

TIAC



www.tiactimes.com • Winter / Hiver 2016

TIAC 54th Annual Conference / ACIT 54e Conférence annuelle

It's Game On for 2016 / C'est parti pour 2016

Innovation in the West / Innovation dans l'Ouest

In Memory of Donald Wayne Bell / À la mémoire de Donald Wayne Bell

Publications Mail
Agreement # 40719512



FOAMGLAS®

Pittsburgh Corning

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

TRUST

IS EARNED THROUGH INTEGRITY,
QUALITY AND
PERFORMANCE.



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

GROUP PUBLISHER
Lara Perraton
lperraton@pointonemedia.com

EDITOR
Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS
Robin Baldwin
Steve Clayman
Anne Cochrane
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Desaulniers
John Trainor
John Wiebe

ADVERTISING SALES
Christina Tranberg • 877.755.2762
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT
Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

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

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

Contents ©2016 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

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

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

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

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

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

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



Photo courtesy of Wayne Bell.

32

Winter / Hiver 2016

20 TIAC 54th Annual Conference

Named after the 14th Governor General of Canada, the historic Delta Bessborough will play host to the 54th Annual TIAC Conference.

ACIT 54e Conférence annuelle

L'historique Delta Bessborough, qui porte le nom du 14e gouverneur général du Canada, accueillera la 54e Conférence annuelle de l'ACIT.

24 It's Game on for 2016

Trends in Canadian construction remain stable for 2016, with labour and the price of oil being the only wild cards.

C'est parti pour 2016

Prévisions de stabilité pour la construction au Canada en 2016 – la situation de la main-d'oeuvre et les prix du pétrole demeurent les seuls éléments d'incertitude.

28 Innovation in the West

V groove insulation technology the first of its kind in Canada.

Innovation dans l'Ouest

Technologie de rainurage des panneaux isolants unique au Canada.

32 In Memory of Donald Wayne Bell

Don "Dinger" Bell remains in the hearts of his friends, colleagues, and fishing buddies.

À la mémoire de Donald Wayne Bell

Le souvenir de Don Dinger Bell reste dans le coeur de ses amis, collègues et compagnons de pêche.

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 19 Where's Steve / Où est Steve ?
- 23 Events / Événements
- 42 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 44 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 47 It's the Law / C'est la loi
- 49 News / Nouvelles
- 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 John Trainor

Welcome to 2016! I hope everyone returned from the holiday with recharged batteries, ready to face the opportunities and challenges of the upcoming year. This will be another busy year for TIAC, as we continue to promote the use and value of mechanical insulation. As previously reported in this space, our message is getting heard in the construction and specification communities. We are presented with even greater opportunities as the media spotlight is currently focused on environmental sustainability. As I write this message, the eyes of the world are on the global leaders assembled in Paris for the United Nations Climate Change Conference. Here at home, the media is saturated with stories about the need to reduce greenhouse gas emissions. There has never been a better opportunity for all of us in this industry to proudly promote the fact that our products and services reduce greenhouse gas emissions, increase operating efficiency, and save money. Our time is now.

Now is the time to remind our customers how much value we provide. Our products and services represent a very small portion of the overall cost of a project, yet they deliver an excellent return on investment by reducing energy consumption. Reducing energy consumption reduces energy costs. It also reduces the use of fossil fuels burned to produce energy, which reduces the amount of greenhouse gas emitted into the environment. Mechanical insulation also improves process productivity and improves safety by protecting people from contact with hot or cold surfaces. Mechanical insulation provides both short-term and long-term benefits.

This is the message we have been working to deliver to code officials, property owners, government agencies, and specifying bodies for the last seven years. I'm happy to report that this message is being heard, as mechanical insulation is increasingly included or upgraded in building codes, specifications, and maintenance programs across Canada. In light of all this progress, we need to remain vigilant in ensuring the value of mechanical insulation is recognized throughout the entire cycle of a project. We need to protect the integrity and intention of all specifications by resisting the request to offer "cost savings" on a project during the bid phase through reduced insulation thickness, reduced density, or alternative or lower priced than those specified. Rather than participate in the devaluation of our scope of work, we should reinforce the long-term performance and economic benefits

Voici arrivée la nouvelle année 2016 ! J'espère que vous revenez tous des fêtes revigorés et prêts à saisir les occasions et à relever les défis qui se présenteront au cours des douze prochains mois. Ce sera encore une année bien remplie pour l'ACIT, qui continuera à promouvoir l'utilisation et l'utilité de l'isolation mécanique. Ainsi que nous l'avons déjà signalé ici, notre message est en train de passer dans les milieux de la construction et de la rédaction de devis. Le fait que les projecteurs des médias soient actuellement braqués sur la durabilité écologique améliore encore plus les possibilités qui s'offrent à nous. Au moment où j'écris ces lignes, tous les yeux sont tournés vers les dirigeants mondiaux réunis à Paris pour la Conférence des Nations Unies sur les changements climatiques. Ici, au pays, les médias sont saturés d'articles sur la nécessité de réduire les émissions de gaz à effet de serre. L'occasion n'a jamais été plus belle pour tous les membres de notre industrie de faire valoir fièrement le fait que nos produits et nos services permettent de réduire les émissions de GES, d'accroître l'efficacité opérationnelle et d'économiser de l'argent. Notre heure est arrivée.

C'est le moment de rappeler à notre clientèle la valeur de nos produits et de nos services. Ils ne représentent qu'une infime partie du coût total d'un projet, mais offrent un excellent rendement sur les investissements grâce à la réduction de la consommation d'énergie. Restreindre la consommation d'énergie réduit les coûts énergétiques. Cela réduit aussi l'utilisation des combustibles fossiles brûlés pour produire de l'énergie, ce qui réduit la quantité de gaz à effet de serre libéré dans l'environnement. En outre, l'isolation mécanique permet d'accroître la productivité des processus et d'améliorer la sécurité car elle nous protège contre les contacts avec des surfaces chaudes ou froides. L'isolation mécanique offre des avantages à court et à long terme.

C'est le message que nous travaillons depuis sept ans à communiquer aux responsables des codes, aux propriétaires, aux organismes gouvernementaux et aux organismes responsables de la rédaction des devis et des spécifications. J'ai le plaisir de vous informer que ce message est entendu : en effet, l'isolation mécanique fait l'objet de plus en plus de mentions ou d'améliorations dans les codes du bâtiment, les devis et spécifications, et les programmes d'entretien partout au Canada. Vu tout ce progrès, nous devons continuer de



ALUMAGUARD® ALL-WEATHER STICKS IN COLD WEATHER

ALUMAGUARD
ALL-WEATHER
REALLY IS STICKY!

no more pinning
the bottom!

NO MORE
WINTER
ACTIVATOR!

NICE
BOOTS!



Innovation based. Employee owned. Expect more.®

Polyguard®

Phone: (1) 214.515.5000

www.PolyguardProducts.com

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



We should be confident and proud in educating our customers that mechanical insulation is an excellent investment that will pay for itself quickly and improve the lifecycle cost of the project.

of properly selected and installed mechanical insulation. We should be confident and proud in educating our customers that mechanical insulation is an excellent investment that will pay for itself quickly and improve the lifecycle cost of the project.

As we usher in a new year, I'd like to update our membership on a few recent changes to the board of directors that occurred since our last conference. Walter Keating has resigned his position as Director of Ontario and Joey Fabing of Custom Insulation will now represent the contractors of Ontario. Walter has served TIAC for many years and I'm happy to report he will remain on the board in his role as past-president. Joey has been a strong supporter of TIAC and we welcome his energy and fresh ideas.

Jim Flower has announced his upcoming retirement from Pro Insul Limited and will be stepping down as Director at Large. Jim's career has spanned 50 years and covered all regions of Canada, and his experience and wisdom have been a tremendous resource to the board of directors. Jim served as president of TIAC in 1989-90 and has been a strong advocate and supporter of our Association throughout his career. While we will miss his counsel, we are happy for him and thank him for his service to our industry. I'm sure that Jim will remain busy as he manages his wife Cathy's growing portfolio of art, and now has time to see even more of North America in his Airstream. On behalf of the board of directors and the entire membership, thank you, Jim, for your contributions. Enjoy your retirement!

Our industry recently lost one of its strongest advocates and largest personalities. Don Bell passed away on October 30, 2015. Don served TIAC passionately over the course of his career. He was president in 1982-83 and 1983-84, chaired

veiller à ce que la valeur de l'isolation mécanique soit reconnue durant la totalité du cycle d'un projet. Nous devons faire respecter l'intégrité et l'intention de toutes les spécifications. Pour ce faire, à l'étape de la préparation des soumissions, nous devons refuser d'offrir des « économies de coûts » fondées sur une réduction de l'épaisseur de l'isolation ou de la densité d'un matériau, ou la sélection de produits substitués moins chers que ceux spécifiés. Au lieu de participer à la dévaluation de notre domaine d'activité, nous devrions insister sur le rendement à long terme et les avantages économiques d'une isolation mécanique bien choisie et bien installée. Nous devrions enseigner avec assurance et fierté à nos clients que l'isolation mécanique est un excellent investissement qui va se rentabiliser rapidement et alléger le coût du cycle de vie d'un projet.

Nous devrions enseigner avec assurance et fierté à nos clients que l'isolation mécanique est un excellent investissement qui va se rentabiliser rapidement et alléger le coût du cycle de vie d'un projet.

L'arrivée de la nouvelle année est l'occasion pour moi de signaler à nos membres quelques changements au sein du Conseil d'administration depuis notre dernier congrès. Walter Keating a démissionné de son poste de directeur de l'Ontario et c'est Joey Fabing de Custom Insulation qui représentera maintenant les entrepreneurs de cette province. Walter Keating a participé aux activités de l'ACIT pendant de nombreuses années et je suis ravi d'annoncer qu'il restera au sein du Conseil à titre de président sortant. Joey Fabing est un inconditionnel de l'ACIT ; nous souhaitons la bienvenue à ce membre plein d'énergie et d'idées nouvelles. De plus, Jim Flower a annoncé son départ à la retraite de chez Pro Insul Limited; il démissionnera aussi de son poste de membre par mandat spécial. La carrière de Jim Flower s'étend sur plus de 50 ans, et dans toutes les régions du Canada. Le Conseil d'administration a beaucoup profité de son expérience et de sa sagesse. Jim Flower a été président de l'ACIT en 1989-1990, et a été un défenseur et un membre enthousiaste de notre association tout au long de sa carrière. Ses conseils vont nous manquer, certes, mais nous sommes heureux pour lui et le remercions pour tous les services qu'il a rendus à notre secteur. La gestion de l'activité artistique croissante de son épouse le gardera occupé. Il pourra aussi passer du temps avec ses petits-enfants et explorer encore mieux l'Amérique du Nord dans son Airstream. Au nom du Conseil d'administration, nous remercions Jim pour tout ce qu'il a fait. Profitez bien de ta retraite !

Récemment, notre industrie a perdu un de ses plus ardents défenseurs et une de ses personnalités les plus fortes. Don Bell est décédé le 30 octobre 2015. Don a servi l'ACIT avec un grand dévouement durant sa carrière. Il a été président en 1982-1983 et en 1983-1984, a présidé plusieurs congrès, a été nommé



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"



WEATHERJACS®

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

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



Weatherjac®
AA (Aspen Aerogel)
ELBOW



Weatherjac®
TEE



Weatherjac®
NUMBERED ELBOW



Weatherjac®
ENDCAP



Weatherjac®
BEVEL



Weatherjac®
LARGE BORE ELBOW



Ideal Products
1 800 299 0819

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

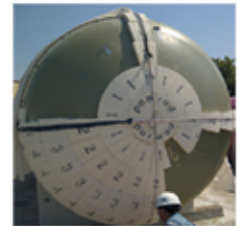
www.idealproducts.ca | [@Ideal_products](https://twitter.com/Ideal_products) | [@idealproducts](https://www.instagram.com/idealproducts) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/idealproducts)

several conferences, was an Honorary Life Member, served as an advisor to the Board of Directors, and was a mainstay at our annual conferences. He was a passionate advocate of the insulation trade and of TIAC, and a tireless promoter of his beloved province of Saskatchewan. I was honored to attend the recent Celebration of Don's Life in Regina that was attended by friends and colleagues of Don's from across Canada. Amid their grief, Don's wife Laurette and family hosted a heartwarming tribute that captured the essence of their husband and father. There were plenty of photographs, words of remembrance, music, good food, and even a rum bar! As I met up with people I hadn't seen in years, I realized that Don was still bringing people together, just as he had his entire life. I was lucky to have enjoyed his company at numerous industry events, and have so many memories of his one-of-a-kind sense of humor. Please be sure to check out the story in this issue that reflects on Don's life and contributions to our industry.

It is perhaps fitting that this year's annual TIAC conference will be held in Don Bell's beloved province of Saskatchewan. Please consider joining us in "The Bridge City" Saskatoon this September 17-20. The organizing committee is putting the finishing touches on a conference that promises to deliver outstanding professional development along with TIAC's famous hospitality, delivered with prairie enthusiasm. I hope to see you there! ■

membre honoraire à vie, a servi de conseiller auprès du conseil d'administration et a été un des piliers de nos congrès annuels. Il était un fervent champion de l'industrie de l'isolation et de l'ACIT, et un promoteur infatigable de sa Saskatchewan bien-aimée. J'ai eu l'honneur d'assister à la récente célébration de sa vie à Regina avec de ses amis et collègues de toutes les régions du pays. Malgré leur chagrin, l'épouse de Don, Laurette, et ses enfants lui ont rendu un hommage réconfortant qui reflétait bien ce qu'il était. Photographies et souvenirs nombreux, musique et bonne chère étaient au rendez-vous; il y avait même un bar où l'on servait du rhum ! La rencontre de personnes que je n'avais pas vues depuis des années m'a fait prendre conscience du fait que Don réunissait encore les gens, ainsi qu'il l'avait fait toute sa vie. J'ai eu la chance de profiter de sa compagnie lors de nombreuses activités de notre secteur et j'ai tant de souvenirs de son sens de l'humour unique. Ne manquez pas de lire l'article du présent numéro où l'on traite de la vie de Don et de son apport à notre industrie.

Il est peut-être naturel que le congrès de l'ACIT de cette année se tienne en Saskatchewan, province si chère à Don Bell. Veuillez songer à vous joindre à nous à Saskatoon, la « ville des ponts », du 17 au 20 septembre prochains. Le comité organisateur est en train de mettre la dernière main à un congrès qui promet de fournir d'excellentes occasions de perfectionnement professionnel aux participants et de les accueillir avec l'hospitalité légendaire de l'ACIT et l'enthousiasme des Prairies. J'espère vous y voir ! ■



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

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

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

Vancouver, BC: (604) 430-1463 • Calgary, AB: (403) 720-6255 • Edmonton, AB: (780) 452-4966

Visit our website www.winrocsi.com for information on locations, products, services, and more



WASTED ENERGY

**Problem
Solved.**

Our Expertise - Your Success

JM *Johns Manville
Industrial Insulation Group*

Visit www.jm.com/industrial/wastedenergy



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

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

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

Our Objectives

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

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

Nos buts

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



Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

2015 – 2016

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie
 Don Bell

Committees

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

Provincial Association Representatives

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

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

2015 – 2016

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

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie
 Don Bell

Comités

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

Représentants des associations provinciales

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

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

A Look at What 2016 Brings

Here it is. A brand new crystal ball, just out of the package. It's been dusted off, wound up, plugged in, dunked in water, or whatever one does to get a crystal ball working. This isn't your cheap, no-frills model. No way! We splurged on this one, so let's see if it delivers. Ladies and gentlemen, it's Crystal Ball Time in Canada.

We've come off a very exciting and productive 2015 with several initiatives in place to carry on into 2016.

National Energy Code for Buildings 2015

By the time you read this article, the latest version of NECB-2015 will be in the marketplace. From our perspective, the minimum pipe insulation thicknesses have been increased by, in some cases, as much as 50 percent. If specifications aren't currently reflecting this change, they soon will be.

TIAC's Best Practices Guide is referenced in NECB-2015 and there are clarifications:

- The specified thickness where flexible blanket is permitted (e.g. fittings and ducts) is the *installed thickness*.
- Should a calculation show an insulation value falling between standard manufactured insulation thicknesses, the greater thickness *shall* be installed.
- Insulation will have to be installed in the full thickness specified; no cutting out of material.

British Columbia and Ontario

The respective building codes for both provinces have ASHRAE 90.1-2010 already in place with minimum pipe insulation thicknesses aligned with NECB-2015.

