they were shown the video? The employee pointed out its irrelevance. The story happened twenty years ago. The events depicted in the video could not happen at this company because there are too many checks and balances. The safety manager was embarrassed. Employees know what makes them respond positively. They know when they're being manipulated. You don't build a solid safety culture by appealing to a fear of failure. So remove the negatively-reinforced and irrelevant messages from your workplace. Especially from your PowerPoint slide deck. Be relevant. Lay out your specific plan of what you want your people to do. Then sell only that message. Do not try to add shock-value or scare tactics. It confuses what you're trying to do.

Ask them to take ownership of the safety program. In sales, the person who doesn't ask the customer for the sale rarely gets it. Safety is the one thing that everyone can agree on. No one wants to see someone else get hurt. Your people are on the same page as you in that regard. So, you assume that you shouldn't have to ask them to "buy" in to safety, right? But, because they've never been asked, they treat safety as rules they are forced to follow. So ask. Show them how safety makes their lives better. Your people may have plans for when they retire but how many have a plan to make it safely to retirement age? I mean, a real plan that they execute each day? The safety plan, when worked properly, will get your people successfully to retirement age. If your people want to enjoy their golden years healthy and happy, then they are going to need a plan to safely get there. Ask them to buy in to the safety plan.

Inspire your people and value them. Trust them, involve them and engage them in all aspects of safety. Allow them to buy-in to safety for the long-term. Don't forget to ask them though. Show them that safety is enjoyable. Keep it positive. Once you get buy-in, it lasts a lifetime. ■

Kevin Burns is a management consultant, safety speaker and author of The Perfect Safety Meeting and Running With Scissors - 10 Reasons To Invest in Safety In Slow Times. He is an expert in how to get through to people and believes that the best place to work is always the safest place to work. Kevin helps organizations integrate caring for and valuing employees through their safety programs.

fauchés ne sont pas invités à prendre la parole à des congrès de planificateurs financiers. Les entraîneurs en conditionnement physique ne demandent pas de conseils aux personnes obèses. Normalement, on ne veut pas simplement apprendre les choses à ne pas faire. On veut plutôt un plan d'action et une stratégie de réussite – qui misent sur les atouts existants et le travail d'équipe, non sur les interdictions et la peur. Montrez à votre personnel comment la sécurité améliore la qualité de vie. Qu'aimeriez-vous qu'il fasse mieux exactement ? Précisez bien ce que vous attendez de votre personnel. Mettez-y tous les efforts nécessaires.

Éliminez les messages sans rapport. À la fin d'une réunion sur la sécurité, un gestionnaire chargé de la sécurité présente une vidéo poignante de personnes blessées. À la fin de la projection, un employé se lève et demande pourquoi on avait montré aux employés cette vidéo qui n'avait pas de rapport. En effet, l'incident en question s'était produit 20 ans auparavant. Les événements dépeints dans la vidéo ne pouvaient se produire dans son entreprise en raison des nombreux mécanismes de contrôle existants. Le gestionnaire s'est trouvé bien embarrassé... Les employés savent ce qui les fait réagir favorablement. Quand on essaie de les manipuler, ils s'en rendent compte. On n'érige pas une solide culture de sécurité sur une peur de l'échec. Supprimez donc les messages négatifs et hors sujet de votre lieu de travail, et en particulier de vos exposés en PowerPoint. Sachez être utile dans vos propos. Exposez le plan d'action particulier que vous voulez voir votre personnel suivre. Ensuite, « vendez » uniquement ce message. N'essayez pas d'ajouter des éléments traumatisants ou des tactiques alarmistes. Cela embrouille le message.

Demandez aux employés de prendre en charge le programme de sécurité. Dans le secteur des ventes, la personne qui ne va pas droit au but pour conclure une vente avec un client remporte rarement la mise. La sécurité est la chose sur laquelle tout le monde peut s'entendre. Personne ne veut voir quelqu'un se blesser. Vos employés sont sur la même longueur d'onde que vous sur ce plan. Vous supposez donc que ne devriez pas avoir à leur demander d'adhérer à la sécurité, n'est-ce pas ? Cependant, parce qu'on ne leur a jamais demandé de le faire, ils traitent la sécurité comme

suite à la page 53

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



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

Things Left Unsaid – The Cost of Failing to Exclude Liability for Implied Terms

The Facts

In *Cordova Housing Holdings Inc. v. Wheeldon*, a homeowner paid a \$40,000 premium for a 10th floor, north-facing, condominium in downtown Vancouver. This unit was purchased prior to construction.

After moving into the new unit, the homeowner found his balcony was paneled with non-transparent, frosted glass that obscured a significant portion of his view. While there were other units in the development with frosted glass balconies, most north-facing units were lined with pickets, allowing for a view of the skyline. The homeowner sued the developer for breach of contract and negligent misrepresentation, seeking damages for his obstructed view.

