

TIAC



www.tiactimes.com • Spring 2017 • Printemps 2017

EXPLORE TORONTO À LA DÉCOUVERTE DE TORONTO

The Power of Education

La sensibilisation, un outil puissant

Benefits of Healthy Pipe Insulation

Isolation de tuyauterie en santé

Publications Mail
Agreement # 40719512

FOAMGLAS®

Pittsburgh Corning

FOAMGLAS® INSULATION

FOAMGLAS® INSULATION ATTRIBUTES

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

PITTSBURGH CORNING SERVICES

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

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



FOR COMMERCIAL AND
INDUSTRIAL APPLICATIONS
ENGINEERED TO LAST



GROUP PUBLISHER

Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Steve Clayman
Ron Coleman
Blake Desaulniers
Bob Fellows
Stéphane Legault

ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762 ext 1408
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

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

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

Contents ©2017 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

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

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

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

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

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

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



22

Explore Toronto

Everything you need to know about Toronto and the Conference line-up: Plan your trip today.

À la découverte de Toronto

Tout ce que vous devez savoir sur Toronto et la conférence – planifiez votre séjour dès maintenant.

33

Conference Registration

Good times await at TIAC's 55th annual conference.

Inscription à la conférence

Venez prendre du bon temps à la 55e conférence annuelle de l'ACIT.

36

The Power of Education

Education is the first step in a strong mechanical insulation industry.

La sensibilisation, un outil puissant

La sensibilisation, étape de première importance dans un secteur robuste de l'isolation mécanique.

40

Benefits of Healthy Pipe Insulation

Properly insulated contact points between piping and suspension elements key to healthy insulation systems.

Isolation de tuyauterie en santé

L'isolation appropriée des points de contact entre les tuyaux et les éléments de suspension est garante de la santé de tout le système isolant.

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 18 In Memoriam / In memoriam
- 20 Mesothelioma Golf Tournament / Tournoi de golf au profit de la recherche sur le mésothéliome
- 43 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 44 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 48 Business / Entreprises
- 50 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC ACIT

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

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



by / par Bob Fellows

On the Road to Success

Well, I have to say, it is amazing how quickly time flies. The past few months have been quite busy for all of us and I hope that this message finds everyone well and that you are looking forward to spring and summer.

The convention in Toronto is fast approaching. The dates are August 23-27, 2017 and I would encourage everyone to make your reservations early. It is our 55th Annual Conference and the organizing committee has tried to provide all members with a strong educational platform while providing you with a good balance of social interaction. Prior to the convention, TIAC is hosting an Insulation Energy Appraisal Program (IEAP) which takes place on August 22 and 23. Information will be available on the TIAC website or in the next eZine. There are only 30 spaces available for this, so please register early. Also, we are looking for sponsors for various events during the conference—a bit of a different approach but this only helps us offset costs.

TIAC is now a member of the Canadian Energy Pipeline Association (CEPA). This is largely due to the input we have received from members nationally, and furthers our commitment to our industry. Steve Clayman will represent us at various meetings throughout the year.

Steve continues to open many doors with various associations nationally. He is currently working with the people developing the National Building Code to adopt a more acceptable level of Personnel Protection by moving the temperature from 70 degrees C to 40 degrees C—this presents great opportunity for all of us.

Sur la voix du succès

Vraiment, c'est fou comme le temps passe vite. Ces derniers mois, nous avons tous été passablement occupés. J'espère que tout le monde se porte bien et se réjouit de l'arrivée de la belle saison.

Le congrès de Toronto approche à grands pas. Il se tiendra du 23 au 27 août 2017. Je vous invite tous à ne pas tarder à faire vos réservations. Ce sera notre 55e congrès annuel et le comité organisateur a essayé de bien doser le programme avec des activités éducatives pour tous les membres et une bonne part d'interaction sociale. L'ACIT a prévu la tenue du Programme d'évaluation énergétique de l'isolation juste avant le congrès, soit pour les 22 et 23 août. On trouvera de l'information à ce sujet dans le site Web de l'ACIT ou le prochain numéro d'É-zine. Puisque le nombre de participants est limité à 30, veuillez vous inscrire dans les meilleurs délais. En outre, nous sommes à la recherche de commanditaires pour diverses activités qui se dérouleront durant le congrès — c'est une approche un peu différente, qui nous aidera à réduire nos frais.

L'ACIT est maintenant membre de l'Association canadienne de pipelines d'énergie (ACPE). Cette adhésion est en grande partie attribuable aux suggestions reçues de nos membres à l'échelle nationale et vient consolider notre engagement envers notre secteur. Steve Clayman nous représentera à plusieurs réunions au cours de l'année.

Steve continue de nous ouvrir beaucoup de portes auprès de diverses associations au Canada. Actuellement, il travaille avec les responsables de l'élaboration du Code national du bâtiment en vue de l'adoption d'un niveau de protection personnelle




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

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

**Thermal Insulation Systems
FOR PIPES, DUCTS,
AND VESSELS.**

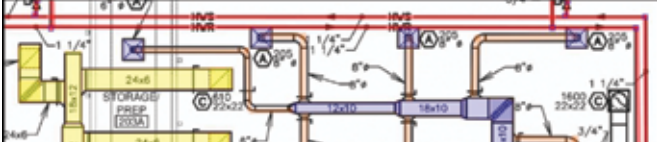
Asbestos Removal
Polyurethane Foam
Firestopping

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

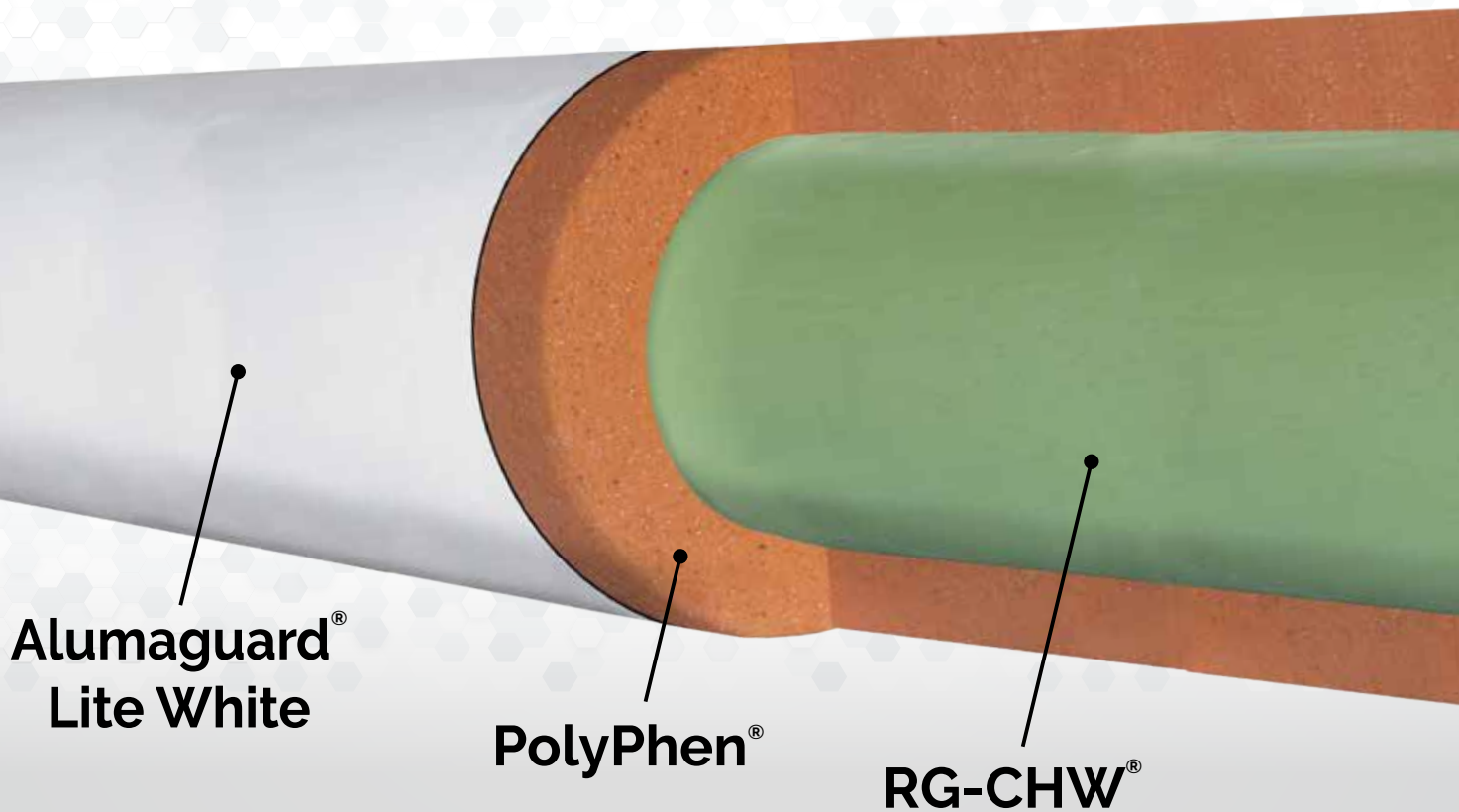
Estimate Better Today with 

FAST Est, Inc.
P.O. Box 20843
Wichita, KS 67208
800-828-7108
fastest-inc.com

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



The Optimal Chilled Water System

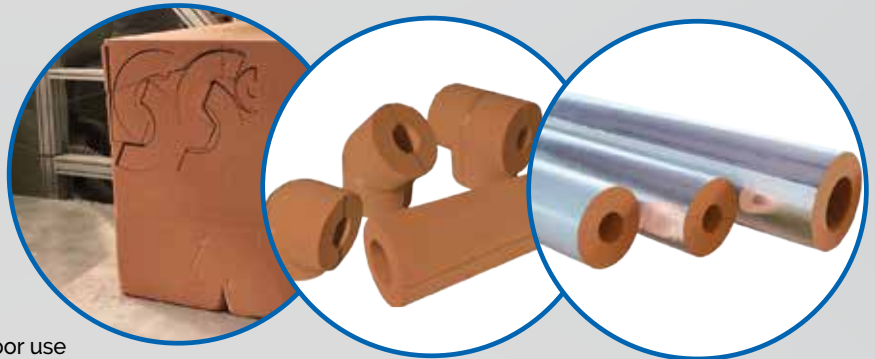


PolyPhen.

The optimal chilled water insulation system: RG-CHW[®] on the pipe to stop corrosion, PolyPhen[®] phenolic closed-cell foam insulation, and Alumaguard[®] Lite White zero perm vapor/weather barrier jacket.

System Advantages:

- Quality closed cell, efficient Phenolic insulation
- Easy to fabricate in both field and factory
- Highest R-Value per inch
- Meets ASTM E84 flame/smoke up to 4 inches
- Available in 4 densities: 2.5, 3.75, 5.0, 7.5 PCF
- Zero-Perm weather/vapor barrier suitable for outdoor use



www.Polyguard.com/mechanical
214-515-5000

Polyguard[®]
Innovation based. Employee owned. Expect more.



As I have mentioned before, all members need to “Play Your Part” and get involved: here are some upcoming opportunities that require your support:

April 27: CHES, Winnipeg

May 7-8: CHES, St. John's, Newfoundland

May 28-30: CHES, Penticton, BC

Please contact Steve Clayman directly if you can help us out with these events.

In the coming weeks, I will be presenting at the upcoming National Insulation Association Convention in Phoenix—I will be trying to get more of the US membership to attend our upcoming conference in Toronto and at the same time I will participate in the Can/Am meeting to benchmark our successes nationally. In early April, I also presented at the upcoming ASTM meetings here in Toronto. ■

amélioré, et ce par une réduction de la température, qui passerait ainsi de 70 à 40 degrés C — cela présente de grandes possibilités pour nous tous.

Ainsi que je l'ai déjà mentionné, tous les membres doivent faire leur part et s'engager. Voici quelques activités imminentes qui nécessitent votre appui :

27 avril : SCISS, Winnipeg

7-8 mai : SCISS, St. John's (Terre-Neuve)

28-30 mai : SCISS, Penticton (C.-B.)

Veillez communiquer directement avec Steve Clayman si vous pouvez nous fournir de l'aide pour ces activités.

Dans quelques semaines, je ferai un exposé au congrès de la National Insulation Association à Phoenix—j'essaierai d'amener plus de membres américains à assister à notre prochain congrès à Toronto et participerai à la réunion canado-américaine pour dresser le bilan de nos réussites à l'échelle nationale. Au début d'avril, j'ai présenté des exposés à des réunions de l'ASTM à Toronto. ■

PHOTO CONTEST

CONCOURS DE PHOTOS



Let's show the industry what excellent craftsmanship looks like. The *TIAC Times* is hosting its first annual photo contest and you are invited to participate. We are looking for excellent photos of mechanical insulation work in commercial, institutional, and industrial applications. All photos should highlight quality craftsmanship and one or more of the following:

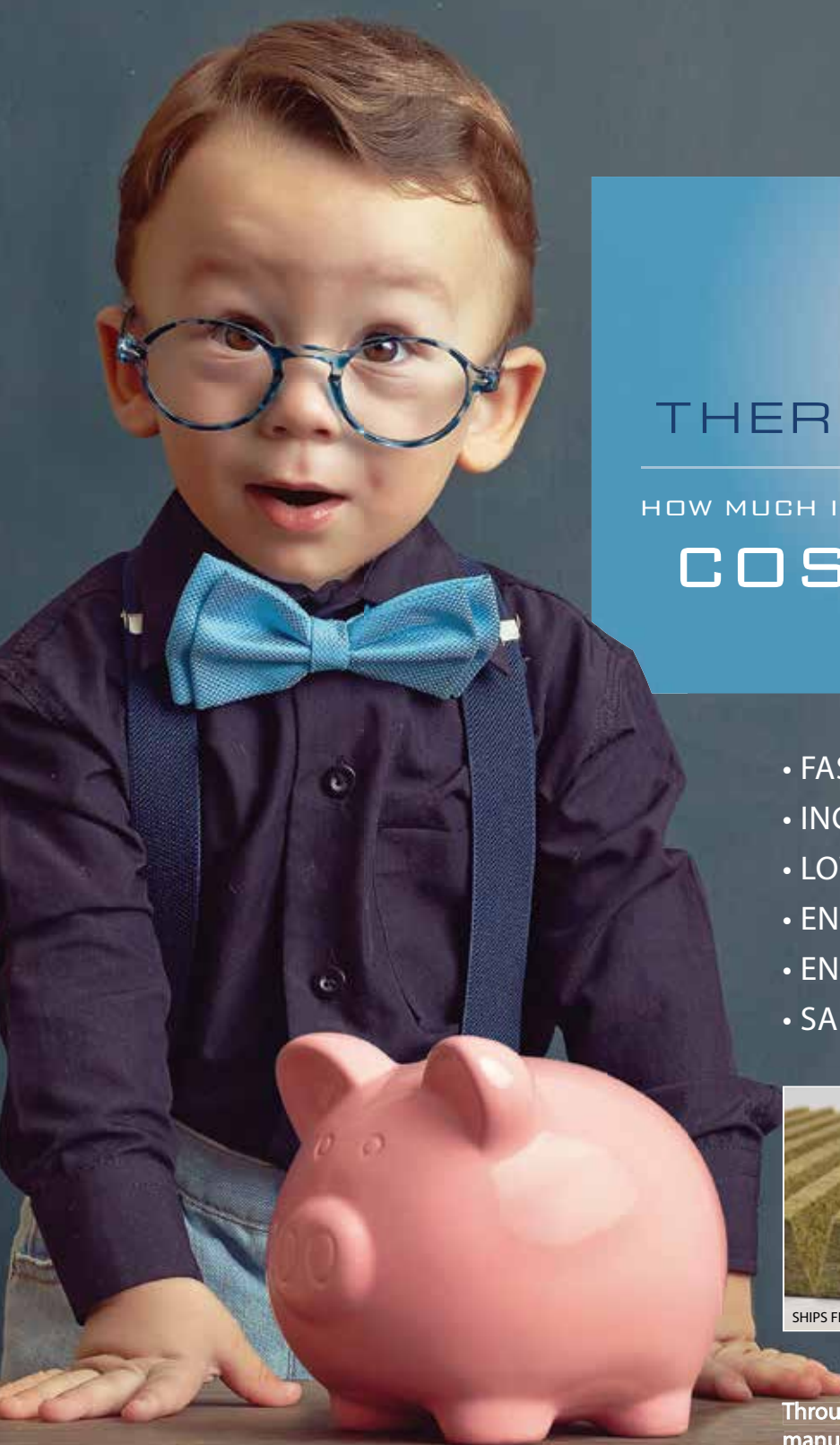
1. Interesting or unusual perspective
2. Visually pleasing aesthetic
3. Unusual or striking job application

In other words, if the job is well done and looks great, snap a photo and send it in. Cellphone photos work well as long as the highest file size is selected. Please send photos to jkirby@pointonemedia.com by September 15, 2017. Winners will be categorized and featured in the fall issue of *TIAC Times* and online at www.tiacimes.ca. ■

Vous souhaitez présenter à l'industrie des exemples de travail bien fait ? Votre revue *TIAC Times* organise son premier concours annuel de photographies et vous invite à y participer en grand nombre. Nous sommes à la recherche de bonnes photographies de travaux d'isolation mécanique dans des applications commerciales, institutionnelles et industrielles. Toutes les photos doivent illustrer un travail de grande qualité et, en plus, l'un ou l'autre des aspects suivants :

1. Perspective intéressante ou inhabituelle
2. Esthétique agréable sur le plan visuel
3. Application particulière ou inédite

Autrement dit, si les travaux ont été bien exécutés et que le coup d'oeil sur l'ensemble est bon, prenez-en une photo et faites-la-nous parvenir. Si vous employez un appareil cellulaire, veuillez utiliser le format de fichier le plus grand. Envoyez vos photos à jkirby@pointonemedia.com d'ici le 15 septembre 2017. Les photos retenues seront classées par catégorie et publiées dans le numéro d'automne de *TIAC Times* et versées en ligne dans le site www.tiacimes.ca. ■



THERMALJACS 547™

HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION
COSTING YOU?