The Ontario Building Code (OBC) calls for a maximum surface temperature (ST) of 70 degrees C for health and safety reasons. According to ASTM C1055-03 (2014), the maximum ST should be 40 degrees C. Touching a surface at 70 degrees C will cause a severe burn. We submitted a position paper as to why the ST should be lowered. If they agree, this change will contribute to a safer workplace environment. The implication for mechanical insulation (MI) is that insulation thicknesses would have to be increased. We did a similar exercise for the National Building Code of Canada (NBC). We anticipate hearing back sometime in 2016 that these changes have been made.

Alberta

We have been working directly and indirectly with the NDP government and other interested parties:

- Updating Alberta Infrastructure Master Specifications to be in line with BC, ON, and NECB-2015.



By / par Steve Clayman

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

Un aperçu de ce que 2016 nous réserve

La voici ! Une boule de cristal toute neuve, fraîchement débarrassée. Nous l'avons dépoussiérée, remontée, branchée, immergée... enfin, quoi qu'il fasse faire pour actionner une boule de cristal. Ce n'est pas un modèle rudimentaire bon marché. Certes pas ! Nous avons dépensé une fortune pour celui-là. Voyons s'il fonctionne bien. Mesdames et Messieurs, c'est l'heure de la lecture de la boule de cristal au Canada.

Nous avons terminé une année très palpitante et productive, avec plusieurs initiatives à poursuivre en 2016.

Code national de l'énergie pour les bâtiments 2015

Au moment où vous lirez cet article, la dernière version du CNÉB-2015 sera sur le marché. Il semble que l'épaisseur minimale d'isolation des tuyaux a été augmentée de 50 p. 100 dans certains cas. Si ce changement n'apparaît pas encore dans les devis, cela ne tardera pas.

Le CNÉB-2015 cite en référence le *Guide des meilleures pratiques* de l'ACIT et comporte certaines précisions :

- lorsque l'utilisation d'un matelas flexible est permise (pour les raccords et les gaines, par exemple), l'épaisseur spécifiée est l'*épaisseur installée*;
- si un calcul donne une valeur d'isolation qui se situe entre deux épaisseurs standard d'un isolant manufacturé, le *plus épais doit* être installé;
- la pleine épaisseur indiquée doit être installée; le matériau ne doit pas être entaillé.

Colombie-Britannique et Ontario

Les codes de ces deux provinces citent déjà la norme ASHRAE 90.1-2010 et spécifient des épaisseurs minimales d'isolation de tuyaux qui correspondent à celles du CNÉB-2015.

Dans le contexte des normes de santé et de sécurité, le Code du bâtiment de l'Ontario (CBO) fixe à 70 °C la température superficielle (TS) maximale. Or, selon la norme ASTM C1055-03 (2014), la TS ne devrait pas dépasser 40 °C. Toucher une surface de 70 °C entraîne une brûlure grave. Nous

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.

- Providing the legislative framework to have upgraded MI requirements in place in 2016 without having to wait for the next building code cycle.
- Benchmarking heavy industrial sites with the legislative requirement that these sites establish a baseline for GHG emissions and then move towards reducing these emissions. In parallel, we are promoting MI as part of the story to help industrial facilities achieve their respective goals.
- We have requested the highest regarded insulation specifications currently used in the Alberta oil and gas industry. The intent is to use this document as a base upon which to develop a “gold standard” specification applicable to all participants in that market.
- We are promoting the BCICA Quality Assurance Program as part of the Government of Alberta Master Specification for MI.

Other Provinces and Territories

NECB-2011 adaption is underway to varying degrees. This is encouraging because with NECB-2011 in place, the eventual future adaption of NECB-2015 is assured.

Canadian Healthcare Engineering Society (CHES)

We will continue to participate in CHES' national and provincial trade shows with a TIAC booth. As we have been doing this over the years, we are continually generating quality leads.

avons présenté un exposé de position expliquant pourquoi la TS devrait être abaissée. Si nous obtenons gain de cause, ce changement aidera à rendre le milieu de travail plus sécuritaire. Cela aurait pour répercussion un accroissement des épaisseurs d'isolation mécanique (IM). Nous avons fait de même pour le Code du bâtiment du Canada (CNB). Nous nous attendons à apprendre, durant 2016, que ce changement a été effectué.

Alberta

Nous travaillons directement et indirectement avec le gouvernement néo-démocrate et d'autres parties intéressées aux tâches suivantes :

- la mise à jour des devis directeurs d'infrastructure de l'Alberta afin de les harmoniser avec les codes de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, et le CNÉB-2015;
- la création du cadre législatif nécessaire à l'entrée en vigueur d'exigences accrues en matière d'IM en 2016 sans avoir à attendre au prochain cycle d'examen du code du bâtiment;
- l'obligation pour les sites d'industries lourdes d'établir une base de référence pour les émissions de GES, puis de s'efforcer de réduire ces émissions. Parallèlement, nous faisons la promotion de l'IM comme étant un des éléments capables d'aider les installations industrielles à atteindre leurs objectifs;
- nous avons demandé à voir la norme d'isolation la plus respectée en usage actuellement dans l'industrie pétrolière et gazière de l'Alberta en vue de l'utiliser comme point de départ pour élaborer une norme d'excellence applicable à tous les intervenants de ce marché;
- nous préconisons l'adoption du programme d'assurance de la qualité de la BCICA comme élément du devis directeur du gouvernement de l'Alberta en matière d'IM.

Autres provinces et territoires

L'adoption du CNÉB -2011 est en cours à divers degrés. C'est encourageant parce que l'entrée en vigueur du CNÉB -2011 garantit l'éventuelle adoption du CNÉB -2015.

La Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS)

L'ACIT continuera de participer aux salons professionnels nationaux et provinciaux de la SCISS et d'y installer son kiosque. Nous le faisons depuis des années et recueillons continuellement d'excellents tuyaux. Ceux-ci sont refilés aux membres de l'ACIT qui ont offert leur aide pour la tenue du kiosque. Nous avons reçu la confirmation que ces pistes ont permis à des membres participants de conclure des affaires. Celles-ci ne se seraient probablement pas matérialisées autrement.

Your Distributor of Choice for Over Eighty-five Years

INSULATION, FIRESTOP, HVAC & ACCESSORIES



GENERAL
INSULATION COMPANY, INC.

NOW WITH 3 LOCATIONS

**St-Laurent, QC, ^{NEW}
Etobicoke, ON,
and Halifax, NS**

4220 Griffith Street Saint-Laurent, Quebec H4T 4L6

T: 514.667.9444 • F: 514.344.9111

General Manager: John Nesbitt

Email: jnesbitt@generalinsulation.com

Unit 1-191 Attwell Dr. Etobicoke, Ontario M9W 5Z2

T: 416.675.1710 • F: 416.675.1828

General Manager: Bob DeBoer

Email: rdeboer@generalinsulation.com

120 Troop Ave. Halifax NS B3B 1Z1

T: 902.468.5232 • F: 902.468.6915

General Manager: Craig Bowes

Email: cbowes@generalinsulation.com

www.generalinsulation.com



DELIVER

Our quality. Your success.

Micro-Lok® *HP*

- Consistent performance
- Clean, finished appearance

JM *Johns Manville*



These leads are turned over to the TIAC members who have volunteered to help out in the booth. We have confirmations that these leads have resulted in business for participating members. This is found business that would not likely have otherwise been undertaken.

I participate on the CHES Advisory Panel, a representation of industry members advising the CHES board of directors on what is important to this group. The plan for 2016 is to develop a cross-Canada program aimed at hospital administrators and discussing how member industries can help achieve certain goals. The presentations would be generic in nature, avoiding a captured audience sales pitch scenario.

Association of Physical Plant Administrators (APPA)

Canadian universities and colleges are members of APPA. We participate in trade shows whenever these become available in Canada. The Ontario APPA (OAPPA) is large enough to have a yearly trade show. For 2016 the event will occur in Kingston at Queen's University and TIAC will be there with a booth. We hope to be able to replicate this exposure in BC, AB, and QC (QC hospital participants do attend the Ontario and US events) should chapters start up in these areas.

Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA) and Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)

TIAC is a member of both associations, and as such, we have benefitted and will continue to benefit from our memberships. CEEA and AEEA have given us exposure in areas in which it would have been very difficult for us to communicate on our own. In addition, we benefit from the credibility both organizations bring to the table.

Department of National Defense (DND)

I have reported in the past on what DND's plans are to address energy efficiency (EE) deficiencies in approximately 21,000 buildings located across Canada. At a recent DND presentation in Ottawa, I learned the program remains very much in play with the first of many upgrades coming out for tender the latter part of 2016. DND will be specifying to LEED Silver and incorporate ASHRAE 90.1-2010 as well as NECB-2011 (later

Je fais partie du comité consultatif de la SCISS, composé de représentants de membres de notre secteur et chargé de renseigner le conseil d'administration de la SCISS sur ce qui est important pour ce groupe. En 2016, nous projetons d'élaborer un programme pancanadien destiné aux administrateurs d'hôpitaux et de discuter de la manière dont les industries membres peuvent aider à réaliser certains objectifs. Les exposés seraient de nature générale pour éviter de faire un discours publicitaire à un auditoire captif.

L'Association of Physical Plant Administrators (APPA)

Les universités et collèges canadiens sont membres de l'APPA. Nous participons à ses salons professionnels lorsqu'ils ont lieu au Canada. L'APPA de l'Ontario (OAPPA) est de taille suffisante pour tenir un salon annuel. En 2016, celui-ci aura lieu à l'Université Queen's à Kingston et l'ACIT y aura un kiosque. Nous espérons pouvoir avoir une même présence en Colombie-Britannique, en Alberta et au Québec (les participants du secteur hospitalier québécois se rendent aux manifestations en Ontario et aux États-Unis) si des sections de l'APPA sont créées dans ces régions.

L'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEEC) et l'Alberta Energy Efficiency Alliance (AEEA)

L'ACIT est membre de ces deux associations, et nous avons profité et continuerons de profiter de notre statut de membre. L'AEEC et l'AEEA nous ont fait connaître dans des milieux avec lesquels nous aurions eu beaucoup de mal à communiquer de notre propre initiative. En outre, nous tirons parti de la crédibilité de ces deux organismes.

Ministère de la Défense nationale (MDN)

J'ai rendu compte dans le passé des projets du MDN pour corriger les lacunes en efficacité énergétique (EE) dans environ 21 000 immeubles situés d'un bout à l'autre du Canada. Lors d'un récent exposé du MDN à Ottawa, j'ai appris que ce programme est encore bel et bien en vigueur et que la première de plusieurs améliorations projetées fera l'objet d'un appel d'offres durant la dernière partie de 2016. Les spécifications du MDN seront fondées sur le niveau argent du LEED, la norme ASHRAE 90.1-2010 et le CNÉB-2011 (à

Estimate Better Today with FASTWRAP
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE

FASTEST 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!

NU-WEST
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

Experience the True Difference!

Industrial & Commercial
Mechanical Insulation
Representing:

AEROFLEX
Insulation Systems


KNAUF **OWENS CORNING** **ESLIN**

Morgan Thermal Ceramics **PROTO** **ROXUL**
The Better Insulation.

*Only Available in Saskatchewan

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

When Performance and Quality Matter Most.



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

- Billy G.
Product Engineer, 24 Years

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

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

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

Contact us today to experience the Proto difference.

to be replaced by NECB-2015 when this version is legislated). The DND objectives represent tremendous potential business for TIAC members.

remplacer plus tard par le CNÉB-2015, lorsque cette version sera imposée par la loi). Les objectifs du MDN présentent d'énormes possibilités d'affaires pour les membres de l'ACIT.



ASHRAE

An initiative underway for the past year or so tasks each chapter to set up a Grassroots Government Activity Committee (GGAC) for the purpose of promoting ASHRAE Standards and EE programs at municipal and provincial levels. I am the GGAC Chair for the ASHRAE Toronto Chapter. This GGAC has two initiatives in play directed at the City of Toronto:

- Benchmarking municipal buildings using ASHRAE's Building Energy Quotient (bEQ) in conjunction with what is already in place with Energy Star and RETScreen.
- Introducing a building code official training program to include inspection of EE requirements legislated in the OBC. So far, Calgary and Vancouver are moving ahead in this area. If we're successful with Toronto, we hope to have a national rollout.

ASHRAE

Dans le cadre d'une initiative entreprise depuis environ un an, chacune des sections a pour tâche de mettre sur pied un comité des affaires gouvernementales (CAG) pour la promotion des normes ASHRAE et des programmes d'EE à l'échelle municipale et provinciale. Je suis le président du CAG de la section de Toronto de l'ASHRAE. Ce CAG a deux initiatives en cours pour la ville de Toronto :

- établir des objectifs pour les immeubles municipaux à partir du quotient énergétique des bâtiments de l'ASHRAE, conjointement avec les exigences d'Energy Star et de RETScreen;
- instaurer un programme officiel de formation en code du bâtiment qui comprenne un volet sur les inspections de vérification de la conformité aux exigences en EE imposées par la loi dans le CBO. Jusqu'à maintenant, Calgary et Vancouver font des progrès sur ce plan. Si nous avons du succès à Toronto, nous espérons lancer cette initiative à l'échelle nationale.

We have a project for TIAC-attended trade shows, and that is to buy a professionally designed booth with first-rate graphics. We are done with those limp, pathetic, and poorly lit banners. They did serve us well, but quite frankly overstayed their visit. We anticipate the new booth's visual impact will further cement in attendees' minds that TIAC and our story about MI is established and continuing to move forward. ■

Nous avons un projet pour les salons auxquels l'ACIT participe. Il s'agit d'acheter un kiosque de conception professionnelle comportant des éléments graphiques de qualité. Nous en avons fini avec les bannières molles, pathétiques et mal éclairées. Elles nous ont bien servis, mais elles ont fait leur temps. Nous nous attendons à ce que l'impact visuel du nouveau kiosque confirme dans l'esprit des participants que l'ACIT et la cause de l'IM sont bien établies et continuent de progresser. ■

Steve Clayman
 Director of Energy Initiatives
 416-606-1512

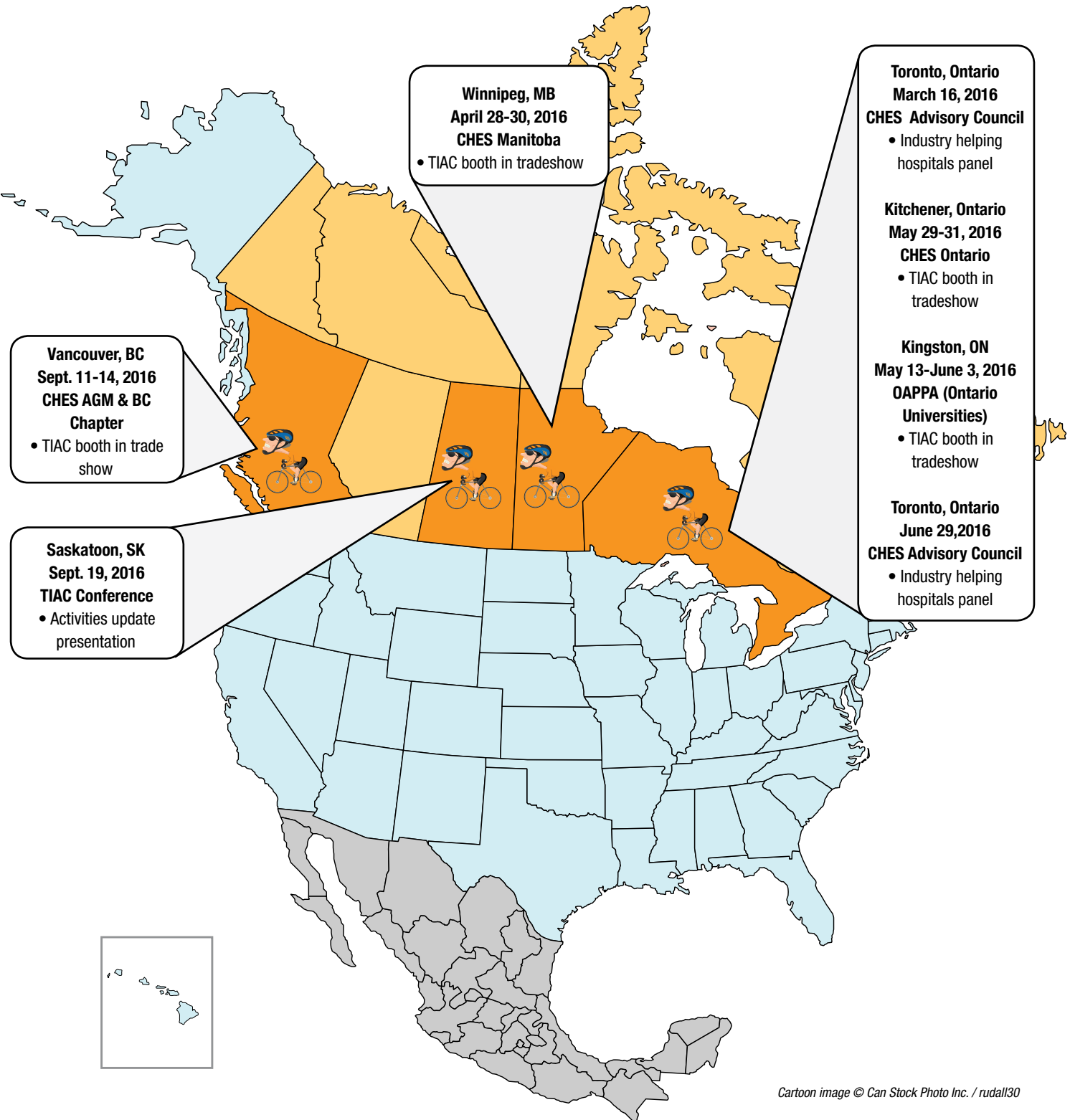
Steve Clayman
 Directeur des initiatives d'économie d'énergie
 416-606-1512

Are you reading a borrowed copy of TIAC Times?

