

TIAC



www.tiactimes.com • Winter 2018 / Hiver 2018

Construction Outlook 2018

Perspectives de la construction pour 2018

55th Annual TIAC Conference Registration

55^e congrès annuel de l'ACIT

TIAC's Year Ahead

Bilan de l'année de l'ACIT

Mentorship Culture

La culture du mentorat



THERMALJACS 547™

HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION
COSTING YOU?

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



SHIPS FLAT



PRECISION
V-GROOVE

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

Let us help you increase your profit.

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



IDEAL PRODUCTS



PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Robin Baldwin
Mark Breslin
James Careless
Steve Clayman
Ron Coleman
Andrew Delmonico
Bob Fellows
Matthew Potomak

ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762 ext 1408
ctranberg@pointonemedia.com

ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
1485 Laperrriere 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 ©2018 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.*

Winter 2018 / Hiver 2018

18 **Conference 2018: Registration Open**
Congrès 2018 : inscription en cours

24 **Marketing Committee Update**
Nouvelles du Comité du marketing

28 **Construction Outlook 2018**
Perspectives de la construction pour 2018

32 **TIAC's Year in Review**
Bilan de l'année de l'ACIT

34 **On Leadership: Building a Culture of Mentoring**
Le leadership et la culture du mentorat

Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 10 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 15 Where's Steve / Où est Steve ?
- 17 News / Nouvelles
- 38 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 40 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 43 It's the Law / C'est la loi
- 46 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC ACIT

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

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



by / par Bob Fellows

Happy New Year and Welcome to 2018!

It is my sincere hope that everyone had a Merry Christmas and brought in the New Year well. I wish all of you a very prosperous 2018.

As we move into 2018, TIAC's priorities have not shifted or changed, but simply continue to be enhanced. The Insulation Awareness Committee, led by director of energy initiatives, Steve Clayman, has a very busy schedule this year, and I would encourage everyone to have a look at the "Where's Steve" road map that will be included in this edition of the *TIAC Times*. Please reach out to Steve if you are able to volunteer at any of the conferences we will be attending with a booth.

"Play your Part" will continue to be our theme this year as I feel strongly that the more you can contribute to or be a part of TIAC, the more your organization will benefit. Steve and I would love to hear about any successes you have had after any of the conventions or conferences—we totally understand if you want to keep this confidential but from a board perspective we would like to know if the investment is paying dividends.

To date, we have not appointed anyone as chair of our Technical Committee. As stated last month, we hope to be in the final stages of selecting a new incumbent at our board meeting in February, and at that time have at least a short list of candidates so we can move this forward.

At the upcoming board meeting, we will further discuss the BCICA Quality Assurance Program and review the current status among all of the provincial associations. I would encourage our contractor members to provide any thoughts or concerns as we move this initiative forward.

Bonne Année et bienvenue en 2018 !

J'espère sincèrement que vous avez tous passé un joyeux Noël et bien souligné l'arrivée du Nouvel An. Je souhaite à chacun d'entre vous une année 2018 très prospère.

À l'aube de 2018, les priorités de l'ACIT n'ont pas changé ; elles continuent simplement de se préciser. Cette année, le Comité de promotion de l'isolation dirigé par le directeur des initiatives d'économie d'énergie, Steve Clayman, a un programme très chargé et je vous invite tous à consulter la feuille de route « Où est Steve ? », incluse dans la présente édition du *TIAC Times*. Veuillez communiquer avec Steve si vous pouvez nous offrir vos services à l'un ou l'autre des congrès où nous tiendrons un kiosque.

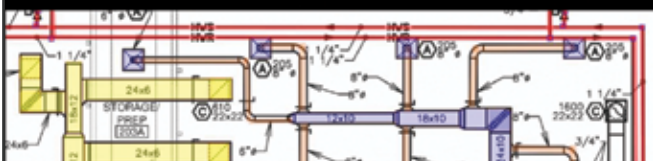
« Faites votre part » demeurera notre thème cette année car je suis convaincu que plus vous pourrez contribuer ou participer aux activités de l'ACIT, mieux votre organisation s'en portera. Steve et moi aimerions être informés de tout résultat intéressant que vous auriez obtenu à la suite d'un de ces congrès—nous comprenons parfaitement que vous vouliez peut-être garder cette information confidentielle, mais pour la gouverne du conseil d'administration, nous aimerions savoir si l'investissement porte ses fruits.

À ce jour, nous n'avons nommé personne au poste de président de notre comité technique. Ainsi que nous l'avons indiqué le mois dernier, nous espérons en être à l'étape finale de la sélection d'un nouveau titulaire lors de la réunion du conseil de février et avoir alors au moins une liste restreinte de candidats, afin de pouvoir faire avancer ce dossier.

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!



Celebrating
50 Years
in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

Long known for its weatherproof cladding and vapor barriers, Polyguard's Mechanical Division now offers superior insulation systems (including corrosion protection for CUI) targeting below ambient and chilled water applications.



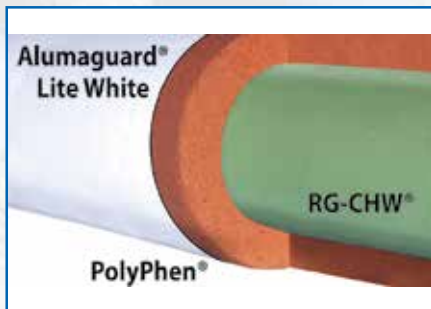
Alumaguard



RG-2400



Styrofoam XPS



PolyPhen



Insulrap/ZeroPerm

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation

214-515-5000

Mechanical Division

For a complete list of products, visit www.Polyguard.com/mechanical

The Insulation Energy Appraisal Program was offered in Toronto in August 2017 and we had 18 successful graduates from this program. This program will be offered in Banff in 2018 as well—register early so you are not disappointed. To further our commitment to education, we will be offering a program on the Denis Formula in Montreal in 2019.

The Banff convention is fast approaching, September 7-10, 2018. Please ensure you register early this year as I am sure it will be a well-attended conference.

Until next time, have a look at Steve's schedule and volunteer where you can. You will benefit in many ways! ■

À la prochaine réunion du conseil, nous poursuivrons la discussion sur le programme d'assurance de la qualité de la BCICA et passerons en revue où en sont les choses dans les associations provinciales. J'invite nos membres entrepreneurs à nous faire part de leurs réflexions ou de leurs préoccupations au fur et à mesure de la progression de cette initiative.

Le programme d'évaluation énergétique de l'isolation offert à Toronto en août 2017 a produit 18 diplômés. Il sera également offert à Banff en 2018—inscrivez-vous tôt pour éviter une déception. Afin de consolider notre engagement en matière d'éducation, nous prévoyons une formation sur la formule Denis à Montréal en 2019.

BROCKWHITE
CONSTRUCTION MATERIALS

Your trusted source
for construction
materials since 1954.



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

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

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

Le congrès de Banff approche à grands pas et aura lieu du 7 au 10 septembre 2018. Veuillez vous inscrire tôt cette année car je suis certain qu'il sera fort couru.

D'ici là, jetez un coup d'œil au calendrier de Steve et appuyez-nous où vous le pouvez. Vous en retirerez de nombreux avantages ! ■



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

Contact our editor, Jessica
Kirby at 250.816.3671
or email [jkirby@
pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com)

WEATHER THE STORM

CUSTOMER-DRIVEN INNOVATION



Thermo-1200™ Calcium Silicate

Our new, water resistant Thermo-1200 inhibits water absorption. This allows additional time and flexibility to install the jacketing should you ever get caught in the rain.

- Water-resistant calcium silicate sheds water to protect the product from the rain
- Offers metal crews more time to install the jacketing when a storm passes through*
- Provides flexibility that can save time and money during installation
- Includes XOX Corrosion Inhibitor® to help inhibit CUI

* See data page for complete details



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

2017 – 2018

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

Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

Committees

TIAC Times – John Trainor
 Technical – Vacant
 Marketing – Shaun Ekert
 Conference Chairman – David Reburn
 IAC Chairman – Bob Fellows
 Conference 2018 Chairs – John Conti, Dave Irevella, and Kyle Sippola

Provincial Association Representatives

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

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

2017 – 2018

Président – Bob Fellows
 Premier vice-président – Shaun Ekert
 Deuxième vice-président – Joey Fabing
 Trésorier – Chris Ishkanian
 Président sortant – John Trainor
 Secrétaire – Dave Reburn
 Président de Fabricants – Mike Goyette
 Remplaçant de Fabricants – Brent Plume
 Président de Distributeurs – Bob Friesen
 Remplaçant de Distributeurs – Dave Adamski
 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 – Vacance
 Administrateur hors-cadre – Walter Keating

Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

Comités

TIAC Times – John Trainor
 Technique – Vacance
 Marketing – Shaun Ekert
 Président des Congrès – David Reburn
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows
 Présidents du congrès 2018 – John Conti, Dave Irevella et Kyle Sippola

Représentants des associations provinciales

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

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

You win some. You lose some.

As we begin the New Year, it's a good time to reflect on what we've accomplished and look at the direction we're taking our promotional efforts for 2018. Let's start with:

You lose some

It's an expression. We didn't really "lose" anything. It's more of our reaching out and finding that our mandate isn't compatible with the historical purpose of some target groups. Here are some examples:

Canadian Energy Pipeline Association (CEPA)

Our thinking in approaching this association was built on the thousands and thousands kilometres of pipelines going in every direction. Sure, large amounts of that infrastructure are below grade, but then again, much is above grade. There must be insulation on those sections, and with that we would have something to talk about.

We joined and attended two annual national conferences. The takeaway was this: CEPA's focus is on government affairs, and environmental and Aboriginal issues, and not on energy conservation. We were also told that much of the below grade installations didn't require insulation because the lines were placed below the frostline. Where insulation is a requirement, that responsibility lies with the pipeline owner.

It became a question of opening up doors with individual pipeline companies. Unfortunately, limited resources prevent TIAC from pursuing this path.

Canadian Energy Efficiency Alliance (CEEA)

TIAC was one of the charter members of this association. Our relationship looked positive, and initially it was to the extent that I was voted to the board of directors. Our interests dovetailed with CEEA's in terms of developing beneficial tax-related legislation. Lobbying CRA proved to be more time consuming and costly than CEEA realized. There were other changes within CEEA resulting in CEEA's decision to focus on energy efficiency in residential construction and transportation. Our needs no longer aligned with CEEA's, and so we decided not to rejoin.

As a matter of interest, Jay Nordenstrom of NAIMA Canada is actively involved in CEEA representing the residential insulation side of the participating manufacturers, all of which are TIAC members.

Petrochem Industry

As much as we would like to be involved with this huge industry, the scope is beyond that for which we currently have resources. The Shells, Dows, and Imperial Oils of the world all have their individual approach to what and how insulation is installed in their respective global facilities. Specifications are



By / par Steve Clayman

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

On est parfois gagnant, parfois perdant.

Le début du nouvel an est un moment propice pour réfléchir à ce que nous avons accompli et examiner l'orientation que nous allons donner à nos activités de promotion en 2018. Commençons par :

Nos pertes

Ce n'est qu'une façon de parler. Nous n'avons réellement rien perdu. Plutôt, nous avons découvert que notre mandat n'était pas compatible avec la raison d'être de certains groupes cibles avec lesquels nous avons pris contact. En voici quelques exemples :

L'Association canadienne de pipelines d'énergie (ACPE)

Nous avons pressenti cette association en raison de l'existence de milliers et de milliers de kilomètres de pipelines qui vont dans tous les sens. Bien sûr, cette infrastructure se trouve largement sous terre, mais elle est aussi en grande partie hors sol. Parce que les tronçons extérieurs doivent être isolés, nous pensions avoir des intérêts mutuels avec ce secteur.

Nous avons adhéré à cette association et avons assisté à deux congrès nationaux annuels. Il en est ressorti que les préoccupations centrales de l'ACPE sont les affaires gouvernementales, les questions environnementales et les questions autochtones, et non pas l'économie d'énergie. En outre, on nous a dit qu'une grande partie des installations sous terre n'avaient pas besoin d'être isolées parce qu'elles sont enfouies sous la ligne de gel. Dans les cas où de l'isolation est requise, cette responsabilité revient au propriétaire du pipeline.

Il s'agirait maintenant d'ouvrir la communication avec les sociétés de pipeline. Malheureusement, l'ACIT n'a pas suffisamment de ressources pour s'engager dans cette voie.

L'Alliance de l'efficacité énergétique du Canada (AEEC)

L'ACIT a été l'un des membres fondateurs de cette association. Cette relation paraissait bénéfique et, à l'origine, elle l'était à tel point que j'ai été élu au sein du conseil d'administration. Nos intérêts concordaient avec ceux de l'AEEC en ce qui concerne

A thermal image of a pipe with a crosshair in the center. The pipe is yellow and orange, indicating heat, against a dark purple background. The crosshair is a black cross with a central dot.

what you don't see
is costing you

**MECHANICAL INSULATION
SAVES ENERGY, SAVES THE ENVIRONMENT
AND SAVES MONEY.**



**energy
conservation
specialists**

learn how mechanical insulation can help you
save at [energyconservationsspecialists.org](https://www.energyconservationsspecialists.org)



very often site-specific and are generated in places as diverse as Calgary, Houston, London, and Holland.

On the plus side, some of our member manufacturers have done an excellent job of successfully gaining inroads into this world. These manufacturers, with their global reach, are well placed to promote their products and the mechanical insulation industry. We, as always, remain available should we be called upon to step in.