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



SHIPS FLAT



PRECISION
V-GROOVE

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

Let us help you increase your profit.

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



IDEAL PRODUCTS



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

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

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



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

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

2016 – 2017

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

Committees

TIAC Times – John Trainor
 Technical – Denis Beaudin
 Marketing – Shaun Ekert
 Conference Chairman – David Reburn
 IAC Chairman – Bob Fellows
 Conference 2017 Chair – David Reburn

Provincial Association Representatives

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

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

2016 – 2017

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

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

Comités

TIAC Times – John Trainor
 Technique – Denis Beaudin
 Marketing – Shaun Ekert
 Président des Congrès – David Reburn
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows
 Président du Congrès 2017 – David Reburn

Représentants des associations provinciales

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

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

What's Bugging You These Days?

Regular stuff, I'm sure: traffic, taxes, clients who don't pay, teenagers, the list could go on indefinitely. What about when it comes to the job site? The first contact on job sites for "buggable" issues is with insulation contractors. If these issues are not resolved, distributors and manufacturers are the next in line to be impacted.

This article will look at three issues insulation contractors face. We will take into consideration how these issues impact the intent of the energy codes ASHRAE 90.1-2010 and NECB-2015.

Let's start with the conceptual phase of any project. This is the initial design part of a project where the owner and architect begin to scope out what the building could/should look like. Keep in mind this phase is sometimes several years away from when the insulation contractor walks on site. There is a huge amount of work going on moving forward, finalization of drawings and specifications, municipal approvals, bidding, and eventual construction. Design elements begin to see the light of day and as these reach maturity, where we begin to notice what affects the mechanical insulation aspect of the project. By the time the insulation contractor begins work, it is often too late to make corrections.

The latest energy codes now require in many instances increased pipe insulation thicknesses. NECB-2015 stipulates that the manufactured thickness is the installed thickness. In other words, the manufactured thickness cannot be reduced and the specified thickness is the installed thickness. We have two major energy code requirements: increased insulation thicknesses and that the insulation be installed without any reduction in thickness.

Too often, these important code requirements are at odds with design considerations and jobsite conditions. Let's have a look.

Clearance

The owner and/or architect wants to maximize the rentable floor space while providing an energy efficient, aesthetically pleasing building. "The devil is in the details" because



By / par Steve Clayman

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

Qu'est-ce qui vous embête ces jours-ci ?

Les choses habituelles, bien sûr : la circulation, les impôts et les taxes, les clients qui ne payent pas, les ados ; la liste pourrait s'allonger indéfiniment. Qu'en est-il des chantiers, maintenant ? Ce sont les entrepreneurs en isolation qui sont les premiers à devoir faire face aux questions « embêtantes ». S'ils ne règlent pas les problèmes qui leur sont soumis, ce sont les distributeurs et les fabricants qui en héritent ensuite.

Nous examinerons ici trois problèmes rencontrés par les entrepreneurs en isolation. Nous prendrons en considération l'impact de ces problèmes sur le degré de conformité aux codes de l'énergie — l'ASHRAE 90.1-2010 et le CNÉB-2015.

Commençons par la phase conceptuelle de tout projet. C'est l'étape initiale où le propriétaire et l'architecte commencent à déterminer ce dont l'immeuble pourrait ou devrait avoir l'air. N'oubliez pas que cette phase précède parfois de plusieurs années le moment où l'entrepreneur en isolation arrive sur le chantier. Beaucoup doit être accompli : la mise au point des dessins, des spécifications et des devis, les approbations municipales, les appels d'offres et, enfin, la mise en chantier. Les éléments conceptuels évoluent et, lorsqu'ils parviennent à maturité, leurs répercussions sur la composante isolation mécanique du projet commencent à se manifester. Malheureusement, quand l'entrepreneur en isolation se met au travail, il est souvent trop tard pour apporter quelque correction que ce soit en amont.

Les codes de l'énergie les plus récents exigent maintenant, dans beaucoup de cas, des épaisseurs accrues d'isolation de tuyauterie. Le CNÉB-2015 stipule que l'épaisseur fabriquée est l'épaisseur installée. En d'autres termes, l'épaisseur fabriquée ne peut être réduite et l'épaisseur spécifiée est l'épaisseur installée. Du point de vue des codes de l'énergie, il y a deux exigences importantes à respecter : il faut poser des épaisseurs d'isolation accrues et installer l'isolation sans en réduire aucunement l'épaisseur.

Trop souvent, ces exigences importantes ne s'accordent pas avec les considérations d'ordre conceptuel et les conditions du chantier. Voyons de plus près ce qu'il en est au juste.

Celebrating
50 Years
in Business

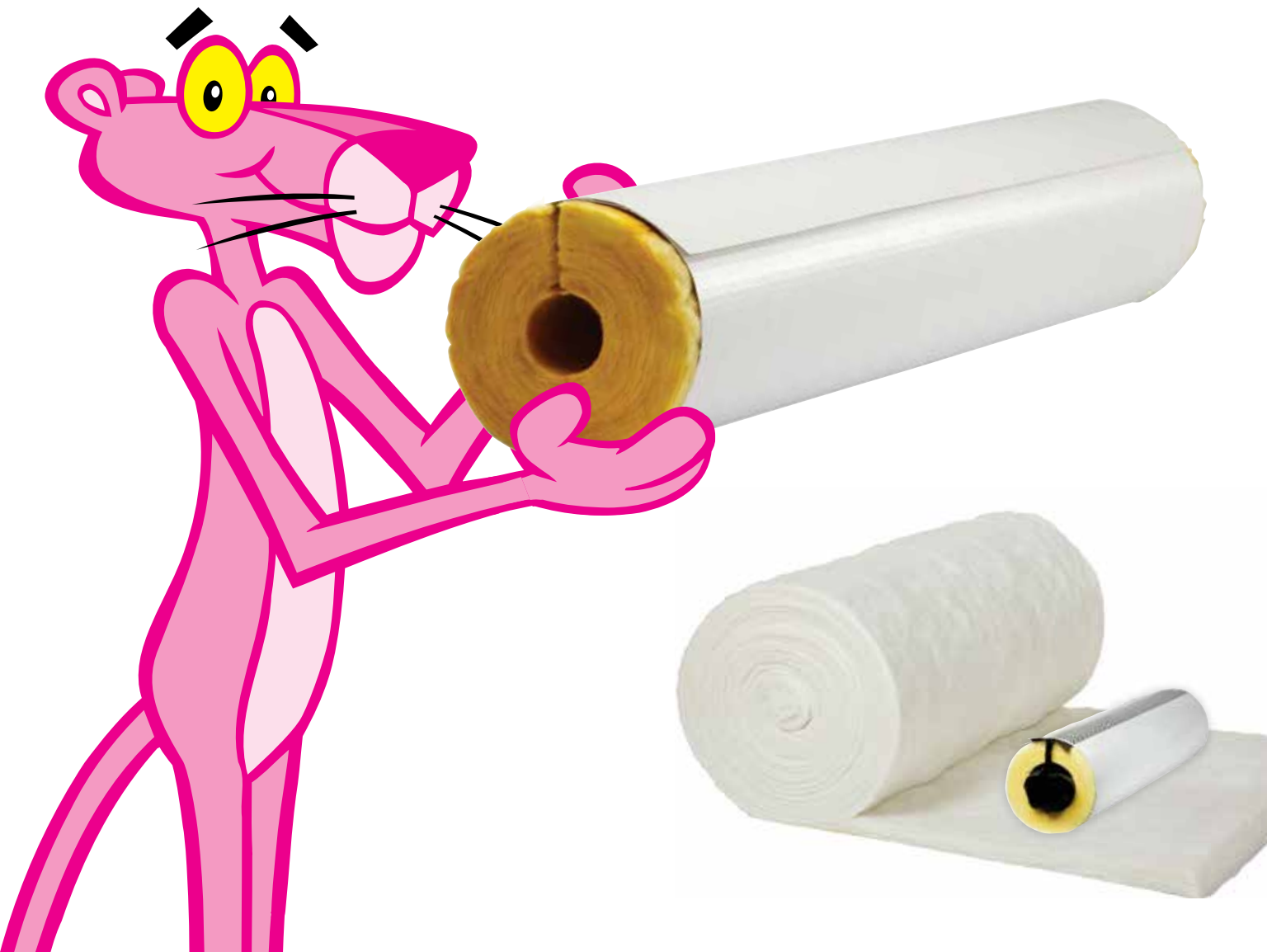


C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3



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



how does one achieve these essential requirements while providing a comfortable work environment? I suggest it is the mechanical systems that allow this to happen. How many glass-clad buildings are in place exposed to a range of outdoor temperatures from -30 degrees C to 30 degrees C?

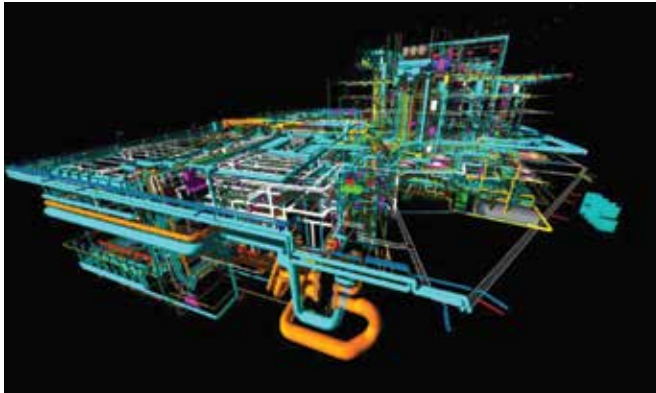


Photo 1

The time to address space requirements for mechanical systems is during the project's conceptual design phase. Every consideration has to be taken so that the intent of the energy code is not compromised once the building is under construction. When we look at pipe and duct insulation, there has to be enough space available so that not only the required insulation thickness can be installed, but also that the insulation contractor has enough room to move in. Once the piping is in place without the space planning to accommodate insulation thicknesses and working space, it is too late to comply with the energy code.

If the consultant wants piping to run within stud spaces, once again sufficient space has to be incorporated for the insulation thickness. In the photo below, this is exactly what happened. The drainpipe was to be insulated, but the space within the stud wouldn't allow this. The insulation contractor had no choice but to leave it as is. The drywall contractor went to work and the energy code was compromised.

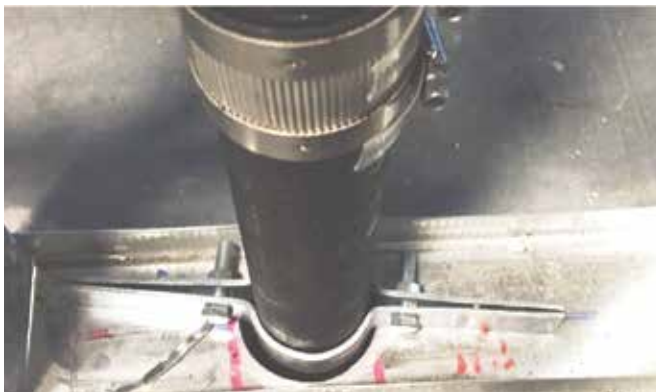


Photo 2

Dégagement

Le propriétaire ou l'architecte veut maximiser la surface utile louable tout en créant un bâtiment éconergétique et attrayant sur le plan esthétique. Comment peut-on satisfaire à ces exigences essentielles tout en fournissant un milieu de travail confortable ? Selon moi, ce sont les systèmes mécaniques qui recèlent la solution. Combien y a-t-il d'immeubles vitrés qui sont exposés à une plage de températures extérieures de -30 degrés C à + 30 degrés C ?

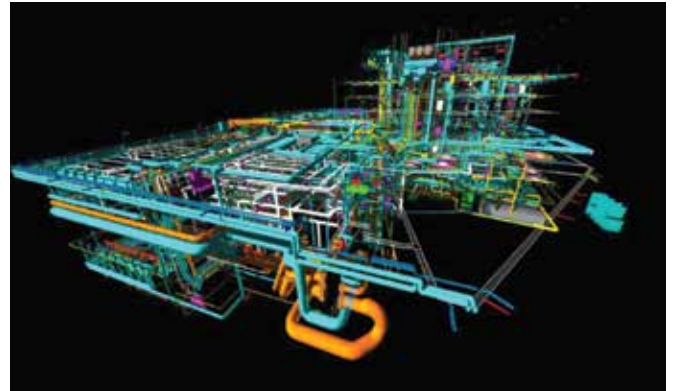


Photo 1

C'est durant la phase de conception du projet qu'on doit tenir compte de l'espace requis pour les systèmes mécaniques. Il faut prendre en considération tous les facteurs utiles pour veiller à la conformité au code de l'énergie une fois que la construction du bâtiment a commencé. Lorsqu'il s'agit d'isoler des tuyaux et des conduites, l'espace disponible doit être suffisant pour que l'entrepreneur en isolation puisse non seulement installer l'épaisseur d'isolation nécessaire, mais également travailler à l'aise. Une fois la tuyauterie en place, si l'on n'a pas laissé suffisamment d'espace pour l'isolation et l'entrepreneur, il est trop tard pour observer le code de l'énergie.

Si l'expert-conseil veut faire courir la tuyauterie entre les montants, encore là, il ne faut pas manquer de prévoir suffisamment d'espace pour l'isolation. Dans le cas illustré par la photo ci-dessous, c'est exactement ce qui s'est produit. Le tuyau de vidange devait être isolé, mais il n'y avait pas suffisamment de place entre les montants. L'entrepreneur en isolation n'avait pas d'autre choix que de le laisser tel quel. L'entrepreneur en pose de cloisons sèches s'est mis au travail et le code de l'énergie n'a pas été respecté.

SAVE THE DATE

If you're working on your plans for 2017
remember to include your trip to the TIAC
Conference in Toronto, Ontario.
August 23-26, 2017

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.

Lever Ball Valves

There must be millions of these valves in use, and millions more will be installed in future projects. The problem relating to energy code compliance is that the handle is located at a point where there is insufficient space for the pipe insulation to be properly installed. What the insulation contractor is forced to do is cut the insulation short of the valve (see Photo 3), leaving a section of exposed pipe as well as the valve. Alternatively, the insulation contractor will cut out a conical shape (see Photo 4) into the pipe insulation to allow for clearance of the valve handle. In both cases the energy code has been compromised.