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



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



54th Annual Conference / 54e Conférence annuelle



© Can Stock Photo Inc. / sprokop

By / par Robin Baldwin

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

Named after the 14th Governor General of Canada, the historic Delta Bessborough will play host to the 54th Annual TIAC Conference. Nestled among five acres of gardens on the bank of the South Saskatchewan River, the Castle on the River features several restaurants boasting award-winning chefs, Damara Say Spa and Aesthetics, swimming pools and a sundeck, as well as a newly renovated gym complete with whirlpool, sauna, and steam room.

The 2016 Conference program will feature timely presentations by industry experts and leaders, business meetings where you can engage in sector-specific discussions, and networking opportunities to connect with friends new and old.

The Conference will kick-off on the Saturday evening with the Manufacturers and Distributors Reception.

Sunday's program will feature several invited speakers, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions. The spousal / family programs will also be running this day.

17 au 20 septembre 2016
Delta Bessborough Hotel
Saskatoon, Saskatchewan

L'historique Delta Bessborough, qui porte le nom du 14e gouverneur général du Canada, accueillera la 54e Conférence annuelle de l'ACIT. Situé parmi cinq acres de jardins sur la rive de la rivière Saskatchewan Sud, le *Château sur la rivière* compte de nombreux restaurants sous la supervision de chefs primés, un spa et centre d'esthétique Damara Say, des piscines et un solarium, ainsi qu'une salle d'exercice récemment rénovée qui comprend un bain tourbillon, un sauna et un bain de vapeur.

Le programme de la conférence de 2016 comprendra des présentations sur des sujets pertinents de la part d'experts et de leaders de l'industrie, des réunions d'affaires où vous pourrez tenir des discussions spécifiques à vos sujets d'intérêt et des possibilités de réseautage pour monter, renforcer ou renouveler vos réseaux sociaux.

Le coup d'envoi de la conférence aura lieu le samedi soir avec la réception des fabricants et des distributeurs.

Le programme du dimanche offrira des présentations de plusieurs conférenciers invités, ainsi que les séances en

Monday morning will include more presentations and TIAC's Annual General Meeting, followed by TIAC's traditional golf tournament. Located on the Whitecap Dakota First Nation lands, the Dakota Dunes Golf Links has been rated Saskatchewan's "Top Ranked Public Courses" by *SCOREGolf* magazine. The course is laid spaciouly through natural sand dune formations, and indigenous prairie grasses. Undulating fairways, large greens, and natural blow-out bunkers are all part of this unique golf experience. Five tee decks on every hole provide challenge and enjoyment for golfers of any skill level. Dakota Dunes Golf Links offers the finest conditions in the province, and is a must-play for golf enthusiasts.

Monday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the Paris of the Prairies.

As we reach Tuesday, the final day of the Conference, join us for the final morning of presentations, including a sneak-peak at the 2017 Conference program scheduled for August 23 to 26 in Toronto.

The Conference will be wrapped up at the President's Dinner and Dance.

Presentation Information

The Conference Planning Committee is confirming speakers who will speak to both industry and general business strategies to provide you with insights to improve your day-to-day operations. Updated speaker information will be posted to the TIAC website (www.tiac.ca) so be sure to check there regularly.

Spousal/Family Programs

Not sure what there is to do in Saskatoon? Here are some of the activities that the planning committee is looking to include in the program.

YXE Street Food Festival: Running all day on September 19, this street eat party will feature over 20 mobile food vendors.

Saskatoon Comic & Entertainment Expo: Scheduled for September 17 and 18, the 2016 Expo will bring to life the world of comics, sci-fi, horror and comics through cosplay (including a costume contest!), panels, Q&A's and exhibits.

Canadian Light Source: The Canadian Light Source is Canada's national centre for synchrotron research and a global centre of excellence in synchrotron science and its applications. The synchrotron is one of the largest science projects in Canadian history.

What's a synchrotron? A synchrotron is a source of brilliant light that enables scientists to study the microstructure and chemical properties of materials. Extremely bright synchrotron light is produced by using radio frequency waves and powerful

ateliers des entrepreneurs, fabricants et distributeurs. Nous y tiendrons également les programmes réservés aux conjoint(e)s et familles.

Lundi matin comprendra d'autres présentations, ainsi que l'assemblée générale annuelle de l'ACIT. Ceci sera suivi du traditionnel tournoi de golf de l'ACIT. Situé sur les terres de la Première Nations dakota de Whitecap, le Dakota Dunes Golf Links a été classé « terrain de golf public de première classe » au Saskatchewan par le *SCOREGolf* Magazine. Le parcours spacieux se trace à travers des dunes de sable naturelles et des espèces indigènes de brome cathartique. Des allées onduleuses, de grands verts et des fosses de sable naturelles ajoutent à cette expérience de golf exceptionnelle. Chaque trou est muni de cinq plateformes de départ, ce qui présente un défi aux golfeurs de tous les niveaux de compétence et assurent que tous apprécieront pleinement leur expérience. Le Dakota Dunes Golf Links offre les meilleures conditions de jeu dans la province et représente l'un des endroits à ne pas manquer pour les amateurs de golf.

Lundi soir est une soirée de congé et nous encourageons les délégués d'explorer le *Paris des Prairies*.

Mardi sera le dernier jour de la conférence et votre dernière chance de profiter des présentations pour 2016. Vous aurez aussi l'occasion de jeter un coup d'œil au programme de la Conférence de 2017 qui est prévue du 23 au 26 août, à Toronto.

La Conférence se terminera avec le souper communautaire dansant du Président.

Information sur les présentations

Le Comité de planification de la Conférence confirme actuellement la participation d'animateurs qui aborderont divers sujets dans leurs présentations. Ils toucheront à la fois les stratégies de l'industrie et des affaires en général dans le but de vous fournir des idées pour améliorer vos opérations quotidiennes. Nous affichons régulièrement des mises-à-jour concernant les animateurs sur le site Web de l'ACIT (de www.tiac.ca/fr) alors assurez-vous de visiter notre site régulièrement.

Programmes familial et pour conjoint(e)s

Si vous n'êtes pas certains de qu'il y a à faire à Saskatoon, voici quelques activités que le comité de planification souhaite inclure dans le programme.

Le festival YXE des cuisines de rue (YXE Street Food Festival) : ayant lieu au cours de la journée du 19 septembre, ce festival rassemblera plus de 20 vendeurs mobiles de nourriture.

L'exposition de comics et de divertissements de Saskatoon (Saskatoon Comic & Entertainment Expo) : prévue pour les 17 et 18 septembre 2016, cette exposition mettra en vedette

magnets to accelerate electrons close to the speed of light.

Prairie Lily Riverboat Cruise: Offering a unique view of the city, these hour-long cruises travel under four of Saskatoon's nine bridges. The tour commentary will share information on the river, landmarks, and cultural history.

Western Development Museum: The Western Development Museum is the keeper of Saskatchewan's collective heritage. Transport yourself back to a time when the clip-clop of horses filled the air. You don't just visit this museum, you live it!

Did You Know...

- Saskatoon is one of the top five sunniest major cities in Canada - recording an average of 2,329 hours of sunlight annually.
- The world's first effective cancer treatment with cobalt-60 radiation therapy occurred at the University of Saskatchewan in 1951.
- John G. Diefenbaker, the 13th Prime Minister of Canada, moved to Saskatoon in 1910. He received his BA and MA in political science and economics at the University of Saskatchewan.
- Saskatoon has 200 parks and nearly 1,000 hectares of parkland throughout the city, including almost 160 hectares of river valley parkland.
- Saskatoon has been mentioned in song lyrics by many famous artists including The Guess Who, "Running Back to Saskatoon"; Johnny Cash, "Girl in Saskatoon"; and, City and Colour, "Coming Home."

Famous Saskatonians include:

- Gordie Howe – Former NHL hockey player, four-time Stanley Cup champion with the Detroit Red Wings
- Kim Coates – Actor, known for roles in "Sons of Anarchy" (Tig Trager) and *Black Hawk Down*
- Joni Mitchell – Musician and artist, first Canadian woman to be inducted in the US Rock and Roll Hall of Fame (1997)
- Farley Mowat – Author, known for *Lost in the Barrens* and *Never Cry Wolf*
- Roddy Piper – Former professional wrestler, actor
- The Sheepdogs – Rock band, winner of *Rolling Stone's* Choose the Cover competition, becoming the first unsigned act to grace the cover of the magazine
- Shannon Tweed – Actress, model, wife of Gene Simmons of Kiss

Visit www.tourismsaskatoon.com to learn more about the 2016 TIAC Conference host city! ■



l'univers des comics, l'horreur, la science-fiction et les comics eux-mêmes au moyen de costumes (y compris un concours pour les meilleurs costumes!) de groupes de discussion, de séances de questions et réponses et d'expositions.

Le Centre canadien de rayonnement synchrotron : le Centre canadien de rayonnement synchrotron est le centre de recherche synchrotron national du Canada et une installation ultramoderne de renommée mondiale qui fait progresser l'expertise scientifique en matière du rayonnement synchrotron et de ses applications. Le synchrotron est l'un des plus grands projets scientifiques de l'histoire canadienne.

Qu'est-ce qu'un synchrotron? Un synchrotron est une source de lumière brillante qui permet aux scientifiques d'étudier la microstructure et les propriétés chimiques des matériaux. La lumière extrêmement brillante du synchrotron est produite en utilisant de puissants aimants et des ondes de fréquence radio pour faire accélérer les électrons à une vitesse qui est près de celle de la lumière.

Les croisières Prairie Lily : ces croisières d'une heure vous emmènent sous quatre des neuf ponts de Saskatoon et offrent une vue unique de la ville. Les commentaires qui accompagnent le voyage partagent de l'information sur la rivière, les monuments et l'histoire culturelle de Saskatoon.

Le Musée du développement de l'Ouest : le Musée du développement de l'Ouest est le gardien du patrimoine collectif de la Saskatchewan. Retournez à une époque où le clapotis des fers à chevaux sur le sol emplissait l'air. Il ne suffit pas de visiter ce musée, on le vit!

Saviez-vous que...

- Saskatoon est l'une des cinq grandes villes les plus ensoleillées au Canada – elle compte une moyenne de 2329 heures de soleil par année.
- le premier traitement efficace contre le cancer au monde, au moyen de radiothérapie au cobalt-60, est survenu à l'Université de la Saskatchewan en 1951.
- John G. Diefenbaker, treizième Premier ministre du Canada, a déménagé à Saskatoon en 1910. Il a obtenu son baccalauréat et une maîtrise en science politique et en économie de l'Université de la Saskatchewan.
- Saskatoon compte 200 parcs qui couvrent près de 1000 hectares, dont près de 160 se situent dans la vallée fluviale.
- La ville de Saskatoon a été mentionnée dans les paroles des chansons de nombreux artistes célèbres, dont The Guess Who (*Running Back to Saskatoon*), Johnny Cash (*Girl in Saskatoon*) et City and Colour (*Coming Home*).

Des gens célèbres de Saskatoon, citons :

- Gordie Howe – ancien joueur de hockey de la LNH, gagnant par quatre fois de la Coupe Stanley avec les Red Wings de Détroit
- Kim Coates – acteur, connu pour ses rôles dans *Sons of Anarchy* (le personnage Tig Trager) et dans *Black Hawk Down*
- Joni Mitchell – musicienne et artiste, première femme canadienne à être intronisée au Rock and Roll Hall of Fame américain (en 1997)
- Farley Mowat – auteur, connu pour les romans *Lost in the Barrens* et *Never Cry Wolf*
- Roddy Piper – ancien lutteur professionnel, acteur
- The Sheepdogs – groupe rock, gagnant de la compétition du magazine de *Rolling Stone* Choose the cover, ce qui fait qu'ils sont ainsi devenus le premier acte sans représentation à paraître sur la couverture du magazine
- Shannon Tweed – actrice, modèle; épouse de Gene Simmons du groupe Kiss

Visitez le site Web www.tourismsaskatoon.com pour en apprendre davantage sur la ville hôte de la Conférence de l'ACIT de 2016! ■

ASSOCIATION EVENT CALENDAR

TIAA

Northern Chapter Meeting

February 23, 2016
Chop Steakhouse, Great Room A
Sandman Hotel • 17635 Stony Plain Road, Edmonton

Southern Chapter Meeting

February 25, 2016
7:30-9:00 breakfast with Danielle Smith
Glenmore Inn and Convention Centre • Calgary

TIAA Ski Weekend

March 4-6, 2016
Jasper-Crimson Hotel
Please check our website for more information www.tiaa.cc

Northern Chapter Meeting

April 12, 2016
11:30 am - 1:30 pm
Chop Steakhouse, Great Room A
Sandman Hotel • 17635 Stony Plain Road, Edmonton

Southern Chapter Meeting

April 14, 2016
11:30 am - 1:30 pm
Location: Please check our website. www.tiaa.cc

TIAA 2016 Annual General Meeting & Dinner

May 26, 2016
4:00 pm - 5:30 pm General Meeting
5:30 pm Cocktails and Dinner
Location: Red Deer Lodge

TIAA Annual Golf Tournament 2016

May 26, 2016
First tee time 8:30 am (tentative)
River Bend Golf Course • Red Deer

The Master Insulators' Association of Ontario

MIA Annual General Meeting

Thursday, February 4, 2016
Toronto Airport Marriot Hotel

MIA Semi-Annual Meeting

June 9-12, 2016
JW Marriot The Rosseau Muskoka Resort & Spa

MIA Annual Charity Golf

Friday, August 19, 2016
Nobleton Lakes Golf Club

MIA Ladies Night 2016

November 11, 2016
Omni King Edward Hotel • Toronto



It's Game on for 2016

By / par Blake Desaulniers

C'est parti pour 2016

While the overall trend in the construction industry in Canada for the coming 12 months remains largely unchanged from 2015's growth forecast trajectory, two key factors are expected to have a major impact, especially on BC.

Plunging oil prices have resulted in a marked slowdown in the Alberta oil patch, and driven workers back across the Rockies to BC seeking employment.

The second key factor is the new federal government. Industry leaders are optimistic that Ottawa's renewed commitment to infrastructure investment will create additional demand for new infrastructure construction.

According to a recent survey by The Independent Contractors Association of BC, the mood in the west is upbeat. "About half of our members expect an increase in work volume for 2016, and only four percent think volume will fall, which means that 96 percent think things will be as good or better this coming year," says ICABC's Phil Hochstein.

Although volumes are expected to remain strong, Hochstein does not expect to see significant growth in profitability. Input factor prices are also expected to stay stable, with a three percent labour cost increase and relatively stable commodity pricing in the forecast.

Dans l'industrie de la construction au Canada, même si les perspectives générales pour les douze prochains mois correspondent essentiellement à la trajectoire de croissance prévue pour 2015, on s'attend à ce que deux facteurs clés aient un impact important, en particulier sur la Colombie-Britannique.

La chute des prix du pétrole a entraîné un ralentissement marqué du secteur pétrolier en Alberta et un retour en Colombie-Britannique de travailleurs à la recherche d'un emploi.