Mining Industry

Here again, we felt there were evident synergies. After all, the mining industry has smelters, remote locations, and challenging environmental conditions, and works with directives to reduce energy consumption and GHG emissions. This all looked tailor-made for what TIAC offers.

We had the TIAC booth at two tradeshows with one aimed at the entire industry and the second focused on mining engineering and maintenance. In connection with the second tradeshow, our participation also included a mechanical insulation presentation. Later on we were invited to present mechanical insulation at a technical webinar.


The result? Nothing! No interest. Where was the interest? It centered on self-driving Euclids, lubricants, Aboriginal, and environmental issues, etc. What we did find out was the insulation responsibility is in the hands of the consulting engineers. Look to SNC-Lavalin, Stantec, Hatch, etc. Once again, we don't have the resources to develop a concentrated marketing effort focused on the engineering community.

Work in progress

Food & Beverage Industry


This category has become a challenge. We do know that every nickel saved is reflected in the cost of a can of peas, a hotdog, or a bottle of beer. We can't seem to locate the part of this industry that should be dedicated to energy reductions. What is coming back is that each company undertakes an in-house approach to reducing costs. To cold-call on any of these companies would be a formidable task, so we're leaving this category in sight, but on the back burner.

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**

 **NDTSeals.com ■ 800.261.6261**

l'élaboration de dispositions législatives fiscales avantageuses. Faire du lobbying auprès de l'ARC s'est avéré un processus plus long et coûteux que l'AEEC ne l'avait cru. De plus, des changements internes au sein de cette association l'ont amenée à décider de se concentrer sur l'efficacité énergétique dans le domaine de la construction résidentielle et du transport. Nos besoins ne s'harmonisant plus avec ceux de l'AEEC, nous avons décidé de ne pas renouveler notre adhésion à cette association.

Incidentement, Jay Nordenstrom de NAIMA Canada joue un rôle actif dans l'AEEA, où il représente le volet résidentiel du secteur des fabricants d'isolation participants, qui sont tous membres de l'ACIT.

L'industrie pétrochimique

Nous aimerions bien établir des relations avec cette industrie gigantesque, mais l'envergure de cette démarche nécessiterait plus de ressources que nous n'en possédons actuellement. Les sociétés Shell, Dow et Imperial Oil de ce monde ont toutes leur propre ligne de conduite en matière de matériau isolant et de méthode de pose pour leurs installations mondiales. Leurs spécifications sont très souvent particulières au lieu où se trouvent les installations en question et sont élaborées aussi bien à Calgary, qu'à Houston, Londres et la Hollande.

Du côté positif, quelques-uns de nos membres fabricants ont très bien réussi à faire des percées dans ce monde. Grâce à leur présence sur la scène mondiale, ces fabricants sont bien placés pour faire la promotion de leurs produits et de l'industrie de l'isolation mécanique. Comme toujours, nous demeurons disponibles au cas où nous serions appelés à intervenir.

L'industrie minière

Là encore, des synergies nous paraissaient évidentes. Après tout, l'industrie minière a des fonderies, est installée dans des régions éloignées, est exposée à des conditions environnementales difficiles et suit des directives pour réduire la consommation énergétique et les émissions de GES. Tout cela semblait s'accorder à merveille avec ce que l'ACIT a à offrir.

Le kiosque de l'ACIT a été présent à deux salons professionnels, dont l'un visait l'industrie tout entière et l'autre se concentrait sur le génie minier et l'entretien. Dans le cadre de ce dernier, nous avons aussi fait un exposé sur l'isolation mécanique. Plus tard, on nous a invités à parler de l'isolation mécanique lors d'un webinaire technique.

Quel résultat avons-nous obtenu ? Rien du tout ! Nous n'avons reçu aucune marque d'intérêt. Qu'est-ce qui a suscité de l'intérêt ? Les camions autonomes Euclid, les lubrifiants, les questions autochtones et environnementales, etc. Nous avons découvert que la responsabilité en matière d'isolation incombe aux ingénieurs-conseils. Songez aux firmes SNC-Lavalin,

LIGHT & DURABLE

APPLICATION-DRIVEN INNOVATION

XSPECT™ ISOfoam APF

XSPECT ISOfoam APF is a durable, lightweight board designed to simplify fabrication and installation while maximizing versatility.

- Closed-cell polyisocyanurate foam board with 2-sided foil facer
- Used to make lightweight, tightly sealed systems that are moisture resistant
- Delivers exceptional R-value per inch
- Variety of hot and cold and mechanical and OEM applications

We continue to look for areas to investigate. TIAC has joined trade associations to increase our visibility. We go to their meetings, network, and hopefully generate interest.

You win some

We have, and in a big way. We have a great deal to be proud of as we move forward with the initiatives we put in place.

NECB-2015 and Provincial Energy Codes

TIAC's involvement in developing upgrades to NECB-2015 is beginning to show results in lowering energy costs. Minimum pipe insulation thicknesses have been increased, in some cases, by as much as 50%. Added to this, NECB-2015 is impacting on how provincial energy codes are evolving. Mechanical engineers are picking up the changes. All of this is very positive, and will remain TIAC's legacy contribution to energy conservation and to our industry.

Healthcare Industry & Secondary Institutions

We see a huge benefit to our industry as benchmarking becomes mandated throughout Canada. This benefit is in the form of HVAC retrofit work. The feedback we receive from numerous tradeshow is telling us we have a role to play, and that facilities managers welcome our involvement.

A few years ago, we brought in an incentive program designed to encourage TIAC member participation in our

Stantec, Hatch, etc. Encore une fois, nous ne disposons pas des ressources nécessaires pour concentrer des efforts de marketing sur le milieu des ingénieurs.

Travail en cours

Industrie des aliments et des boissons

Cette catégorie s'avère un défi. Nous savons que toute économie réalisée se répercute sur le coût d'une boîte de petits pois, d'un hot-dog ou d'une bouteille de bière. Nous n'arrivons pas à circonscrire le secteur de cette industrie qui devrait travailler à la réduction de la consommation d'énergie. Ce qui ressort, c'est que chaque compagnie utilise un processus interne pour réduire les coûts. Faire du démarchage à froid auprès de ces entreprises serait une tâche colossale. Nous avons donc mis cette catégorie en veilleuse sans toutefois la perdre de vue.

Nous continuons de chercher des domaines à examiner. L'ACIT a adhéré à des associations professionnelles pour accroître notre visibilité. Nous participons à leurs rencontres, faisons du réseautage et, espérons-le, suscitons de l'intérêt.

Nos gains

Nous avons fait des gains importants. Les initiatives que nous avons mises en place et continuons de faire avancer nous donnent bien des raisons d'être fiers.



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™




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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

Edmonton, AB 800.252.7986	Fort McMurray, AB 780.743.5718	Kitchener, ON 800.265.2377	Montreal, PQ 800.361.2000
Calgary, AB 800.399.3116	Regina, SK 800.252.7986	London, ON 800.531.5545	Quebec City, PQ 800.668.8787
Burnaby, BC 800.663.6595	Toronto, ON 800.268.0622	Sarnia, ON 800.756.6052	Dartmouth, NS 877.820.2550
	Hamilton, ON 877.271.0011	Ottawa, ON 800.263.3774	

ISO 9001:2008

crossroadsci.com



Montreal • Québec City • Ottawa



*Fabricator – Distributor
At your service since 1982*

*Distributeur – Fabricant
A votre service depuis 1982*

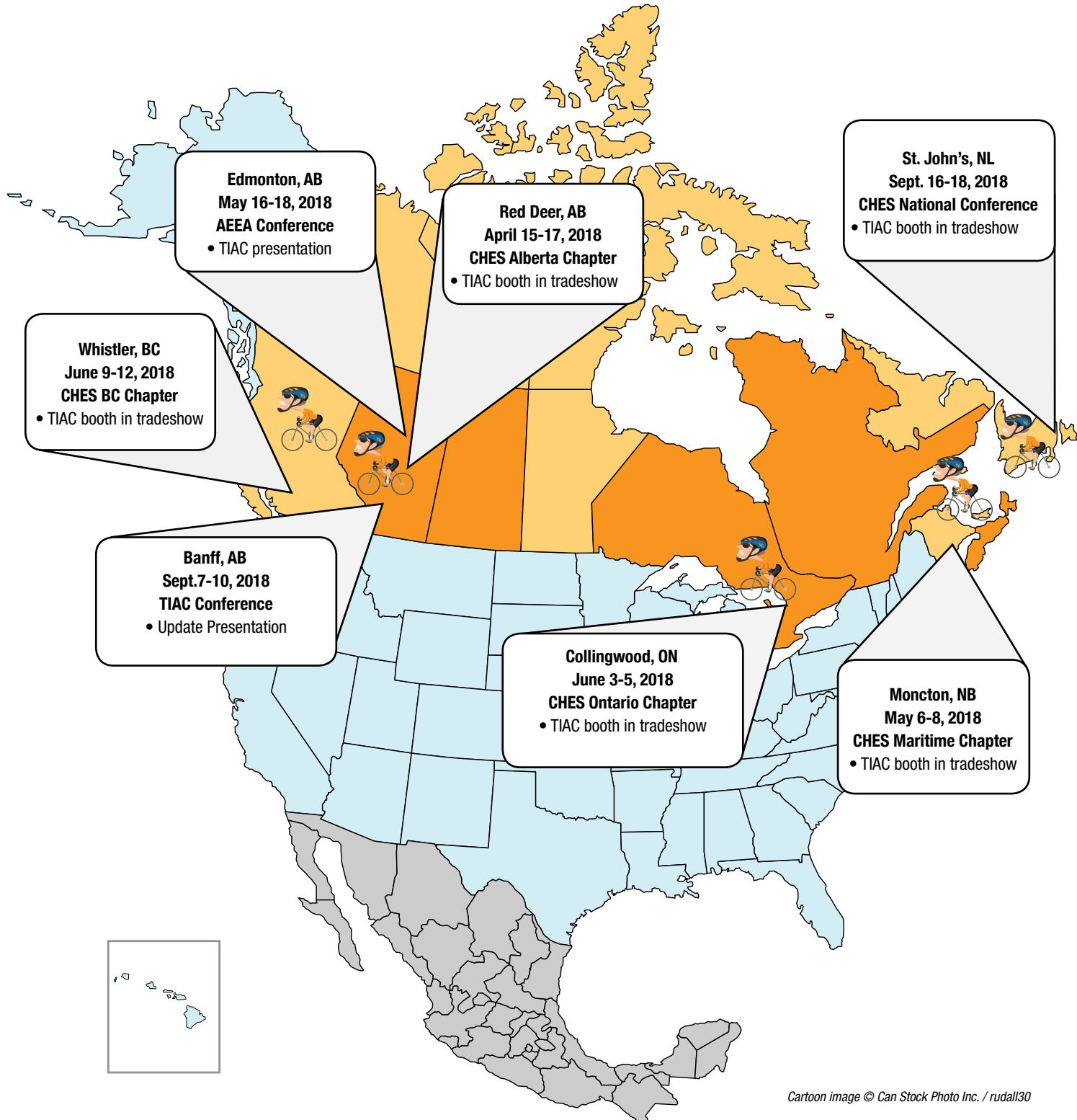
Complete line of insulation products -
Thermal and Acoustical

Gamme complète de produits isolants -
Thermiques et acoustiques

514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • email: info@dispro.com



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



booth. Representatives from each of the sectors get to hear from attendees of the need for our involvement. We have demonstrated solutions of which a number of facility managers were unaware. All of the volunteers walk away with the complete contact list of the tradeshow delegates. Coming from the sales side of the business, I classify these as "hot leads" in the rare earth category.

We do need your help in the form of suggestions as to where we should go next. If anyone has contacts in areas we haven't been able to gain a toehold, please take us along. Promoting our industry is a collaborative effort that can only succeed with every member's involvement. ■

Le CNÉB-2015 et les codes de l'énergie provinciaux

Grâce aux améliorations au CNÉB-2015 auxquelles l'ACIT a travaillé, les coûts énergétiques ont commencé à baisser. Les épaisseurs minimales d'isolant de tuyau ont augmenté de 50 % dans certains cas. Par surcroît, le CNÉB-2015 influe sur l'évolution des codes de l'énergie provinciaux. Des ingénieurs en mécanique ont relevé les changements. Tout cela est très positif et demeurera pour toujours la contribution de l'ACIT à l'économie d'énergie et à notre industrie.

L'industrie des soins de santé et les établissements secondaires

La prescription d'évaluations comparatives, qui est en train de se généraliser au Canada, nous semble procurer à notre industrie d'énormes bénéfices sous forme de travaux de rénovation de systèmes de CVCA. Selon les réactions que nous avons obtenues à de nombreux salons professionnels, nous avons un rôle à jouer et notre participation est bien vue par les gestionnaires d'installations.

Il y a quelques années, nous avons créé un programme pour inciter les membres de l'ACIT à être de service à notre kiosque. Des représentants de chacun des secteurs ont ainsi l'occasion d'entendre les participants leur parler de la nécessité de notre contribution. Nous avons fourni des solutions qu'un certain nombre de gestionnaires d'installations ignoraient. Nos bénévoles partent tous avec la liste complète des coordonnées des délégués au salon professionnel. Venant du volet ventes de notre industrie, je considère ces renseignements comme des pistes prometteuses comme il en existe peu.

Nous avons besoin de votre aide pour déterminer vers quoi nous tourner maintenant. Si vous avez des contacts dans des domaines où nous avons été incapables de prendre pied, veuillez nous y introduire. Nous ne pouvons réussir à faire la promotion de notre industrie qu'avec la collaboration de tous nos membres. ■

Time to show off your awesome work. Email jkirby@pointonemedia.com to pitch your project story, and have it featured in *TIAC Times*.