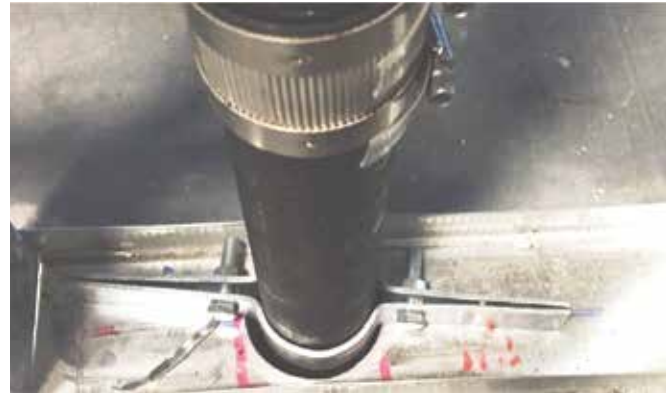


Photo 2

Robinet à bille avec manette

Il doit y avoir des millions de ces robinets en usage et des millions de plus seront installés pour de futurs projets. Comme la position de la manette empêche l'installation adéquate de l'isolant à tuyau, on ne peut pas se conformer au code. L'entrepreneur est obligé de couper l'isolation au niveau du robinet (voir la photo 3), ce qui laisse une section de tuyau ainsi que le robinet exposés. Autrement, l'entrepreneur en isolation doit faire une entaille pour former un cône (voir la photo 4) dans l'isolant à tuyau et ainsi dégager la manette du robinet. Dans les deux cas, il y a atteinte au code de l'énergie.



Photo 3



Photo 4



Photo 3



Photo 4

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...



Corrosion Under Insulation (CUI)

NDTSeals.com ■ 800.261.6261

DELIVER

Our quality. Your success.

Micro-Lok® *HP*

- Consistent performance
- Clean, finished appearance

 **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company



The solution is a ball valve stem extension. By raising the height of the ball valve handle (see Photo 5) there is sufficient clearance for the pipe insulation.



Photo 5

Mechanical Insulation Specifications

Some do, most don't. That is, mechanical engineers are often guilty of producing outdated specifications and/or specifications lacking clarification. When this happens, interpretation of whatever specifications are provided is left up to any number of people. Too often there isn't enough time during the bidding process to determine from the engineer what he or she had in mind, and too often this leads to conflict on the jobsite. The end result, from an energy code perspective, is non-compliance.

What else is there that requires attention? If we can develop an inventory of "buggable" jobsite situations, we can address these. Let us know what should be on the list.

We, within TIAC, have to have a conversation with all members. We are the only advocates for how mechanical insulation should be specified and installed. We are the ones who are (or should be) in regular contact with mechanical engineers, mechanical contractors, and sometimes architects and owners. We can't count on these groups to do our work for us. We have to develop an outreach strategy and help them see what we see. The energy codes can only go so far. ■

Are you working on an interesting project or do you have a story idea you'd like to share?

Contact our editor, Jessica Kirby at 250.816.3671 or email jkirby@pointonemedia.com

La solution consiste à installer une rallonge de tige au robinet à bille. Si l'on relève la hauteur de la manette du robinet à bille (voir la photo 5), on crée un espace suffisant pour le produit isolant.



Photo 5

Spécifications et devis en matière d'isolation mécanique

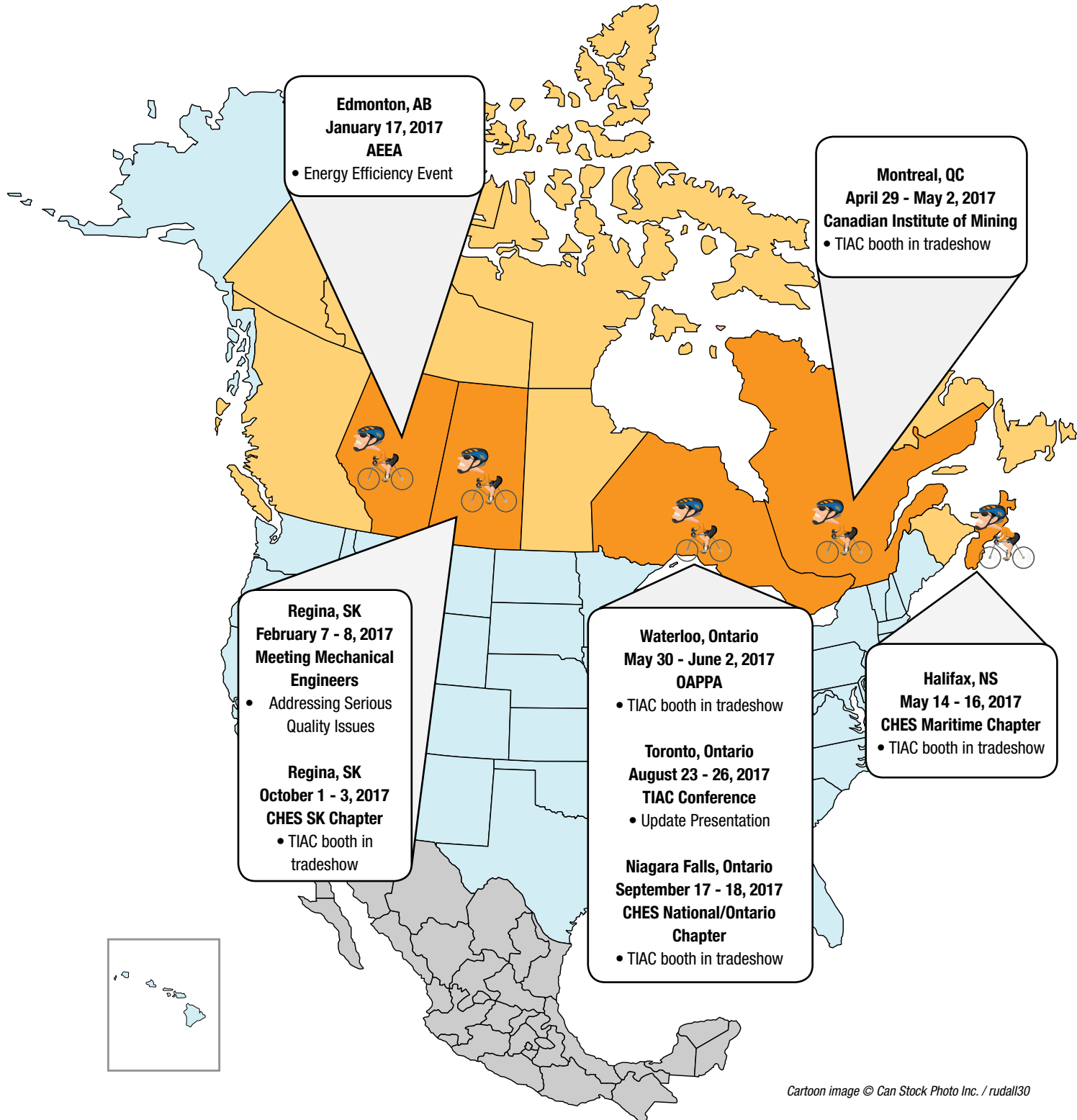
Certains de ces documents sont bien rédigés, mais la plupart ne le sont pas. C'est-à-dire que beaucoup d'ingénieurs en mécanique produisent des devis techniques désuets ou qui manquent de clarté. Dans ce cas, l'interprétation des documents fournis est laissée à d'autres. Trop souvent, on manque de temps à l'étape de l'appel d'offres pour déterminer ce que l'ingénieur avait en tête et cela engendre un conflit sur le chantier si bien qu'au final, on n'est toujours pas conforme au code de l'énergie.

Quoi d'autre nécessite encore notre attention ? Nous pouvons dresser une liste de problèmes « embêtants » rencontrés sur le chantier et nous y attaquer. Faites-nous savoir ce qui devrait figurer sur cette liste.

Nous, de l'ACIT, devons avoir une conversation avec tous les membres. Nous sommes les seuls à prôner la manière dont l'isolation mécanique devrait être conçue et installée. C'est nous qui sommes (ou devrions être) fréquemment en contact avec les ingénieurs et les entrepreneurs en mécanique, et parfois aussi avec les architectes et les propriétaires. Nous ne pouvons compter sur ces groupes pour faire notre travail. Nous devons élaborer une stratégie de sensibilisation pour les aider à voir ce que nous voyons. Il y a une limite à ce que les codes de l'énergie peuvent faire. ■



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Cartoon image © Can Stock Photo Inc. / rudall30



In Memoriam: Brenda Kathleen O'Sullivan

Brenda O'Sullivan, clinical research manager, mesothelioma research and screening program, Princess Margaret Hospital, passed away peacefully at Sunnybrook Hospital, Toronto, on Friday, March 17, 2017, in her 55th year after a courageous battle with an unexpected three-month illness. She was predeceased by her mother Margaret (Rita) Thompson (O'Sullivan); and, beloved daughter of a devoted step-father Richard (Rick) Thompson, who never knew what "step" meant. She will be greatly missed by her brother Sean O'Sullivan, sister-in-law Lydia Evans, niece and nephew Lauren and Evan, all of Vancouver, as well as her brother Michael O'Sullivan and sister-in-law Efi Komninou of Athens, Greece and by her sister Maureen McGregor, nephews and nieces Ryan, Michael, Alex, Paige, Madison, and Riley. She will also be sadly missed by her best friend, Andrea Ebidia.

Brenda was involved in the Mesothelioma program from the beginning, and touched the lives of many—many members of the insulation trade looked forward to seeing her at their CT appointments. Brenda was passionate about her work and the support of the Thermal Insulation Association of Canada meant a lot to her. She will be missed by her family, colleagues, and friends, and all those who participated in the program.

We all will remember Brenda's smile and wicked sense of humour and her gestures of kindness to all. Her joys in life included Bandit, her loyal four-legged companion of eight years, and all things fine in life—food, wine, travel, and good friends. She was highly committed to her work at the Princess Margaret Hospital managing the Asbestos and Mesothelioma Clinics where she made everyone feel at ease. The family would like to thank Dr. Marc De Perrot for his support and the nurses, doctors, and extended team at Sunnybrook Hospital for their fine care.

A memorial service in celebration of Brenda's life was held in April at Sunnybrook Hospital. ■

In memoriam: Brenda Kathleen O'Sullivan

Brenda O'Sullivan, directrice de la recherche clinique au programme de recherche et de dépistage du mésothéliome à l'hôpital Princess Margaret, est décédée paisiblement à l'hôpital Sunnybrook, à Toronto, le vendredi 17 mars 2017, dans sa 55e année, après une lutte courageuse de trois mois contre une maladie inattendue. Elle était la fille de feu Margaret (Rita) Thompson (O'Sullivan) et de Richard (Rick) Thompson, son beau-père, qui n'a jamais su ce que beau- ou belle- voulait dire. Elle laisse dans le deuil son frère Sean O'Sullivan, sa belle-soeur Lydia Evans, sa nièce Lauren et son neveu Evan, de Vancouver, ainsi que son frère Michael O'Sullivan et sa belle-soeur Efi Komninou d'Athènes, en Grèce, et sa soeur Maureen McGregor, ses neveux et nièces Michael, Alex, Paige, Madison et Riley. Elle laisse également dans le deuil sa meilleure amie Andrea Ebidia.

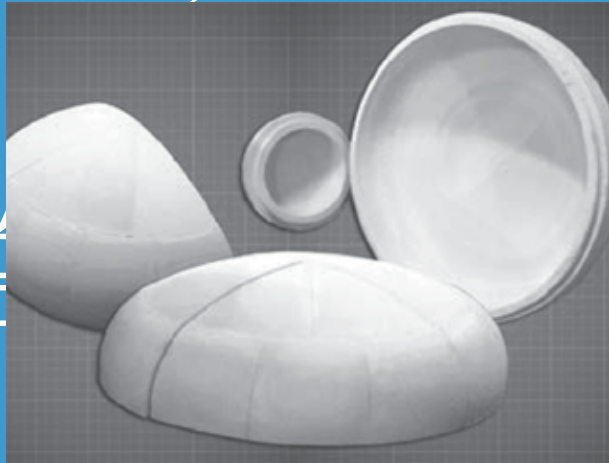
Brenda a travaillé au programme sur le mésothéliome dès les tout débuts, et a touché la vie de beaucoup — de nombreux membres calorifugeurs étaient toujours ravis de rencontrer Brenda à leurs rendez-vous en scanographie. Brenda croyait vraiment à son travail, et le soutien de l'Association canadienne de l'isolation thermique avait beaucoup de valeur à ses yeux. Elle manquera à sa famille, à ses collègues et à ses amis, ainsi qu'à tous ceux qui ont participé au programme.

Son sourire et son sens de l'humour un peu tordu, ainsi que sa gentillesse, resteront gravés dans les mémoires de tous ceux qui l'ont connue. Bandit, son loyal compagnon à quatre pattes, âgé de huit ans, faisait sa joie, comme d'ailleurs tout ce que la vie a de bon à offrir — bonne chère, bon vin, voyages et amis. Elle était très engagée dans son travail à l'hôpital Princess Margaret et gérait les cliniques de l'amiante et du mésothéliome où elle savait mettre tout le monde à l'aise. La famille tient à remercier le docteur Marc De Perrot pour son soutien, ainsi que le personnel infirmier, les médecins et toute l'équipe du Sunnybrook pour l'excellence des soins prodigués à Brenda.

Une cérémonie à la mémoire de Brenda aura lieu en avril à l'hôpital. ■

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

NEW

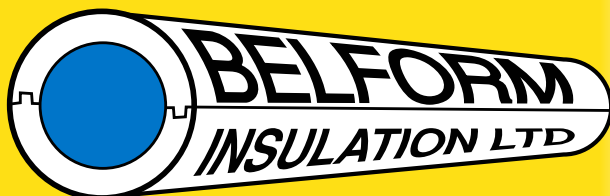
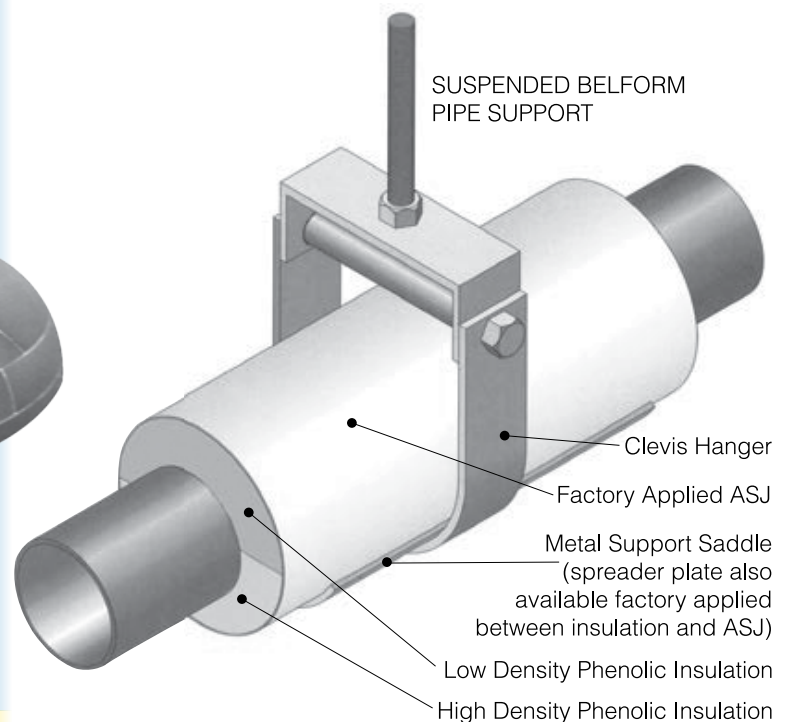


M2

M16

M18

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



Urethane, Phenolic,
Styrofoam SM Pipe Insulation,
& Foamglas

Chantal Schulz

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

www.belform.com



Mesothelioma Golf Tournament - May 26, 2017

Tournoi de golf au profit de la recherche sur le mésothéliome – 26 mai 2017



By / Jessica Kirby
Photos courtesy of the BCICA

The BCICA's Annual Golf Tournament in support of mesothelioma research is ready to kick off Friday, May 26 at Northview Golf and Country Club. The tournament, which is always a great time and a raging success, is the primary funding source for mesothelioma research in BC. Don't miss this fantastic opportunity to connect with friends and colleagues, try your luck on the specialty holes, enjoy an amazing dinner and beverages with great prizes to be won and, most of all, support a fantastic cause that affects the entire industry. For more information please contact the BCICA at www.bcica.org. ■

Le tournoi de golf annuel de la BCICA au profit de la recherche sur le mésothéliome aura lieu le 26 mai au Northview Golf and Country Club. Le tournoi, qui est l'occasion d'une formidable détente et synonyme de succès retentissant, est la principale source de fonds pour la recherche sur le mésothéliome en Colombie-Britannique. Ne manquez pas cette belle occasion de revoir amis et collègues, de tenter votre chance à des trous de prestige, de profiter d'un banquet, sans oublier les prix à gagner ; mais le plus important, c'est que le tournoi est l'occasion de soutenir une cause passionnante qui tient à coeur à toute l'industrie. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec la BCICA à l'adresse www.bcica.org. ■

They LOOK the same, but they're different. Sugar? Or Salt?