Le nouveau gouvernement fédéral est le second facteur clé. Les dirigeants de l'industrie ont bon espoir que son engagement renouvelé en faveur des projets d'infrastructures suscitera un accroissement de la demande dans ce secteur.

Selon un récent sondage de l'Independent Contractors Association of BC (ICABC), l'optimisme règne dans l'Ouest. « Nos membres s'attendent, pour la moitié environ, à une augmentation de leur volume de travail en 2016. Seulement quatre pour cent prévoient une diminution, ce qui veut dire que 96 p. 100 pensent que la situation sera aussi bonne ou meilleure l'an prochain », signale Phil Hochstein de l'ICABC.

Même si les volumes devraient demeurer élevés, M. Hochstein ne s'attend pas à voir de fortes hausses de rentabilité. Les prix des facteurs d'intrant devraient aussi demeurer stables, et l'on prévoit que le coût de la main-d'œuvre augmentera de trois pour cent et que les prix des produits de base se maintiendront.

The Canada/US dollar exchange rate also continues to impact purchases of materials priced in US dollars. The National Bank forecasts a Canadian dollar in the \$0.75 to \$0.79 US range through out 2016.

According to the most recent BuildForce Canada report for British Columbia, an increase in major projects will create short-term demand peaks in 2017-2018. Recruiting will have to draw in workers from other markets to meet demand peaks.

Nonetheless, recruiting, training, and retaining good employees presents ongoing challenges. While an expected influx of labour from a slowing oil sector in Alberta may provide short-term supply, each passing year is expected to see additional retirements and an older age profile that restricts available labour force.

Excluding new federal government projects, major plans for mining, infrastructure, and LNG will all continue to drive construction growth in BC in 2016 and beyond. Between today and 2018, new projects are expected to create 12,000 jobs.

Employment demand in key trades will continue to grow, generated by big engineering projects. Growing demand can be expected for boilermakers, millwrights, gasfitters, heavy equipment operators, steamfitters and pipefitters, trades helpers and labourers, truck drivers, and welders.

Shorter-term labour requirements have in the past been filled largely from unemployment. However, unemployment in construction has been driven well below historic levels, and expansion demand will keep unemployment levels in the current range. Unemployment is not expected to be a reliable source for recruiting.

The Canadian Construction Association sees moderate growth across the country and points to new infrastructure projects as a key factor.

“What is encouraging is the renewed and enhanced commitment to infrastructure in Canada,” says the CCA’s Michael Atkinson. “The non-residential side has been on a buoyant ride for some time, other than 2008. We expect that to continue.”

Provincially, Alberta is expected to add 15 percent to the infrastructure pot. “That doesn’t include supplemental programs announced for Canada,” Atkinson says. “We may not see the impact in every sector in every region, but overall the picture is still pretty rosy,” he says.

As far as the oil and gas industry goes, Atkinson tries to keep things in perspective. “The oil and gas sector has lived with this (cyclicality) forever. The fact that prices are volatile is no surprise. But most of these companies work on a 20- to 30-year forecast, so projects are really just being deferred,” he says.

Le taux de change entre les dollars canadien et américain continue de se répercuter sur les achats de matériaux dont les prix sont fixés en devises américaines. La Banque Nationale prévoit que le dollar canadien vaudra de 0,75 à 0,79 \$ US durant 2016.

Selon le plus récent rapport de ConstruForce Canada concernant la Colombie-Britannique, une augmentation des grands projets créera des pointes de demande de courte durée en 2017-2018. Il faudra recruter des travailleurs d’autres secteurs pour satisfaire à la demande en période de pointe.

Cependant, le recrutement, la formation et le maintien en poste de bons employés présentent des défis constants. Bien que l’afflux attendu de travailleurs d’un secteur pétrolier albertain au ralenti puisse accroître l’effectif à court terme, au fil des ans, les départs à la retraite se multiplieront et le vieillissement de la population limitera la main-d’œuvre disponible.

À part les nouvelles initiatives fédérales, les grands projets d’exploitation minière, d’infrastructure et de GNL continueront de stimuler la croissance de l’industrie de la construction en Colombie-Britannique en 2016 et par la suite. D’ici 2018, on s’attend à ce que les nouveaux projets créent 12 000 emplois.

La demande en personnel de métiers clés continuera de croître grâce à de vastes projets d’ingénierie. On peut s’attendre à un besoin grandissant de chaudronniers, de mécaniciens de chantier, de monteurs d’installations au gaz, de conducteurs d’équipement lourd, de tuyauteurs et de monteurs de conduites de vapeur, d’aides de corps de métier et de manœuvres, de camionneurs et de soudeurs.

Dans le passé, on faisait appel aux sans-travail pour combler en grande partie les besoins à court terme en main-d’œuvre. Cependant, le taux de chômage en construction est tombé bien en dessous des niveaux historiques et la demande croissante de main-d’œuvre fera se maintenir les niveaux de chômage actuels. La population des chômeurs ne devrait pas être une source de recrutement fiable.

L’Association canadienne de la construction (ACC) observe partout au pays une croissance modérée et les nouveaux projets d’infrastructure sont, d’après elle, un facteur clé.

« Ce qui est encourageant, c’est l’engagement renouvelé et accru à l’égard des infrastructures au Canada, affirme Michael Atkinson de l’ACC. Le secteur non résidentiel se porte bien depuis un certain temps, exception faite de 2008. Nous nous attendons à ce que cela continue. »

À l’échelle provinciale, l’Alberta devrait connaître une hausse de 15 p. 100 des travaux d’infrastructure. « Cela ne comprend pas les programmes supplémentaires annoncés pour le Canada, précise M. Atkinson. Nous pourrions ne pas voir de

Atkinson also see critical issues in labour supply emerging over 2016 and beyond. Of the 322,000 new workers forecast to be needed by 2024, only half will come from traditional sources inside Canada. “For the next decade 1,000 people per year turn 65. We need training in principle trades, and we’ll need foreign trained people,” he says.

Since 2000, the construction industry in Canada has added 600,000 new jobs. One in 13 households in Canada derives income from construction, Atkinson notes. However, Canada’s geography will continue to create challenges.

“A lot of projects a very large and tend to be in the middle of nowhere,” Atkinson observes. “We need to work on bringing down barriers between provinces, harmonize apprenticeship, and work on mutual recognition of credentials to improve workforce mobility,” he says.

Low oil prices, while causing a major shakeout in Alberta, may contribute to higher levels of growth in industrial construction in Canada. Low energy prices combined with low interest rates and a low Canadian dollar are expected to stimulate Canada’s non-oil-producing sectors.

Rising US demand and the softer Canadian dollar bodes well for domestic manufacturers, according to TD Economics. Given the competitive manufacturing environment globally,

répercussions dans tous les secteurs et toutes les régions, mais, dans l’ensemble, les choses se présentent encore assez bien. »

En ce qui concerne l’industrie pétrolière et gazière, M. Atkinson essaie de faire la part des choses : « Le secteur pétrolier et gazier vit avec cela [le caractère cyclique de cette industrie] depuis toujours. L’instabilité des prix n’est pas une surprise. Comme la plupart de ces sociétés fonctionnent selon des périodes de prévision de 20 à 30 ans, les projets ne sont, en fait, que reportés. »

M. Atkinson estime, lui aussi, que des problèmes cruciaux d’approvisionnement en main-d’œuvre surgiront en 2016 et dans les années subséquentes. Seulement la moitié des 322 000 nouveaux travailleurs dont on prévoit avoir besoin d’ici 2024 proviendra de sources traditionnelles au Canada. « Au cours des dix prochaines années, 1 000 personnes par an atteindront l’âge de 65 ans. Nous avons besoin de formation dans les principaux métiers et nous aurons besoin de personnes formées à l’étranger », signale-t-il.

Depuis l’an 2000, l’industrie de la construction au Canada a créé 600 000 nouveaux emplois. Selon M. Atkinson, un ménage canadien sur treize tire un revenu de la construction. Cependant, la géographie du Canada continuera de présenter des défis.

DYPLAST products | *La Référence en isolation calorifique*

Dyplast proudly manufactures Polyisocyanurate Insulation products that meet or exceed the most demanding insulation for CINI-2014 & ASTM C591-15 standards.

Dyplast is the right choice for energy efficiency and economics for mechanical pipe insulation.
Dyplast est le bon choix pour l’efficacité et l’économie d’énergétique pour votre isolation des tuyaux mécaniques.

3 x Theodore H. Brodie Safety Award Recipient
1 x MICA Gold Safety Award

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

ISO-C1®

Canadian producers will likely have to retool and reinvest in their operations, as well as improve the efficiency of their space. Capacity constraints should prompt producers to increase capital spending.

Overall, TD Economics forecasts modest growth in non-residential; however, that was prior to October's federal election and the commitment to increased expenditure on infrastructure.

BC is still expected to lead provinces in growth rates and is expected to advance by 2.7 percent in 2016. Overall provincial unemployment rates are forecast to decline marginally from 6.0 percent in 2015 to 5.9 percent in 2016 and 5.7 percent in 2017.

Going forward, demand in construction is expected to remain strong through 2017 and 2018, with potentially tighter labour market conditions as infrastructure stimulus spending ripples out and if and when the Canadian economy starts to grow again at historic rates. ■

Blake Desaulniers is a Vancouver writer, photographer, and videographer. He is online at <http://blakedesaulniers.com>.

« Beaucoup de projets sont très vastes et en pleine nature, fait observer M. Atkinson. Nous devons nous efforcer d'éliminer les barrières entre les provinces, d'harmoniser les régimes d'apprentissage et de travailler à la reconnaissance mutuelle des titres de compétences pour améliorer la mobilité de la main-d'œuvre. »

Bien que causant une crise majeure en Alberta, la faiblesse des prix du pétrole peut contribuer à la hausse des taux de croissance en construction industrielle au Canada. Les faibles prix de l'énergie, combinés avec de bas taux d'intérêt et un dollar canadien déprécié, devraient stimuler les secteurs non pétroliers du Canada.

Une montée de la demande américaine et un huard moins vigoureux sont de bon augure pour les fabricants canadiens, selon les Services économiques TD. Vu la compétitivité du secteur manufacturier à l'échelle mondiale, les producteurs canadiens devront probablement se réorganiser et réinvestir dans leurs entreprises, ainsi qu'améliorer le rendement de leurs installations. Des contraintes de capacité devraient inciter les producteurs à accroître leurs dépenses en immobilisations.

Les Services économiques TD ont indiqué qu'ils prévoient une croissance modeste du secteur non résidentiel en général, mais c'était avant les élections fédérales d'octobre et la prise d'un engagement à augmenter les dépenses au chapitre des infrastructures.

En 2016, la Colombie-Britannique est encore censée être en tête des provinces pour les taux de croissance et devrait connaître une hausse de 2,7 p. 100. Dans l'ensemble, on prévoit que les taux de chômage provinciaux diminueront légèrement, passant de 6,0 p. 100 en 2015 à 5,9 p. 100 en 2016, puis à 5,7 p. 100 en 2017. En 2017 et en 2018, la demande en construction devrait demeurer forte, et il pourrait y avoir un resserrement du marché du travail lorsque les répercussions des dépenses infrastructurelles de relance se feront sentir et si l'économie canadienne recommence à croître aux taux qu'on a déjà connus. ■

Blake Desaulniers est un rédacteur, auteur, photographe et vidéographe de Vancouver. Il se trouve en ligne à <http://blakedesaulniers.com>.

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

ADLER

An Efficient, Professional Experience.

MAJOR PROJECTS:

- Medicine Hat Family Leisure Centre
- Edmonton Downtown Arena
- Steadward Centre
- Banff Moose Street Hotel
- Stewart Creek Stacked Townhomes ABC
- Waultten Sacred Heart School

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

Find us on Facebook /AdlerInsulationFirestopping
www.adlerinsulation.com

C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303 1555 Stevens Rd.
Fax: (250) 769-7644 Kelowna, BC
Email: candginsulation@shawbiz.ca V1Z 1G3



Innovation in the West

V groove insulation technology
the first of its kind in Canada

Innovation dans l'Ouest

Technologie de rainurage des
panneaux isolants unique au
Canada

by / par Jessica Kirby • Photos courtesy of Ideal Products

IDEAL PRODUCTS has launched its v groove insulation product and technology, an innovation new to the Canadian insulation industry.

The company started in 1991 manufacturing plastic jacketing, and evolved into a metal jacketing producer in 2002, at the same time changing its core strategy to embrace innovation and productivity-enhancing processes.

“We started in Western Canada and were a small player supplying contractors straight metal jacketing and over the years grew to become a full line jacketing supplier,” said co-owner Rob Bertram.

The company now focuses its progression forward on removing the unknowns from customer equations through the development of processes and products that improve productivity and reduce safety risks.

An example is a production line designed to fold the lead edge of metal jacketing and significantly reduce the risk of hand cuts.

“We’ve created a process by which we can form products on production lines and do them in a small fraction of the time it takes in the field,” said Bertram. “We can do a pressed bevel in 17 seconds, which takes 20 minutes in the field. These are the same products our competitors do, but we are investing in trying to make things different.”

IDEAL PRODUCTS vient de lancer sa technologie et ses produits isolants rainurés, innovation du secteur canadien de l’isolation thermique.

L’entreprise a commencé en 1991 la fabrication de chemisage de plastique et, en 2002, est passée à la fabrication de chemisage de métal. Elle modifiait aussi à cette époque sa stratégie de base et entraînait résolument dans l’ère de l’innovation et des procédés d’amélioration de la productivité.

« Nous avons débuté dans l’Ouest du Canada. Nous faisons figure de petit joueur et nous fournissons aux entrepreneurs des gaines de métal rectilignes. Au fil des ans, nous avons fourni une gamme complète de gaines de métal », déclare Rob Bertram, co-proprétaire.

L’entreprise mise maintenant sur l’élaboration de procédés et de produits qui améliorent la productivité et la sécurité au travail dans l’optique de résoudre les problèmes des clients et d’assurer ainsi sa progression pour l’avenir.

Citons comme exemple une chaîne de production conçue pour former un ourlet sur l’arête antérieure des gaines de métal, ourlet qui réduit considérablement les risques de coupures aux mains.

« Nous avons mis au point un processus pour former nos produits à même la chaîne, et ce en bien moins de temps

The environmental benefits and stronger business model are the obvious perks.

Ideal Products's newest innovation is unique to the Canadian market because it fills a shortage of pre-formed pipe insulation, which has traditionally carried with it a poor environmental record since as much as 38 per cent of it generally ends up in the waste pile during production.

Ideal's process, on the other hand, reduces the waste problem – eliminates it, actually – by cutting the product on an assembly line with patented v groove technology that, instead of tossing the removed material, flips it, sending the reverse cut pieces down the assembly line to be bonded to the backer, essentially mirroring and doubling conventional manufacturing capacity.

“Basically it comes down the line as individual pieces and is bonded to the backer,” said Bertram. “The next stage is to cut and separate the backer so the pieces of two sections are separate and the robot follows and glues them in.

The environmental benefits and stronger business model are the obvious perks, but the product also ships and stores flat to save transportation and material handling costs.

“Traditionally v groove was for large bore pipe and this allows



qu'il n'en faut pour les former sur place, précise M. Bertram. Nous pouvons exécuter un ourlet en 17 secondes, alors qu'il faut 20 minutes sur le chantier. Il s'agit des mêmes produits que ceux de nos concurrents, mais nous faisons les choses différemment et avons investi pour y arriver. »

L'innovation la plus récente d'Ideal Products est unique en son genre sur le marché canadien et vient combler une pénurie au niveau des produits isolants préformés pour tuyaux. C'est jusqu'à 38 pour cent du produit qu'on met au rebut avec le processus traditionnel de production – gaspillage, s'il en est !

Le processus mis au point par Ideal, par contre, vient réduire le gaspillage – en fait, il l'élimine complètement. La coupe se fait directement sur la chaîne de production au moyen d'une technique de rainurage en v brevetée. Plutôt que de mettre au rebut le matériel coupé, la machine retourne ce rebut et renvoie les morceaux au début de la chaîne pour les coller au support. Par ce processus, on produit une pièce symétrique et on double la capacité de fabrication habituelle.

« Essentiellement, les morceaux reviennent individuellement au début de la chaîne et sont collés au support, explique M. Bertram. L'étape suivante consiste à couper le support pour que les morceaux se séparent. La machine les recolle ensuite côte à côte. »

Les avantages pour l'environnement et le modèle d'entreprise bonifié sont des atouts évidents. En plus, le produit peut être entreposé et expédié à plat, d'où davantage d'économies à réaliser pour le transport et la manutention.