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 2E6
Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056

We proudly carry the listed products at all of our distribution facilities.



Mineral Wool Insulation

- Mineral Wool Pipe Insulation
- Mineral Wool Insulation Elbows
- ThermalJacs 547 V-Groove Pipe Insulation
- Owens Corning Industrial & Commercial Board

Fibreglass Insulation

- Owens Corning
- CertainTeed

Elastomeric Insulation

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

Polyolefin Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Closed Cell Insulation

- Cellular Glass
- Polyisocyanurate Insulation
- Polystyrene Insulation

Refractory Insulation

- Unifrax Refractory Blanket
- Unifrax Refractory Board & Paper

Marine Insulation

- Coast Guard Approved Fire Rated Board Insulation
- Coast Guard Approved Thermal Insulation
- Coast Guard Approved Fire Stop Systems

Miscellaneous Insulation

- Urethane Spray Foam
- Aeorgel
- Vapour Resistant Valve Covers
- Mass Loaded Vinyl Septum

Removable Cover Insulation

- Needled E-Glass Insulation Mat
- Owens Corning HP5 Needled Insulation Mat
- Teflon, Silicone, Vermiculite Coated Cloths
- Fire Blanket
- Sewing Threads, Draw Cords, Buckles, D-Rings, Wire, Velcro
- Lacing Anchors, Quilting Pins, Hog Rings, Staples, Washers

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada
- ITW Insulation Systems Canada

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Coatings-Adhesives-Sealants

- Design Polymeric
- Robson Thermal
- Foster Products

Fire Stop Products

- Nuco Self Seal
- 3M Fire Barrier
- Unifrax Fyre Wrap

Miscellaneous Insulation Accessories

- Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals
- Weld Pins, Hangers, Washers
- Silicone Caulking, Construction Adhesives

Technical Services

- Energy Audits (Certified Energy Appraisers on Staff)
- Insulation Inspection Services

Learn more at www.alltherm.ca



Photo Contest Results: Coming this Spring

Thank you for your submissions to the first annual TIAC Times photo contest. We received a number of great shots and will begin the review in February, showcasing all submissions in the Spring issue.

If you missed the deadline, but still have a photo you'd like us to consider, please send it to jkirby@pointonemedia.com by March 1.

For more information or to ask questions, please email jkirby@pointonemedia.com or call 250.816.3671. ■

Hello ROCKWOOL

ROXUL Technical Insulation is now ROCKWOOL Technical Insulation in North America. Effective January 1, the company officially adopted the name of its global parent company: ROCKWOOL—the world's largest manufacturer of stone wool products.

The rebrand to ROCKWOOL Technical Insulation applies not only to the Industrial (ProRox) and Marine & Offshore segment (SeaRox) but includes all product lines of the company's North American stone wool insulation business—residential, commercial, roofing, and OEM (core solutions). North American customers and consumers will see the ROCKWOOL rebrand supported throughout 2018 with increased presence, promotional efforts, and communications.

Customers will notice a transition to the ROCKWOOL branding on all ProRox and SeaRox packaging. The primary difference will be the new ROCKWOOL logo, which includes a graphic representation of a volcano—symbolically the source of the core material: volcanic rock, from which all ROCKWOOL products are made.

Customers also will notice the new branding on all marketing materials, including hard-copy materials like sales literature, technical data sheets, and more, to ROCKWOOL's new digital site and social channels throughout North America.

Learn more at www.rockwool.com and www.rockwoolgroup.com. ■

Résultats du concours de photos : à venir au printemps

Merci pour vos contributions au premier concours annuel de photos du TIAC Times ! Nous avons reçu plusieurs magnifiques photos ; nous commencerons à les examiner en février et les publierons toutes dans le numéro du printemps.

Si vous aimeriez que nous examinions une photo que vous n'avez pas soumise avant la date limite de participation, veuillez l'envoyer à jkirby@pointonemedia.com d'ici le 1er mars.

Pour en savoir plus long ou si vous avez des questions à poser, veuillez envoyer un courriel à jkirby@pointonemedia.com ou composer le 250-816-3671. ■

Bonjour ROCKWOOL!

ROXUL Technical Insulation est maintenant ROCKWOOL Technical Insulation en Amérique du Nord. Depuis le 1er janvier, cette entreprise a officiellement adopté le nom de sa société mère internationale : ROCKWOOL—le plus grand fabricant de produits à base de laine de roche au monde.

Ce repositionnement de marque ne vise pas uniquement les secteurs industriel (ProRox), naval et côtier (SeaRox) ; il s'applique à tous les secteurs d'activités nord-américaines de la compagnie en matière d'isolation de laine de roche—milieux résidentiel et commercial, toitures et FEO (solutions de base). L'entreprise exposera les clients et les consommateurs nord-américains à ce repositionnement de marque de façon soutenue tout au long de 2018 grâce à une présence, à des activités promotionnelles et à des communications accrues.

Les clients remarqueront une transition vers la marque ROCKWOOL sur tous les emballages de produits ProRox et SeaRox. La principale différence sera le nouveau logo ROCKWOOL, qui comprend une représentation graphique d'un volcan symbolisant la source du matériau de base : la roche volcanique qui sert à fabriquer tous les produits ROCKWOOL.

Les clients verront aussi la nouvelle marque sur tout le matériel promotionnel, notamment les imprimés tels que la documentation publicitaire, les fiches techniques et bien d'autres, le nouveau site numérique de ROCKWOOL et les réseaux sociaux partout en Amérique du Nord.

Pour en savoir plus long, consultez www.rockwool.com et www.rockwoolgroup.com. ■

Banff, AB Welcomes You

Banff (Alb.) vous souhaite la bienvenue



By Robin Baldwin

Photos courtesy of Fairmont Banff Springs Hotel

The Fairmont Banff Springs Hotel is known worldwide as the Castle in the Rockies. From its opening in 1888, to the fire of 1926, and from the 70s when it became a winter destination to today, the Banff Springs Hotel has been a Canadian icon in hospitality. Banff National Park is part of the Canadian Rocky Mountain Parks UNESCO World Heritage Site.

The 2018 TIAC Conference will kick off and close with the traditional dinner and dances in the historic Cascades Ballroom.

Saturday's program will feature several invited speakers, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions. The spousal/family program will also be running this day. This day will wrap up with TIAC's BBQ Hoedown at Mount View BBQ. Don't miss this taste of Alberta.

L'hôtel Fairmont Banff Springs est connu dans le monde entier comme le château dans les Rocheuses. De son ouverture en 1888 jusqu'à l'incendie de 1926, et des années 70, où il est devenu une destination hivernale, à nos jours, l'hôtel Banff Springs est demeuré un symbole canadien du tourisme d'accueil. Le parc national Banff est l'un des parcs des montagnes Rocheuses canadiennes qui comptent parmi les sites du patrimoine mondial de l'UNESCO.

Le congrès de l'ACIT de 2018 débutera dans l'historique salle de bal Cascades ; c'est là aussi qu'il se terminera avec le banquet et le bal traditionnels.

Plusieurs conférenciers invités, ainsi que les sessions simultanées des entrepreneurs, des fabricants et des distributeurs, figurent au programme du samedi. Ce jour-là, il

TIAC 56th Annual Conference

September 7-10, 2018

Banff, AB



Section 1: Contact Information

Registrant's Name: _____

Company Name: _____

Address: _____

City: _____ Prov: _____ Postal Code: _____

Email: _____

Telephone: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Membership Status:

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

Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

Section 2: Registration Fees

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

Member Rates

		Quantity	
<input type="checkbox"/> Single	\$995		_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1475		_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$480	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$100	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450		_____

Non-Member Rates

<input type="checkbox"/> Single	\$1200		_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700		_____
<input type="checkbox"/> Family (10 and over)	\$500	X _____ =	_____
<input type="checkbox"/> Children (Under 10)	\$150	X _____ =	_____

Early Bird registration before **June 1, 2018** will be entered into a draw for a free registration to the 2019 TIAC Conference in Banff, AB.

Please indicate your attendance:

- Yes, I/we will attend the September 7 Manufacturer and Distributor Reception
- Yes, I/we will attend the September 8
- Yes, I/we will attend the September 9 President's Dinner and Dance

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Spouse/Guest Name/Child: _____

Special Requirements (accessibility, dietary): _____

Section 3: Optional Programs

Information coming soon

Section 4: Participation Costs

Registration Fees _____

Optional Programs _____

SUBTOTAL _____

HST (5% of subtotal) _____

TOTAL _____

Method of Payment

HST - R122874324RT0001

Payment must be received prior to the conference.

- Cheque enclosed – Make cheque payable to:

TIAC 2018 Conference c/o The Willow Group

Charge my: American Express MasterCard VISA

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

Cardholder Name: _____ CCV #: _____

Signature: _____

AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.

Note: Refund/Cancellation Policy

Requests for refunds or cancellation (registration and/or optional programs) must be made in writing and will be disbursed in the following manner:

- On or before July 1, 2018: full refund.
- After July 1, 2018 and before August 1, 2018: 50% refund.
- On or after August 1, 2018, and no-shows: no refund.

Accommodation

Fairmont Banff Springs

405 Spray Ave. Banff, AB

Special Conference Rate:

Delegates are asked to call 1.866.540.4406 to reserve at the special TIAC rates. Quote the group name "TIAC 2018 Annual Conference". Call prior to **Aug 6, 2018** in order to qualify.

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

Thermal Insulation Association of Canada

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

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

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

56e Congrès annuel de l'ACIT

7 au 10 septembre 2018

Banff (AB)

Section 1 : Coordonnées

Nom du participant : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Prov : _____ Code postal : _____

Courriel : _____

Tél: _____

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

Statut de membre :

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

Type d'entreprise :

- Entrepreneur
 Distributeur
 Fabricant
 Autre

Section 2 : Frais d'inscription

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

Tarifs – Membres

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

Tarifs – Non-membres

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

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

Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, nous participerons au réception des distributeurs et fabricants le 7 septembre
 Oui, nous participerons au souper à la Tour CN le 8 septembre
 Oui, nous participerons au souper et danse du président le 9 septembre

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : _____

ACIT  **TIAC**

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

Section 3 : Programme Optionnel

À venir

Section 4 : Frais de participation

Tarifs d'inscription _____

Programme optionnel _____

SOUS-TOTAL _____

TVH (5% du sous-total) _____

TOTAL _____

TVH - R122874324RT0001

Mode de paiement

Le paiement doit être reçu avant le Congrès.

- Chèque joint – Rédez le chèque à l'ordre de :

Congrès de l'ACIT 2018 a/s The Willow Group

Débitez ma carte American Express MasterCard VISA

Numéro de carte : _____ Date d'expiration : _____

Nom du détenteur : _____ Numéro CCV : _____

Signature : _____

NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

Les demandes de remboursement ou d'annulation (inscriptions et/ou programmes optionnels) doivent être effectuées par écrit. Nous les traiterons de la manière suivante :

- Au plus tard le 1 juillet 2018 : remboursement complet.
- Après le 1 juillet 2018 et avant le 1 août 2018 : remboursement à 50 %.
- A compter du 1 août 2018, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

Hébergement

Hôtel Fairmont Royal York

100, rue Front Ouest, Toronto (Ontario)

Tarif Réduit:

Nous demandons que les participants appellent 1.866.540.4406 pour réserver au tarifs réduits. Citer le code d'évènement "TIAC 2018 Annual Conference". Appeler avant le **6 août 2018** pour se qualifier.

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

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

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télééc. : 613.729.620

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



Sunday morning will include more presentations, followed by TIAC's traditional golf tournament at the Fairmont Banff Springs Golf Course. According to the golf club's website, "The hallowed fairways of one of the world's most scenic golf courses are a sanctuary for the privileged few who are members of the Banff Springs Golf Club and for travelling golfers fortunate enough to experience the combination of natural beauty and tradition that the Fairmont Banff Springs Golf Course provides."

Sunday evening is a night off and delegates are encouraged to explore the Banff and Lake Louise area.

As we reach Monday, the final day of the Conference, join us for the final morning of presentations, including a sneak-peak at the 2019 Conference program scheduled for August 24-27 in Montreal.

Visit www.banfflakelouise.com to learn more about the 2018 TIAC Conference host city.

Registration is Open

Conference registration is now available. We encourage you to register early and let us know if you are planning to bring your family so we can plan activities for them. If you have any family activity ideas that you would like to see included in the program, please email us at info@tiac.ca.

It's back: Register by June 1, 2018 and be entered into the early bird draw for a free registration for the 2019 TIAC Conference in Montreal.

Accommodation and Travel Discounts

A block of rooms has been reserved at the Fairmont Banff Springs Hotel at a rate of \$298/night. This compares at \$699/night to book directly through the Fairmont website.

y aura aussi des activités pour les membres de la famille des participants. Cette journée prendra fin avec la soirée dansante barbecue de l'ACIT à Mount View BBQ. Ne ratez pas cette expérience à saveur albertaine.

Le dimanche matin, il y aura d'autres exposés, suivis du traditionnel tournoi de golf de l'ACIT sur le terrain de golf de l'hôtel Fairmont Banff Springs. Selon le site Web du club de golf, les vénérables allées de l'un des parcours de golf les plus pittoresques au monde constituent un sanctuaire pour les quelques privilégiés qui sont membres du club de golf Banff Springs et pour les voyageurs qui ont la chance de découvrir les beautés naturelles teintées de traditions du terrain de golf de l'hôtel Fairmont Banff Springs.