Flexible foam insulation may LOOK the same, but **AEROCEL® EPDM** is Different and **Better!**
Look at the advantages. **AEROCEL® EPDM** wins. Again. And Again!

Compare **AEROCEL® EPDM** for yourself!

**AEROCEL®
EPDM**

or

Conventional
Flexible
Foam Insulation
(NBR/PVC)

Does your product provide all these features?

Performance Features	AEROCEL® EPDM	BRAND #1	BRAND #2	BRAND #3
Meets/Exceeds ASTM C534, Grade 1	YES ✓	?	?	?
Meets/Exceeds ASTM C1534, Type 1	YES ✓	?	?	?
NFPA 90A/90B	YES ✓	?	?	?
Ultraviolet Stable	YES ✓	?	?	?
Moisture Transport Properties High Resistance/Low Penetration	YES ✓	?	?	?
Inherent Microbial Resistance	YES ✓	?	?	?
High and Low Service Temperature	YES ✓	?	?	?
No Contribution to CUI*	YES ✓	?	?	?

*corrosion under insulation

Information above derived from most recent published technical data sheets of producers.

Dollar for dollar. Feature for feature. Aerocel® EPDM gives you all the performance advantages at no extra charge.

Find out more. Visit our landing page: www.aeroflexusa.com/EPDM
Or call our toll free customer hotline: 1-866-237-6235



Done once. Done fast. Done right.

Call today for the name of your nearest distributor: 1-866-237-6235 | Or visit www.aeroflexusa.com



À la découverte de Toronto

Explore Toronto

By / par Jessica Kirby

© Can Stock Photo / Elenathewise

If there is one thing I know for sure about Toronto it is this: it is not just another big city. Though cleverly nicknamed The Big Smoke, Hog Town, and T-Dot (whatever that means), Toronto is a beautiful city with so much to see and do it is almost impossible to know where to start. I grew up close to Toronto and lived there a few times, returning each time to enjoy rediscovering this dynamic, busy, inviting city with entertainment for the night lifers, chow for the foodies, a diorama of sports teams for the weekend warriors, and art and culture for those who want to feel they are on another continent.

There is too much to do to put it all here, but I am going to share with you a few of the key reasons I love Toronto—things you may or may not expect from Canada’s largest city, and things you need to know about Toronto that will make your visit spectacular.

The Walkable City: This isn’t one of Toronto’s official nicknames, but it should be. Downtown near the waterfront and the Royal York is a bustling hub of activity with must-see sights just steps from each other. Ripley’s Aquarium of Canada, the Hockey Hall of Fame (seriously, don’t miss this), the CN Tower, Harbourfront Centre, and Roy Thompson Hall are all situated blocks from the Royal York in the city’s Entertainment District. If you have time to wander, don’t miss St. Lawrence Market, or a bit farther north, Kensington Market, which is a bit of a trek but still totally achievable with

Pas de doute possible : Toronto n’est pas simplement n’importe quelle grande ville. Bien qu’on la surnomme *The Big Smoke*, *Hog Town* ou *T-Dot* (peu importe ce que cela peut signifier), Toronto est une ville magnifique. Elle a tellement à offrir au visiteur que celui-ci n’a littéralement que l’embarras du choix. J’ai grandi en banlieue de Toronto et j’ai eu l’occasion d’y habiter à quelques reprises par la suite et, chaque fois que j’y retournais, je redécouvrais une ville dynamique, active, accueillante qui recèle des divertissements pour tous les goûts : spectacles, restaurants, manifestations sportives de toutes sortes pour les guerriers de fin de semaine, arts et culture pour ceux qui veulent vivre un dépaysement total.

Dans le présent article, je ne peux pas décrire tout ce qu’il est possible de faire à Toronto, mais je me permets de partager avec vous les raisons pour lesquelles j’aime Toronto et d’évoquer ici les surprises que recèle la plus grande ville canadienne et ce qu’il faut savoir au sujet de Toronto pour faire de sa visite un séjour inoubliable.

La ville piétonnière : Il ne s’agit pas d’un autre surnom de la ville de Toronto même s’il convient tout à fait. Le centre-ville se trouve aux abords du lac Ontario et le Royal York se situe au coeur de l’activité urbaine avec une foule de sites d’intérêt à distance de marche. Le Ripley’s Aquarium of Canada, le Temple de la renommée du hockey (vraiment, à ne pas manquer), la Tour CN, le Centre Harbourfront et le Roy



© Can Stock Photo / snehitdesign

good shoes and an ambitious spirit. At night, be sure to see Toronto's version of Times Square at Dundas Square, which is a fabulous destination for an evening out to see the lights, experience Yonge Street shopping and, partake in the city's official sport: people watching. The joy of it is, you can get to all of these places on foot, with a good sense of direction and Google maps in case you get ... disoriented. There really is no better way than to see Toronto than on foot, immersed in its ambiance.

Transit Town: In all my travels I have never found a transit system more convenient or simple to figure out. Between the subway, streetcars, and buses, it is difficult to get lost, but simple enough to correct if that happens, since the city is more or less on a grid. Check out www.tcc.ca ahead of time to see how it all works and find your way to anywhere in a fraction of the time. Toronto also has Bike & Ride stations, in case a pedal cruise is more your style. Pro tip: If anyone is looking for great, boutique-style shopping away from the big boxes on Yonge, head north on Yonge and go west on Queen to a neighbourhood appropriately named Queen West. Stop for an idillic photo in front of the Toronto sign at city hall and then keep heading west for some amazing shops and places to eat.

Don't Miss the Waterfront: You won't believe the beauty of Toronto's waterfront. Actually one of the world's longest urban lakefronts, the 46-kilometer-long stretch covers everything from parks and beaches to art galleries, concert venues, and a BMX park. The Artisan Market is a nice place to stroll on the weekends, and The Beaches are lovely and of different sizes and densities in the summer months. Toronto has over 8,000 restaurants, a good many of them patio venues—a sure find on the downtown waterfront stretch. See Toronto from a completely different angle with a boat or tall ship cruise, or the more adventurous don't miss a stroll along the Scarborough

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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

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

Email: sales@amityinsulation.com

Thompson Hall se trouvent tous à quelques pâtés de maisons du Royal York dans le quartier des spectacles. Si vous avez le temps, ne manquez pas le marché St. Lawrence, ou, situé un peu plus au nord, le marché Kensington, promenade à faire avec une bonne paire de chaussures et l'esprit d'aventure. En soirée, allez faire un tour du côté de Dundas Square, version torontoise de Times Square et site captivant avec ses lumières et les magasins de la rue Yonge. Puis, pratiquez-y le sport officiel de la ville : observer les badauds. Bref, le bonheur, c'est de pouvoir se déplacer dans le centre-ville de la Ville Reine à pied, muni de votre sens de l'orientation et de cartes Google au cas où vous seriez... désorienté. Il n'y a pas de meilleur moyen de visiter Toronto qu'à pied, plongé que vous serez dans son ambiance urbaine.

La ville du transport en commun : De toutes les villes que j'ai visitées, c'est à Toronto que j'ai trouvé le réseau de transport en commun le plus simple et le plus commode. Avec son métro, ses tramways et ses bus, il est difficile de s'égarer et facile de s'y retrouver si jamais ça arrive, car les rues de la ville forment un plan quadrillé. Allez consulter le site www.tcc.ca avant de vous déplacer pour vérifier comment le réseau fonctionne ; vous pourrez ainsi arriver à votre destination en un rien de temps. Toronto a su intégrer le vélo à son réseau, si vous préférez ce mode de transport. Conseil de pro : si vous souhaitez magasiner ailleurs que dans les grandes surfaces de



Photo courtesy of Fairmont Royal York

Bluffs—a 15-kilometre bluff encompassing parks, a gorgeous beach, and walking trails of all descriptions.

World Cuisine: One of my favourite things about Toronto is its multiculturalism, the buzz of many languages and music, weekly festivals celebrating life and culture from around the globe, and best of all, food from every corner of the world. If you've every wanted to experience why Ethiopian food seals friendships for life, learn what a *thali* is and what it has to do with dinner, or give up hotdogs for exotic street food like falafels, gyro, or beef patties, this is your chance. Come hungry and with an open mind—you wont regret it.

Take the Photos, Send the Postcards: Toronto was built by some of the world's most imaginative and thoughtful designers and at the same time, features some incredible nodes

la rue Yonge, dirigez-vous vers le nord sur Yonge, puis vers l'ouest sur Queen et vous arriverez dans le quartier bien-nommé de Queen West. Arrêtez-vous pour prendre une photo devant l'incontournable monument-emblème de l'hôtel de ville de Toronto, et continuez vers l'ouest où vous trouverez des boutiques et des restaurants formidables.

Ne manquez pas le secteur riverain de Toronto : Le secteur riverain de Toronto est d'une beauté inimaginable. Il s'agit en fait d'un des secteurs riverains urbains parmi les plus longs au monde, avec ses 46 kilomètres de parcs, de plages, de galeries d'art, de scènes de spectacle et son parc à BMX. Le marché Artisan est un endroit magnifique où aller se promener la fin de semaine ; le quartier des plages (The Beaches) est charmant, les plages se distinguant les unes des autres par leur taille et leur achalandage. Toronto compte plus de 8 000 restaurants,



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 780.743.5718	Kitchener, ON 800.265.2377	Montreal, PQ 800.361.2000
Calgary, AB 800.399.3116	Regina, SK 800.252.7986	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



Are you working on an interesting project or do you have a story idea you'd like to share?

Contact our editor, Jessica Kirby at 250.816.3671 or email jkirby@pointonemedia.com

QUALITY & PERFORMANCE DELIVERED



Fitting Covers



Low Profile Covers



Jacketing



Cut & Curl



Custom Colors



Accessories

Our mission is to exceed expectations every step of the way. Every product we manufacture is engineered to the highest performance standards in the industry. Our knowledgeable customer care team will deliver outstanding service and support from start to finish. When QUALITY and PERFORMANCE matter most, PROTO is the only choice.

Superior Products • Outstanding Service • Unmatched Innovation

to its rich and proud heritage. The Distillery District and the Brickworks (if you venture that far) are places to experience history stopped in time and surrounded by the city’s stunning, contemporary history. Just across the street from the hotel is Union Station—go in and take a peek. The skyline alone is incredible and wait until you see it from the CN Tower. Of 320 photos I took in Toronto last fall, 112 of them are just of skyscrapers looking fabulous against the midday and evening skies. So, settle in and be the tourist you always wanted to be. Take the photos, snap the selfies. The Royal York is the absolutely perfect location to do and see and capture images of everything iconic about the city, so enjoy and let loose. I can’t wait to see you there. ■

dont beaucoup avec une terrasse — et il y en a des terrasses sur les rives du lac ! Ou encore, allez admirer Toronto d’un point de vue complètement différent en bateau ou en grand voilier, et si vous avez le goût de l’aventure, allez vous promener du côté des Falaises de Scarborough — des falaises qui filent sur une longueur de 15 kilomètres émaillés de parcs, d’une plage magnifique et de sentiers de randonnée pour tous les goûts.

Cuisine internationale : Ce que je préfère entre tout de Toronto, c’est son multiculturalisme, la mélodie de langues et de musiques différentes, ses festivals hebdomadaires qui célèbrent la vie de cultures différentes et, surtout, la cuisine du monde qu’on y retrouve. Si vous voulez savoir pourquoi les mets éthiopiens scellent des amitiés pour la vie, apprenez

d’abord ce qu’est le thali et son lien avec la nourriture ; si vous voulez troquer le hot-dog pour des mets exotiques rapides comme le falafel, la viande grillée à la broche ou les croquettes de boeuf, c’est le moment idéal de tenter l’expérience. Arrivez affamé, l’esprit ouvert — vous ne le regretterez pas.

Prenez des photos et envoyez des cartes postales : La ville de Toronto a été conçue par certains des designers les plus créatifs et novateurs du monde et, pourtant, elle compte des bâtiments incroyablement riches par leur valeur patrimoniale. Le secteur Distillery et Brickworks (si vous vous aventurez aussi loin) vous ramène dans le passé comme si le temps s’était arrêté, alors qu’autour du quartier s’élèvent des immeubles étonnants de modernité. En face de l’hôtel se situe Union Station (gare ferroviaire) — allez y jeter un coup d’oeil ; ça vaut la peine. Et attendez d’être allé admirer la vue de la Tour CN. Des 320 photos que j’ai prises à Toronto l’automne dernier, 112 ont comme sujets les gratte-ciel qui se découpent en majesté sur l’horizon au zénith ou à la brunante. Donc, allez-y et devenez le touriste que vous avez toujours voulu être. Prenez photos et autoportraits. Le Royal York est parfait comme emplacement pour pouvoir faire et voir ce qu’il y a à faire et à voir, et pour prendre en photo les sites mythiques de la ville. Alors, amusez-vous à fond. Je suis impatiente de vous revoir à Toronto. ■

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

Online ordering now available
on BrockWhite.ca!



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

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

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

What Have We Got Planned For You?

By / par Robin Baldwin

The 2017 TIAC Conference Planning Committee has been working diligently to put together an excellent technical program and a truly Toronto experience. Add in Canada's 150th anniversary and this will be one Conference you absolutely won't want to miss.

Register today at www.tiac.ca. Don't forget: register for the Conference by June 1, 2017 and be entered into the early bird draw for a free registration for the 2018 TIAC Conference in beautiful Banff, Alberta.

Industry Experts

The technical program for 2017 will include:

Top Notch Operations with Ron Coleman. As a follow-up to his succession planning presentation delivered in Saskatoon, Ron will explore systems, processes, and management strategies to ensure that your contracts are completed on time, within budget, and with quality standards met all while building a stronger relationship with your client.

Practical Strategies to Make Your Next Project Profitable with Matthew Nicholas of Revay and Associates. Experts from Revay and Associates have presented at the past two Conferences on claim and change order management. This year's presentation will focus on project management techniques that can save time and costs of on-site construction.

The National Insulation Association Update with NIA president Darrel Bailey and EVP/CEO Michele Jones. Our neighbours to the south will provide an overview of current and planned NIA activities.

Where in Canada is Steve Clayman? TIAC's director of energy efficiency will provide an update on his outreach activities and involvement in related associations including ASHRAE, the Canadian Healthcare Engineering Society, and the Canadian and Alberta Energy Efficiency Alliances. Learn about the opportunities available to you and your organization through these partnerships.

Networking Opportunities

The program always includes networking opportunities to connect with friends new and old.

Sectional Meetings. The contractor, manufacturer, and distributor business meetings will provide a forum for attendees to engage in sector-specific discussions. Summaries of these meetings are presented to the Board and your recommendations and ideas are what drives TIAC activity plans.

Qu'avons-nous planifié pour vous ?

Le comité organisateur du congrès de l'ACIT travaille assidûment à la préparation d'un excellent programme technique et d'activités authentiquement torontoises. Si l'on ajoute à cela les fêtes du 150e anniversaire du Canada, ce sera un congrès à ne pas rater.

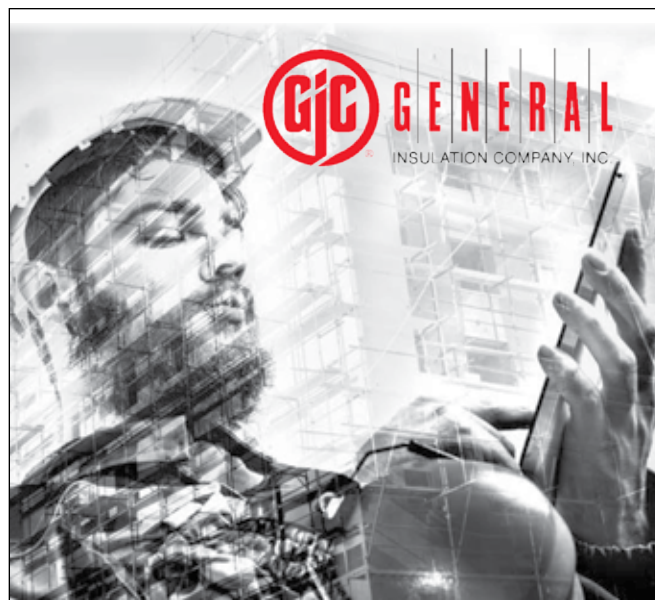
Inscrivez-vous dès aujourd'hui au congrès à www.tiac.ca et faites-le d'ici le 1er juin 2017 afin de participer au tirage au sort d'une inscription gratuite au congrès de l'ACIT de 2018 dans la belle ville de Banff (Alberta).