« Habituellement, le rainurage en v, c'était pour les tuyaux de gros diamètres. Maintenant, nous pouvons offrir la technologie pour les tuyaux de petits diamètres, et faire concurrence à l'isolant formé sur mandrin de petit diamètre, indique M. Bertram. C'est unique comme technologie au Canada. Le secteur va emboîter le pas, car l'utilisateur y gagnera en productivité et en disponibilité. »

« Le défi dans notre domaine, ce n'est pas tant combien de travail on peut obtenir, mais plutôt combien de personnes peuvent faire le travail et le faire avec toute la compétence voulue —

us to supply small bore and can compete with mandrel wound on the small side,” said Bertram. “It is a unique technology in Canada that industry will embrace because from a user’s perspective the main advantage is productivity and availability.

“The challenge in this business is not how much work you can get, but how many people you can get to do the work and how qualified they are—and that comes down to whether the insulation is easier to carry and install.”

The product is the result of three years of research and around \$3 million in investment, part of which was supported by grants from Government Canada and the Government of Alberta, which fund a portion of certain costs relating to engineering,

autrement dit, la question est de savoir dans quelle mesure le produit isolant est facile de transport et d’installation. »

Cette technologie est le fruit de trois années de recherche et d’un investissement de quelque trois millions de dollars, dont une partie provient de subventions des gouvernements du Canada et de l’Alberta. En effet, le gouvernement subventionne une partie des coûts liés à l’ingénierie, à la conception, aux matériaux et aux mises à l’essai de processus inédits dans l’optique d’implanter de nouvelles technologies dans divers domaines.

« Il s’est agi ici d’un investissement complexe, signale M. Bertram. Ce que les gens ne comprennent pas, c’est que le gouvernement de l’Alberta est ouvert aux entreprises qui innovent dans l’Ouest. »

Au total, l’entreprise a reçu environ 500 000 \$ de crédits non remboursables et est en train de préparer une demande d’aide auprès d’un autre programme gouvernemental conçu pour atténuer les risques encourus par les fabricants et les utilisateurs de nouveaux produits.

« Nous avons reçu de l’argent pour les travaux de conception et d’ingénierie; maintenant, si notre demande est acceptée, nous pourrions aussi réduire les risques pour le client », fait-il remarquer.

La chaîne de production a son propre bâtiment et on y produit assez pour couvrir les coûts indirects; sept personnes y travaillent. « Ce procédé a une incidence sur l’économie et pourra avoir un impact durable si les clients sont au rendez-vous et si le modèle d’entreprise fonctionne », précise M. Bertram.

Beaucoup d’entreprises ne sont pas au courant, mais le Programme d’aide à la recherche industrielle et d’autres programmes d’aide fédéraux ou provinciaux viennent soutenir les travaux de développement des entreprises intéressées.

« Chacun des projets que nous avons menés avec le Programme d’aide à la recherche industrielle a été couronné de succès, souligne M. Bertram. En fait, nous avons de la chance d’être une entreprise canadienne. »

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

Helping build your
success since 1954.

**BROCK WHITE - EDMONTON
NEW LOCATION OPENS APRIL 2016!**



Brock White provides more of the construction materials you need from best brands in the business. From the ground to the roof, we have the products you need to get the job done.

- Geotextiles & Erosion Control
- Concrete Chemicals and Accessories
- Masonry Products & Accessories
- Building Envelope & Roofing Products
- Industrial & Mechanical Insulation
- Metal Building Insulation
- Exterior/Interior Finishes
- General Supplies & Job Site Tools

Brock White Edmonton 780-452-4710 Brock White Calgary 403-287-5889
ca.BrockWhite.com

Brock White is combining our two facilities in Edmonton into one great new location to better serve you! Come visit us at:
Brock White Edmonton - 21347 115 Avenue NW, Edmonton, AB T5S 2B9

design, materials and testing of unproven processes to establish new technologies in several fields.

“This was quite a complex investment,” said Bertram, “but what people don’t understand is the Alberta government is good to companies that innovate in the west.

Overall the company received about \$500,000 in non-repayable funding as well as in the process of applying for assistance from a second government program that helps mitigate risks for manufacturers and end users around product design and development.

“We have benefitted for the original design and engineering and the next step is, if we are approved, the client experiences less risk to try this,” he added.

The production line is currently in its own building, producing to cover its own overhead and employ seven people. “This impacts the economy and can create a lasting impact providing we get customers on board and the business model works itself,” said Bertram.

Though many companies are unaware, grants through the Industrial Research Assistance Program and other programs supporting national and provincial developments are widely available.

“Every project we have done with the Industrial Research Assistance Program has been successful,” said Bertram. “The truth is, it is a blessing to be a Canadian based company.”

Ideal is still working to address logistics of raw materials and testing, but has successfully ran the production line as of the end of October with the intent to bid all jobs by April 2016.

“The vision for our company is turning leading edge innovation into the norm, we are a company driven by innovation and fueled by courage,” said Bertram. “With that much in investment, we had to have the courage to venture into a market where didn’t know we are going to be successful.

“It is my passion to change the industry out of its old ways of doing things and make it much better than it was in the past.” ■

Ideal travaille toujours à la logistique liée aux matériaux bruts et aux mises à l’essai, et fait fonctionner son système depuis la fin d’octobre dans l’optique de présenter des soumissions pour tous les appels d’offres d’ici avril 2016.

« Notre entreprise est déterminée à faire de la technologie de pointe une norme pour le secteur. Notre entreprise est motivée par l’innovation et mue par le courage », ajoute M. Bertram. Après un si gros investissement, il fallait avoir le courage de nous lancer dans un marché où nous ne savions pas si nous réussirions. »

« J’ai la ferme intention de faire sortir notre secteur des ornières du passé et de toujours faire mieux. » ■



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 Polymeric Duct Sealers
- Design Polymeric Insulation Adhesives, Coatings & Sealers
- Design Polymeric 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





In Memory

DONALD WAYNE BELL

The Bell family sadly announces the passing of Donald Wayne Bell (Dad, Gramps, Pépé, Dinger) surrounded by his beloved bride, Laurette, of 63 years and loving sons, daughters, spouses, grandchildren, and great-grandchildren— Wayne (Bonnie Mason), Melanie (Doug Heenan), Grant (Glenda Gropp), Don (Carolyne Nott), Garth, Graham, Linda (Darcy Paul), as well as 48 grandchildren, spouses, and great-grandchildren.

Donald was born in Vermillion, Alberta, August 17, 1931 to George and Christine (McLean) Bell. His brother, John, and sisters Jean and Verna have predeceased him. He is survived by his sister Merle and sister-in-law, Corky. Donald was the proud and passionate owner of Insulation Applicators Ltd, a successful business of 61 years as well as System Scaffolding Inc, both now owned and operated by four of his sons.

Donald gave back to his industry serving on numerous boards and organizations to improve the standards and recognition of the insulation trade in Saskatchewan and Canada. He was the first business agent in Local 110 Insulators Union in Edmonton, a leader and participant in RCA, SCSA, ASHRAE, TIAC, SICA, Sask Labour Board, Pension and Health and Welfare Funds. Music, dancing, rum, fishing, and his dog Bailey were some of his many passions. His generosity and positive attitude welcomed every morning as “the best day of his life.” He will be sadly missed but never forgotten.

À la mémoire de

DONALD WAYNE BELL

Edited by / Sous la direction de Jessica Kirby

C’est avec tristesse que la famille Bell vous informe du décès de Donald Wayne Bell (Dad, Gramps, Pépé, Dinger). Il était entouré de Laurette, son épouse bien-aimée depuis 63 ans, de ses fils et filles, de leurs conjointes et conjoints, de ses petits-enfants et de ses arrière-petits-enfants — Wayne (Bonnie Mason), Melanie (Doug Heenan), Grant (Glenda Gropp), Don (Carolyne Nott), Garth, Graham, Linda (Darcy Paul), 48 petits-enfants, conjoints et conjointes, et arrière-petits-enfants.

Donald est né à Vermillion, en Alberta, le 17 août 1931 ; il était le fils de George et de Christine (McLean) Bell. Son frère John et ses soeurs Jean et Verna sont décédés avant lui. Il laisse derrière lui sa soeur Merle et sa belle-soeur Corky. Donald a été le propriétaire fier et passionné de Insulation Applicators Ltd, entreprise florissante qui compte 61 ans d’existence, et de System Scaffolding Inc. Les deux entreprises sont la propriété de quatre de ses fils et sont exploitées par eux.

Donald a beaucoup fait pour son secteur et a siégé à de nombreux conseils d’administration et au sein de divers organismes pour améliorer les normes et mieux faire connaître le métier de calorifugeur en Saskatchewan et au Canada. Il a été le premier agent syndical à la section locale 110 du Insulators Union à Edmonton. Il a été dirigeant auprès des organismes suivants et y a joué un rôle actif : la RCA, la SCSA, ASHRAE, l’ACIT, la SICA, la Commission des relations de travail de la Saskatchewan, les Caisses de retraite et de santé et bien-être. La musique, la danse, le rhum, la pêche et son chien Bailey comptaient parmi ses nombreuses passions. Homme d’une grande générosité et à l’attitude toujours positive, chaque matin se levait pour lui sur la « plus belle journée de sa vie ». Il manquera à tous ceux qui l’ont connu, et son souvenir restera gravé à jamais dans notre mémoire.



"Original Swampers" Left to right: Jim Ferguson, Dave Pullyblank, Cam Phibbs, Norm Depatie, Rick McBrien, Don Bell, George Pachon, New swamper (not in picture), David Reburn.

Premiers Swampers¹, de gauche à droite : Jim Ferguson, Dave Pullyblank, Cam Phibbs, Norm Depatie, Rick McBrien, Don Bell, George Pachon Nouveau Swamper (absent dans la photo) : David Reburn

Favourite sayings:

"My dad always told me you have to believe in something, so I believe I'll have another drink."

"Today is the best day of my life."

A Contractor's Prayer

I notice when a fellow dies
No matter what he's been
Some saintly chap or one perhaps
Who's life is stained with sin

His friends forget the bitter words
They said but yesterday
And now, think up a multitude of
Pretty things to say.

Perhaps when I am laid to rest
Someone will bring to light
Some noble deed or kindly act
Long buried out of site.

But if it's all the same to you,
My friends, just give to me instead
The business while I'm living
The knocking while I'm dead.

Dictons préférés

« Mon père m'a toujours dit que je devais croire; donc, je crois que je dois prendre encore un verre. »

« Aujourd'hui, c'est la plus belle journée de ma vie. »

Prière de l'entrepreneur

Quiconque arrive au trépas,
Peu importe qui il a été,
Saint homme ou mortel
marqué par le péché,

Ses amis oublient les mots durs
Lancés par le passé,
Pour lui dérouler un tapis
De jolies choses à dire.

Peut-être quand viendra mon tour
De passer l'arme à gauche,
Se rappellera-t-on quelque fait noble ou généreux,
Enfoui loin dans les mémoires.

Mais si pour vous, c'est du pareil au même,
Chers amis, donnez-moi plutôt
Du travail tandis que je suis en vie,
Et vos critiques quand je serai parti.

From his Friends and Family

Steve Clayman

When I started with Knauf in the early 80s, I was looking for a customer in Saskatchewan. This wasn't an easy thing at the time. I went to see Don and he gave me a break by buying a few items that over time increased to some very nice orders. He definitely was instrumental in establishing my products in the market.

What would you say he is best known or remembered for?

His great big Chrysler sedan. He would take me around in it and I couldn't help but think of Ricardo Montalban and the time he was pitching Corinthian Leather for Chrysler. Every time I would get into Don's car, I'm thinking about Ricardo.

Special moment you shared with Don?

Don's wife and daughters are in the lingerie business. One time Don was explaining to me about brassieres—the engineering that went into the manufacture of the product. He talked about stress points, cantilever, stretch, and fit. I remember asking him if perhaps he was thinking about a bridge. I'm sure his information came from osmosis and not from some hands-on experience.

Des amis et de la famille

Steve Clayman

Quand j'ai commencé chez Knauf au début des années 80, j'étais à la recherche d'un client en Saskatchewan. Les choses n'étaient pas faciles à l'époque. Je suis allé voir Don et il m'a donné une chance en m'achetant quelques produits. Au fil du temps, ses commandes ont grossi pour devenir très intéressantes. Il est certain que c'est grâce à lui que j'ai pu m'établir sur le marché.

D'après vous, qu'est-ce qui le représente le mieux dans votre esprit ?

Sa grosse berline Chrysler. Chaque fois que je montais avec lui, je ne pouvais pas m'empêcher de penser à Ricardo Montalban et à ses publicités pour Chrysler et son cuir de Corinthe. Chaque fois que je montais dans la voiture de Don, je pensais aussi à Ricardo.

Un moment spécial passé avec Don ?

L'épouse et les filles de Don travaillent dans la lingerie fine. Je me rappelle une fois où Don m'expliquait ce qu'il en était du soutien-gorge — l'ingénierie et la fabrication du produit : points de contrainte, saillie, expansion, ajustement. J'avais l'impression qu'il parlait de la construction de ponts. C'est par osmose, et par une

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



Cel-Link II™ with SSPT

*PATENT PENDING

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

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



**Get your
FREE SAMPLE
of Cel-Link II™**

Just visit
www.aeroflexusa.com/cel-link2
TODAY!



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



Done once. Done fast. Done right.

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

He was generous of heart and kind of spirit. He did so many good things for so many people, and I was one of them. I will miss him.

Words of tribute for Don or of solace for his family and friends?

He was generous of heart and kind of spirit. He did so many good things for so many people, and I was one of them. I will miss him.

Norm Depatie

A few memories of Dad (Don Bell) ...

Brenda and I had the honor of meeting Don and Laurette almost 30 years ago, at our first TIAC conference in Grey Rocks—it was the 25th anniversary of TIAC. We had dinner at their table. Don was an ambassador for TIAC, Brenda and I were first timers, and he was celebrating 25 years of the best industry in the world.

A year or two after that he invited me to join himself, Jim Ferguson, and Dave Pullyblank on a fishing trip. That was the

certain experience pratique, que l'information lui venait, j'imagine.

Un mot pour rendre hommage à Don ou pour consoler sa famille et ses amis ?

Il était généreux et bon. Il a tant fait pour tant de personnes, et je compte parmi celles qui ont bénéficié de sa bonté. Il va me manquer.

Norm Depatie

Quelques souvenirs de Papa (Don Bell) ...

Brenda et moi avons eu l'honneur de rencontrer Don et Laurette voilà presque trente ans, à notre premier congrès de l'ACIT à Grey Rocks — c'était à l'occasion du 25e anniversaire de l'ACIT. Nous étions assis à la même table pour le souper. Don était un ambassadeur pour l'ACIT ; Brenda et moi assistions au congrès pour la toute première fois, et Don célébrait les vingt-cinq ans du meilleur secteur dans le monde.

Un an ou deux plus tard, il m'invitait à une partie de pêche avec Jim Ferguson et Dave Pullyblank. C'était les tout débuts des Swampers. D'autres sont venus ensuite se joindre à notre groupe : George Faulkner, George Pachon, Cam Phibbs, Tom Kirton Jr et Dave Reburn. Nous avons été à la pêche tous les ans au cours des 26 dernières années, sans manquer un seul rendez-vous.

EN STOCK - LIVRAISON IMMÉDIATE

PAR COURRIER SPÉCIAL AEROFLEX® : 1-866-237-6235

STAY-SEAL® WITH PROTAPÉ® (SSPT) POUR AEROCEL®

Demandez Stay-Seal® with Pro-Tape® (SSPT), seul produit de scellage véritablement éprouvé ! Il s'agit d'un adhésif autoscellant en deux parties qui vous évitera les rappels et les défauts.

SSPT RÉSISTE AUX INTEMPÉRIES.



Adhésif autoscellant à base d'élastomère EPDM.



Fabriqué spécialement pour le scellage des joints des tubes AEROCEL®.



Renforce les joints.



Empêche l'humidité de pénétrer dans les joints.



ÇA MARCHE !

- Installation de trois à quatre fois plus rapide
- Exécution rapide de la commande
- De nombreux entrepôts sont maintenant ouverts aux États-Unis.
- Le plus grand choix de dimensions pour tuyaux d'acier au DI de 1/4 po à 16 po Paroi de 3/8 à 4 po d'épaisseur



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

start of Swampers. We then had a few others join our team: George Faulkner, George Pachon, Cam Phibbs, Tom Kirton, Jr, and Dave Reburn. Well we fished together for the last 26 years, never missing a year.