The Law

The developer's defence relied on language contained in the purchase contract, which included an "entire agreement" clause. Such clauses are common in purchase contracts and may serve to exclude a developer or vendor from being held responsible for pre-contractual representations made about the property they are selling. The trial judge agreed with the developer, finding that the "entire agreement" clause prevented it from being held liable for representations made about the unit in its brochures and promotional materials. The homeowner's claim for negligent misrepresentation failed on this basis.

Turning to the breach of contract claim, the trial judge determined that the "entire agreement" clause did not prevent the court from finding the developer in breach of an implied, unwritten, term that the windows in the homeowner's unit would be transparent. While excluding liability for certain pre-contractual representations, the entire agreement clause in the purchase contract did not prevent the court from implying terms it believed necessary to give business efficacy to the parties' agreement. Here, the court found that implying a term requiring the transparency of windows was necessary "to make the contract as the parties intended." In the result, the court agreed that the homeowner was entitled to \$11,705.00 in damages for remedying the deficient glass.

Lessons Learned

1. Review your construction contract to determine if it contains an "entire agreement" clause, as this may protect you or your company from being liable for any representations or agreements outside the written contract. It is often a good idea that this "entire agreement" clause explicitly state that there are no implied terms affecting the contract's written terms.



By / par Andrew D. Delmonico and Anne Cochrane

Le non-dit – Le coût potentiel des clauses implicites

Les faits

Dans l'affaire *Cordova Housing Holdings Inc. c. Wheeldon*, un propriétaire avait versé une prime de 40 000 \$ pour un appartement en copropriété situé au dixième étage du côté nord d'un immeuble du centre-ville de Vancouver. L'appartement en question avait été acheté avant la construction.

En déménageant, le propriétaire constate que son balcon est bordé de verre givré non transparent, ce qui obstrue considérablement sa vue. Bien que les balcons d'autres appartements du même immeuble soient aussi bordés de panneaux givrés, la plupart des balcons du côté nord, eux, sont bordés de montants qui n'obstruent pas la vue. Le propriétaire intente des poursuites contre le promoteur immobilier pour rupture de contrat et déclaration inexacte et négligente, et exige des dommages-intérêts à cause de l'obstruction de sa vue.

La loi

La défense du promoteur s'appuyait sur le libellé du contrat d'achat, et plus précisément sur une clause d'intégralité qu'il contenait. En effet, il est courant de retrouver ce type de clause dans des contrats d'achat ; ces clauses peuvent servir à décharger un promoteur immobilier ou un vendeur de toute responsabilité à l'égard de déclarations pré-contractuelles au sujet de la propriété qu'il vend. Le juge de première instance était d'accord pour dire, avec le promoteur, que la clause d'intégralité le déchargeait de toute responsabilité à l'égard des déclarations faites au sujet de l'appartement dans les brochures et produits promotionnels. L'argument du propriétaire sur la déclaration inexacte n'a donc pas été retenu par le juge.

Par ailleurs, la clause d'intégralité n'a pas empêché le tribunal de première instance de conclure à la rupture d'une clause implicite, non écrite, du contrat, à savoir que le verre du balcon de l'appartement en question serait transparent. Si la clause d'intégralité décharge le promoteur de toute responsabilité face à certaines déclarations pré-contractuelles, elle n'a pas empêché le tribunal de conclure à l'existence de dispositions qu'il estimait nécessaires pour procurer une efficacité commerciale à l'entente entre les parties. Dans ce cas-ci, le tribunal a conclu que la clause implicite selon laquelle le verre

2. The developer in this case incurred the time and expense of a Smalls Claims trial and two failed appeals to the BC Supreme Court. Where the cost to remedy a deficiency is low, it may be in your own best interest to rectify it. Not only will this keep your customers happy, it may actually save you expense in the long run. ■

This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and Anne S. Cochrane, an articulated student, who practise in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604.864.8877.

CONTRACTORS 101

suite de la page 49

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.

LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

suite de la page 51

des règles qu'ils sont forcés de suivre. Demandez-leur donc leur adhésion. Montrez-leur comment la sécurité permet d'améliorer leur qualité de vie. Vos employés ont peut-être des projets pour leur retraite, mais combien ont un plan d'action pour atteindre sains et saufs l'âge de la retraite ? Je veux dire un vrai plan d'action qu'ils suivent tous les jours ? Le plan de sécurité exécuté correctement permettra à vos employés de parvenir à l'âge de la retraite. Si vos employés veulent être heureux et en santé durant leurs vieux jours, ils vont avoir besoin d'un plan d'action pour y parvenir. Demandez-leur d'adhérer au plan de sécurité.