Spécialistes de l'industrie

Le programme technique de 2017 comprend les exposés suivants :

Top Notch Operations [Opérations de premier ordre], par Ron Coleman. Pour faire suite à l'exposé sur la planification de la relève qu'il a présenté à Saskatoon, Ron explorera des systèmes, des procédés et des stratégies de gestion qui vous permettront d'exécuter vos contrats conformément aux délais, au budget et aux normes de qualité à respecter, ce qui aura pour effet de renforcer votre relation avec votre client.

Practical Strategies to Make Your Next Project Profitable [Stratégies pratiques pour assurer la rentabilité de votre prochain projet], par Matthew Nicholas de Revay et



With Over 60 Locations in North America,

**We Are Everywhere You Are
and positioned to serve you.**

Commercial &
Industrial Insul.

Safety
HVAC

Firestop
Refractory

Build. Enclosure
Weatherization

Abatement
Marine

"Pushing Limits to be Your Distributor of Choice for Over Ninety Years."

Find Your Local Branch at
www.generalinsulation.com



Corporate Phone: (800) 442-6662
Info@generalinsulation.com

Manufacturer and Distributor Reception. Kick-off your Conference experience at the Manufacturer and Distributor Reception. Be greeted by your current Board members while you enter the historic Imperial Ballroom. Wine, dine, and dance.

TIAC's Night on the Town. In addition to being an architectural triumph and one of the Seven Wonders of the Modern World, the CN Tower is also known for its world-class dining and entertainment experiences. The 360 Restaurant includes a 9,000-bottle wine cellar that won Guinness' World's Highest Wine Cellar designation. Cheers your TIAC colleagues at 351 m above Toronto's downtown.

Golf at The Royal Woodbine Golf Club. Royal Woodbine was very cunningly designed by Dr. Michael J. Hurdzan and plays 6,446 yards from the tips, winding its way up and down both sides of the Mimico Creek. Remarkably, water comes into play on all of its 18 championship holes. At Royal Woodbine you will need every club in your bag to successfully navigate this superbly conditioned Toronto golf course.

President's Dinner and Dance. We will wrap up the Conference with the traditional President's Ball. This year's entertainment will be provided by Ascension Groove, a local Toronto band that has performed on Broadway and on luxury cruise lines, and has had overseas chart successes.

Associés. Aux deux derniers congrès, des spécialistes de Revay et Associés ont présenté des exposés sur la gestion des réclamations et des ordres de changement. Cette année, l'exposé portera sur des techniques de gestion de projet qui peuvent permettre de gagner du temps et de réduire les frais de construction en chantier.

The National Insulation Association Update [Nouvelles de la National Insulation Association] par Darrel Bailey, président de la NIA, et Michele Jones, son VPA et DG. Nos voisins du Sud donneront un aperçu des activités actuelles et prévues de la NIA.

Where in Canada is Steve Clayman? [Où se trouve Steve Clayman?] Le directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT fera le point sur ses activités de sensibilisation et sa participation à des associations connexes, notamment l'ASHRAE, la Société canadienne d'ingénierie des services de santé et les alliances de l'efficacité énergétique du Canada et de l'Alberta. Renseignez-vous sur les occasions qui s'offrent à vous et à votre organisation grâce à ces partenariats.

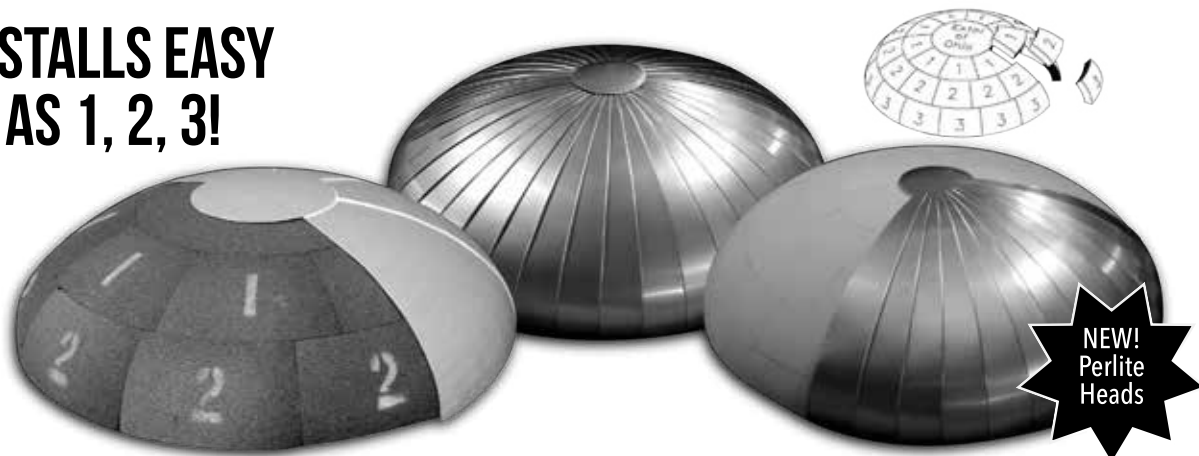
Occasions de réseautage

Le programme comprend toujours des occasions de réseautage avec de vieux amis et de nouveaux.



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



GU

**Problem
Solved.**

Our Expertise - Your Success

JM *Johns Manville*
Industrial Insulation Group

Visit www.jm.com/industrial/cui

Cocktails, conversation, and creativity. Need we say more?

For Fun

Toronto is known for its fun! With so much to do in Toronto, we have kept the formal programming light to ensure that your spouses and families can do all of the things they really want to do while in the city.

Here's what we do have organized:

Derek Edwards, Award-Winning Comedian. Identifying himself with the ordinary working guy, his comedic gift is making the ordinary extraordinary. A regular at the Just for Laughs Festival, where he was recently hailed as a "virtuoso at the peak of his performance," Derek has performed from Las Vegas to St. John's, and in most of the cities in between. He is the only Canadian winner of the prestigious Vail International Comedy Competition, is a two-time Gemini nominee, and has been nominated five times as Best Standup Comic at the Canadian Comedy Awards. His numerous TV credits include Just For Laughs, CBC's Comics, The Debaters, and Laugh out Loud.

Distillery District Walking Tour. Join celebrated Toronto historian and tour guide Bruce Bell for a fascinating tour of historic Gooderham and Worts factory complex. Once the world's largest whiskey distillery, this incredible compound with over 45 original buildings was first built in 1832 and continued to make whiskey until 1990. Today, The Distillery District (as its now known) is filled with art galleries, cafes, restaurants, stores, and live theatres.

Paint Nite. Cocktails, conversation, and creativity. Need we say more?

We recommend that delegates pick up a Toronto CityPASS (www.citypass.com/Toronto), which includes access to the CN Tower, Casa Loma, the Royal Ontario Museum, Ripley's



Royal Ontario Museum in Toronto, Canada.

Réunions sectorielles. Les séances de travail des entrepreneurs, des fabricants et des distributeurs permettront aux participants de discuter de questions propres à leur secteur. Des synthèses de ces réunions sont fournies au conseil d'administration, et vos idées et recommandations sont ce qui inspire les plans d'action de l'ACIT.

Réception des fabricants et des distributeurs. Le congrès démarrera avec la réception des fabricants et des distributeurs. Les membres actuels de votre conseil d'administration vous salueront lorsque vous entrerez dans le salon historique Imperial, où vous pourrez manger, boire et danser.

Soirée en ville de l'ACIT. En plus d'être un triomphe architectural et l'une des sept merveilles du monde moderne, la Tour CN est réputée pour sa cuisine et ses divertissements de calibre mondial. Le Restaurant 360 a une cave à vin de 9 000 bouteilles qui détient le titre Guinness de la plus haute cave à vin du monde. Buvez à la santé de vos collègues de l'ACIT à 351 m au-dessus du centre-ville de Toronto.

Partie de golf au club Royal Woodbine. Le terrain du Royal Woodbine a été très astucieusement conçu par Michael J.



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

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

Subscribe at
www.tiactimes.com

Aquarium of Canada, and either the Toronto Zoo or Ontario Science Centre. Don't forget to check out what's happening at the Air Canada Centre, Rogers Centre, and the Sony Centre for the Performing Arts.

Don't forget about all of the professional sports teams Toronto has: The Blue Jays host the Twins, the Argos host Calgary, and Toronto FC hosts Philadelphia and Montreal.

Visit www.seetorontonow.ca to start planning your trip.

NEW FOR 2017

Enhanced Sponsorship Opportunities

Connect through the only Canadian national association linking the contractors, distributors, and manufacturers of commercial, industrial, and institutional thermal insulation, asbestos abatement, and firestop and:

- Position your business as an industry leader
- Network with a hard-to-reach audience on an intimate level
- Gain insights into new trends
- Flexible plans created to provide custom solutions for your marketing needs
- Partner with an associate business and split the investment costs (and benefits).

Examples of the opportunities available include:

- Manufacturer and Distributor Reception
- Motivational Speaker
- Audio Visual
- Translation
- Meals
- Delegate Bag
- Golf Tournament: Hole in One, Longest Drive, Closest to the Pin

Thank you to our confirmed sponsors: Crossroads C&I, TB Concept inc, Impro.

Insulation Energy Appraisal Program

For the first time ever, TIAC is offering the Insulation Energy



Brick building in Toronto's Distillery District.

Hurdzan; il mesure 6 446 verges de bout en bout et serpente de part et d'autre du ruisseau Mimico. Chose remarquable, l'eau entre en jeu à chacun des 18 trous de championnat. Au Royal Woodbine, vous aurez besoin de tous les bâtons de votre sac pour maîtriser ce superbe terrain de golf de Toronto.

Banquet et bal du président. Le traditionnel bal du président conclura le congrès. Cette année, les divertissements y seront assurés par Ascension Groove, groupe torontois qui s'est produit à Broadway et à bord de navires de croisière de luxe, et qui a connu des succès de palmarès outre-mer.

Divertissements

Toronto est connue pour ses divertissements ! Vu qu'il y a tant à faire dans cette ville, nous avons limité le programme officiel afin que les membres de votre famille puissent faire tout ce qu'ils désirent réellement faire durant leur séjour.

Voici ce que nous avons organisé :

Derek Edwards, humoriste primé. S'identifiant au travailleur ordinaire, Derek Edwards a le don de rendre l'ordinaire extraordinaire. Cet habitué du Festival Juste pour rire, où on l'a récemment acclamé comme un virtuose au sommet

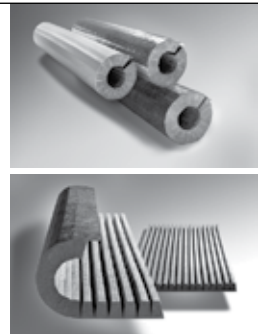
We're always looking for interesting stories or suggestions for editorial coverage. If you've got a great idea please share it with our editor, Jessica Kirby, at jkirby@pointonemedia.com or by phone at 250.816.3671.

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

Appraisal Program. It will be held August 22 and 23 at the Fairmont Royal York Hotel.

The Insulation Energy Appraisal Program (IEAP) is a two-day course that teaches students how to determine the optimal insulation thickness and corresponding energy and dollar savings for a project. The program was designed to teach students the necessary information to give facility managers a better understanding of the true dollar and performance value of their insulated systems.

For further information, please visit www.tica.ca or contact us at 613.724.4834 or info@tiac.ca.

de son art, s'est produit de Las Vegas à St. John's, et dans la plupart des villes entre les deux. Il est le seul lauréat canadien du prestigieux concours international d'humour de Vail, et il a été mis en nomination deux fois pour un Prix Gémeaux et cinq fois comme meilleur humoriste aux Prix de l'humour du Canada. Les nombreuses émissions de télévision auxquelles il a participé comprennent Just For Laughs, Comics (CBC), The Debaters et Laugh out Loud.

Excursion à pied dans le district de la distillerie. Joignez-vous au célèbre historien et guide touristique torontois Bruce Bell pour une visite captivante du complexe industriel historique Gooderham et Worts. Autrefois la plus grande distillerie de whisky du monde, cet incroyable ensemble de plus de 45 bâtiments originaux a été construit en 1832 et a produit du whisky jusqu'en 1990. De nos jours, le district de la distillerie (ainsi qu'on l'appelle maintenant) regorge de galeries d'art, de cafés, de restaurants, de magasins et de salles de théâtre.

Atelier de peinture Paint Nite. Cocktails, conversation et créativité. Que dire de plus ?

Nous conseillons aux délégués de se procurer une carte CityPASS (www.citypass.com/Toronto), qui donne accès à la Tour CN, à la Casa Loma, au Musée royal de l'Ontario et à l'Aquarium Ripley du Canada, ainsi qu'au Zoo de Toronto ou au Centre des sciences de l'Ontario. N'oubliez pas de vous renseigner sur ce qu'il se passe au Centre Air Canada, au Centre Rogers et au Centre Sony pour les arts de la scène.

N'oubliez pas les équipes de sport professionnel que Toronto héberge : les Blue Jays reçoivent les Twins, les Argos accueillent l'équipe de Calgary et le Toronto FC est l'hôte des équipes de Philadelphie et de Montréal.

Consultez www.seetorontonow.ca pour commencer à planifier votre voyage.

DU NEUF POUR 2017

Possibilités de commandite accrues

Établissez des contacts par l'entremise de la seule association nationale canadienne qui relie les entrepreneurs,



ALL THERM SERVICES INC
LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

Administration Office and BC Distribution Centre
#141 - 8528 Glenlyon Parkway Burnaby, BC V5J 0B6
Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

Edmonton Distribution Centre Unit 42 - 11546 186th St. Edmonton, AB T5S 0J1 Tel.: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716	Calgary Distribution Centre Unit 1 - 4216 54th Ave. SE Calgary, AB T2C 2E3 Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056
---	--

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

Mineral Wool Insulation

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

Fibreglass Insulation

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

Heat Tracing

- Raychem Heat Tracing Systems

Elastomeric Insulation

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

Polyethylene Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Refractory Insulation

- Unifrax

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants

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

Miscellaneous Insulation Accessories

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

alltherm.ca



TIAC 55th Annual Conference

August 23-26, 2017

Toronto, ON



Section 1: Contact Information

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

Membership Status:	Type of Company:
<input type="checkbox"/> TIAC/NIA Member	<input type="checkbox"/> Contractor
<input type="checkbox"/> Non-Member	<input type="checkbox"/> Distributor
<input type="checkbox"/> Honorary Life Member	<input type="checkbox"/> Manufacturer
<input type="checkbox"/> First Conference	<input type="checkbox"/> Other

Section 2: Registration Fees

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

Member Rates		Quantity
<input type="checkbox"/> Single	\$995	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$950 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1475	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1400 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$480	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$100	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450	_____
Non-Member Rates		
<input type="checkbox"/> Single	\$1200	_____
<input type="checkbox"/> Single (US residents)	\$1100 US*	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700	_____
<input type="checkbox"/> With spouse (US residents)	\$1625 US*	_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$500	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$150	X _____ = _____

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

Please indicate your attendance:

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

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

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

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

Section 3: Optional Programs

Thursday, August 24
 Distillery District Walking Tour (10:00 am – 12:00 pm) \$30 X _____ = _____

Friday, August 25
 Golf ** (10:30 am – 6:00 pm) \$250 X _____ = _____

Saturday, August 26
 Paint Nite (10:00 am – 12:00 pm) \$65 X _____ = _____

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

Section 4: Participation Costs

Registration Fees _____
Optional Programs _____
SUBTOTAL _____
HST (13% of subtotal) _____
TOTAL _____

Method of Payment

HST - R122874324RT0001

Payment must be received prior to the conference.

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

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

Charge my: American Express MasterCard VISA

Card Number: _____ Expiry Date: _____ SSC#: _____
Cardholder Name: _____ CCV #: _____
Signature: _____

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

Note: Refund/Cancellation Policy

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

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

Accommodation

Fairmont Royal York Hotel
100 Front Street West, Toronto, Ontario

Special Conference Rate:

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

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

Thermal Insulation Association of Canada

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

1485 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

55e Congrès annuel de l'ACIT

23 au 26 août 2017

Toronto (ON)

Section 1 : Coordonnées

Nom du participant :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Ville : Prov : Code postal :

Courriel :

Tél:

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

Statut de membre :

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

Type d'entreprise :

- Entrepreneur
 Distributeur
 Fabricant
 Autre

Section 2 : Frais d'inscription

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

Tarifs – Membres

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

Tarifs – Non-membres

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

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

Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

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

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) :

ACIT TIAC

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

Section 3 : Programme Optionnel

Jeudi le 24 août

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

Vendredi le 25 août

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

Samedi le 26 août

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

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

Section 4 : Frais de participation

Tarifs d'inscription _____

Programme optionnel _____

SOUS-TOTAL _____

TVH (13% du sous-total) _____

TOTAL _____

TVH - R122874324RT0001

Mode de paiement

Le paiement doit être reçu avant le Congrès.