Unfortunately, I don't have one funny story, but I could write a 500-page book of the stories and experiences we have shared.

Don lived everyday like it was the best day of his life. By just the little twinkle in his eye when he would talk about L.B. and his family—you always knew it was the best day of his life.

I could go on forever as I'm writing these few notes and daydreaming of the past with the odd tear and smirk. Don (Dinger) was a gentleman, very charismatic, very proud, and could never be duplicated.

Who loves you, baby? WOOHAA!

Rick McBrien

That's me, Rick "Sparky" McBrien, next to your (our) Dad. It is Missinipe, SK. The one swamper missing is George Faulkner. On a trip to Islamorada in the Florida Keys, Jim (aka "Slick") Ferguson told a waitress that Dinger was such a wonderful Dad, he took all his sons (our motley crew) fishing every year. She believed him. Since that day, Dinger became known as "Dad" to us. Don's favourite fishing trip was to Rancho Leonoro in Baja, Mexico. We all love Don.

Malheureusement, je n'ai pas une seule histoire de pêche à raconter, mais je pourrais écrire un livre de 500 pages de récits de nos aventures à la pêche.

Don vivait chaque jour comme si c'était la plus belle journée de sa vie. Les yeux pétillants, il vous parlait de Laurette et de sa famille — et, oui, vous saviez que c'était la plus belle journée de sa vie.

Je pourrais en écrire encore long à son sujet. Ces quelques notes font remonter les souvenirs et perler une petite larme ou se former un sourire. Don (Dinger) avait de la classe. Il possédait beaucoup de charisme, il était très fier et jamais il n'y en aura un comme lui.

Bravo !

Rick McBrien

Oui, c'est bien moi, Rick Sparky McBrien, à côté de votre (notre) Papa. On est à Missinipe, en Saskatchewan. Le seul swamper qui manque est George Faulkner. À l'occasion d'un voyage à Islamorada dans les Keys de Floride, Jim Slick Ferguson avait dit à une serveuse que Dinger était merveilleux comme Papa et qu'il emmenait tous ses fils (notre petit groupe hétéroclite) à la pêche chaque année. Et elle l'a cru. Depuis ce jour-là, nous l'avons appelé Papa. Le voyage de pêche qu'il a préféré a eu lieu à Rancho Leonoro à Baja, au Mexique. Nous aimions tous Don.



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008 crossroadsci.com

Rémi Demers

Il y avait 150 personnes à la cérémonie de célébration de sa vie. Quand j'ai commencé à l'ACIT en 1998, on m'a d'abord présenté au conseil d'administration. C'étaient les anciens — Don Bell, Jim Ferguson, Norm Depatie — et c'est à l'occasion d'une réunion à Winnipeg que je les ai rencontrés pour la première fois. Il fallait s'occuper de documents quelconques avec eux et c'est au bar que je les ai retrouvés. Et je vous dis, ces gars-là... — moi qui pensais que, comme Québécois, je savais boire de la bière ! ...

J'essayais de parler l'anglais du mieux possible et ils m'ont accueilli comme un des leurs. Don était le mortier qui tenait tout cet édifice. Il était le coeur et l'âme du groupe. Il était le père de tous — et on l'appelait Papa. Et c'étaient avec les autres comme avec les meilleurs amis du monde. Je me sentais comme un gamin, et ils m'ont accepté comme un frère.



INSULATION • METAL • ACCESSORIES
AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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

Remi Demers

At his Celebration of Life there were 150 people. When I started with TIAC in 1998 I was first introduced to the board and they were older guys – Don Bell, Jim Ferguson, Norm Depatie – and the first place I went to see them we had a meeting in Winnipeg. I went to do the paperwork with them and I found them sitting at the bar. Now, those guys—I thought as a Quebecker I could drink beer ...

I was trying to speak English the best I could and they received me like I was one of them. Don was the glue. He was the heart and soul of everyone. He was the one – they would call him Dad – who was the father of everyone and he and the others were like best friends. I felt like a little boy coming in and they accepted me as a brother.

Don was always protecting the new ones. He was always taking care of everyone and I felt like I could ask him anything. He was like a father to me. He always said, “If you need anything, any time ...” and he meant it. If you asked who, from East to West, was the most recognized TIAC guy, it would have been Don Bell. He was only about five foot three, but so tall inside.

Don and Laurette would go dancing around the floor and people would stop and watch because it was flowing and so beautiful, seeing them together.

Don protégeait toujours les nouveaux. Il s’occupait de chacun et j’avais vraiment l’impression que je pouvais lui demander à peu près n’importe quoi. Il a été comme un père pour moi. Il disait toujours : « Si t’as besoin de quelque chose, n’hésite pas. N’importe quand. » Et il était sincère. Si vous me demandiez qui au pays est la figure la plus connue de l’ACIT, c’est bien Don Bell. Il faisait cinq pieds trois pouces, mais quel grand homme !

Quand Don et Laurette dansaient sur la piste, les gens s’arrêtaient et les admiraient pour leur grâce, leur aisance. Ils formaient un couple magnifique.

À la fin de la célébration de la vie de Don, on a entendu de la musique. Laurette et la famille ont commencé à danser. Laurette dansait avec ses petits-enfants et avec toute la famille — c’était quelque chose de très beau à voir.

Don était un homme passionné et tout le passionnait : la pêche, son épouse, son travail au conseil d’administration... tout ! Un jour, la raffinerie Shell a eu de gros travaux à faire faire, et le propriétaire a décidé d’accorder le contrat à des travailleurs étrangers... et non à des locaux. Don était tellement furieux qu’il a détruit sa carte de crédit de Shell et a demandé à toutes les personnes présentes à la réunion de faire de même. Il était passionné à ce point !



At the end of the Celebration of Life they put on music and the family and Don’s wife danced together. Laurette was dancing with her grandchildren and the family was all together—it was something really beautiful.

Don was a passionate guy and passionate about everything: fishing, his wife, being on the board, everything. There was a big job at a Shell refinery and the owner decided to give the job to American contractors and not to a local. Don was so mad he cut his credit card from Shell and asked everyone in the meeting to do the same. That is how passionate he was.

He was best known for his love of life, is the first thing, and his love of music. He would go to Chicago and loved the

Il était connu pour son amour de la vie et, bien sûr, de la musique. Il allait à Chicago et raffolait du blues. Un jour, sa famille lui a offert à lui et à Laurette un voyage à Chicago. Il s’y est rendu chaque année par la suite.

C’était à une réunion du conseil d’administration à Toronto. Les autres étaient repartis en avion, et Don et moi étions restés sur place. Nous sommes allés au centre-ville pour rencontrer Jeff Healy à son bar. Les filles de Don avec leurs amis de coeur nous ont accompagnés, et je me suis retrouvé le seul du groupe à ne pas faire partie de la famille. Nous sommes arrivés à 19 h pour le souper. La musique a commencé à 21 h et nous avons fermé le bar ! Je me sentais malgré tout faire partie du groupe. Ils étaient tous heureux de me voir; Don leur avait dit que j’étais un bon gars, et vraiment, je me suis senti le bienvenu ! Voilà le genre de bonhomme qu’il était.

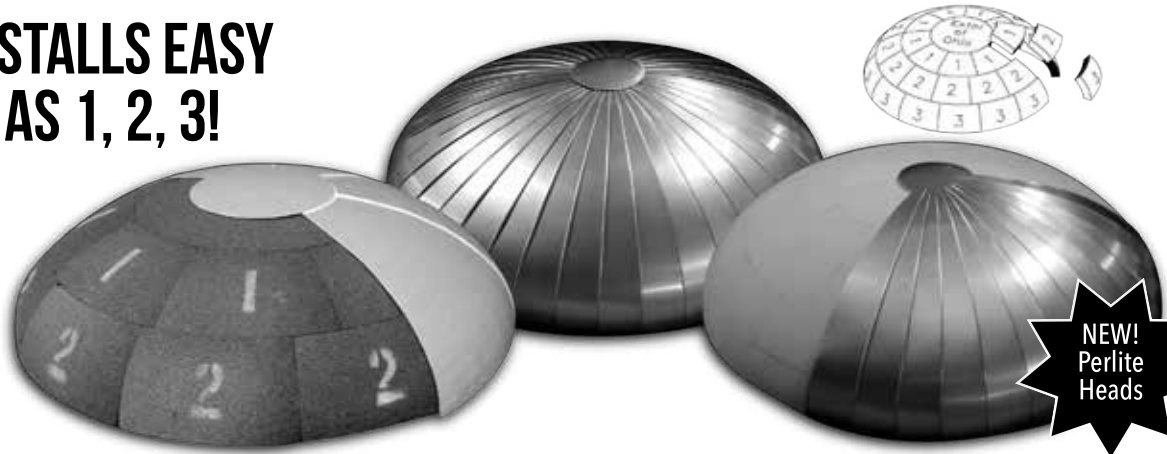
George Pachon

Voilà 43 ans que je participe au travail de l’ACIT. Don faisait partie du conseil d’administration. Nous étions amis depuis l’époque du groupe des parties de pêche, soit environ 27 ans. Il ne reste plus que deux personnes du groupe d’origine. J’y vais tous les ans, je m’amuse, mais je ne pêche plus. En 1995, nous étions partis ensemble à la pêche et nous sommes devenus amis pour la vie. Je suis ensuite devenu président, puis membre à vie. Don a obtenu son statut de membre à vie à Edmonton et a été président en 1988-1989.



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



Blues. His family gave he and Laurette a trip to Chicago and he went every year after that.

There was a board meeting in Toronto. The other guys took planes home and he and I stayed. We went downtown to see Jeff Healy at his bar. Don's daughters and their boyfriends came with us and I was the only one not part of the family. We arrived for dinner at 7, music started at 9, and we closed the place. I felt a part of them. They were happy to see me and he said I was a good guy, and I felt so welcome. That was the kind of guy he was.

George Pachon

It is now 43 years later after I first got involved with TIAC. Don was on the board and we were dear friends since Don "Dinger" started the fishing group about 27 years ago. There are only two original members left. I go every year and meet them and party it up, but I don't fish. In 1995, we were fishing together and had become lifelong buddies. I became president and then a life member, and Don got his Life Member in Edmonton and was president 1982-84.

I best remember him for his wit and for his actions—he was always moving his body and twitching his fingers back and forth. He would tell these farm jokes ... Sometimes he couldn't finish the jokes because he was laughing so hard.

Don était un type hors-norme. Être avec lui ou faire partie de son entourage, c'était toujours quelque chose de spécial.

J'ai le souvenir d'un homme d'esprit et d'action — il bougeait constamment; ses doigts n'arrêtaient jamais. Il nous racontait des blagues avec pour thème la ferme. Parfois, il riait tellement fort qu'il n'arrivait pas à les finir.

Don était un type hors-norme. Être avec lui ou faire partie de son entourage, c'était toujours quelque chose de spécial. Je l'ai rencontré deux semaines avant son décès. Il était le chef des Swampers, mais il était nul à la pêche — il partait avec David Pullyblank qui l'entraînait dans le bateau, mais il n'arrivait jamais à protéger sa ligne. Il pouvait boire plus que n'importe qui — rhum et Pepsi. Il va nous manquer terriblement.

Al MacDonald

C'est en 1966 ou 1967 à Montréal que j'ai rencontré Don pour la première fois, quand je me suis joint à l'ACIT. Tout un personnage que Don ! J'avais passé quelque temps dans la

Established in Houston, Texas in 1978

Metal Jacking Specialists
RPR PRODUCTS, INC.

INSUL-MATE PRODUCTS	ACOUSTI-MATE PRODUCTS
<ul style="list-style-type: none">• Roll Jacking & Sheeting• 2-Piece aluminum & T316 Stainless Steel Pressed Elbows• Strapping, Seals, Springs and Screws• 4 Inch Box Rib Sheets• Insul-Box Aluminum Siding• 72" Rib Siding	<ul style="list-style-type: none">• Acoustical Jacking• Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheeting

RPRHOUSTON.COM

407 DELZ | HOUSTON TEXAS 77018 | 713.697.7003 | 800.231.0149

Any moment was special with Don. Any one was special to be with him or around him. I saw him two weeks before he died. He was the Head Swamper but a lousy fisher—he used to go out with David Pullyblank and he would get Don on the boat and he never could go backward to protect the line. He could drink anyone under the table—rum and Pepsi. He will be so, so sadly missed.

Al MacDonald

I met Don back when I was first part of TIAC, probably in 1966 or 67 in Montreal. Don was quite the character. I had a little time in the Reserve Navy and anyone there with the name Bell got the nickname “Dinger.” I made sure Don got that name.

One time we were all invited by Johns Manville to a hockey game in Toronto and on the way back after some cocktails we all got into two cabs. The two cabs kept going side by side down the street and it was a big joke. Somebody took Don’s shoe and tossed it out the window to the other car and we never did get that shoe back. The next morning in the elevator there was an elderly couple looking down at Don’s odd shoes and whispering to each other. We went out that afternoon and bought him a new pair of shoes. But that other one just disappeared on the streets of Toronto. Don was a jokester, though, and a lot of fun.

réserve de la Marine et quiconque porte le nom de Bell se fait surnommer là-bas Dinger. Et c’est ainsi qu’on en est venu à surnommer Don.

Un jour, la Johns Manville nous invite à une joute de hockey à Toronto. À la sortie, après quelques verres, nous rentrons en nous répartissant dans deux taxis. Les deux taxis roulaient côte à côte, et c’est à ce moment-là que le cirque a commencé. Quelqu’un a pris la chaussure de Don et l’a lancé par la fenêtre dans l’autre taxi – et on n’a jamais plus revu la chaussure en question. Le lendemain matin, dans l’ascenseur, des personnes âgées remarquent les pieds de Don et se font des remarques à l’oreille. Cet après-midi-là, nous sommes allés acheter une nouvelle paire de chaussures à Don. La chaussure arrachée s’est perdue quelque part dans les rues de Toronto. Don aimait faire des blagues et était très amusant.

Nous nous sommes suivis pendant de nombreuses années et avons beaucoup de plaisir avec lui aux congrès. Il savait comment agir et veillait à ce que tout le monde passe du bon temps. Il a été un véritable chef de file quand les ordinateurs ont fait leur apparition.

Dave Pullyblank

J’ai eu le privilège de compter parmi les compagnons de pêche de Don. Notre groupe s’appelait les Swampers : Don Bell (Dinger), le maître Swamper, feu Jim Ferguson (Slick), feu Cam Phibbs (Hambone), George Pachon (Kelowna Fats), David Reburn (Bones), George Faulkner (Gigolo George), Norm Depatie (Eddie), Tom Kirton (Junior), Rick McBrien (Sparky) et moi-même, Dave Pullyblank (White Chicken). C’est à Jim Ferguson que nous devons nos sobriquets.

Nous sommes partis à la pêche tous les mois de juin au cours des 26 dernières années. Don, Norm et moi avons fait le voyage en juin dernier. J’ai eu le privilège de partager mon bateau avec Don la plupart de ces années. Tous les jours, quand nous quittons le camp pour aller pêcher, les autres copains ouvraient les paris sur le temps que Don mettrait à emmêler sa ligne dans les hélices du moteur. C’est quand ils me voyaient suspendu au-dessus du moteur qu’ils désignaient le gagnant du pari. Je n’ai pas mis longtemps à comprendre

BETTER INSULATION SOLUTIONS

SHUR-FIT

Professional Products for the Professional Contractor

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

INDUSTRIAL • INSTITUTIONAL • COMMERCIAL

NDT INSPECTION PLUGS

Your Customers Are Concerned About ...

Corrosion Under Insulation (CUI)

NDTSeals.com ■ 800.261.6261

We hung out together for a lot of years and had a lot of fun at the conference with him. He always took his position very well and made sure everyone had a good time. He was one of the leaders when they were introducing computer technology back in the early days.

Dave Pullyblank

I had the privilege of being one Don's fishing buddies. We called ourselves "The Swampers." It's membership consisted of Don Bell aka Dinger (Master Swamper), the late Jim Ferguson aka Slick, the late Cam Phibbs aka Hambone, George Pachon aka Kelowna Fats, David Reburn aka Bones, George Faulkner aka Gigolo George, Norm Depatie aka Eddie, Tom Kirton aka Junior, Rick McBrien aka Sparky, and myself, Dave Pullyblank, aka White Chicken. Our good friend Jim Ferguson was the author of most of our nicknames.