Le dimanche soir est une période libre et les délégués sont invités à explorer la région de Banff et de Lake Louise.

Le lundi, dernier jour du congrès, joignez-vous à nous pour le dernier avant-midi d'exposés, y compris un aperçu du programme du congrès de 2019 qui se tiendra du 24 au 27 août à Montréal. Visitez www.banfflakelouise.com pour en savoir plus long sur la ville d'accueil du congrès de l'ACIT de 2018.

La période d'inscription est commencée

On peut maintenant s'inscrire au congrès. Nous vous invitons à vous inscrire tôt et à nous faire savoir si vous projetez d'amener des membres de votre famille afin que nous puissions planifier des activités pour eux. Pour ces derniers, si vous avez des suggestions d'activités que vous aimeriez voir inclure dans le programme, veuillez nous les communiquer par courriel à info@tiac.ca.

De retour ! Si vous vous inscrivez d'ici le 1er juin 2018, vous



Reminder: It is always tourist season in Banff so the city will be busy. We highly recommend that you book your hotel room early to ensure you get a room and receive the conference rate. Flight discounts with WestJet are also available. Save 10% on Econo or 15% off Plus flights.

Visit <http://tiac.ca/en/annual-conference/2018-banff/> and select the Travelling to Banff link.

TIAC is Offering the Insulation Energy Appraisal Program - September 6 and 7,

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

During the course you will learn how to conduct a facility walkthrough, use the 3E Plus® software, utilize infrared cameras during inspections, understand steam efficiencies, analyze and complete an appraisal spreadsheet, and present your customer with a final report that outlines the potential savings and emission reductions that mechanical insulation can provide.

The TIAC board is excited to welcome you to the 56th annual conference. See you in September. ■

participerez au tirage au sort d'une inscription gratuite au congrès de l'ACIT de 2019 à Montréal.

Tarifs d'hébergement et de voyage réduits

Nous avons retenu un bloc de chambres à l'hôtel Fairmont Banff Springs au tarif de 298 \$ la nuit. Le tarif est de 699 \$ la nuit quand on réserve directement une chambre au moyen du site Web de l'hôtel.

Rappel : La saison touristique dure toute l'année à Banff et la ville sera achalandée. Nous vous recommandons vivement de faire vos réservations d'hôtel sans tarder afin de vous garantir une chambre et le tarif congrès.

WestJet offre des vols à prix réduits. Économisez 10 % sur le tarif en classe économique ou 15 % sur le tarif Plus.

Visitez <http://tiac.ca/fr/conférence-annuelle/2018-banff/> et choisissez le lien « Voyager à Banff ».

L'ACIT offre encore une fois le programme d'évaluation énergétique de l'isolation - Les 6 et 7 septembre 2018

Le programme d'évaluation énergétique de l'isolation (IEAP) est un cours de deux jours qui enseigne comment déterminer l'épaisseur optimale d'isolation pour un projet de construction, et les économies d'énergie et d'argent correspondantes. Le programme vise à inculquer les connaissances nécessaires pour mieux faire comprendre aux gestionnaires d'installations la vraie valeur en dollars et en rendement de leurs systèmes d'isolation.



Durant le cours, vous apprendrez à : effectuer une visite d'installations, utiliser le logiciel 3E Plus®, manier des caméras infrarouges durant des inspections, connaître le rendement de la vapeur, remplir et analyser une feuille de calcul d'évaluation, et présenter à votre client un rapport final exposant les économies et les réductions d'émissions que l'isolation mécanique pourrait permettre de réaliser.

Le conseil d'administration de l'ACIT se réjouit à l'idée de vous accueillir au 56e congrès annuel.

À septembre prochain ! ■

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

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

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

www.amityinsulation.com

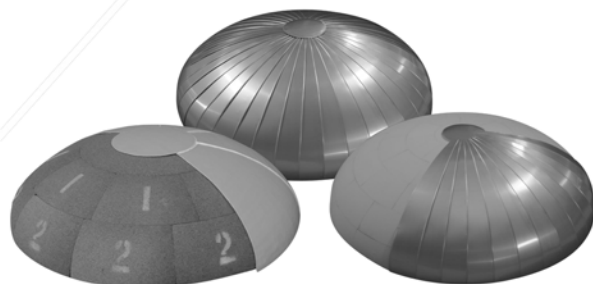
Email: sales@amityinsulation.com



OF OHIO INC.
THE LEADER IN FABRICATED INSULATION SYSTEMS

1-800-486-9865

PREFORMED HEADS



PRECISION ENGINEERED/FABRICATED VESSEL HEAD INSULATION WITH MATCHING JACKET/CLADDING SYSTEM

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



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

**SHAPING THE
INDUSTRIAL
INSULATION MARKET
FOR OVER 30 YEARS**

HEAD TYPES

ASME F&D · Conical · Elliptical
Hemispherical · Spherical

MATERIALS

Cellular Glass · Expanded Perlite
Extruded Polystyrene · Phenolic
Polyisocyanurate



Marketing Committee Update

Nouvelles du Comité du marketing

By Jessica Kirby

TIAC's marketing committee has been hard at work on its mandate to promote the association's brand and activities, and by extension, promote education about and the use of mechanical insulation.

Shaun Ekert, TIAC's vice-president and member of the marketing committee, said the committee operates by a broad brushstroke, and has come a long way over the past five years.

It began with three or four individuals working behind the scenes to tidy up TIAC's logos and tagline, and has blossomed into a full-fledged initiative, with members elbows deep into new ideas for promoting the association's brand.

"The marketing committee is a newer initiative of the board," said Ekert. "The first thing was to clean up the association's logo and taglines, and really broaden knowledge of our brand, not just to members but also to the market.

Le Comité du marketing de l'ACIT ne ménage pas ses efforts pour remplir son mandat, qui consiste à faire connaître la marque et les activités de l'association et, par extension, à promouvoir la connaissance et l'utilisation de l'isolation mécanique.

Shaun Ekert, vice-président de l'ACIT et membre du Comité du marketing, signale que ce dernier s'acquitte de tâches très diverses et a beaucoup évolué au cours des cinq dernières années.

Il a débuté avec trois ou quatre personnes travaillant dans les coulisses à épurer les logos et le titre d'appel de l'ACIT, et est devenu une initiative à part entière mise à exécution par des membres regorgeant de nouvelles idées pour faire valoir la marque de l'association.

« Le Comité du marketing est une initiative récente du conseil d'administration », indique M. Ekert. « Elle consistait d'abord à épurer les logos et le titre d'appel de l'association, et à mieux



The committee is also looking into the development of technology that will grant users better access to mechanical insulation standards and best practices.

De plus, le comité envisage la mise au point de technologies qui rendront les normes et les meilleures pratiques d'isolation mécanique plus accessibles aux utilisateurs.

It's grown well beyond that to encompass the 'Where's Steve' segment in the *TIAC Times*, and a new association website, and continues to morph into new initiatives, including a group for young mechanical insulation professionals, he added.

Ekert is referring to the next initiative of the marketing committee, which is establishing a group for young and new-to-the-industry mechanical insulation professionals to help mentor and assist them in participation in association events and activities.

He plans to present the criteria and framework for the yet-to-be-named group for young members at the board meeting in February, and work on putting the group into action between then and the conference in September.

"I'm hoping we can kick off the group prior to the conference and each individual in the group can attend conference and have a yearly face-to-face," he said. Members of the group

faire connaître notre marque non seulement auprès des membres, mais également sur le marché. »

« Elle a beaucoup débordé de ce champ d'action et englobe maintenant la section « Où est Steve » du *TIAC Times* et un nouveau site Web de l'association, et elle continue de donner naissance à de nouvelles initiatives, notamment la création d'un groupe pour jeunes professionnels de l'isolation mécanique », ajoute-t-il.

M. Ekert fait allusion à la prochaine démarche du Comité du marketing, qui vise à établir un groupe chargé d'encadrer des jeunes professionnels de l'isolation mécanique ou des débutants dans cette industrie, et de les aider à participer aux manifestations et aux activités de l'association.

Il projette de présenter les critères et le cadre de fonctionnement de ce groupe pour jeunes membres, qui n'a pas encore de nom, à la réunion du conseil d'administration de février, puis de s'employer à mettre ce groupe au travail avant la tenue du congrès en septembre.

« J'espère que nous pourrions faire démarrer ce groupe avant le congrès et que tous ses membres pourront participer au congrès et se rencontrer face à face une fois l'an », indique-t-il. En outre, les membres du groupe tiendront des réunions et participeront

will also meet and participate via web conferences and teleconferences throughout the year.

The committee's second current initiative is developing a session on the Denis Formula to be carried out at the conference this September in Banff. "Many of us know about it and use the Denis Formula, but many don't," said Ekert. "This session will make more people aware of it, where it came from, and how it is used."

The committee is also looking into the development of technology that will grant users better access to mechanical insulation standards and best practices.

Though it is a bit down the road, the intention is to have mechanical insulation engineered standards and details as well as TIAC's Best Practices Guide available in a mobile app so these resources are at every member's finger tips.

"That way, if you are looking at a valve installed and insulated in field, for example, you'll be able to ensure it is installed and insulated using the industry's best practices," said Ekert.

The marketing committee is open to feedback and suggestions about its programs and initiatives, and can be reached through the TIAC office.

"In five years, the committee has come a long way from cleaning up logos where every part of TIAC now has part of the marketing committee in it," said Ekert. ■

à des activités à longueur d'année par cyberconférence et téléconférence.

La seconde initiative du Comité consiste à élaborer une session sur la formule Denis à présenter lors du congrès de septembre à Banff. « Bon nombre d'entre nous connaissons la formule Denis et l'utilisons, mais beaucoup ne la connaissent pas », fait observer M. Ekert. « Cette session rendra plus de gens conscients de son existence, de son origine et de son mode d'utilisation. »

De plus, le comité envisage la mise au point de technologies qui rendront les normes et les meilleures pratiques d'isolation mécanique plus accessibles aux utilisateurs.

Bien que cela ne soit pas à très court terme, l'intention est de créer une appli mobile renfermant les normes et les détails techniques concernant l'isolation mécanique, ainsi que le Guide des meilleures pratiques de l'ACIT, afin que tous les membres aient ces ressources à portée de main.

« De cette façon, si vous examinez un robinet installé et isolé sur le terrain, par exemple, vous serez capable de vérifier s'il a été installé et isolé conformément aux meilleures pratiques de l'industrie », explique M. Ekert.

Le Comité du marketing est réceptif aux observations et aux suggestions concernant ses programmes et ses initiatives, et peut être joint par l'entremise du bureau de l'ACIT.

« En cinq ans, le comité a fait beaucoup de chemin depuis l'époque où il épurait des logos ; maintenant, il y a une parcelle du Comité du marketing dans toutes les parties de l'ACIT », affirme M. Ekert. ■

SAVE THE DATE

If you're working on your plans for 2018 remember to include your trip to the 2018 TIAC Conference in Banff, Alberta.

September 7 - 10, 2018

À inscrire à votre calendrier !

N'oubliez surtout pas de prévoir à votre calendrier de 2018 le congrès annuel de l'ACIT qui aura lieu cette année à Banff (Alberta) du 7 au 10 septembre.



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

Thanks to the hard work and **DEDICATION** of our employees and the **LOYALTY** of our customers, Proto continues to lead the industry. Customer **SUCCESS** is our top priority, so when you demand the best - we **DELIVER**.

Contact us today to experience
the Proto difference.



Perspectives de la construction pour 2018 Construction Outlook

By / James Careless

2018 looks to be a good year for the Canadian construction industry, according to Canada's top national and regional construction professionals.

“The future is very bright,” said Chris McNally, chair of the Canadian Construction Association (CCA). “Canada’s infrastructure and many federal buildings are aging, and either need replacing or a complete overhaul to meet a variety of new needs.”

With Ottawa planning for more than \$180 billion in federal infrastructure funding over the next 12 years, “our industry should continue to see historically-high levels of employment and investment in infrastructure,” he said.

Ian Cunningham, president of the Council of Ontario Construction Associations (COCA), is equally bullish. “The

Selon des professionnels des milieux nationaux et régionaux de la construction, 2018 s’annonce une bonne année pour l’industrie canadienne de la construction.

« L’avenir est très prometteur », affirme Chris McNally, président de l’Association canadienne de la construction (ACC). « L’infrastructure canadienne et de nombreux immeubles fédéraux sont vieillissants et ont besoin d’être remplacés ou totalement rénovés pour répondre à divers besoins nouveaux. »

Le financement d’infrastructure fédérale projeté étant de plus de 180 milliards de dollars sur 12 ans, « notre industrie devrait continuer à connaître des taux exceptionnellement élevés d’emploi et d’investissement dans les infrastructures », ajoute-t-il.