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

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

Débitez ma carte American Express MasterCard VISA

Numéro de carte : _____ Date d'expiration : _____

Nom du détenteur : _____ Numéro CCV : _____

Signature : _____

SSC# _____

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

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

Hébergement

Hôtel Fairmont Royal York

100, rue Front Ouest, Toronto (Ontario)

Tarif Réduit:

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

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

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

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

1485, avenue Laperrrière, 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

les distributeurs et les fabricants d'isolation thermique commerciale, industrielle et institutionnelle, et les spécialistes de l'enlèvement de l'amiante et du coupe-feu, et :

- positionnez votre entreprise en tant que chef de file de l'industrie ;
- faites du réseautage dans un cadre intime avec un auditoire difficile à rejoindre ;
- prenez connaissance des nouvelles tendances ;
- profitez de plans souples créés pour répondre à vos besoins en marketing à l'aide de solutions personnalisées ;
- établissez un partenariat avec un autre membre et partagez les frais d'investissement (et les bénéfices).

Exemples de possibilités offertes :

- Réception des fabricants et des distributeurs
- Conférencier motivateur
- Audiovisuel
- Traduction
- Repas
- Sac pour délégués

Tournoi de golf : trou d'un coup, coup de départ le plus long, balle la plus près de la coupe

Merci à nos commanditaires confirmés : Crossroads C&I, TB Concept inc, Impro.

Programme d'évaluation énergétique de l'isolation

Pour la toute première fois, l'ACIT offrira le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation. Il se déroulera les 22 et 23 août à l'hôtel Fairmont Royal York.

Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation (PEEI) est un cours de deux jours qui enseigne aux étudiants comment déterminer l'épaisseur d'isolation optimale et les économies correspondantes d'énergie et d'argent pour un projet donné. Ce programme a été conçu pour fournir aux étudiants l'information dont ils ont besoin pour mieux faire comprendre aux gestionnaires d'installations la vraie valeur de leurs systèmes isolés sur le plan pécuniaire et du rendement.

Pour en savoir plus long, veuillez visiter www.tiac.ca ou nous contacter à 613-724-4834 ou à info@tiac.ca. ■

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St. 1940 Ontario Ave.
Regina, SK S4N 2S3 Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 596-8666 Toll-free: (800) 667- 3730



Founded on Principle • Built with Purpose



FBM-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 fbm-spi.com for detailed product
and service information.**



www.fbm-spi.com



The Power of Education

La sensibilisation, un outil puissant

By / par Jessica Kirby

© Can Stock Photo / NostalGie

Walk around any job site, or be a fly on the wall in any design-build meeting and you will seldom hear anyone denying or even questioning the importance of properly installed drywall, plumbing, or electrical work, yet mechanical insulation is often up for debate. Although it is firmly specified in national and municipal energy codes, mechanical insulation is often treated as subjective, arbitrarily reduced, or even eliminated at the mercy of value engineering.

A strong message must begin with education about mechanical insulation's real purpose and importance, and its potential to green up the building sector, and it has to start in school.

In British Columbia, the only place to train as a mechanical insulator is in a four-year program at BC Institute of Technology (BCIT) after which graduates become ticketed tradespeople. In the Maritimes, the trade is learned through on-the-job or technical training—on-the-job representing conventional mentorship.

Technical training in Nova Scotia, as an example, is mandated through the Nova Scotia Apprenticeship Agency, said Danny Pacione, Director of Maritimes for TIAC. Apprentices attend a mandatory six-week per year classroom training for three years, and are eligible to write the certification / Red Seal exam after completing the third year of training and the required number of hours.

“The Red Seal is a recognized standard across Canada,” said Pacione. “Employers consider this as an indication of skills and competency.”

Si l'on se promenait dans des chantiers ou qu'on assistait clandestinement à des réunions de conception-construction, on entendrait rarement quelqu'un nier ou même mettre en doute l'importance d'installer correctement les cloisons sèches, la plomberie ou l'électricité ; pourtant, l'isolation fait souvent l'objet d'un débat. Bien qu'elle soit prescrite dans les codes national et municipaux du bâtiment, l'isolation mécanique est souvent traitée comme subjective, réduite arbitrairement ou même éliminée au gré d'une analyse de valeur.

Pour bien faire passer le message, il faut commencer par enseigner le véritable objectif et l'importance de l'isolation mécanique et son potentiel pour écologiser le secteur de la construction, et c'est à l'école que cet apprentissage doit débiter.

En Colombie-Britannique, le seul programme de formation en isolation mécanique est un cours de quatre ans au British Columbia Institute of Technology (BCIT), après lequel les diplômés deviennent des gens de métier brevetés. Dans les Maritimes, l'apprentissage de ce métier se fait par une formation technique ou en cours d'emploi — la formation en milieu de travail étant la forme conventionnelle de mentorat.

« En Nouvelle-Écosse, par exemple, la formation technique relève de la Nova Scotia Apprenticeship Agency », signale Danny Pacione, directeur des Maritimes pour l'ACIT. Les apprentis doivent suivre une formation traditionnelle de six semaines par an pendant trois ans ; ils sont autorisés à passer l'examen d'accréditation ou du Sceau rouge après avoir

The system is more or less the same in every province and is rigorous—but this level of education is needed to confirm workers understand the proper application methods for the materials being used, he added, noting it is also important that insulators understand the purpose of the materials and the systems being covered.

“Insulation for mechanical systems provides many different functions besides heat conservation, condensation control, and personal protection,” said Pacione. “It also acts as a fire retardant in some applications, and provides thermal insulation requirements so that systems can operate properly.

“Building managers depend on properly insulated mechanical systems so they can achieve the best performance that their systems are designed for.”

Of course, every aspect of the construction process has a level of importance, from the foundation to the roof construction and everything in between, he added.

“It’s fair to say that there is not one that oversees another, and they all share equal importance in the overall process.”

With this in mind, contractors have an obligation to educate specifiers in any context where the insulation portion is not addressed appropriately or sufficiently.

Contractors begin their scope working with construction engineers, and the time of tender is the best time to address inconsistencies, said Pacione.

“At the time of tender we will comment on the specifications if we feel that the mechanical engineers have overlooked a specific requirement, or we will provide suggestions to make mechanical systems operate better or more efficiently than what was original spec’d,” he said.

“During construction the education is weighted more towards the insulation crews and proper jobsite management so we can confirm that specs are being followed, and materials are being applied in a proper manor.”

Pacione said TIAC’s mandate is to educate the construction team first and to make sure they are aware of the importance of insulation.

“Somewhere down the road the public needs to be aware that behind the facade is a properly installed mechanical system that is insulated to provide the best possible engineered requirements,” he said.

Andre Pachon, Director of British Columbia for TIAC said educating the design community comes in the form of many initiatives including the BC Insulation Contractors’ Association’s (BCICA) Quality Assurance Program, which the

Dans cette optique, les entrepreneurs doivent éduquer les rédacteurs de devis dans tous les cas où la composante isolation n’est pas traitée de manière adéquate ou suffisante.

terminé la troisième année de formation et travaillé le nombre d’heures requis.

« Le Sceau rouge est une norme reconnue d’un bout à l’autre du Canada, affirme M. Pacione. Les employeurs le considèrent comme un signe de savoir-faire et de compétence. »

Le système est plus ou moins le même dans toutes les provinces et il est rigoureux — mais ce degré d’instruction est nécessaire pour garantir la connaissance des méthodes d’application à employer pour les matériaux utilisés, ajoute-t-il, faisant observer qu’il est aussi important que les calorifugeurs comprennent à quoi servent les matériaux et les systèmes à isoler.

« Pour les systèmes mécaniques, l’isolation remplit bien des fonctions diverses en plus de la conservation de la chaleur, du contrôle de la condensation et de la protection personnelle, précise M. Pacione. L’isolant sert aussi d’ignifuge dans certaines applications et satisfait aux exigences en matière d’isolation thermique afin que les systèmes puissent fonctionner convenablement. »

« Les gestionnaires d’immeubles comptent sur des systèmes mécaniques bien isolés pour obtenir le meilleur rendement que ceux-ci sont conçus pour fournir. »

Bien sûr, chacun des éléments du processus de construction est important, de la fondation jusqu’au toit, ajoute-t-il.

« Il est juste de dire qu’aucun n’est supérieur à l’autre et qu’ils ont tous une importance égale dans le processus global. »

Dans cette optique, les entrepreneurs doivent éduquer les rédacteurs de devis dans tous les cas où la composante isolation n’est pas traitée de manière adéquate ou suffisante.

Les entrepreneurs commencent par définir avec les ingénieurs en construction l’étendue des travaux, et la période des soumissions est le meilleur moment pour s’attaquer aux incohérences, affirme M. Pacione.

« Lors d’un appel d’offres, nous ferons des commentaires sur les spécifications si nous estimons que les ingénieurs en mécanique ont négligé une exigence particulière, ou nous ferons des suggestions afin que les systèmes mécaniques fonctionnent mieux ou plus efficacement que selon les spécifications originales », déclare-t-il.

association hopes will one day see national implementation.

Pachon said Lunch and Learn presentations with specifiers have also been effective, bringing BCICA members in contact with the engineering community.

“Contractors can also help by speaking up when the mechanical wants to value engineer something, or use plastic and don’t think they have to insulate it,” said Pachon. “We can personally approach the engineer and show them the documentation, and if there is a mistake, document it with changes and speak up to engineers.

« Durant la construction, nous nous concentrons sur la sensibilisation auprès des équipes d’isolation et sur une bonne gestion du chantier afin de pouvoir confirmer que les spécifications sont respectées et que les matériaux sont appliqués convenablement. »

M. Pacione affirme que le mandat de l’ACIT consiste d’abord à sensibiliser l’équipe de construction et à s’assurer qu’elle est consciente de l’importance de l’isolation.

« Un jour, le public devra savoir que, derrière la façade, il y a un système mécanique correctement installé qui est isolé de manière à satisfaire le mieux possible aux exigences techniques », souligne-t-il.

André Pachon, directeur de la Colombie-Britannique pour l’ACIT, indique que les efforts de sensibilisation auprès du milieu de la conception prennent la forme de nombreuses d’initiatives, avec notamment le Programme d’assurance de la qualité de la British Columbia Insulation Contractors’ Association (BCICA), que celle-ci espère voir un jour adopter à l’échelle nationale.

M. Pachon signale que des déjeuners-causeries avec des rédacteurs de devis ont été efficaces également, ces activités mettant les membres de la BCICA en contact avec le milieu de l’ingénierie.

« Les entrepreneurs peuvent aussi aider en intervenant lorsqu’un ingénieur en mécanique veut appliquer une analyse de la valeur à quelque chose ou utiliser du plastique sans l’isoler, mentionne M. Pachon. Nous pouvons parler à l’ingénieur et lui montrer la documentation, et s’il y a une erreur, nous pouvons lui proposer des modifications étayées par des données.

« Ils acceptent ce que les gens font et leur disent, mais faire les choses correctement doit faire partie de leur culture », ajoute-t-il.

Steve Clayman, directeur des initiatives d’économie d’énergie de l’ACIT, continue d’établir des contacts avec des groupements d’ingénieurs et de rédacteurs de devis par son adhésion à diverses organisations, sa présence au sein de conseils d’administration et sa

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

“They go along with what people do and say and doing it correctly needs to become the culture of the job,” he added.

Steve Clayman, director of energy initiatives at TIAC, continues to reach out to engineering and specification groups via membership, board presence, and tradeshow participation, educating the construction community about the importance of insulation in the general building landscape.

He said student mechanical engineers are not exposed to MI to any extent, which begs the question, “How do we educate the pros to educate the students?” In his former career, Clayman contacted engineering deans to start and then the professors that were recommended as part of a company-supported outreach program. Creating a similar program through TIAC would require full participation from the membership.

On the job, manufacturers could play a part in educating the engineering team. “The very manufacturers who are TIAC members have been remiss over a long period of time in not covering mechanical engineers,” said Clayman. “The pushback I get is, ‘why spend the time when the spec is generic?’ The manufacturer gains no advantage, and so it goes. But there are advantages for those manufacturers who have a better mouse trap.”

Clayman said another problem is architects failing to leave enough space for HVAC equipment and insulation. “Now that pipe insulation thicknesses have been bumped up, this issue is even more problematic,” he said.

“The onus is on the contractors to intervene during the bidding process, as Danny and Andre stated. Unfortunately at this stage the engineers are under a great deal of pressure to get moving, errors or not. Considering these engineers likely have almost every HVAC interest coming at them to approve substitutions or clarify something, it’s very tough to gain an audience for MI.

Some specs state that no changes will be considered ‘X days’ prior to closing.”

Pachon said the education message is a crucial piece of promoting TIAC’s mandate and encourages participation at tradeshow in all locales.

“It seems insane that we know how much energy buildings use and we don’t insulate properly,” he said. “We are blowing all these GHGs off of roofs and we have a solution available. It doesn’t make sense.

“It would be nice to see more people getting involved and going to tradeshow and putting their time in to help get the message out.” ■

participation à des salons professionnels, afin de sensibiliser le milieu de la construction à l’importance de l’isolation dans les bâtiments.

Il signale que les étudiants en génie mécanique ne reçoivent pas grand chose comme enseignement sur l’isolation des systèmes mécaniques, ce qui nous amène à nous poser la question de savoir comment on forme les enseignants. Dans une ancienne vie, M. Clayman avait communiqué avec les doyens de facultés d’ingénierie et le professeur qui avaient été recommandés dans le cadre d’un programme de rayonnement d’entreprises. Pour mettre sur pied un programme de ce genre par l’intermédiaire de l’ACIT, il nous faudra la pleine participation des membres.

Dans le cadre de leur travail, les fabricants pourraient jouer un rôle de sensibilisation auprès des équipes d’ingénieurs. « Même les fabricants membres de l’ACIT ne s’occupent pas des ingénieurs en mécanique, et ce depuis longtemps, précise M. Clayman. On me fait des remarques du genre pourquoi leur consacrer tout ce temps quand le devis est générique ? Les fabricants disent ne pas y trouver leur compte, point à la ligne. Or, les avantages sont réels pour les fabricants qui veulent y mettre ce qu’il faut d’effort. »

Selon M. Clayman, il arrive aussi parfois que les architectes ne prévoient pas suffisamment d’espace pour les systèmes CVAC et l’isolation. « Maintenant que les épaisseurs d’isolant ont augmenté, le problème est plus épineux », indique-t-il.

« C’est l’entrepreneur qui a la responsabilité d’intervenir pendant le processus d’appels d’offres, comme Dany et André l’ont indiqué. Malheureusement, les ingénieurs subissent, à cette étape-ci, de fortes pressions pour faire avancer le projet, avec ou sans erreurs. Vraisemblablement, les ingénieurs doivent déjà composer avec les représentants en CVCA pour les substitutions et les mises au point, et, dans ce contexte, il est difficile de faire valoir la cause de l’isolation mécanique. »

Et, dans certains cas, le devis précise qu’aucune modification ne sera acceptée après l’échéance d’un délai donné avant la conclusion.

Selon M. Pachon, ce message de la sensibilisation est essentiel à la promotion de la mission de l’ACIT et il favorise la participation à des salons professionnels dans toutes les régions.

« Puisque nous savons combien d’énergie les bâtiments consomment, il semble fou de ne pas les isoler convenablement, dit-il. Nous répandons tout ces GES dans l’atmosphère alors que nous avons une solution à ce problème. C’est insensé. »

« Il serait bien de voir un plus grand nombre de gens s’engager, participer à des salons professionnels et consacrer de leur temps à la transmission de notre message. » ■



Benefits of Healthy Pipe Insulation

Pour une isolation de tuyauterie en santé

By / par Stéphane Legault
Photos courtesy of Insuguard

Photo 2

In the fields of refrigeration, air conditioning, and plumbing, pipe insulation can be compared to our skin which protects what is “inside” of it. In our case, the “inside” refers to the pipes carrying the heat transfer fluids, which we need to protect.

Upon taking possession of a building, everything may seem fine to the new owner. However, as the building gets older, the contact points between the insulated piping and their suspension elements can quickly wear out due to inadequate pipe supports or the absence of such pipe supports.