Inspirez et appréciez votre personnel. Faites-lui confiance. Mettez-le à contribution dans tout ce qui concerne la sécurité. Permettez-lui de se rallier à la sécurité à long terme, mais n'oubliez pas de le lui demander. Montrez-lui que la sécurité peut être une expérience enrichissante. Demeurez positif. Une fois que vous avez réussi à faire accepter et comprendre le message, c'est pour toute la vie.

Kevin Burns, conseiller en gestion et conférencier en matière de sécurité, est aussi l'auteur de « The Perfect Safety Meeting » et de « Running With Scissors - 10 Reasons To Invest in Safety In Slow Times ». Il est passé maître dans l'art de la communication efficace. Il croit que le meilleur milieu de travail est toujours le milieu de travail le plus sûr. Kevin aide les organismes à intégrer à leurs programmes de sécurité des moyens pour mettre leurs employés et leur bien-être en valeur. ■

devait être transparent était nécessaire pour qu'il y ait contrat entre les parties. En fin de compte, le tribunal a accordé au propriétaire la somme de 11 705 \$ en dommages-intérêts pour procéder au remplacement des panneaux de verre en question.

Leçons à tirer

1. Vérifiez si vos contrats de construction contiennent une clause d'intégralité. Cette clause d'intégralité peut vous décharger, vous et votre entreprise, d'obligations liées à des déclarations ou à des ententes qui ne sont pas incluses dans le contrat. Il y aurait lieu aussi que la clause d'intégralité vienne préciser qu'aucune autre clause implicite ne s'applique au contrat écrit.

2. «Le promoteur dans ce cas a dû régler tous les frais liés à sa cause devant la Cour des petites créances et à deux appels qui ont échoué à la Cour supérieure de Colombie-Britannique. Quand il en coûte peu de corriger un problème, aussi bien remédier à la situation. Non seulement le client sera satisfait, mais encore vous vous éviterez bien des frais au bout du compte. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et Anne S. Cochrane, stagiaire, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877.

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

NOUVELLES

suite de la page 23

La partie 6 du CNÉB 2011 traitait uniquement de l'énergie requise pour le chauffage de l'eau sanitaire. Sa portée est élargie dans l'édition 2015 pour inclure également l'énergie servant à transporter l'eau sanitaire non chauffée. Des pompes de suppression sont habituellement installées pour augmenter la pression de l'eau dans les bâtiments résidentiels de moyenne et de grande hauteur et dans les bâtiments commerciaux. Ces pompes consomment une quantité d'énergie non négligeable. Le CNÉB 2015 régleme désormais le volume des réservoirs d'eau; cette nouvelle exigence, combinée à l'utilisation des capteurs de pression, permettra d'optimiser le fonctionnement en cycle court des pompes de suppression quand la demande est faible. De ce fait, les exigences du CNÉB sont désormais harmonisées avec celles de la norme ASHRAE 90.1.

Finalement, les calculs de conformité par la méthode de performance, inclus dans la partie 8, ont aussi été harmonisés avec les nouvelles exigences prescriptives et ont été élargis pour tenir compte des capacités de modélisation améliorées des logiciels modernes. ■

ENTREPRENEURS 101

suite de la page 49

par semaine à lui confier. J'ai depuis demandé à l'aide-comptable comment elle se tirait d'affaires et elle m'a répondu qu'elle s'était rendue une seule fois au bureau, question de faire la connaissance de son patron. En effet, elle s'acquitte de ses fonctions au moyen de Quick Books Online et n'a donc pas à se déplacer, car tout est fait à distance. Voilà un exemple, parmi tant d'autres, des changements survenus dans les procédures administratives ces dernières années. Nous sommes présentement à « sevrer » un entrepreneur spécialisé des services d'une aide-comptable et chef de bureau en l'encourageant à faire sa tenue de livres à distance et à recourir à un employé-débutant à temps partiel au bureau. Voilà qui lui permettra de réaliser des économies de l'ordre de 20 000 \$ sur les 65 000 \$ qu'il verse présentement en salaire.

Avez-vous déjà entendu parler d'un lecteur de code QR ? J'ai un client en CVCA qui inscrit un code QR sur chaque pièce d'équipement qu'il installe ou qu'il entretient. Lorsque l'un de ses techniciens assure l'entretien des équipements, il balaise

d'abord le code QR de la pièce afin d'obtenir une foule de renseignements sur celle-ci. Les processus de diagnostic et de répartition sont de plus en plus automatisés.