We fished together every June for the last 26 years. There was Don, Norm, and myself that made the trip this past June. I had the privilege of having Don fish in my boat for most of those years. As we would head out on the water from our camp each day, the other guys would take bets to see how long it would take before Don would get his line tangled in the motor. Once they saw me hanging over the back of the boat trying to get his line off, the winner would be decided. It didn't take too many years before I realized, the only way to troll with Don was to troll backwards, like they do in Quebec. (Right Remi?)

I can't begin to tell you the many good times we had together as a group over the years. Norm and I were saying at Don's Celebration of Life that not once over all those years was there ever a disagreement amongst us.

Don was the best friend a person could ever have and would have helped out anyone of us, at any time, if we needed help in any way. Don may be gone now, but will never ever be forgotten, especially by his fishing buddies! ■

que le seul moyen pour pêcher avec Don, c'était d'y aller en marche arrière, comme cela se fait au Québec (n'est-ce pas, Rémi ?).

Comment raconter le bon temps que nous avons passé ensemble au fil des ans ? Norm et moi disions à la cérémonie de la célébration de sa vie que jamais, pendant toutes ces années, il n'y a eu de mésentente entre nous.

Don était le meilleur des amis qui soit. Il était toujours disposé à aider. Don n'est plus. Jamais nous, ses compagnons de pêche surtout, ne l'oublierons. ■

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

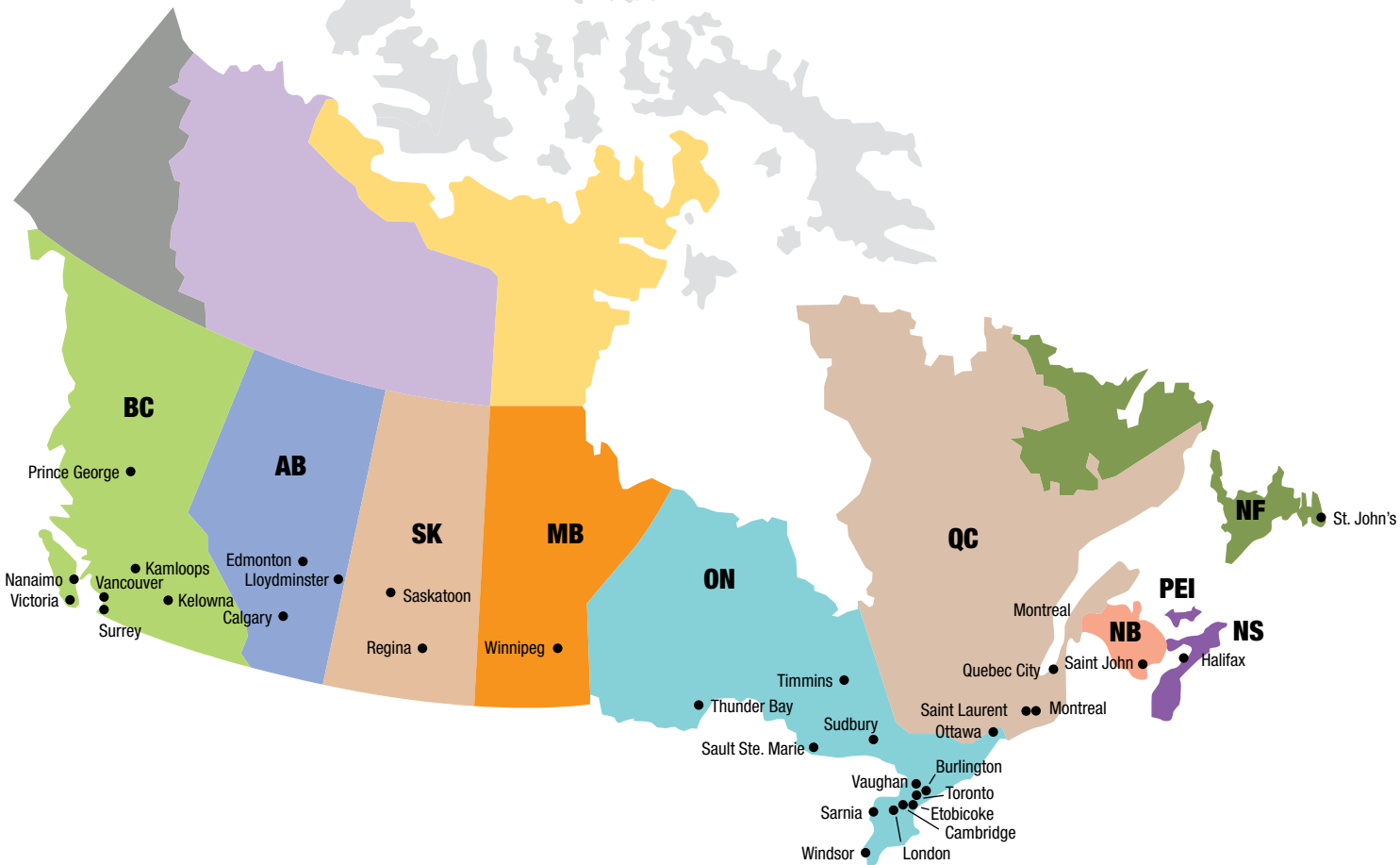
Visit www.flexclad.com for **FREE FlexClad™ Samples**

55 YEARS
ANNIVERSARY
1961-2016

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

TIAC TIMES

Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

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

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

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

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

- Winroc-SPI**
 Vancouver, BC (604) 430-1463

ALBERTA

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

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

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

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

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

Tempo Tec Inc.

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

Winroc-SPI

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

SASKATCHEWAN

Alsip's Building Products & Services

Saskatoon, SK (306) 384-3588

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

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

Wallace Construction Specialties Ltd.

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

MANITOBA

Alsip's Building Products & Services

Winnipeg, MB (204) 667-3330

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (306) 551-6507

Nu-West Construction Products Inc.

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

ONTARIO

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Etobicoke (416) 675-1710

Impro

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

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

General Insulation Company Inc.

Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations Ltd.

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations Ltd.

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations Ltd.

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

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

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

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

Finding a Buyer

In this three-part article, we are exploring three key areas of building your exit plan.

In part 1 we talked about having the right corporate structure. When you sell your business it's less about what you sell it for and more about how much of the sale price you get to keep after tax. We also looked at how important it was to protect yourself to ensure you get your future payments as you are very unlikely to get an all-cash offer. You also need to secure any amounts you leave in the company.

In part 2 we showed you how to prepare your business for sale. Not only does this make the business more saleable and saleable for a higher price, it also allows you to take more time off. There are many good reasons for making your business more attractive to a potential buyer and one of the side benefits is you will now have the option of not selling because with a better structure in place you can take more time off and earn passive income.

In part 3 we will take it to the next level. You have cleaned up your corporate structure; you have worked yourself out of the day-to-day routines and put a more professional structure in place so now it's time to find out if there is a willing buyer out there. But first get a handle on the sale price, whether you sell assets or shares, and how committed you will be over the transition period. Remember, you need to look at the after-tax implications of the sale. This will require an in-depth review with your financial advisors. Sale of shares can net up to \$1.5 million tax-free to a husband and wife team.

The first place most owners look is within their family. Provided the family members have the business smarts and the interest in ownership this can be very successful. Make sure they are willing buyers and not getting forced into a deal. Without their determination to succeed you may find that the business flounders. Following part 1 of this article, one young man wrote to me saying his dad wanted him to take over his HVAC business and he really felt he wasn't the right person for the job. Big quandary. An important factor to remember in selling within the family is that the business is part of your



By / par Ron Coleman

Acheteur à trouver !

Dans cette série de trois articles, nous examinons les éléments clés de votre plan de sortie.

Dans le premier article, nous avons souligné l'importance d'avoir en place une structure corporative appropriée. Lorsque vous vendez votre entreprise, ce n'est pas tant le prix de vente qui compte que le produit de la vente que vous empochez après impôt. Nous avons aussi examiné l'importance de vous protéger et de vous assurer d'obtenir des paiements futurs puisqu'il est très peu probable qu'on vous fera une offre au comptant. Vous devez aussi pouvoir récupérer toute somme que vous laissez dans l'entreprise.

Dans le deuxième article, nous vous avons présenté des moyens de préparer votre entreprise pour la vente. Il ne s'agit pas simplement de faire en sorte que votre entreprise soit plus facilement vendable, et plus facilement vendable à un prix plus élevé, mais aussi de vous permettre de ralentir votre activité. Évidemment, on souhaite, pour de nombreuses bonnes raisons, faire en sorte que son entreprise soit intéressante pour l'acheteur, et un des avantages des moyens que nous vous proposons, c'est de vous donner aussi le choix de ne pas vendre votre entreprise. En effet, avec une meilleure structure d'entreprise, vous pourrez prendre davantage de congés et gagner un revenu passif.

Dans ce troisième article, nous passons à l'étape suivante. Maintenant que vous avez amélioré votre structure d'entreprise, que vous vous êtes dégagé des opérations quotidiennes et que vous disposez d'une structure davantage professionnelle, vous pouvez vous mettre en campagne pour trouver un acheteur sérieux. Mais, pour commencer, établissez votre prix de vente, déterminez si vous voulez vendre des actifs ou des actions, et décidez dans quelle mesure vous participerez à la transition. Rappelez-vous de tenir compte des incidences fiscales de la vente. Il vous faudra, pour ce faire, avoir examiné la question de près avec vos conseillers financiers. La vente d'actions peut rapporter jusqu'à 1,5 million de dollars en bénéfice net libre d'impôt pour un couple.

C'est habituellement dans la famille qu'on cherche d'abord à vendre son entreprise. Dans la mesure où des membres de la famille ont le sens des affaires et veulent devenir propriétaires

**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

estate and if you give some siblings an advantage because they buy the business you may alienate other siblings. Avoid this by treating each sibling fairly.

The second place most owners consider is selling to employees. Again, the same caveats apply. If they don't have the business acumen then you could end up losing your equity in the business.

Also it is likely that the family members and the employees won't have much money to invest in the business and that increases the risk significantly.

If the employees don't have some money to invest and lack the entrepreneurial skills to run the business, don't take that approach. You will not be doing anyone any favours.

Both these options will likely require you to provide ongoing mentorship. Is that in your plans?

If these two options aren't suitable then you need to find an outside third party. My first choice for a third party would be a competitor or complementary business. The economies of scale of combining two businesses into one are significant. They can be enhanced by cross-fertilization. By this I mean two non-competing businesses that can offer their services to the customers of both businesses. Examples would be combining any of the following: plumbing, HVAC, controls, water treatment, and electrical. Any combination there would be advantageous to the buyers. Another example would be two businesses doing the same work but in different geographical areas. It is often recommended for plumbing and HVAC contractors to focus on a customer base within 10 km of their base to minimize travel and non-productive time. Having a satellite operation could prove very profitable with the administration being run from one location.

A dilemma occurs when you decide to move forward. Are you concerned about the impact on your customers, employees, and competitors when word gets out that you are trying to sell? If so, you need a front to help keep your intentions confidential. Often the best way of doing this is to use your accountant or lawyer to screen potential buyers and to get them to sign a confidentiality agreement before divulging the name of your company or use a business broker who can help you with the process; if you go that route, do find one who has experience in your industry.

Your front person can contact the various trade associations and send out letters to them with details of the business that is for sale without disclosing the identity of the company.

Also asking key suppliers for information on who might be in a buying mode is another good source for finding the right prospects. They usually know who is close to retirement and whether or not they have replacement management in place.

de l'entreprise, la vente à une personne apparentée peut très bien marcher. Mais il faut s'assurer que cette personne est bel et bien disposée à acheter, et qu'elle n'y est pas forcée. Si les membres de la famille pressentis comme acheteurs ne sont pas déterminés à réussir, l'entreprise risque bien vite de battre de l'aile. Après avoir lu le premier article de cette série, un jeune homme m'a écrit pour me dire que son père voulait qu'il prenne la relève de l'entreprise familiale en CVCA; or, ce jeune estimait ne pas être l'homme de la situation. Tout un dilemme, en effet. Autre chose importante à se rappeler quand on vend son entreprise dans la famille : l'entreprise saisant partie de la succession, si vous donnez l'avantage à certains des enfants en leur vendant l'entreprise, les autres pourraient mal le prendre. Évitez ce genre de situation en traitant tous les enfants équitablement.

Après la famille, c'est vers les employés qu'on se tourne souvent pour trouver un acheteur. Encore une fois, les mêmes mises en garde s'appliquent. Si les employés pressentis n'ont pas le sens des affaires, ils risquent de mettre en péril vos avoirs dans l'entreprise.

Il est aussi assez probable que les membres de la famille et les employés n'auront pas beaucoup d'argent à investir dans l'entreprise, ce qui vient accroître le risque considérablement.

Si les employés n'ont pas d'argent à investir et qu'ils manquent des compétences nécessaires pour diriger l'entreprise, abstenez-vous de les solliciter comme acheteurs. Cela ne profiterait à personne.

Que vous vendiez à un membre de la famille ou à un employé, il vous faudra vraisemblablement offrir un certain encadrement. Y avez-vous songé ?

Si vous ne trouvez pas à vendre dans la famille ou parmi vos employés, vous devez donc aller voir ailleurs. Je m'adresserais d'abord à un concurrent ou à une entreprise complémentaire. Les économies d'échelle à réaliser par la fusion de deux entreprises en une seule sont considérables. En outre, elles peuvent se développer davantage en s'alimentant l'une l'autre. C'est-à-dire que deux entreprises qui ne se font pas concurrence peuvent offrir leurs services aux clients de



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

Gamme complète de produits isolants
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant
Depuis 1982

Distributor-Fabricator
Since 1982

ISO 9001

Whatever process you use, you need to stay in control of it. Don't leave it in the hands of your advisors. Get regular reports from them on what actions they are taking and what results they are getting.

When moving forward with potential buyers, do get them to sign a confidentiality agreement before disclosing any important information to them. Get them to sign a Letter of Intent as early as possible. The letter of intent should address:

1. How long you will stay on
2. What the purchase price is
3. Whether it is an asset or share acquisition
4. The terms of payment

Once a letter of intent is signed by both parties, the purchaser starts his due diligence process. At this stage your employees are definitely going to find out the business is for sale. Make sure you have a process for ensuring they will be onside with the purchaser. It is usually very important for the purchaser to retain both your employees and customers.

The process for selling your business is very stressful and ultimately comes down to a "leap of faith" decision. You will never be 100 per cent sure you made the right decision. If you know what you would like to do after you have sold your business, you will be a lot more motivated to move forward. I recently facilitated the sale of a HVAC business in Ontario and the seller can't wait to get in his boat and head south. He was a motivated seller. ■

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.

l'une et de l'autre entreprise, par exemple, si elles travaillent dans la plomberie, le CVCA, les contrôles, le traitement de l'eau et l'électricité. Ce genre de regroupement pourrait être avantageux pour l'acheteur. Autre exemple : deux entreprises oeuvrant dans le même domaine, mais dans des régions différentes. On recommande souvent aux entrepreneurs en plomberie et en CVCA de se concentrer sur un rayon de 10 km de leur point d'attache pour réduire le plus possible les déplacements et le temps non productif. De disposer d'un poste satellite peut devenir rentable, avec l'administration émanant d'un seul centre.


Évidemment, un problème peut se poser quand vous décidez de vendre. Vous vous inquiétez de l'impact que pareille décision aura sur vos clients, vos employés et vos concurrents quand on apprendra que vous voulez vendre ? Dans l'affirmative, vous devez trouver une façade pour que vos intentions restent secrètes le temps nécessaire. Le meilleur moyen pour cela consiste ordinairement à faire appel à son comptable ou à son avocat qui se chargera de faire le tri des acheteurs potentiels et à leur faire signer un accord de non-divulgaration avant de révéler le nom de votre entreprise. Vous pouvez aussi demander à un agent d'affaires de vous aider; dans ce cas, choisissez-en un qui ait de l'expérience dans votre secteur.

Cet intermédiaire peut communiquer avec diverses associations professionnelles et leur envoyer les détails sur l'entreprise en vente, mais sans en divulguer le nom.

Il est aussi possible de demander à vos fournisseurs clés des renseignements sur les personnes qui pourraient être intéressées par l'achat de votre entreprise. Habituellement, les fournisseurs savent qui arrive à la retraite et ce qui a été mis en place comme équipe de relève à la direction d'autres entreprises.