Over the years, manufacturers of heating, air conditioning and refrigeration equipment have made great efforts to design more efficient units in order to save energy. Unfortunately, the delivery of this energy to its final destination is partly compromised by damaged pipe insulation at the contact points between the pipes and their suspension elements.

Que ça soit en réfrigération, en climatisation ou en plomberie, l’isolation de votre tuyauterie est un peu comme votre peau : elle protège ce qui est à l’intérieur. Dans notre cas, c’est la tuyauterie dans laquelle circule les fluides caloporteurs.

Lors de la prise de possession d’un bâtiment par le propriétaire, tout peut sembler adéquat. Par contre, lorsque le bâtiment vieillit quelques jours, quelques mois ou quelques années, les points de contact entre la tuyauterie isolée et leurs éléments de suspension peuvent être déficients simplement dû au fait qu’il n’y a aucune sellette ou protecteur, ou que celui-ci est inadéquat.

Depuis plusieurs années, nous fabriquons des unités de climatisation, de réfrigération et de chauffage de plus en plus efficaces dans le but d’économiser de l’énergie. Malheureusement, le transport de cette énergie vers sa destination finale est en partie compromis, simplement par

As a result, gains or loss of energy are associated with above pipe insulation damages. On the heating side, hard-won energy savings end up in BTUs lost at the contact points whereas on the refrigeration side, the loss of cold at the contact point may cause moisture and mold in the insulation, ice formation, and premature corrosion of the pipe inside the insulation. In both cases, systems efficiency is reduced.

It is well known that pipe runs are submitted to severe linear movements due to thermal expansion and contraction, depending on the type of system used. Therefore, adequate pipe insulation protection at the contact point of suspension elements is essential to avoid insulation damage.

The following examples clearly show some typical linear movement observed in a 200 feet (61 meters) length of copper tubing used in a refrigeration application:

Low temperature refrigeration: 2.75 inches (69 mm) of thermal expansion

Hot-gas defrosting system: 4.25 inches (106 mm) of thermal expansion

In a supermarket, it is not unusual to find refrigeration pipe runs close to one mile (1.6 km) in length or even longer. The maximum distance allowed between pipe supports being 8 feet (2.43 m), we end-up with hundreds of contact points to protect.

If the pipe saddles located at these contact points are not adequate or poorly installed they become a serious source of leakage and potential energy loss.

According to the Food Market Institute (FMI), 13 per cent of the leakages in a refrigeration system are caused by the piping—(48 per cent at the evaporator, 36 per cent in the mechanical room, and 3 per cent at the condenser). These leakages are mostly located at the contact point between the piping and the pipe supports.

If your insulated pipe comes in direct contact with a pipe support or the threaded rod supporting it, damage to the insulation will occur and eventually cause a leakage of the pipes due to the friction resulting from the movement of the fluid inside the pipe, which creates vibrations and thermal expansion.

We all know that a compressed insulation material loses its insulation properties. A good pipe support system is therefore essential for the following reasons:

- It protects the insulated pipe by spreading the load over a wider area to avoid insulation compression from the weight of the pipe plus the added weight of the carried fluid.



Photo 1

le fait que l'isolation aux points de suspension peut être endommagée.

Naturellement, des pertes ou gains d'énergie selon l'application sont associés à ce phénomène ; du côté chaud, on perd des BTU; du côté froid, il y a un gain qui réduit l'efficacité des systèmes. Ces pertes du côté froid peuvent entraîner de la condensation, créant ainsi des problèmes de moisissures dans l'isolation, de la formation de glace et de la corrosion prématurée de la tuyauterie à l'intérieur de l'isolation.

Vous savez déjà que votre tuyauterie subit de fortes contraintes selon le type de système utilisé, d'où l'importance d'avoir un point de contact adéquat entre votre tuyauterie isolée et le système de suspension.

Voici quelques exemples de mouvement linéaire de tuyauterie de cuivre utilisée en réfrigération pour 61 mètres (200 pieds) :

Réfrigération basse température : 69 mm (2,75 pouces) d'expansion thermique

Système avec dégivrage au gaz chaud : 106 mm (4,25 pouces) d'expansion thermique

Il est fréquent d'avoir, dans un supermarché par exemple, plusieurs kilomètres de tuyauterie de réfrigération. Sachant que les supports sont espacés au maximum de 2,43 mètres (8 pieds). Vous en aurez alors plusieurs centaines. Alors, s'ils sont absents, mal sélectionnés ou installés, ils sont donc une source potentielle de problèmes.

Selon le FMI (Food Market Institute), dans un système de réfrigération 13 % des fuites sont causées par la tuyauterie !! (48 % à l'évaporateur, 36 % dans la chambre mécanique, 3 % au condenseur). Ces fuites sont souvent localisées aux points de support de la tuyauterie. Si votre tuyauterie isolée est en contact avec une tige filetée qui supporte la cannelure, le seul mouvement du fluide en circulation à l'intérieur crée une vibration qui peut causer une détérioration de l'isolant, de la tuyauterie et, éventuellement, une fuite.

- It prevents tearing and damage to the insulation and/or vapour barrier caused by thermal linear expansion and vibrations.

There are several efficient ways to overcome the problems described above. The most efficient types of pipe protection available on the market today are:

- Pipe saddles located underneath the piping insulation at the contact point of the suspension elements
- High-density Insulation jackets replacing standard insulation at the contact point of the suspension elements
- Insulated piping completely covered with metallic or PVC type jacketing

For all applications and under every circumstance, please ensure that:

- The product was tested and approved by a recognized certifying laboratory such as UL, ULC, and CSA to ensure consistency and uniformity of the product being installed.
- The product is suitable for inside and outside installations and resistant to UV rays.
- The product operating temperature range specifications are compatible with the environment where it will be used for maximum efficiency and durability.
- The product is food-contact approved (if required) when used in the food processing industry.
- The pipe saddle is fixed to its supporting system.
- The pipe saddle has a minimum length of 12" (300 mm) to spread the load of the insulated pipe.
- The pipe saddle has sliding lips design at both ends to avoid insulation damage due to linear movement of the pipe and its insulation.
- The product can be painted without reducing its mechanical properties.
- The product enhances appearance, cleanliness, and professionalism of standard pipe runs.
- Data sheets and drawings are easily available from the manufacturer.
- The product will prevent contact of liquid lines and suction lines with metallic hanger system (refrigeration applications)

The use of PVC or ABS pipes longitudinally cut in half or half-moon shaped metallic sheet (photo 1) is not recommended as their sharp edges will damage the insulation. Also, these hand-made artisanal pipe supports may not always be in compliance with building codes standards.

Please refer to photo 2 for a typical type of pipe saddle approved by leading testing laboratories and building inspection authorities. ■

Nous savons tous qu'un isolant compressé perd ses propriétés isolantes. Le système de soutien est donc nécessaire pour les raisons suivantes :

- Il protège la tuyauterie isolée en répartissant le poids sur une plus grande surface en évitant que le poids de la tuyauterie ne comprime l'isolant.
- Il permet les mouvements linéaires de la tuyauterie isolée en prévenant les déchirures de l'isolation et/ou du pare-vapeur.

Aussi simple que cela puisse paraître, il existe certains moyens efficaces d'éviter cette problématique. Les trois principaux types de protection suggérés sur le marché sont :

- Une sellette de soutien localisée sous l'isolation aux éléments de suspension.
- Un manchon haute densité remplaçant l'isolation aux éléments de suspension.
- Une tuyauterie complètement recouverte d'une chemise de métal ou de type pvc.

En toute circonstance, assurez-vous que :

- Le produit porte un sceau d'homologation (UL, ULC, CSA) pour assurer la constance et l'uniformité des produits utilisés lors des installations.
- Le produit peut être utilisé à l'intérieur comme à l'extérieur et est résistant aux UV.
- La plage de températures d'opération ambiante est adéquate pour le milieu dans lequel il sera utilisé afin d'en assurer leur efficacité et durabilité.
- Le produit est approuvé pour l'utilisation dans le domaine alimentaire (si requis).
- Le système est fixé à son support, peu importe le type de support.
- La sellette a une longueur minimale de 12" (300mm) pour répartir le poids de la tuyauterie isolée.
- La sellette est évasée aux extrémités pour ne pas déchirer l'isolation lors de mouvements linéaires.
- Le produit peut être peint sans dégradation.
- Le produit a une apparence propre, professionnelle et standardisée.
- Les dessins d'atelier et/ou fiches techniques du manufacturier sont disponibles.
- Les lignes de liquide et aspiration en réfrigération ne sont jamais en contact avec des éléments métalliques.

L'utilisation d'un tuyau de PVC ou d'ABS (photo 1) coupé en deux, ou d'une feuille de métal roulée en demi-lune peut endommager l'isolation à cause d'arêtes tranchantes, et ne pas nécessairement être conforme aux codes en vigueur.

Photo 2, une installation en santé. ■

Supplier Relationships

As contractors we understand how important it is to have a solid relationship with our customers. We see it as a win/win relationship. We get the repeat business at fair prices and they get good reliable service at fair prices. This relationship generates a lot of goodwill value in our business and those customers are the ones who are likely to give us the best referrals, give us opportunities to price their work, and don't insist that we be the low bidder. The relationship is based on trust and on value. It increases the value of our business. It improves our closure rates on bids. Customers that are always complaining about price and who use different providers are of little value to our businesses. It costs a lot in time and money to service them; therefore, we tend to give them a lower level of service and priority, and if we don't, they use up energy and resources that should be going to our best customers. Our "A" customers should receive the best treatment because they are so important to the sustainability of our business. They are our lifeline.

How about your relationship with your suppliers? Is that based on trust and value or just on price?

It is equally important to have a solid relationship with at least one major supplier. As contractors, we face a myriad of decisions that require a broad base of expertise. Very few contractors have the resources within their company to provide that expertise. It is critical for the success of your business to build alliances not only with your customers but with suppliers, subcontractors, and employees. Your business model should be based on having all these alliances in place.

There are numerous elements that make up a successful relationship with a supplier. You should review this and ensure you are getting all those benefits and taking advantage of them. Obviously, getting good prices are critical—you need to stay competitive. But don't sacrifice the other elements of the relationship over a few pricing issues.

Technical support and technical training are critical so that your sales staff, project managers, and technicians can service your customers effectively. Are you getting this support from your supplier? Is your supplier offering sales training or customer service training? Are you sending your team to all the training offered?

Insulation is offered in a very wide market segment from residential to commercial, to industrial and institutional. Also, the products are used in very diverse climates. Parts of British Columbia rarely go much below freezing and get quite warm, while most areas of the country have much greater extremes of temperature. The right technical support can ensure the customer gets the best products to suit his situation with the lowest lifecycle costs.



By / par Ron Coleman

Rapports avec les fournisseurs

Nous, qui sommes entrepreneurs, comprenons l'importance capitale de bons rapports avec la clientèle. Pour nous, ces rapports doivent être mutuellement bénéfiques. D'une part, nous obtenons du client de nouveaux contrats à juste prix et, de l'autre, le client obtient de nous du bon service à juste prix. Quand les rapports avec la clientèle sont bons, ils produisent une cote d'estime non négligeable ; ce sont en effet les clients satisfaits qui sont le plus susceptibles de nous procurer les meilleures références et ce sont eux qui nous donnent la possibilité d'obtenir pour notre travail une juste valeur, sans toujours courir après la soumission la plus basse. Ces rapports se fondent sur la confiance et sur la valeur de notre travail, et permettent d'augmenter ainsi le fonds commercial de notre entreprise et notre degré de succès dans les processus d'appels d'offres. Les clients qui se plaignent constamment des prix et qui butinent d'un fournisseur à l'autre n'ont pas beaucoup de valeur pour nos entreprises. Ce type de clients coûte beaucoup en temps et en argent, et on a tendance, par conséquent, à leur offrir moins de services et à leur accorder moins de priorité tout simplement parce que nous savons bien que si nous nous en occupons, ils nous prendront de l'énergie et des ressources qui devraient être consacrées aux meilleurs clients. En effet, ce sont nos meilleurs clients qui doivent recevoir le meilleur service parce qu'ils sont le gage de la durabilité de notre entreprise. Ce sont eux qui assurent notre subsistance.

Qu'en est-il maintenant de vos rapports avec vos fournisseurs ? Sont-ils fondés sur la confiance et une juste valeur de leur travail, ou simplement sur les prix ?

Il est effectivement tout aussi important d'avoir de bons rapports avec au moins un grand fournisseur. À titre d'entrepreneurs, nous devons prendre une foule de décisions qui font intervenir une foule d'experts. Très peu d'entrepreneurs disposent, au sein de leur entreprise, des ressources nécessaires pour prendre toutes ces décisions. Il est critique pour le succès de votre entreprise que vous établissiez des alliances non seulement avec vos clients, mais aussi avec vos fournisseurs, sous-traitants et employés. Votre modèle d'affaires doit inclure toutes ces alliances.

De nombreux facteurs jouent dans le succès des rapports avec un fournisseur. Vous devriez revoir ces facteurs et vous assurer que vous recueillez tous les avantages possibles et que vous en

TIAC



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

FBM-SPI

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

Nu-West Construction Products Inc.

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

Tempro Tec Inc.

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

ALBERTA

All Therm Services Inc

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

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB (800) 252-7986
Calgary, AB (800) 399-3116
Fort McMurray, AB (780) 743-5718

FBM-SPI

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

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

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 (800) 252-7986

Nu-West Construction Products Inc.

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

Wallace Construction Specialties Ltd.

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

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

ONTARIO

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Etobicoke (416) 675-1710

Impro

Mississauga, ON (905) 602-4300
 (800) 95-IMPRO
 Ottawa, ON (800) 361-0489

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

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

General Insulation Company Inc.

Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8
 tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

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

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



Your customers need choices. They can't all afford the more expensive systems with all the bells and whistles; many need less expensive options. Can you, in concert with your supplier, provide these alternatives to meet your customers' needs? The supplier with the widest range of products and best technical support is going to be the easiest to deal with as you don't have to shop around for products or knowledge.

Incentives: What incentives do suppliers offer for you to use them as your preferred provider? Do they extend good credit terms? Do you get special discounts if you buy in bulk? Do you get priority on products that are in short supply? Do they have a co-op advertising program, and if so, do you take maximum advantage of it?

Just like you wouldn't want your customers picking you because you are the cheapest option, don't you pick your suppliers and other support people on price alone. There is a difference between value and price.

Your customers, whether residential, commercial, institutional, or industrial, all want the same four outcomes:

- They want products and services that meets their needs.
- They want work completed in a timely manner.
- They want to stay within budget
- They want to develop an ongoing relationship with their providers to ensure they get good after-sales service and guidance for future projects.

It is meeting these four outcomes that will keep them coming back to you, and you want the same from your providers.

No one contractor can have all the elements in-house to achieve these four outcomes. Building up a team of employees, sub-contractors, and key suppliers that focuses on your needs allows you to focus on your customers' needs and gives you the opportunity to win and retain customers. The right relationship with the right supplier can reduce your stress and increase your profits. Spend time building and maintaining that relationship.

Insulation Applicators Ltd
Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630	E-mail: waynebell@sasktel.net
Cell: (306) 536-3907	272 Mill Street
Fax: (306) 949-3266	Box 781, Regina SK S4P 3A8

profitez. De toute évidence, il est essentiel d'obtenir de bons prix — il faut rester concurrentiel, c'est sûr. Mais ne sacrifiez pas les autres facteurs pour une question de prix.

Le soutien et la formation techniques sont essentiels pour que votre personnel de ventes, vos directeurs de chantier et vos techniciens puissent répondre aux besoins du client avec toute l'efficacité nécessaire. Obtenez-vous ce soutien de votre fournisseur ? Votre fournisseur offre-t-il une formation en ventes ou une formation en service à la clientèle ? Votre personnel participe-t-il à toutes les formations du fournisseur ?

L'isolation intéresse un très grand secteur du marché de la construction – qu'il s'agisse du résidentiel, du commercial, de l'industriel ou de l'institutionnel. De plus, les produits d'isolation sont employés dans toutes sortes de climats. Dans certaines régions de Colombie-Britannique, les températures se maintiennent rarement très longtemps sous le point de congélation, et il peut y faire parfois très chaud, tandis que dans le reste du pays, les grands écarts de température sont souvent la norme. Il est donc nécessaire d'obtenir le bon soutien technique pour procurer à vos clients les produits qui conviennent le mieux à leur situation, et ce aux meilleurs prix pour le cycle de vie.