Il existe de nombreuses façons d'ajouter des cordes à votre arc. Les nouvelles technologies certes, mais il y a aussi le service à la clientèle, le marketing, les ventes, la gestion, le leadership, le mentorat, tous de bons placements ! ■

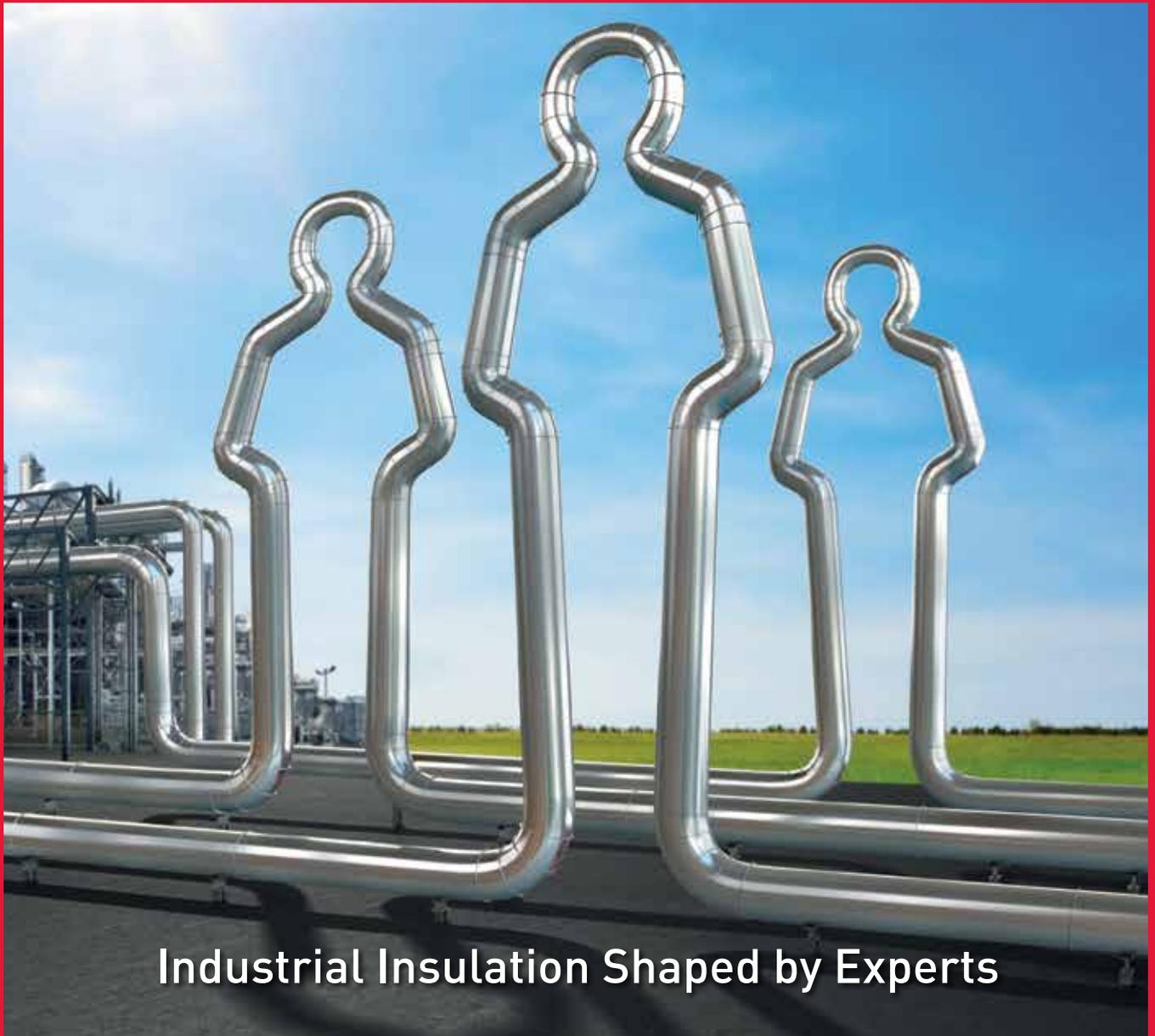
Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.

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

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

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	22, 23	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	26	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	29	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	27	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	38	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	28	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	50	800.361.4251	www.dispro.com
Dyplast Products	29	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	34	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	14	800.828.7108	www.fastest-inc.com
General Insulation Company Inc.	6	514.667.9444	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	19	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	51	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	21	800.866.3234	www.jm.com/industrial/wastedenergy
Johns Manville	15	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	33	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	44, 45	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	32	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	16	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning	7	800.GETPINK	www.owenscorningcommercial.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Proto Corporation	9	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	35	800.231.0149	www.rprhouston.com
Shur-Fit Products Ltd.	38	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	20	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	51	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	42	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	8	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	46 - 47 / OBC		



Industrial Insulation Shaped by Experts

EXPERT
TOOL



Order your
ProRox Process manual
at www.roxul-rti.com 

We share our knowledge to your advantage.

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

ROXUL[®]
TECHNICAL INSULATION



INNOVATIONS FOR LIVING™