Ian Cunningham, président du Council of Ontario Construction





© Can Stock Photo / rabbit75can

Associations (COCA), est tout aussi optimiste. « En Ontario, le niveau d'activité dans le secteur de la construction est très élevé et devrait le rester en 2018 », signale-t-il. « Le Grand Toronto est la région la plus effervescente. »

En Colombie-Britannique, « où le coût en capital estimatif des projets de construction proposés un peu partout dans la province atteint 325 milliards de dollars, les perspectives de croissance future sont excellentes dans toutes les régions », signale Fiona Famulak, présidente de la Vancouver Regional Construction Association (VRCA). « Avec des travaux de construction de l'ordre de 75 milliards de dollars en cours actuellement en C.-B., nous sommes très heureux que nos membres aient un futur bien rempli. »

Sam Sanderson, directeur général de la Construction Association of Prince Edward Island (CAPEI), abonde dans le même sens. « À l'Île-du-Prince-Édouard, le climat dans l'industrie de la construction est excellent en ce moment », indique-t-il. « Nous constatons une forte hausse des activités de construction tant du côté commercial que résidentiel. »

Paul Heyens, président de l'Alberta Construction Association (ACA), montre un peu plus de retenue dans ses jugements. « En Alberta, la situation devrait demeurer stable en 2018 par rapport à 2017 », déclare-t-il. « Dans l'ensemble, il règne un climat d'optimisme prudent. Cependant, des changements aux accords commerciaux, à la structure fiscale et aux frais de main-d'œuvre tempèrent les attentes. »

Les facteurs les plus influents en 2018

Bien que 2018 s'annonce une bonne année dans le domaine de la construction, il y aura des facteurs en jeu qui pourraient influencer sur le marché au Canada. Selon M. Cunningham, ceux-ci comprennent la vigueur de l'économie américaine et l'ampleur de la demande suscitée par celle-ci pour des biens et des services canadiens, l'état des négociations litigieuses de l'ALENA en cours et « la mesure dans laquelle les dirigeants d'entreprises et d'industries se sentiront suffisamment confiants pour faire des investissements en capitaux. »

Étant donné la dépendance de longue date de l'industrie albertaine de la construction à l'égard du secteur énergétique, « il sera important que le secteur public la soutienne au moyen d'investissements continus en infrastructure », fait observer M. Heyens. Reste à savoir si cela se produira ou non en 2018.

Entre-temps, « le pays doit trouver des réponses efficaces et

level of construction activity in Ontario is very strong and should remain so for 2018," he said. "Construction activity is strongest in the GTA (Greater Toronto Area)."

In British Columbia, "future growth across our province is strong with the estimated capital cost of proposed construction projects throughout the province hitting \$325 billion," said Fiona Famulak, president of the Vancouver Regional Construction Association (VRCA). "With \$75 billion of construction currently underway in BC, we are very pleased that our members have a busy future ahead."

"The construction industry climate here on PEI is very hot at the moment," echoed Sam Sanderson, general manager of the Construction Association of Prince Edward Island (CAPEI). "We are seeing a big increase in both commercial and residential construction."



Paul Heyens, chair of the Alberta Construction Association (ACA), was a bit more restrained in his assessment. “For 2018, Alberta is expected to remain steady compared to 2017,” he said. “The overall climate is one of cautious optimism. However, changes in trade agreements and economic changes in tax structure and labour-related costs dampen the expectations.”

2018's Most Influential Factors

Even though 2018 looks to be a good construction year, there will be factors at play that could affect the market in Canada. According to Cunningham, these factors include the strength of the U.S. economy and how it creates demand for Canadian goods and services; the state of the contentious NAFTA negotiations now underway, and, “confidence among business and industry leaders such that they will invest in capital expansions,” he said.

The Alberta construction industry’s historical reliance on the energy sector means “continued public sector investment in infrastructure will be important to support the industry,” said Heyens. How this will or will not play out in 2018 remains to be seen.

Meanwhile, “the country needs to figure out how to efficiently and respectfully address environmental concerns while moving forward with important initiatives like the pipelines,” said McNally. Unless this is resolved, many promising projects could be shelved.

écologiques aux préoccupations environnementales tout en faisant avancer d’importantes initiatives telles que les pipelines », signale M. McNally. Sinon, beaucoup de projets prometteurs pourraient être mis en veilleuse.

Le financement et la main-d’œuvre

Bien que le gouvernement fédéral ait promis des milliards de dollars pour la construction d’infrastructures, le secteur privé demeure prudent—et l’offre de main-d’œuvre reste précaire à cause des départs à la retraite des baby-boomers vieillissants.

« La nécessité de construire ou de remplacer des infrastructures au Canada continuera de susciter des investissements à tous les niveaux de gouvernement », affirme M. McNally « Cependant, l’investissement de capitaux dépend de la confiance éprouvée par les décideurs des entreprises », ajoutetil. « Il y a une abondante réserve de liquidités en attente d’exploitation. »

« Parallèlement, on s’attend à ce que 248 000 travailleurs environ prennent leur retraite, ce qui créera une importante demande en nouvelle main-d’œuvre qualifiée dans notre industrie », poursuit M. McNally. Résultat : « Le marché du travail se resserre à tous les niveaux de l’industrie de la construction, depuis les cadres supérieurs des plus grosses entreprises jusqu’aux compagnons de première ligne qui exécutent les travaux de construction », indique M. Cunningham.

Your VAPOR ZONE Protection
Never Fear Moisture and Humidity Again!

The perfect insulation for
THE VAPOR ZONE
 Aerocel ULP is ideal for hot, humid,
 and high moisture conditions.

New AEROCEL® ULP™ Insulation

Aerocel® ULP™ is ideal for hot and humid climates where moisture is always a problem.

- Cost effective alternative to cellular glass and other rigid foams
- Lowest permeance value of .005 perm-inch / lowest absorption rate of .1% by volume
- Ultra-low water vapor transmission—system stays sealed against moisture
- Ideal for extreme hot or cold high-humidity / high-moisture applications

For more information go to:
www.aeroflexusa.com/ULP Or call: 1-866-237-6235 (1-866-Aerocel)

1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | www.aeroflexusa.com

AEROFLEX
 USA, INC.
 Done once. Done fast. Done right.

Money and Labour

Although Ottawa has committed billions for infrastructure construction, the private sector remains cautious—and the supply of labour uncertain as aging Baby Boomers stop working.

“The need to build or replace infrastructure assets in Canada will continue to drive investment at all levels of government,” said McNally. But capital investment ... is dependent upon the confidence of corporate decision makers,” added Cunningham. “There is an abundance of cash sitting on the sidelines waiting to be harnessed.”

“At the same time, an estimated 248,000 workers are expected to retire, creating significant demand for new skilled labour in our industry,” McNally continued. The result: “The labour market is tightening at all levels in the construction industry from the most senior levels in the largest firms to the front line journeypersons that actually do the building,” Cunningham said.

In BC, the construction industry is forecast to be short as many as 15,000 skilled workers by 2026. “The industry attracts only 1 in 69 high school graduates into its construction trades programs,” Familuk said. “That number needs to be approximately 1 in 7 graduates if we are to effectively address the 2026 projected shortfall.”

En C.-B., l'industrie de la construction prévoit qu'il lui manquera jusqu'à 15 000 ouvriers qualifiés en 2026. « Les métiers de la construction n'attirent qu'un diplômé du secondaire sur 69 », signale Mme Famulak. « Il nous en faut environ un sur sept pour remédier à la pénurie de travailleurs prévue pour 2026 »

Le plus grand défi de 2018

Maintenant que 2018 est arrivé, on peut se demander quel sera le plus grand défi de l'industrie canadienne de la construction. Sur ce point, les opinions diffèrent.

« Le plus difficile est de dresser des plans dans un climat d'incertitude », affirme M. Heyens. « La reprise économique est un peu fragile en ce moment, bien qu'il y ait des signes avant-coureurs de croissance soutenue. »

« Le plus grand défi de l'industrie consistera à s'adapter au changement », soutient M. Cunningham. L'environnement deviendra de plus en plus concurrentiel à mesure que grandira le nombre de très gros entrepreneurs étrangers, appuyés par l'État dans beaucoup de cas, qui pénétreront le marché ontarien. »

Pour sa part, M. Sanderson estime que l'industrie de la construction a plusieurs défis importants à relever en 2018, la pénurie d'ouvriers qualifiés n'étant pas le moindre. » Mme Famulak est du même avis : « Des contraintes économiques, démographiques et technologiques sans précédent ont des

continued on page 45

suite de à page 45

Votre protection dans les régions à forte teneur en vapeur d'eau Vous n'aurez jamais plus à craindre la vapeur d'eau et l'humidité !



L'isolant parfait pour
LA ZONE DE VAPEUR
Le produit Aerocel ULP est idéal dans les milieux chauds,
humides et à forte teneur en vapeur d'eau.

Le nouveau produit isolant **AEROCEL® ULP™**

Le produit Aerocel® ULP™ est idéal dans les climats chauds et humides où la vapeur d'eau pose un problème constant.

- Solution abordable et efficace autre que le verre alvéolaire et autres mousses rigides.
- Valeur de perméance la plus faible (0,005 perm US) / Taux d'absorption le plus faible (0,1 % par unité de volume).
- Diffusion ultra-faible de la vapeur d'eau – le système est constamment protégé contre l'humidité.
- Idéal pour les systèmes très humides et à forte teneur en vapeur d'eau dans des milieux extrêmement chauds ou froids.

Pour plus de renseignements, consultez notre site Web :
www.aeroflexusa.com/ULP. Ou composez le 1-866-237-6235 (1-866-Aerocel)



1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) / www.aeroflexusa.com

Précis, rapide et bien fait



TIAC's Year in Review

Bilan de l'annee de l'ACIT

By / James Careless

What does 2018 have in store for TIAC members? According to Steve Clayman, TIAC's director of energy initiatives, it's a mixed bag.

On the one hand, technological trends such as energy efficiency are undoubtedly good news for Canada's thermal insulation industry. On the other, TIAC members who don't work hard to capitalize on these trends – including promoting the relevance of their products in addressing these trends – risk being left behind.

To get more details, *TIAC Times* sat down with Clayman. Here's what he told us:

TIAC Times: What do you project the state of the industry will be for TIAC and your members in 2018?

Clayman: The amount of business generated in the mechanical insulation industry is dependent on heavy and light industrial activity (oil sands to manufacturing plants) and activity in the commercial/institutional markets (office buildings to schools and hospitals). Should the Canadian economy keep improving, this will bode well for our industry.

TIAC Times: What factors will play the biggest role in your association and your members in the coming year?

Qu'est-ce que 2018 réserve aux membres de l'ACIT ? Un peu de tout, d'après Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie pour l'ACIT.

D'une part, les tendances technologiques telles que l'efficacité énergétique sont certainement de bon augure pour l'industrie canadienne de l'isolation thermique. D'autre part, les membres de l'ACIT qui ne s'efforcent pas de tirer parti de ces tendances – et qui par exemple ne font pas la promotion de l'utilité de leurs produits pour profiter de ces tendances – risquent d'être laissés pour compte.

Pour en savoir plus long, *TIAC Times* a rencontré Steve Clayman. Voici un compte rendu de cet entretien :

TIAC Times : Quelles sont vos prévisions concernant la situation de l'industrie pour l'ACIT et ses membres en 2018 ?

SC : Dans le domaine de l'isolation mécanique, le volume de travail généré dépend de l'activité des industries lourdes et légères (des sables bitumineux aux usines de fabrication), et du marché commercial et institutionnel (des immeubles à bureaux aux écoles et aux hôpitaux). Si l'économie canadienne continue de s'améliorer, les choses vont bien aller pour notre industrie.

The benefits to the industry arise as a result of increased insulation thicknesses.

The benefits to each of us on a personal level are that we all have a healthier environment to live in.

Clayman: As energy codes at the national and provincial/territorial levels move forward to improving energy efficiency, water use reduction, greenhouse gas emission reductions, and helping reduce the incidence of Legionella disease, our industry will benefit. The benefits to the industry arise as a result of increased insulation thicknesses. The benefits to each of us on a personal level are that we all have a healthier environment to live in. Consider also, as an example, the energy savings realized by a hospital can be returned to improving the healthcare system.

TIAC Times: What is your industry's single biggest challenge moving forward? How should the industry respond?

Clayman: The challenge is internal, in that TIAC members (all three sectors: manufacturers, distributors, and contractors) must be pro-active in promoting the benefits of increased insulation thicknesses. Energy codes state minimum requirements within clearly defined parameters. That's the easy part. Once one steps out of these parameters, then what? Projects begin in the conceptual stage and we have to be engaged from the get-go—owners, architects, and engineers.

TIAC Times: What is the single most important thing your members can do to stay competitive in the coming years?

Clayman: The mechanical insulation industry is very competitive within each of the sectors. The key factor, in my view, is for members to pursue learning. Learn how to leverage the new energy code requirements. Learn how to educate customers as to what deficiencies to look for. Learn what it means to represent the trade in the highest professional manner possible. ■

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**

WALLACE

**CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca**

825 MacKay St.
Regina, SK S4N 2S3
Toll-free: (800) 596-8666

1940 Ontario Ave.
Saskatoon, SK S7K 1T6
Toll-free: (800) 667- 3730

Les avantages retirés par notre secteur résultent de l'accroissement des épaisseurs d'isolation. Sur un plan individuel, un milieu de vie plus sain est ce que nous en retirons tous.

TIAC Times : Cette année, quels sont les facteurs qui auront le plus d'importance pour votre association et vos membres ?

SC : À mesure que les codes de l'énergie national, provinciaux et territoriaux progresseront de manière à promouvoir une amélioration de l'efficacité énergétique, une diminution de la consommation d'eau et une réduction des émissions de gaz à effet de serre, et à contribuer à réduire la fréquence de la maladie du légionnaire, notre industrie en profitera. Les avantages retirés par notre secteur résultent de l'accroissement des épaisseurs d'isolation. Sur un plan individuel, un milieu de vie plus sain est ce que nous en retirons tous. Songez aussi, notamment, aux économies d'énergie réalisées par un hôpital et qui pourraient servir à améliorer le système de soins de santé.

TIAC Times : Quel sera le plus grand défi pour votre industrie ? Comment devriez-vous y faire face ?