Peu importe le processus, assurez-vous d'en garder le plein contrôle. Ne le laissez pas entre les mains de vos conseillers. Demandez-leur des rapports réguliers pour voir quelles mesures ils ont prises et quels résultats ils ont obtenus.

Quand vous prenez contact avec des acheteurs potentiels, *suite de á page 50*



MULTI GLASS
insulation Ltd.

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

BE IN THE SPOTLIGHT

Do you have an interesting project on the go? Submit the details to our editor, Jessica Kirby, at jessica.kirby@pointonemedia.com or call 250.816.3671.

Ending the Job Right: Lessons for Dealing with Homeowners that Refuse to Pay

Contractors understandably become frustrated when an exacting homeowner refuses to provide final payment because of seemingly inconsequential “deficiencies.” However, as the BC Supreme Court made clear in *Constructum Developments Inc. v. Hogaboam*, 2015 BCSC 1490, a homeowner may be entitled to correction of all deficiencies before they are obligated to provide final payment to a contractor. In fact, a contractor’s insistence on receiving final payment before fixing final deficiencies may actually result in a repudiation of the parties’ agreement.

The Facts

In this case, a contractor (the “Contractor”) entered into a General Contract Agreement with several homeowners (the “Homeowners”) for the construction of a new build home in Westbank (the “Project”). As the Project neared completion, a dispute arose between the Contractor and the Homeowners over the correction of a number of deficiencies, including: the omission of a walk-in pantry in the kitchen, incorrect exterior colour, and doors being hung improperly or installed completely defectively.

Eventually, a stalemate developed between the Contractor and the Homeowners. The Contractor refused to remedy any of the deficiencies until he received payment for his final progress draw. The Homeowners refused to sign the Contractor’s certificate of completion or make any further payments until the deficiencies were corrected. Ultimately, the Homeowners changed the locks and refused to let any tradespeople associated with the Contractor on site. Afterwards, the Homeowners remedied the deficiencies at their own expense. The Contractor sued the Homeowners for recovery of the amount of his final progress draw plus extras, and the Homeowners counterclaimed for their costs in rectifying the deficiencies.

The Decision

A significant issue the Court had to consider was who was responsible for repudiating the Contract; was the Contractor



By / par Andrew D. Delmonico and Anne Cochrane

Pour terminer en beauté – leçons utiles pour traiter avec les propriétaires qui refusent de payer

Il est normal de se sentir frustré quand un propriétaire opiniâtre refuse de régler son dernier paiement pour des défauts en apparence anodins. Cependant, la Cour supérieure de la Colombie-Britannique, dans sa décision dans l’affaire *Constructum Developments Inc. c. Hogaboam* (2015 BCSC 1490), a bel et bien précisé que tout propriétaire peut avoir droit à la correction de tous les défauts avant de se voir obligé de verser le dernier paiement à l’entrepreneur. En fait, l’insistance de l’entrepreneur à se faire verser le dernier paiement avant la correction des derniers défauts pourrait être même interprétée comme une rupture unilatérale de l’entente entre les parties.

Les faits

Dans cette affaire, l’entrepreneur a conclu un contrat général avec plusieurs propriétaires pour la construction d’une nouvelle maison dans Westbank. Les travaux de construction étaient presque terminés quand un différend a surgi entre l’entrepreneur et les propriétaires de la maison au sujet de la correction de certains défauts : omission d’un garde-manger pleine grandeur attendant à la cuisine, couleur d’extérieur incorrecte et portes qui ne conviennent pas ou qui sont mal installées.

Ce fut bientôt l’impasse entre l’entrepreneur et les propriétaires. L’entrepreneur refusait de corriger les défauts tant et aussi longtemps qu’il ne recevrait pas l’argent pour

PLAN NOW FOR 2016

The 2016 media guide for *TIAC*

Times is now available. Visit

www.tiactimes.com to download

your copy or email Christina at

ctranberg@pointonemedia.com

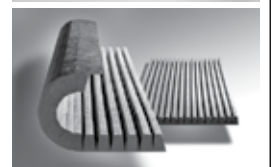
and request your copy.

MULTIGLASS
isolation

1200°F / 649°C

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

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



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



© Can Stock Ph © Can Stock Photo Inc. / AndreyPopov oto Inc. / AndreyPopov

in breach for failing to rectify deficiencies until he was paid, or were the Homeowners in breach for refusing to pay until the deficiencies were corrected? On this issue, the Court sided with the Homeowners, finding that the Contractor's refusal to complete deficiency work until he was fully paid amounted to a fundamental breach of the Contract. In this case, the Homeowners were found to be within their rights not to release the final progress draw until all deficiencies were corrected.

Lessons Learned

1. You may be required to correct deficiencies before demanding payment of your final progress draw. A demand that you be paid in full before deficiencies are corrected may actually put you in fundamental breach of your building contract.
2. Consider including a clause in your building contract that clearly spells out what constitutes a default on the part of the contractor and the homeowner, and provides an explicit mechanism for dealing with these defaults should they arise. ■

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



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

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

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

les derniers travaux. Les propriétaires, quant à eux, refusaient de signer le certificat attestant de la fin des travaux ou de faire quelque versement que ce soit tant que les défauts ne seraient pas corrigés. Les propriétaires ont alors décidé de changer les serrures et ont refusé l'accès à la maison aux corps de métier liés à l'entrepreneur. Ils ont ensuite faire faire les corrections à leurs frais. L'entrepreneur a alors intenté des poursuites contre les propriétaires pour recouvrer le montant du dernier versement, plus les frais supplémentaires. Les propriétaires ont à leur tour intenté une poursuite contre l'entrepreneur pour recouvrer la somme dépensée pour la correction des défauts.

La décision du tribunal

Le tribunal devait établir d'abord et avant tout qui était responsable de la rupture unilatérale du contrat : l'entrepreneur pour ne pas avoir corrigé les défauts avant d'être payé ou les propriétaires pour avoir refusé de payer avant la correction des défauts. Sur cette question, le tribunal a tranché en faveur des propriétaires, estimant que le refus de l'entrepreneur de terminer la correction des défauts avant d'être payé intégralement équivalait à une rupture unilatérale du contrat. Le tribunal a conclu que les propriétaires étaient dans leur bon droit de refuser de verser le paiement final avant la correction des défauts.

Leçons à tirer

1. Il se peut que vous ayez à corriger tous les défauts avant de pouvoir exiger le dernier versement. D'exiger d'être payé intégralement avant la correction des défauts pourrait équivaloir à une rupture unilatérale de votre contrat de construction.
2. Le cas échéant, incluez une clause dans le contrat qui précise ce qui constitue un manquement à ses engagements du point de vue de l'entrepreneur comme du propriétaire, et qui prévoit explicitement un mécanisme pour les cas où il y aurait défaillance. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et Anne Cochrane, stagiaire, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604-864-8877.

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



Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?

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

Insulation Expo – Reviewed

Insulation Expo (IEX) 2015 took place on October 27 & 28, 2015. It was the first time the event occurred in North America, as it has always taken place in Europe. With National Insulation Association's (NIA) involvement, Europe and the US will alternate on a yearly basis. For a first time event, it was well organized and attended. There were about 70 display booths with some from China, Italy, and Germany, all showcasing insulation and related products. A few Canadian firms were exhibiting: Multi-Glass and Shur-Fit Products. Local 118 (BC), and LMCT had booths. Chris Ishkanian from All-Therm attended and so did Dave Reburn (Brock White) and Rob Gray (Thermo Applicators).

General Insulation had about 50 people in attendance as they had organized a national sales meeting to coincide with IEX. Distribution International had a booth with several personnel in attendance. I approached the event with how it could benefit each of the TIAC sectors.

Contractors: I don't believe attending would have been of direct benefit for contractors, unless there was interest in seeing what might be new on the market, meeting manufacturers, and/or attending any of the several lectures that were offered.

Distributors: The event would be of interest to this sector in terms of seeing what might be new on the market (broadening the distributor's product offering), meeting manufacturers, and/or attending any of the several lectures that were offered.

Manufacturers: The majors, with the exception of Knauf (one Knauf employee attended), were there with displays. Some booths showcased new products. Certainly any Canadian manufacturers wanting to enter the US market would find IEX a good stepping stone.

For more information please visit www.iexusa.com ■



By / par Steve Clayman

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

Salon de l'isolation – Compte rendu

Le salon international de l'isolation (IEX) 2015 a eu lieu les 27 et 28 octobre derniers. Il s'agissait du premier salon de l'isolation à se tenir en Amérique du Nord alors qu'il a normalement lieu en Europe. Maintenant que la NIA (National Insulation Association) s'implique à ce niveau, le salon annuel se tiendra tour à tour en Europe et aux États-Unis. Le salon nord-américain était, pour une première, bien organisé et a su attirer une foule nombreuse. On pouvait compter quelque 70 kiosques de sociétés provenant de Chine, d'Italie et d'Allemagne notamment, qui venaient présenter leurs produits d'isolation et leurs accessoires. Quelques sociétés et organismes canadiens étaient présents : Multi-Glass et Shur-Fit Products. La section locale 118 (Colombie-Britannique) et LMCT avaient leur kiosque. Chris Ishkanian de All-Therm, Dave Reburn de Brock White et Rob Gray de Thermo Applicators y ont assisté.

General Insulation a réuni environ 50 personnes ; en effet, une réunion nationale des ventes avait été organisée en même temps que l'IEX. Distribution International avait un kiosque bien doté. J'ai assisté au salon dans l'optique d'y repérer ce qui pourrait intéresser les secteurs de l'ACIT.

Entrepreneurs : Les entrepreneurs n'y auraient pas trouvé leur compte directement à moins de vouloir vérifier ce qu'il y a de nouveau sur le marché, de rencontrer des fabricants ou d'assister à l'une ou l'autre des conférences prévues au programme.

Distributeurs : Les distributeurs pouvaient y voir un intérêt certain puisque c'était l'occasion de vérifier ce qu'il y a de nouveau sur le marché, de rencontrer des fabricants ou d'assister à l'une ou l'autre des conférences prévues au programme.

Fabricants : Les grands fabricants, à l'exception de Knauf (un employé de Knauf a assisté au salon), avaient leurs kiosques. Certains présentaient de nouveaux produits. Les fabricants canadiens qui souhaitent percer sur le marché américain pourraient voir dans le salon IEX un bon tremplin.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter www.iexusa.com. ■

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

250.816.3671 • jkirby@pointonemedia.com

Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

Phone: (306) 949-1630

Cell: (306) 536-3907

Fax: (306) 949-3266

E-mail: waynebell@sasktel.net

272 Mill Street

Box 781, Regina SK S4P 3A8

ENTREPRENEURS 101 suite de la page 46

faites-leur signer des ententes de non-divulgaration avant de leur communiquer toute information d'importance. Faites-leur aussi signer une lettre d'intention dès que possible pour préciser :

1. combien de temps encore vous resterez en poste,
2. le prix d'achat,
3. s'il s'agit d'une acquisition d'actifs ou d'actions,
4. les modalités de paiement.

Une fois que la lettre d'intention aura été signée par les parties, l'acheteur pourra s'occuper du reste. À ce point-ci, vos employés vont découvrir que l'entreprise est à vendre. Assurez-vous de mettre en place un mécanisme pour leur faire accepter l'acheteur. Il est important pour l'acheteur de conserver employés et clients.

La vente de votre entreprise peut s'avérer très stressante et revient au final à un saut dans l'inconnu. Vous ne serez jamais

certain à cent pour cent si vous avez pris la bonne décision. Si vous savez ce que vous voulez faire après avoir vendu votre entreprise, vous serez beaucoup plus motivé à vendre. Récemment, j'ai aidé à la vente d'une entreprise CVCA en Ontario; le vendeur était impatient de prendre son bateau et de partir vers le sud. Il était très motivé. ■

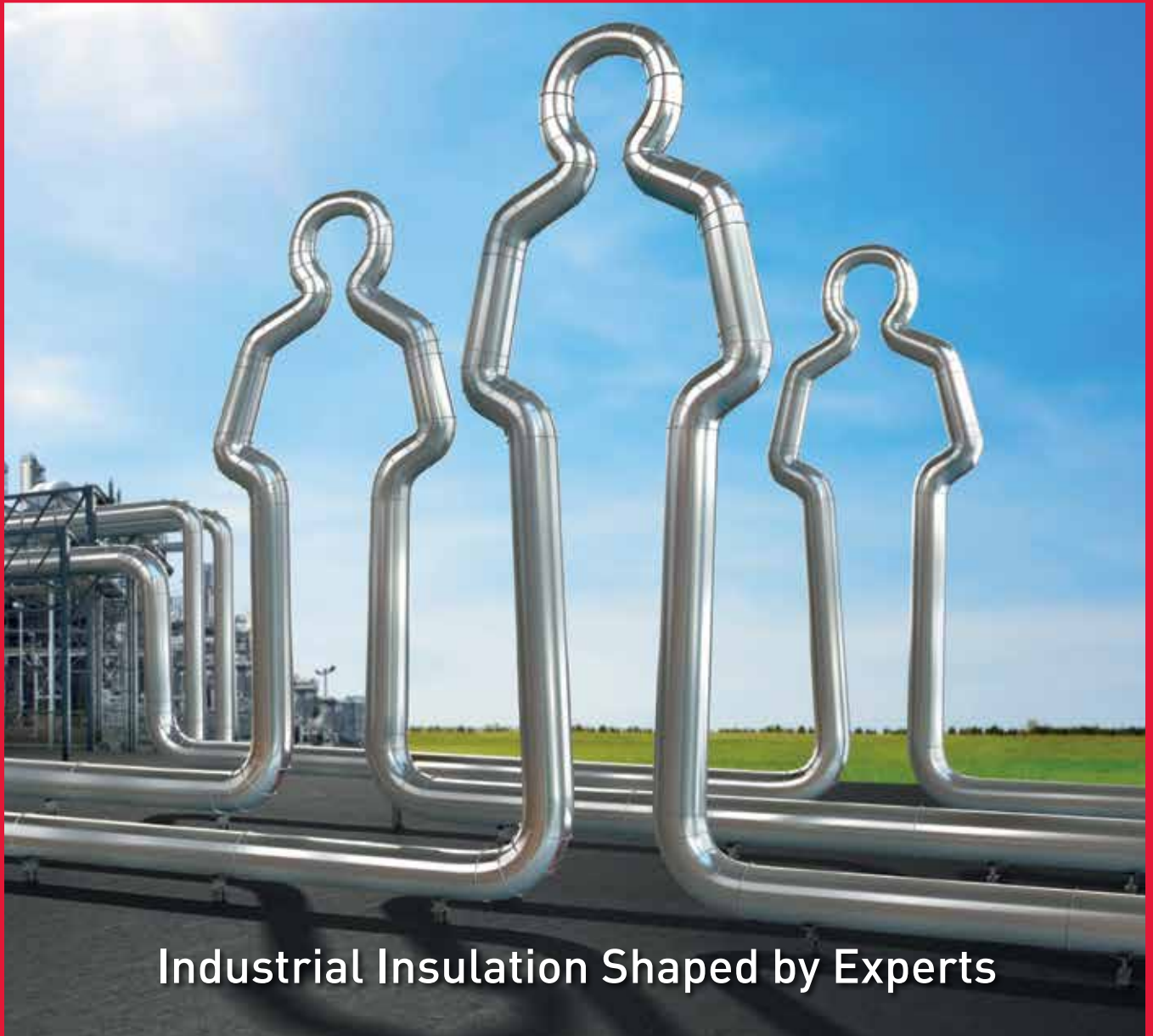
Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.

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

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

Advertiser index / Index des annonceurs


Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Adler Insulation (2005) Inc.	27	780.962.9495	www.adlerinsulation.com
Aeroflex USA Inc.	34, 35	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	31	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	37	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	30	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	27	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	36	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	45	800.361.4251	www.dispro.com
Dyplast Products	26	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	38	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	16	800.828.7108	www.fastest-inc.com
General Insulation Company Inc.	14	514.667.9444	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	49	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	9	800.866.3234	www.jm.com/industrial/wastedenergy
Johns Manville	15	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	41	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	46, 47	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	40	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	16	800.667.3766	www.nu-west.ca
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Proto Corporation	17	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	39	800.231.0149	www.rprhouston.com
Shur-Fit Products Ltd.	40	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	6	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	48	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	44	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	8	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	42 - 43 / OBC		



Industrial Insulation Shaped by Experts

EXPERT
TOOL



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

We share our knowledge to your advantage.

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

ROXUL[®]
TECHNICAL INSULATION