Vos clients doivent se faire offrir des choix. Tous ne peuvent pas se permettre les systèmes les plus chers avec toutes les options possibles ; beaucoup doivent faire des choix moins chers. Pouvez-vous, de concert avec votre fournisseur, proposer d'autres choix pour répondre aux besoins de vos clients ? Le fournisseur qui dispose du plus grand éventail de produits et du meilleur soutien technique sera le plus facile avec lequel faire affaires, car vous n'avez pas à en solliciter plusieurs autres pour obtenir les produits et l'information nécessaires.

Incitatifs : Quels incitatifs vos fournisseurs vous offrent-ils parce que vous les privilégiez ? Leurs modalités de crédit sont-elles bonnes ? Obtenez-vous des remises pour les achats en gros ? Avez-vous la priorité des produits en quantité limitée ? Disposent-ils d'un programme de publicité à frais partagés et, dans l'affirmative, en profitez-vous au maximum ?

Tout comme vous ne voudriez pas que vos clients vous choisissent simplement parce que vous êtes le moins cher, ne choisissez pas vos fournisseurs et vos collaborateurs à partir du seul prix. Il existe en effet une distinction entre valeur et prix.

Vos clients, quel que soit leur secteur d'activité – résidentiel, commercial, institutionnel ou industriel – ont tous les mêmes attentes :

- Ils veulent des produits et des services qui répondent à leurs besoins.
- Ils veulent que les travaux soient terminés dans les délais impartis.
- Ils veulent que leur budget soit respecté.

Make a list of all elements that are important to you and review with your suppliers. Pick the supplier that best meets your overall needs—grade them on a points system to ensure you are getting the best outcomes for your business.

Here is a sample checklist you could use. Add any elements that are important to you.

Supplier matrix

Score each	Score Each 1 to 5 (5 being best)
Range of products	
Promptness of service	
Technical support	
Technical training	
Other training	
Availability of products	
Fill rate of orders	
Timeliness of filling orders	
Co-op advertising	
Turnaround time in their facility	
Issues over back-orders	
Accuracy rate of orders filled	

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.



TIGHT5
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615 #108 - 4238 Lozells Avenue
 Fax: 604-874-9611 Burnaby, BC V5A 0C4
 Email: RFQ@tight5.net **www.tight5.net**

- Ils veulent établir des rapports de longue durée avec leurs fournisseurs afin d’obtenir un bon service après vente ainsi que des conseils pour des projets futurs.

Si vous répondez à ces attentes, vos clients vous reviendront, et il en ira de même pour vos fournisseurs.

Il n’y a pas d’entrepreneur qui dispose à l’interne de tout le savoir-faire nécessaire pour répondre à ces attentes. Le fait de vous constituer une équipe d’employés, de sous-traitants et de fournisseurs clés qui s’attachent à répondre à vos besoins vous aidera à vous attacher à répondre aux besoins de vos clients, à en attirer de nouveaux et à les conserver. Et qui plus est, si vous avez de bons rapports avec le bon fournisseur, vous réduirez votre stress et améliorerez votre marge bénéficiaire. Mettez le temps qu’il faut à établir et à enrichir ces rapports.

Dressez une liste de tous les facteurs qui sont importants pour vous et examinez-la avec vos fournisseurs. Choisissez le fournisseur qui répond le mieux à vos besoins — pour ce faire, cotez tous vos fournisseurs et vous vous assurerez que vous obtenez ce qu’il y a de mieux pour votre entreprise.

Voici un exemple de grille à employer pour coter vos fournisseurs. Ajoutez tout facteur qui vous apparaît important.

Fournisseur	Coter de 1 à 5, 5 étant
Gamme de produits	
Rapidité du service	
Soutien technique	
Formation technique	
Autre formation	
Disponibilité des produits	
Taux d’exécution des commandes	
Délais d’exécution des commandes	
Publicité à frais partagés	
Délai de traitement dans l’installation du fournisseur	
Traitement des livraisons différées	
Taux d’exactitude des commandes remplies	

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

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

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

Secret of Success at Trade Shows

Understanding how to win as an exhibitor and as an attendee are together critical to getting the most out of any trade show. Both roles are ultimately about making and collecting contacts.

First and most important—planning and preparation. Before hitting the show floor, find out who will be there and decide who you are going to meet. Don't overlook social gatherings and speaker presentations. Both are great venues for making new contacts. Meeting other exhibitors, including your competition, can eventually yield benefits.

Trade shows can be chaotic. So you must have a plan of action so that you make the most, and the most important, contacts.

If you do plan to exhibit, you'll incur some costs to create a booth and to rent floor space. Some companies may be inclined to try to cut corners here. This is generally not advisable. You need to break through trade show noise and make your booth inviting to most people. You also want to frame your business, and message, in high-impact memorable style.

You'll want people to come into your booth and engage. So running a table across the front of your show space, for example, probably isn't the best idea. Give them a reason to step inside and meet you. A video or interactive display can be effective. Be warm, welcoming, and friendly.

Behaviour in the booth also makes a difference. Here are a few tips:

- Prepare three to six engaging questions before the show
- Ask open-ended questions beginning with who, what, where, when, why, or how?
- Relate questions to your industry, product/service and its benefits, or to a specific situation
- Avoid trite questions, such as: "Can I help you?"; "How are you doing today?"; "Are you enjoying the show?"
- Smile
- Always stand facing the aisle
- No food or drink in the booth
- Avoid standing in groups, as this can discourage visitors

Positioning can also contribute to success. Main aisles, entrances (without being too close to the entrance), ends of rows, and corner spaces to attract traffic from intersecting aisles are all highly-desirable locations. Also seek out locations that are two or three booths up the main entrance aisle. Being close to seminar locations and food services also works.

As an exhibitor / attendee or simply as an attendee, your main goal should be to make friends. You've done your preparation and targeted the people you want to meet, now is the time to put your best foot forward and meet them.

Les secrets du succès aux salons commerciaux

By / par Blake Desaulniers

Il est essentiel de comprendre comment gagner en tant qu'exposant et visiteur à un salon commercial pour en tirer le meilleur parti possible. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit au final de faire des contacts et de recueillir des noms et des coordonnées.

La première étape — et la plus importante — consiste à planifier et à se préparer. Avant même de se présenter au salon, il faut avoir une idée de qui sera présent et décider qui vous voulez rencontrer. Ne négligez aucune des réunions sociales ou des exposés de spécialistes prévus au programme. Vous aurez ainsi l'occasion de faire de nouveaux contacts. Le fait de rencontrer d'autres exposants, et même des concurrents, peut être au final très avantageux.

Les salons commerciaux peuvent parfois être chaotiques. Il vous faut donc un plan d'action pour en profiter au maximum, et surtout pour établir de nouveaux contacts.

Si vous prévoyez participer à un salon comme exposant, vous aurez à régler les frais du kiosque et de la location d'un espace. Certaines entreprises pourraient être tentées de prendre des raccourcis ici, mais ce n'est à conseiller. Malgré le bruit et la confusion, il faut réussir à se faire remarquer au salon et à attirer les visiteurs à son kiosque. Il faut aussi savoir présenter son entreprise et son message, et ce d'une façon qui se démarque vraiment par son style.

Il faut que les visiteurs se présentent à votre kiosque et s'y intéressent. Donc, d'installer une table sur la devanture de votre espace n'est probablement pas une bonne idée. Donnez plutôt au visiteur une raison d'entrer dans votre espace et de vous rencontrer. Une vidéo ou un montage interactif sont des moyens à envisager. Soyez chaleureux, accueillant et affable.

Votre comportement dans le kiosque fera aussi toute la différence. Voici quelques conseils :

- Préparez avant le salon de trois à six questions pour engager la conversation.
- Posez des questions ouvertes : qui, quoi, où, quand, pourquoi ou comment ?
- Associez vos questions à votre industrie, à votre produit, à vos services et à vos avantages, ou à une situation spécifique.
- Évitez les questions banales du genre Puis-je vous aider ?, Comment allez-vous ?, Le salon vous plaît ?
- Souriez.
- Tenez-vous toujours en faisant face à l'allée.
- Pas de nourriture ni de boisson dans le kiosque.
- Évitez de vous tenir en groupe, car cela peut décourager les visiteurs.

According to Scott Ginsberg, author, speaker, and the creator of NametagTV.com, an online training network that teaches approachability, you “should see other people as an opportunity to make friends, to deliver value, to learn something. If they are an opportunity to sell, to get a referral, or to give a business card to, that’s not the right attitude. I think you need to position yourself as a resource,” Ginsberg says. “I’m a firm believer in physically bringing something to give to people.”

It’s not about logo-bearing erasers and water bottles. Ginsberg is talking about a copy of an article you wrote or clipped out, a list of your favourite books, or something that’s relevant to the event—something of value.

Be social. Attending social functions, receptions, dinners, and the like can be one of the best ways to make new friends. These days, being social also means using social media. Post to your social media accounts from the show floor, or even live stream Facebook video if you can, using the show’s official hashtags.

Follow Up Follow Up Follow Up

Ginsberg points out that follow-up is not about saying, “Hey, it was nice to meet you; now we can do business together.” The key is to give value and not expect anything in return. Demonstrate you listened to the person you’re following up with. Send them an email saying it was nice to meet them and reference the conversation you had at the event. Then, offer a link or a resource, as opposed to saying, “Hey, now you can refer me,” he says.

The point of networking is to build and maintain mutually beneficial relationships, Ginsberg says, so be patient. Don’t expect results right away. “We live in such a fast-paced, ADD, instant gratification, hyper-speed culture that we think ‘if I went to a networking event on Monday I’m going to get a referral on Tuesday.’ It doesn’t work that way.”

Find out if the people you’ve met would be interested in receiving your newsletter or if they’d like to check out your blog. You could do this at the event or in follow-up. Providing the link to your blog from your email signature is one way to subtly let them know you have one.

Or, you could email a reference to a blog post that is relevant to the person you’re sending it to. But, instead of saying, “I think you might be interested in,” try using them in an actual blog post. For example, after a speaking gig in South Dakota, Ginsberg went to a Mexican restaurant with a client and some friends. He blogged about the restaurant and included his client in the blog. Then he emailed the post to his client. “Because she was part of the story, she ended up emailing it to people she knows,” Ginsberg says.

Follow-up efforts can be leveraged. Take advantage of any of

continued on page 50

L’emplacement du kiosque peut aussi contribuer à votre succès. Les allées principales, les entrées (sans être trop près de l’entrée), l’extrémité des allées et les espaces situés sur les coins sont des emplacements très prisés. Visez aussi les emplacements situés à deux ou trois kiosques dans l’allée de l’entrée principale. Avoir un kiosque près d’une scène ou d’un buffet fonctionne aussi.

Comme exposant / visiteur ou simplement comme visiteur, votre but principal consiste à vous faire des amis. Vous vous êtes préparé et avez identifié les personnes que vous voulez rencontrer ; il est temps de faire les rencontres nécessaires.

Selon Scott Ginsberg, auteur, conférencier et créateur de NametagTV.com, réseau de formation en ligne qui enseigne l’art de l’accessibilité, vous devriez considérer les autres comme autant d’occasions de vous faire des amis, d’offrir quelque chose de valeur et d’apprendre aussi. De penser à la vente, de vouloir obtenir une référence, de remettre une carte de visite... tout cela ne compte pas pour l’instant. Il faut plutôt se présenter comme une ressource, selon M. Ginsberg. Il faut donner quelque chose de concret aux gens.

Il ne s’agit pas de distribuer des gommes à effacer ou des bouteilles d’eau ornées de votre logo. M. Ginsberg parle plutôt d’un exemplaire d’un article que vous avez rédigé ou relevé, une liste de vos livres préférés, ou quelque chose d’utile dans le cadre de l’événement — autrement dit, quelque chose d’utile.

Soyez sociable. Assister à des réunions, à des réceptions, à des banquets, voilà des moyens de se faire de nouveaux amis. De nos jours, être sociable veut aussi dire savoir employer les médias sociaux. Affichez des billets dans vos comptes de médias sociaux à partir du salon, ou bien, diffusez une vidéo en direct dans Facebook en employant les mots clics officiels du salon.

Faites votre suivi... et répétez

Selon lui, faire le suivi, ce n’est pas simplement dire au client potentiel : Ravi d’avoir fait votre connaissance. Passons maintenant aux choses sérieuses. Ce qui compte, c’est

suite de à page 50

	Montreal • Québec City • Ottawa 514-354-5250 • 1-800-361-4251 www.dispro.com • iso@dispro.com
	<p align="center">Gamme complète de produits isolants Complete line of insulation products</p>
Distributeur-fabricant <i>Depuis 1982</i>	Distributor-Fabricator <i>Since 1982</i>
<small>ISO 9001</small>	

BUSINESS

continued from page 49

the great contact management applications available to help organize and keep in touch with your contacts.

If you're well-organized, make new friends, and follow up after the show, your efforts will be rewarded in the end. ■

ENTREPRISES

suite de la page 49

d'offrir quelque chose qui vaille et de n'attendre rien en retour. Démontrez que vous avez écouté la personne auprès de qui vous faites votre suivi. Envoyez-lui un courriel pour la saluer et vous rappeler à son bon souvenir ; revenez sur la conversation que vous avez eue avec elle au salon. Ensuite, offrez-lui un lien ou une ressource, plutôt que de simplement lui demander des références.

Réseauter consiste à établir et à maintenir des rapports mutuellement bénéfiques. Selon M. Ginsberg, il faut savoir être patient et ne pas s'attendre à des résultats dans l'immédiat. Nous vivons à un rythme effréné, en constant état de déconcentration, pour la gratification immédiate, dans une culture où la vitesse est recherchée, si bien qu'on en arrive à penser qu'il nous faut une référence pour le lendemain de la première rencontre. Non, ce n'est pas comme cela que ça marche !

Vérifiez si les personnes rencontrées aimeraient recevoir votre bulletin ou visiter votre blogue. Vous pouvez le faire au salon même ou dans le cadre de votre suivi. Fournir le lien de votre blogue dans le bloc signature de votre courriel est un moyen subtil de faire savoir que vous en avez un.

Ou bien, vous pouvez aussi faire parvenir par courriel un renvoi à un billet de blogue utile au destinataire. Et plutôt que de dire Peut-être serez-vous intéressé par..., faites intervenir le destinataire dans le blogue. Par exemple, après une communication dans le Dakota du Sud, M. Ginsberg s'est rendu dans un restaurant mexicain avec une cliente et des amis. Il a blogué au sujet du restaurant et a inclus sa cliente dans son blogue. Ensuite, il a envoyé par courriel le billet du blogue à sa cliente. Parce qu'elle faisait partie du groupe, elle a fait suivre le courriel à ses contacts.

Il faut savoir tirer parti des efforts de suivi et exploiter au maximum les applications de gestion de contacts pour organiser vos fichiers et rester en contact avec eux.

Si vous êtes bien organisé, que vous vous faites de nouveaux amis et que vous faites le suivi après le salon, vos efforts seront récompensés éventuellement. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	21	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	32	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	23	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Belform Insulation Ltd.	19	519.652.5190	www.belform.com
Brock White Canada	26	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	10	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	24	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	49	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	28	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
FBM / SPI	35	604.430.3044	www.fbm-spi.com
General Insulation Company Inc.	27	800.442.6662	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	46	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	29	800.866.3234	www.jm.com/industrial/cui
Johns Manville	15	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	38	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	30, 31	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	14	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	11	800.GETPINK	www.owenscorningcommercial.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com
Proto Corporation	25	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
Thermo Applicators Inc.	4	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	47	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	35	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	44 - 45 / OBC		

New **ROXULASSIST**
online calculation tool



Industrial Insulation shaped by experts.

Experience our knowledge with **ROXULASSIST**[®], the online thermotechnical calculation tool

This expert tool puts our extensive consulting skills and 75+ years of experience in the field of industrial insulation at your fingertips. Together, with our sustainable ProRox[®] stone wool solutions, we can help you deliver the highest available protection against fire, heat, noise and energy loss while also reducing CO₂ emissions. Do the math and calculate the ideal insulation thickness with **ROXULASSIST**, our free online expert calculation program. Sign up at www.roxulassist.com or call **(800) 265-6878** to help your business shape up.

ROXULASSIST is available free of charge at www.roxulassist.com



**EXPERT
TOOL**



ROXUL[®]
TECHNICAL INSULATION



FAST EST, INC.
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE



INNOVATIONS FOR LIVING™

Polyguard
Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROXUL®
TECHNICAL INSULATION