SC : Le défi est interne en ce que les membres de l'ACIT (les trois secteurs : fabricants, distributeurs et entrepreneurs) doivent travailler proactivement à faire valoir les avantages de l'accroissement des épaisseurs d'isolation. Les codes de l'énergie énoncent des exigences minimales dans les limites de paramètres clairement définis. C'est la partie facile. Lorsqu'on sort de ces paramètres, qu'est-ce qui arrive ? Les projets débutent à l'étape conceptuelle et nous devons y participer dès le départ — avec les propriétaires, les architectes et les ingénieurs.

TIAC Times : Quelle est la chose la plus importante que vos membres peuvent faire pour demeurer concurrentiels au cours des prochaines années ?

SC : L'industrie de l'isolation mécanique est très concurrentielle dans chacun des secteurs. À mon avis, l'essentiel, c'est de continuer à apprendre. Il faut apprendre comment exploiter les nouvelles exigences du code de l'énergie, comment enseigner aux clients quelles lacunes chercher et ce que cela signifie de représenter notre profession de la manière la plus professionnelle possible. ■



© Can Stock Photo / nute157

On Leadership: Building a Mentoring Culture

Le leadership et la culture du mentorat

By / Mark Breslin

If you're like me, you didn't get to where you are in life without someone mentoring you. Had it not been for the strong guidance and personal involvement of at least a half-dozen very good leaders, I would have failed miserably in the many challenges I have faced professionally.

But what is mentoring, really? Is it a "do-gooder" thing that we do only when we have time, or an essential leadership development component for every business? Try this fact: according to a *Wall Street Journal* survey, over 70% of Fortune 500 firms have a formal mentoring program. So mentoring is obviously a money-making enterprise, as well.

At the individual level, mentoring begins by someone taking a personal interest—someone who really understands and is willing to extend themselves above and beyond a basic business relationship. It involves offering a real connection of trust, communication and mutual benefit to another person who's just starting out. But while mentoring is intensely personal, contractor firms and unions also play an important role. They need to promote and address mentoring in a strategic manner, transforming it from an informal, "old school" tradition into a planned, thoughtful process of connecting young people with older talent inside their various organizations.

Si vous êtes comme moi, c'est grâce à un mentor que vous avez réussi à vous rendre là où vous êtes aujourd'hui. Si ce n'avait été des conseils et du dévouement d'au moins une bonne demi-douzaine d'excellents leaders, j'aurais échoué lamentablement bien des fois pendant ma carrière.

En quoi consiste le mentorat, demanderez-vous. S'agit-il de bonnes oeuvres auxquelles on s'adonne quand on en a le temps, ou s'agit-il d'un élément essentiel du processus de développement du leadership dont chaque entreprise devrait se munir ? Voyons plutôt : d'après une enquête du *Wall Street Journal*, plus de 70 % des entreprises figurant au palmarès des Fortune 500 possèdent un programme officiel de mentorat. Manifestement, le mentorat est aussi une activité rentable.

À l'échelle individuelle, assurer la direction d'un processus de mentorat signifie en premier lieu que quelqu'un ait un intérêt personnel pour la chose – quelqu'un qui comprenne vraiment et qui soit prêt à s'investir au-delà de la relation professionnelle de base. Ce processus suppose aussi que s'établissent un lien de confiance véritable et une communication ouverte, et que chacun y trouve son compte, plus particulièrement le novice. Si le processus de mentorat est très personnel, les entreprises et les syndicats ont aussi un rôle important à jouer. En effet,

But mentoring – this incredibly powerful and positive force – now seems at risk of extinction within our industry. I was unaware of the decline until quite recently, but the proof seems overwhelming. I have had the privilege of speaking to many gatherings of contractors and supervisors over the past few years. The audiences vary, but almost always there are a good number of gray-haired contractors, foremen and journeymen. I have asked those audiences the same question over and over: “How many of you have had someone mentor you for success?” Without exception, almost 95% of the older, more experienced guys raise their hands. But when I ask a follow-up question – “How many of you now are taking a personal interest in mentoring someone in your company or industry?” – only about a third of them indicate that they are actively involved in mentoring someone.

With the talent development needs of our industry today, owners and managers of companies need to send a strong, simple message to their veteran employees: This industry cannot survive the death of mentoring.

I asked the guys who weren't mentoring to explain why. Here are some of the most common responses:

“The kids today aren't worth being mentored – they are spoiled or entitled”

“It's not worth the time – I don't get rewarded or recognized for it”

“I don't have the personal time to do it, we're moving too fast”

“I just don't think about it that much”

On the other hand, when I ask the young guys why they think they can't find mentoring opportunities, they say the following:

“They [the older guys] don't want to teach us because we could be a threat to their jobs” “They think mentoring is yelling at us or toughening us up instead of showing us how to succeed in the work and the industry”

“No one has offered, and I wouldn't know how to find or ask someone”

We must ensure that the next generation coming up is not only as good as the previous one (ours), but even better. Why? To bolster the union construction brand and ensure that our industry remains competitive well into the future, for one thing. If we don't, then the craftworker ranks will begin to dwindle. And fewer people paying into the system will spell disaster for the stability of the pensions that veteran foremen and journeymen are counting on to get them through retirement. Mentoring is a no-compromise strategic necessity. Despite all of the excellent

ils doivent promouvoir et employer le mentorat d'une manière stratégique, c'est-à-dire que, de la simple tradition officieuse et ancienne école, ils doivent faire du mentorat un parcours planifié et réfléchi pour que les jeunes soient mis en relation avec des anciens au sein de leur organisme ou entreprise.

Or, le mentorat – activité extraordinairement puissante et bénéfique – semble de nos jours se trouver en péril dans notre secteur. Ce n'est que tout récemment que j'en ai pris conscience de ce déclin ; et pourtant, les preuves abondent . Au fil des ans, j'ai eu le privilège de m'adresser à maintes reprises à des assemblés d'entrepreneurs et de superviseurs. Le public change à chaque fois, mais une constante demeure : on retrouve toujours bon nombre de têtes grises chez les entrepreneurs, les contremaîtres et les manoeuvres. Et je pose chaque fois la même question : combien d'entre vous avez été guidés par quelqu'un qui a agi comme un genre de mentor et qui vous a aiguillés sur la voie du succès ? Sans exception, les 95 %, ou presque, des plus vieux lèvent la main. Sauf que quand je leur demande s'ils s'occupent de guider les nouveaux dans leur entreprise ou leur secteur, c'est seulement le tiers qui répond par l'affirmative.

Justement parce que notre secteur est censé voir au développement de la relève, les propriétaires et directeurs d'entreprises doivent envoyer un message simple, mais fort, à leurs employés de longue date : le secteur ne saurait survivre à la disparition du mentorat.

J'ai demandé aux anciens qui ne font pas de mentorat de s'expliquer. Voici ce qu'ils répondent le plus souvent :

« Les jeunes d'aujourd'hui ne méritent pas d'être guidés – ils sont gâtés ou pensent qu'on leur doit tout. »

« Ça ne vaut pas la peine – je ne suis ni rémunéré ni reconnu pour m'en occuper. »

« Je n'ai pas le temps personnellement. Tout va trop vite. »

« Je n'y ai pas pensé vraiment. »

Par ailleurs, quand je demande aux jeunes travailleurs pourquoi ils n'arrivent pas à se trouver de possibilités de mentorat, ils répondent :

« Ils [les anciens] ne veulent pas nous enseigner quoi que ce soit parce que nous deviendrions une menace pour leurs emplois. »

« Ils pensent que de faire du mentorat, c'est de nous crier après, ou de nous endurcir, plutôt que de nous enseigner comment réussir au travail et dans le secteur. »

« Personne ne nous l'a offert, et je ne sais pas à qui m'adresser pour trouver une réponse, ou même à qui poser la question. »

training, relevant curriculums and strong contractor-union leadership that we offer, no one factor has more upside potential for influencing performance than mentoring.

I would like to suggest seven leadership strategies for promoting and strengthening the art of mentoring:

1. Every contractor should go to each of their supervisors and ask them who they are mentoring. Everyone should be actively developing at least one younger person. This has to become part of their job expectation – not just for the guys that “get it.”
2. Discuss with that foreman the purpose of mentoring and determine if they clearly understand the benefits and the best methodologies.
3. Union leaders must reinforce the importance of mentoring at their next union meeting and at least one time per year in the future.
4. Every union leader should tie the message of mentoring to the long-term benefits (as in, who is going to pay for that old guy’s pension) in order to break down any old-school thinking about not teaching the new guys out of fear or insecurity.
5. Apprentice schools should teach new guys the importance of mentoring and encourage them to do it for each other as they rise through the trades together.

Nous devons nous assurer que la génération montante n'est pas seulement aussi compétente que la précédente (la nôtre), mais qu'elle l'est encore plus. Pourquoi ? Pour favoriser la promotion de la marque de fabrique des syndicats de la construction et pour nous assurer que notre secteur reste concurrentiel pendant encore de longues années. Sinon, les rangs des travailleurs de la construction vont commencer à se décimer. Et si moins de travailleurs contribuent au régime, les prestations de retraite risquent d'en souffrir alors que les contremaîtres et les manoeuvres arrivés à l'âge de la retraite comptent sur ce revenu pour leurs vieux jours. Le mentorat est une nécessité stratégique absolue. Malgré tout ce qui se fait de bon en formation, au niveau des programmes et par le leadership énergique des entrepreneurs et des syndicats, c'est le mentorat qui a la plus forte incidence sur le rendement au travail.

Vous trouverez ci-après sept mesures que les dirigeants peuvent mettre en place pour promouvoir et améliorer l'art du mentorat, à savoir :

1. L'entrepreneur devrait vérifier auprès de chacun de ses superviseurs qui fait l'objet de mentorat de sa part. Ces superviseurs devraient avoir chacun une personne à diriger et à conseiller. Ce type d'intervention devrait faire partie des fonctions du poste de superviseur – et pas simplement être l'affaire des employés qui y comprennent quelque chose.
2. Il faut discuter avec le contremaître des objectifs du mentorat et vérifier s'il en connaît clairement les avantages et les meilleures façons de procéder.
3. Les dirigeants syndicaux doivent insister sur l'importance du mentorat à la prochaine réunion syndicale et au moins une fois par année par la suite.
4. Les dirigeants syndicaux doivent faire le lien entre le mentorat et les avantages à long terme (par exemple, qui va payer les prestations de retraite) pour contrer le discours des personnes qui refusent d'aider les jeunes ou qui se sentent menacées par eux.
5. Les établissements d'apprentissage devraient enseigner aux nouveaux l'importance du mentorat et les encourager à le pratiquer les uns pour les autres au fur et à mesure qu'ils avancent ensemble dans le métier.
6. Enfin, toute personne qui lit le présent article doit faire sa part. Trouvez une personne de plus à guider et à conseiller. Si tous les lecteurs de la revue TAUC répondaient à cet appel, nous pourrions ajouter près de 10 000 tandems de mentorat par cette seule mesure.

Avec le mentorat, c'est en donnant qu'on donne encore plus – j'en suis un très bon exemple. Je suis impliqué à fond et je m'occupe de cinq jeunes travailleurs présentement. Je suis quelqu'un d'occupé et pourtant, je fais ce travail de mentorat depuis dix ans. Je rencontre les jeunes une fois par mois. Ils me parlent de la vie, du travail, de mariage, de rêves, de

FATTAL

A Family Tradition Since 1830

THERMOCANVAS • INSULTAPE • PVC



BUY DIRECT FROM US!

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

Email: info@fattal.ca

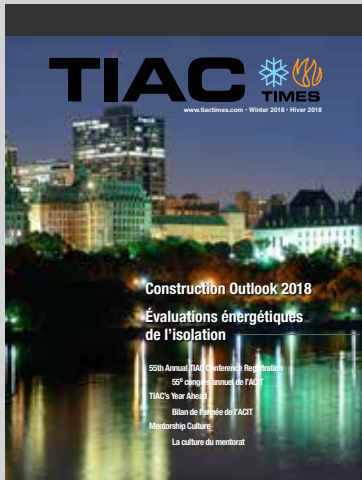
6. Finally, everyone who is reading this must step up to the plate. Find one more person to mentor personally. If all the readers of TAUC magazine heeded that call, we could add nearly 10,000 new mentoring relationships with that one simple step.

The gift of mentoring keeps on giving – I’m the perfect example. And I’m all in. I personally am mentoring five young guys right now. I am a pretty busy person, but I have been doing this for the past ten years. I meet with them monthly. I hear about life, work, marriages, dreams, problems and more. Mostly, I listen. When I do speak, I know it really matters. I see them changing their lives right in front of me. My payoff is the realization that I have done the right thing for the right reason and for the right people. And if in the process I can help our industry succeed, then that is even a greater incentive. This is a quiet kind of leadership that is available to all of us.

As you go on with your business today, ask yourself what valuable life lessons you have learned. There are people out there right now who need to hear those lessons and listen to your guidance. They’re waiting. Don’t let the great tradition of mentoring die. ■

difficultés et de bien d'autres choses encore. Je les écoute. Et quand je parle, ça compte. Je les vois se transformer sous mes yeux. Mon salaire : me rendre compte que j'ai fait la bonne chose pour les bonnes raisons et pour les bonnes personnes. Et si, par la même occasion, j'arrive à aider notre secteur, eh bien, tant mieux – c'est encore plus encourageant. Le mentorat est une forme discrète de leadership qui est accessible à tous.

Demandez-vous quelle leçon utile vous avez apprise aujourd'hui. Et dites-vous qu'il y a, autour de vous, des gens qui pourraient tirer profit de cette leçon et entendre ce que vous avez à dire pour les guider. Ces personnes sont là à vous attendre. Ne laissez pas la grande tradition du mentorat disparaître. ■



Vous travaillez à un projet intéressant ou vous avez une idée d'article à proposer ? Il suffit pour cela de communiquer avec notre rédactrice en chef, Jessica Kirby, au 250.816.3671 ou de lui envoyer un courriel à l'adresse jkirby@pointonemedia.com.

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**

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

TIAC



Distributor Directory



BRITISH COLUMBIA

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

- Nu-West Construction Products**
 Richmond, BC..... (604)288-7382
 (866) 655-5329

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

ALBERTA

- All Therm Services Inc**
 Edmonton, AB (780) 732-0731
 (855) 732-0731
 Calgary, AB (403) 266.7066
- Amity Insulation Group Inc.**
 Edmonton, AB (780) 454-8558
- Brock White Canada**
 Calgary, AB (403)287-5889
 (877)287-5889
 Edmonton, AB (780)447-1774
 (800)724-1774

- Fort McMurray..... (800) 724-1774
 Lloydminster, AB (780) 875-6860
 (877) 775-6860

- Crossroads C&I Distributors**
 Edmonton, AB (800) 252-7986
 Calgary, AB (800) 399-3116
 Fort McMurray, AB (780) 743-5718

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

- Tempro Tec Inc.**
 Calgary, AB (403) 216-3300
 (800) 565-3907
 Edmonton, AB (800) 565-3907

SASKATCHEWAN

- Alsip's Building Products & Services**
 Saskatoon, SK (306)384-3588

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

Saskatoon, SK (Corporate) (306) 978-9694
 (866) 469-6964
 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 (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

ONTARIO

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

General Insulation Company, Inc.

Etobicoke (416)675-1710

Impro

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

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

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

General Insulation Company Inc.

Saint-Laurent, QC (514) 667-9444

Multi-Glass Insulation Ltd.

Montreal, QC (514) 355-6806

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Multi-Glass Insulation Ltd.

Saint John, NB (506) 633-7595

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

General Insulation Company Inc.

Halifax, NS (902) 468-5232

Multi-Glass Insulation Ltd.

Halifax/Dartmouth, NS (902) 468-9201

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Multi-Glass Insulation Ltd.

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

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information at 1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8
 tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact Christina Tranberg, TIAC Times tel: 1.877.755.2762
 email: ctranberg@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante : 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone : 613.724.4834, télécopieur : 613.729.6206.

Si vous êtes déjà membre et souhaitez figurer au répertoire des distributeurs de l'ACIT, veuillez communiquer avec Christina Tranberg, TIAC Times, au numéro 877.755.2762 ou lui faire parvenir un courriel à l'adresse ctrangberg@pointonemedia.com.

FOCUS AND DISCIPLINE

Over my career I have had the privilege of getting insight from many trade contractors, particularly HVACR and plumbing contractors.

The range of profitability from one contractor to another is extensive. I recently completed my 21st annual benchmark program for HRAI.

The results continue to astound me.

The top contractor made over \$1 million profit on \$5 million in sales while the bottom 20% of the participants all lost money. The top 25% made 10% or more in pre-tax profits.

Why do some trade contractors do so well, others okay and some barely survive or fail?

The ones who are consistently at the low end of the totem pole are those who have bought themselves a job. They stay small, make wages and get some nice tax write offs. They are not serious about being in business, although many of them would not admit that even to themselves.

Growing from a two person operation to a 4 person one is like growing 100% and that is not simple. Many companies do grow but many others do not.

The threshold that I use for being in business rather than “buying yourself a job” is annual sales of \$1 million or more. This figure is not etched in stone but most companies under that level can't support the overhead they need to run their business. For one million dollars in service and retrofit sales a company will need 3 to 4 full time technicians.

There are a lot of factors that influence successful owners, managers and leaders.

Motivation is often cited as a primary success factor but I find that motivation wanes. We get tired, we get depressed and we find it very difficult to get back on top - we get to the stage where we say “never do today what we can put off until tomorrow”. That can't be a recipe for success. A second factor that is often cited is passion. Well, as all of us know our passions ebb, except maybe for golf. It is very difficult to rekindle passion once it starts to fade. There are two factors that I see in the owners of successful companies. The first is that they are focused on the few things that they can do to make the business successful and the second is the level of discipline (doggedness?) they display.

The concept of measure, monitor and manage is very high in their daily routines.

A successful company has a sales strategy that is based on



By / par Ron Coleman

Focalisation et discipline

Durant ma carrière, j'ai eu la chance de pouvoir recueillir de l'information auprès de nombreux entrepreneurs spécialisés, notamment en CVCAR et en plomberie.

Le degré de rentabilité des entreprises varie beaucoup d'un entrepreneur à l'autre. Récemment, j'ai terminé ma 21e étude comparative annuelle pour l'ICCCR.

Le résultat ne cesse de m'étonner.

Parmi les participants, l'entrepreneur au sommet de l'échelle a réalisé un profit de plus d'un million de dollars sur un chiffre d'affaires de cinq millions de dollars, tandis que les 20 % au bas de l'échelle ont tous perdu de l'argent. Le quart supérieur a fait des profits avant impôts de 10 % ou plus.

Pourquoi est-ce que certains entrepreneurs spécialisés ont beaucoup de succès, d'autres se portent assez bien et d'autres encore survivent à peine ou échouent ?

Les entrepreneurs constamment relégués au bas du mât totemique sont ceux qui se sont acheté un emploi. Ils restent petits, se versent des salaires et bénéficient de déductions fiscales respectables. Ils ne prennent pas leur entreprise au sérieux, mais bon nombre refuseraient de l'admettre, ne serait-ce qu'à eux-mêmes.

Pour une entreprise, passer de deux à quatre personnes représente une augmentation de 100 % et ce n'est pas simple. Beaucoup prennent de l'expansion, mais beaucoup d'autres ne le font pas.

À mon sens, un chiffre d'affaires annuel d'un million de dollars ou plus est ce qui différencie les véritables gens d'affaires de ceux qui se sont simplement acheté un emploi. Ce nombre n'est pas immuable, mais la plupart des entreprises sous ce seuil ne peuvent assumer leurs coûts indirects d'exploitation. Pour des services et des travaux de rénovation de l'ordre d'un million de dollars, une entreprise aura besoin de trois ou quatre techniciens à temps plein.

De nombreux facteurs influent sur le succès de propriétaires, de gestionnaires et de dirigeants.

La motivation est souvent mentionnée parmi les principaux

value, not price. An ability to complete work on time, on budget, to the standard specified and to retain the client's trust are the key elements.

The successful contractor picks the key areas and either monitors them all himself or monitors several of them and ensures the others are being monitored.

Two extremely successful contractors that I know would go through every work order every day. They would discover where items were not being invoiced, thus increasing profits significantly, and ensured the jobs came in at or under budget. Every day, without fail, that was the routine. Every single year while they were in business this is what they did. Both of them are multi-millionaires. It wasn't exciting work, it was mundane and it took incredible discipline to stay the course. They knew that this was where their pot of gold was and how to extract the gold from the pot. These were fairly big contractors by HVAC standards - in the \$6-8 million-dollar range of sales. These two owners did keep their fingers on the overall pulse of their companies but monitoring the success of work orders was their primary focus and it was their first task every single work day.

Smaller contractors that I have reviewed tended to focus on pricing work for profits and making sure the work was done efficiently. If your annual sales are under \$2 million you should be able to stay in control of this process. Once you get beyond the \$2 million range you start to lose control because you need to delegate some of the 3 M's, either in sales or in operations and sometimes don't delegate effectively.

It is also essential that you have a good backroom operation handling all the paperwork. Don't skimp on investing in your office administration. You will not be successful with mediocre systems or mediocre people.

Here's an exercise I would like you to do in order to make money in your business.

1. Describe your situation now. Your business structure, what works and what doesn't. Paint the picture as it is.

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

facteurs de réussite, mais je trouve que la motivation diminue. On se fatigue, on devient déprimé, et il est très difficile de remonter la pente – on en arrive à se dire de ne jamais faire aujourd'hui ce qu'on peut remettre à demain. Cela ne peut pas être un gage de réussite. La passion est un autre facteur fréquemment cité. Eh bien, ainsi que nous le savons tous, nos passions s'émeussent, sauf peut-être pour le golf. Il est très difficile de raviver une passion en train de s'éteindre. Je constate l'existence de deux facteurs chez les propriétaires d'entreprises prospères : leur focalisation sur les quelques mesures qu'ils peuvent prendre pour faire un succès de leur entreprise, puis leur degré de discipline (ténacité ?).

Ils accordent beaucoup d'importance aux concepts de mesure, de surveillance et de gestion dans le cadre de leurs occupations quotidiennes.

Une entreprise florissante a une stratégie commerciale fondée sur la valeur et non sur le prix. Le respect de l'échéance fixée, du budget établi et de la norme indiquée, et la capacité de conserver la confiance du client sont des éléments essentiels.

L'entrepreneur prospère choisit les éléments clés et les surveille tous lui-même, ou en surveille plusieurs et veille à faire surveiller les autres.

Je connais deux entrepreneurs très prospères qui examinaient toutes les commandes de travail tous les jours. Ils découvraient des postes non facturés, réussissant ainsi à accroître considérablement leurs profits, et veillaient à ce que le coût des travaux ne dépasse pas le budget prévu. Sans exception, c'est ce qu'ils faisaient chaque jour de chacune de leurs années d'activité. Les deux sont multimillionnaires. Ce n'était pas du travail emballant ; c'était banal et il fallait une discipline incroyable pour garder le cap. Ils savaient où était leur mine d'or et comment l'exploiter. Selon les normes en CVCA, il s'agissait d'assez gros entrepreneurs – leur chiffre d'affaires était de l'ordre de six à huit millions de dollars. Ces deux propriétaires se tenaient au courant de la situation globale de leur entreprise, mais leur principale préoccupation consistait à surveiller la bonne exécution des commandes de travail et c'était leur première tâche tous les jours.

Les entrepreneurs plus petits que j'ai passés en revue avaient tendance à se concentrer sur une tarification axée sur le profit et une exécution efficace des travaux. Si votre chiffre d'affaires annuel est inférieur à deux millions de dollars, vous devriez être capable de garder le contrôle sur ce processus. Au-dessus de ce nombre, on commence à perdre le contrôle parce qu'on a besoin de déléguer en partie les tâches de mesure, de surveillance et de gestion des ventes ou des activités, et qu'on ne le fait pas toujours très bien.

Il est également essentiel d'avoir un bon service de soutien pour tout le travail administratif. Ne lésinez pas sur la qualité de votre service administratif. Avec des systèmes ou des

2. Identify the challenges you are facing and the frustrations you are having.

3. Determine a course of action that would get you where you want your business to be. The actions you have to take will, very likely, prove to be tough, particularly if you have to replace people within your organization.

4. Use discipline and focus to get the results you want. Get a coach or mentor to force you to stay on track.

5. The impact of this is that you will start to make money and have a better life style. You will become rich and find life a lot more peaceful.

That's how you can make money in this industry and delegate more responsibility.

So...

Do you want to become more successful?

Are you willing to focus on the few areas where you can add value in your business?

Do you have the discipline to make it happen?

Answer these questions honestly (don't fool yourself).

Don't start this journey unless you are focused and disciplined enough to complete it. ■

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.

Vous désirez mettre vos projets ou chantiers en valeur ? Veuillez communiquer avec Jessica à l'adresse jkirby@pointonemedia.com pour faire paraître votre article dans *TIAC Times*.

travailleurs médiocres, vous ne réussirez pas.

Voici un exercice que j'aimerais que vous fassiez en vue de rendre votre entreprise lucrative.

1. Décrivez votre situation actuelle, la structure de votre entreprise, ce qui fonctionne et ce qui ne marche pas. Brossez un tableau fidèle.

2. Mentionnez les défis auxquels vous faites face et vos sujets de frustration.

3. Élaborez un plan d'action qui permettrait à votre entreprise de devenir ce que vous voulez qu'elle soit. Les mesures que vous devrez prendre seront fort probablement pénibles, en particulier si vous devez remplacer des membres de votre organisation.

4. Faites preuve de discipline et de focalisation pour obtenir les résultats désirés. Recrutez un conseiller ou un mentor pour vous forcer à rester sur la bonne voie.

5. Résultat : vous commencerez à faire de l'argent et à améliorer votre style de vie. Vous deviendrez riche et vivrez beaucoup plus en paix.

C'est ainsi que vous pouvez prospérer dans cette industrie et déléguer plus de responsabilités.

Donc...

Voulez-vous avoir plus de succès ?

Êtes-vous disposé à vous concentrer sur les quelques domaines où vous pouvez ajouter de la valeur dans votre entreprise ?

Avez-vous suffisamment de discipline pour que cela se réalise ?

Répondez honnêtement à ces questions (ne vous leurrez pas).

Ne vous lancez pas dans cette aventure sans une focalisation et une discipline suffisantes pour aller jusqu'au bout. ■

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

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

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

Under Pressure: Driving Too Hard A Bargain

Homeowners and general contractors often find themselves under various pressures to complete work and advance the project. The rushed approach that often ensues can cause parties to overlook or postpone settling essential terms with subcontractors. The recent case of *Limen Forming West Ltd. v. Stuart Olson Dominion Construction Ltd.*, 2017 BCSC 1485, highlights the dangers of delaying a written contract and later trying to assert harsh or stringent terms to which the parties never agreed.

The Facts

Stuart Olson was the approved general contractor (the "General Contractor") for construction on the Budzey Building in East Vancouver (the "Project"). Limen (the "Subcontractor") was the successful bidder on the invitation to tender and was awarded the subcontract for the concrete formwork (the "Contract"). The Contract sum was \$2,868,480.

The General Contractor and Subcontractor never signed a formal contract for the forming work due to a dispute over whether the Subcontractor had to provide a corporate guarantee as contract security.

Notwithstanding the lack of a formalized written contract, the parties negotiated oral terms of agreement with a view to deciding on the corporate guarantee at some later date. The General Contractor instructed the Subcontractor to begin work on the project in the meantime.

Further discussions about contract details and the security dispute continued over the coming months as work progressed. However, because of the dispute and the absence of a signed agreement, the General Contractor made no progress payments to the Subcontractor.

When the Subcontractor performed about 30% of the work required under the Contract, the General Contractor told the Subcontractor it would make no progress payments unless the Subcontractor signed the most recent draft subcontract and provided a corporate guarantee. The Subcontractor did not accept the terms, and threatened to stop working until the owing progress payments were made.

The General Contractor took this threat as repudiation of the contract, terminated the Contract and hired a new subcontractor to finish the formwork. The Subcontractor brought an action, advancing its claim for work performed and loss of profit.

The Decision

The court held the Subcontractor was entitled to payment for the work performed and loss of future profit for the remaining work on the Contract.



By / par Andrew D. Delmonico and Matthew Potomak

Sous Pression : Savoir Résister À La Tentation De Vouloir Jouer Dur

Les propriétaires de résidences et les entrepreneurs généraux subissent toutes sortes de pressions pour faire avancer un chantier et terminer les travaux. La précipitation qui en découle emmène parfois les parties à négliger ou à reporter des modalités essentielles de leurs ententes avec les sous-traitants. L'affaire *Limen Forming West Ltd. c. Stuart Olson Dominion Construction Ltd.*, 2017 BCSC 1485, entendue récemment, met en lumière les dangers liés au fait de reporter la signature d'un contrat pour ensuite tenter d'imposer des conditions sévères ou strictes sur lesquelles les parties ne se sont jamais entendues.

Les Faits

Stuart Olson est l'entrepreneur général nommé pour la construction de l'immeuble Budzey dans Vancouver Est. Limen, le sous-traitant, a été retenu par suite d'un appel d'offres pour fournir le coffrage en béton. Le montant convenu était de 2 868 480 \$.

L'entrepreneur général et le sous-traitant n'ont jamais signé de contrat en bonne et due forme pour le coffrage à cause d'un différend sur la question de savoir si le sous-traitant avait fourni une garantie de personne morale en cautionnement.

Bien qu'il n'y ait pas eu de contrat écrit, les parties ont négocié les modalités verbalement, avec l'intention de décider de la question de la garantie de personne morale à une date ultérieure. L'entrepreneur général, entretemps, demandait au sous-traitant de commencer les travaux sur le chantier.



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

The court reasoned that despite the lack of a formalized written contract, the parties had made an oral agreement with all essential terms (i.e. parties, subject matter, time for performance, and price). Further, the General Contractor awarded the contract to the Subcontractor and insisted it begin working on agreed-upon terms. From that point, the General Contractor could not force new conditions on the Subcontractor.

Finally, the court noted that the General Contractor's refusal to pay progress draws for work performed was a breach: "A contractor will not be found to have repudiated a contract where the owner (or general contractor) imposes harsh and unrealistic terms as a precondition to payment" (para. 123).

Lessons Learned

1. Ensure all conditions are first included in a written contract – you cannot later add conditions to an existing contract without "fresh consideration".
2. Do not permit subcontractors to begin work until a formal agreement is in place and all terms are established.
3. Permitting contracting parties to carry on in breach of a condition of a contract may be viewed later by a court as (i) waiver of that condition; or (ii) if the condition's existence is in dispute, evidence that the alleged condition never formed part of the original contract.
4. Beware of the risks of using "hard bargaining" to force another party into performing obligations to which it never contractually agreed.

This article was written by Andrew D. Delmonico, and Matthew T. Potomak, Articled 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 (Abbotsford) or 604.684.8668 (Vancouver). ■

À inscrire à votre calendrier !

N'oubliez surtout pas de prévoir à votre calendrier de 2018 le congrès annuel de l'ACIT qui aura lieu cette année à Banff (Alberta) du 7 au 10 septembre.

D'autres discussions sur le détail du contrat et le différend au sujet du cautionnement ont eu lieu au fil des mois qui ont suivi tandis que les travaux progressaient. Cependant, à cause du différend et de l'absence de contrat signé, l'entrepreneur général n'a versé aucun paiement d'acompte au sous-traitant.

Une fois que le sous-traitant eut exécuté environ 30 % des travaux prévus, l'entrepreneur général a déclaré au sous-traitant qu'il ne verserait rien tant que le sous-traitant n'aurait pas signé la version la plus récente du contrat de sous-traitance et fourni une garantie de personne morale. Le sous-traitant a refusé les modalités du contrat et a menacé de suspendre les travaux jusqu'à ce qu'il ait reçu un versement.

L'entrepreneur général a interprété la menace comme une répudiation de contrat, a résilié l'entente et a embauché un autre sous-traitant pour le reste des travaux de coffrage. Le sous-traitant a intenté une poursuite contre l'entrepreneur à l'égard du travail exécuté et de la perte de bénéfices.

La Décision Du Tribunal

Le tribunal a établi que le sous-traitant avait droit d'être payé pour les travaux exécutés et compensé pour la perte de bénéfices relativement au reste des travaux prévus.

Selon le tribunal, malgré le fait qu'il n'y ait pas eu de contrat en bonne et due forme, les parties s'étaient entendues verbalement sur les modalités essentielles (parties, objet, calendrier et prix). De plus, l'entrepreneur général avait accordé le contrat au sous-traitant en insistant pour qu'il commence les travaux conformément aux modalités convenues. À partir de ce moment-là, l'entrepreneur général ne pouvait plus imposer de nouvelles modalités contractuelles au sous-traitant.

Enfin, dans le paragraphe 123 de son jugement, le tribunal a fait remarquer que l'entrepreneur général, en refusant de verser des paiements d'acompte pour les travaux exécutés, se trouvait en situation de rupture de contrat. En effet, l'entrepreneur ou sous-traitant n'est pas réputé avoir répudié le contrat si le propriétaire (ou l'entrepreneur général) impose des modalités sévères ou irréalistes comme condition préalable au paiement.

Leçons à Tirer

1. Assurez-vous d'avoir inclus d'abord toutes les modalités voulues dans un contrat rédigé en bonne et due forme – vous ne pouvez pas ajouter ultérieurement des modalités nouvelles à un contrat existant sans nouvelle contrepartie.
2. Ne laissez pas les sous-traitants commencer des travaux tant qu'une entente en bonne et due forme n'a pas été signée et que toutes les modalités n'ont pas été fixées.
3. Le fait de permettre à des parties contractantes de poursuivre leur activité en contravention d'une modalité contractuelle pourrait être éventuellement interprétée par un tribunal comme (i) une renonciation relativement à la modalité en

suite de à page 46

The Biggest Challenge in 2018

Now that 2018 is upon us, one has to wonder: What will be the Canadian construction industry's single biggest challenge? On this point, views differed.

“The biggest challenge is planning for uncertainty,” said Heyens. “The economic recovery is somewhat fragile at the moment, even though there are signs of steady growth ahead.”

“The industry's biggest challenge will be adapting to change,” said Cunningham. “The environment will become increasingly competitive as more very large foreign contractors that are often state-supported enter the Ontario market.”

For his part, Sanderson sees a number of major challenges facing the construction industry in 2018, not least of which is the shortage of skilled trades. Familuk agrees: “Unprecedented economic, demographic, and technological pressures are profoundly affecting the construction industry,” she said. “We need to embrace construction innovation because ‘business as usual’ doesn’t cut it any longer.”

The Best Response

The most pressing issue facing contractors is how to respond to economic, labour, and social pressures as they move into 2018 with a solid business plan, but uncertainly on several fronts.

“Cost control,” advised Heyens. “There is cautious optimism and companies who make efforts to develop lean principles and invest in new tech will lead the pack.”

Sanderson said the trick will be to recruit skilled workers.

“Be more open to accepting and using new technology that can improve productivity,” McNally said. “Continuously develop the workforce to use the technology and work smarter.”

“Collaboration is a word that’s almost over-used; however, its importance cannot be over-stressed,” said Familuk. “In business, the search for partners to help address issues, find solutions and deliver competitive advantage is a powerful and essential part of strategy.”

Finally, “the single most important thing a construction company should do is join a construction association in order to stay well informed and up-to-date on changing industry practices, new technologies, and changes to their regulatory and legislative obligations,” Cunningham concluded. ■

répercussions profondes sur l’industrie de la construction », affirme-t-elle. Nous devons embrasser l’innovation en construction parce que le statu quo ne marche plus. »

La meilleure réaction

La question la plus pressante qui se pose aux entrepreneurs est comment réagir aux contraintes économiques, sociales et liées à la main-d’œuvre alors qu’ils débutent 2018 armés d’un solide plan d’affaires, mais confrontés à de l’incertitude sur plusieurs fronts.

« Le contrôle des coûts » est ce que M. Heyens prône. « Il règne un optimisme prudent et les entreprises qui s’efforcent de fonctionner au plus juste et investissent dans les nouvelles technologies prendront la tête du peloton. »

Selon M. Sanderson, le tout est de recruter des travailleurs qualifiés.

« Soyez plus enclins à accepter et à utiliser les nouvelles technologies qui peuvent améliorer la productivité », dit M. McNally. « Formez continuellement votre main-d’œuvre de manière à ce qu’elle utilise les technologies et travaille plus intelligemment. »

« La collaboration est un mot presque surutilisé ; cependant, on ne peut trop insister sur son importance », fait remarquer Mme Familuk. « En affaires, la recherche de partenaires pour aider à aborder des problèmes, à trouver des solutions et à obtenir un avantage concurrentiel est un élément stratégique puissant et essentiel. »

Enfin, « devenir membre d’une association de la construction est la chose la plus importante qu’une entreprise de construction devrait faire afin d’être bien informée et de rester au courant de l’évolution des pratiques de l’industrie, des nouvelles technologies et des changements à ses obligations réglementaires et législatives », conclut M. Cunningham. ■



Time to show off your awesome work. Email jkirby@pointonemedia.com to pitch your project story and have it featured in the *TIAC Times*.

C'EST LA LOI

suite de la page 44

question ou (ii) si l'existence de la modalité fait l'objet d'un différend, une preuve que la modalité supposée n'a jamais fait partie de l'entente d'origine.

4. Résistez à la tentation de vouloir jouer dur pour forcer l'autre partie à exécuter des obligations qui n'ont jamais été convenues par contrat. ■

Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico et Matthew T. Potomak, stagiaire, qui travaillent dans le domaine du 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 (Abbotsford) ou au 604.684.8668 (Vancouver).

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

SAVE THE DATE

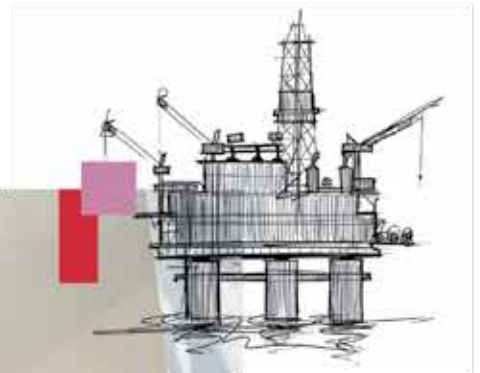
If you're working on your plans for 2018 remember to include your trip to the 2018 TIAC Conference in Banff, Alberta. September 7 - 10, 2018

Vous désirez mettre vos projets ou chantiers en valeur ? Veuillez communiquer avec Jessica à l'adresse jkirby@pointonemedia.com pour faire paraître votre article dans *TIAC Times*.

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	30-31	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	16	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	23	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	11	604.877.0909	energyconservationsspecialists.org
Brock White Canada	6	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	4	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	14	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	14	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	23	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
Fattal	36	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	IFC	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	41	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	7	800.866.3234	www.jm.com/thermo-1200
Johns Manville	13	800.654.3103	www.jm.com/XSPECT
MFM Building Products Corp.	37	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
NDT Seals	12	800.261.6261	www.ndtseals.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com
Proto Corporation	27	800.875.7768	www.protocorporation.com
Rockwool	IBC	800.265.6878	www.rockwool.com/hello
Tight 5 Contracting Ltd.	43	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	33	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	38-39 / OBC		

The world is changing. And so are we.



ProRox

Industrial
insulation

SeaRox

Marine & Offshore
insulation

Hello ROCKWOOL

We have a new global story to tell.

You've always known us as ROXUL Technical Insulation, the market leader in industrial stone wool insulation. But in a time when safety and sustainability demands in the industrial and marine & offshore sectors are greater than ever, how can we simply sit back? We can't. We have always been part of the ROCKWOOL Group. Now, united under one global name, we can innovate, explore and develop new ways to do even more for our customers and our planet.

We are more than just market leaders. We are making our customers' operations safer, better for the environment and more efficient and effective.

We are ROCKWOOL Technical Insulation.

Find out more about what the change in our name means to you. Visit rockwool.com/hello

TECHNICAL INSULATION

ROXUL is now



ROCKWOOL



FASTEST, INC.
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE



Polyguard
Innovation based. Employee owned. Expect more.



TIAC 
TIMES
tiactimes.com