

TIAC



www.tiactimes.com • Spring 2018 / Printemps 2018

WATER Benchmarking

**Analyses
comparatives
et consommation
d'eau**



55th Annual TIAC Conference Registration

55^e congrès annuel de l'ACIT

TIAC Innovators

Les innovateurs de l'ACIT

Treat Apprentices Right

Bien traiter les apprentis

FOAMGLAS[®] INSULATION

FOR COMMERCIAL AND INDUSTRIAL APPLICATIONS



FOAMGLAS[®] INSULATION PROPERTIES

- 100% Moisture Impermeable
- Constant Thermal Efficiency
- Resistant to Fire – Will Not Burn
- Mold and Mildew Resistant
- No Toxic Blowing Agents
- Superior Compressive Strength

FOAMGLAS[®] INSULATION SERVICES

- Education & Training
- Energy & Thermal Imaging Surveys
- Insulation Thickness Calculations
- Insulation Guide Specifications
- Jobsite & Start-Up Support
- Special Testing Services



Contact us to learn more about
FOAMGLAS[®] insulation and services.

www.foamglas.com | 800-545-5001



FOAMGLAS[®]

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Robin Baldwin
Mark Breslin
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 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

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

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

Contents ©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.*



18



34



38

Spring 2018 / Printemps 2018

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

26 Benchmarking: The Road to Efficiency Analyses comparatives et efficacité énergétique

30 TIAC Innovators: The Future is Now Les innovateurs de l'ACIT L'avenir de l'isolation, c'est maintenant !

34 I Can't Believe I Signed Up for This: Apprentices Ce n'est pas pour cela que je me suis engagé – Des apprentis parlent.

38 Tribute to Mr. Insulation Hommage tout spécial à Monsieur Isolation

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
- 39 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 40 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 44 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

Moving Forward with Success

I am sure by now everyone is engaged in trying to make 2018 a successful year. I hope this edition of the *TIAC Times* finds everyone well and you are starting to make your plans to attend this year's conference in Banff in September.

In early February, the board met to review the current issues our association is facing and to look at opportunities that may enhance our members' overall experience. TIAC's priorities have not shifted or changed and we will continue to strive to balance value and future thinking to ensure we continue to be progressive as an association.

As mentioned in previous messages, the Insulation Awareness Committee has a very busy schedule this year and I encourage everyone to have a look at the "Where's Steve" roadmap that will be included in this edition of the *TIAC Times*. Please reach out to Steve Clayman, Director of Energy Initiatives, if you are able to volunteer at any of the conferences at which we will be displaying.

The Play your Part theme has not changed from my perspective but here's the challenge—we would love to hear about success stories from manufacturer, contractor, and distributor attendees have had at various tradeshow across Canada. Please contact Steve and let him know—this would help us ensure these tradeshow are of some value and our members are gaining full benefit. If you don't see a benefit and feel we are not pointed in the right direction, let us know that as well. Feedback makes the world go around but if we don't hear from you we will continue to pat ourselves on the back and that may not be warranted.

We have engaged Building Systems Design (BSD) to review and update our Best Practices Guide, and provide feedback on one section of the guide having to do with Products. Once they have completed this task, we will review the value and decide whether or not to use a third party going forward. We



by / par Bob Fellows

Sur la voie du succès

Il ne fait pas de doute que tout le monde travaille actuellement à faire de 2018 une année fructueuse. J'espère que la présente édition du *TIAC Times* vous trouvera tous en bonne santé et que vous commencez à prendre vos dispositions pour assister au congrès de cette année à Banff, en septembre.

Au début de février, le conseil d'administration s'est réuni pour passer en revue les enjeux auxquels notre association doit faire face et examiner des occasions d'améliorer l'expérience globale des membres de l'ACIT. Les priorités de l'ACIT n'ont pas changé et nous continuerons à rechercher à bien doser valeur et prospective afin de demeurer une association progressive.

Ainsi que nous l'avons mentionné dans des messages précédents, le Comité de promotion de l'isolation a un programme très chargé cette année 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 le directeur des initiatives d'économie d'énergie, Steve Clayman, si vous pouvez nous offrir vos services à l'un ou l'autre des congrès, conférences ou salons où l'ACIT sera présente.

En ce qui me concerne, « faites votre part » reste notre thème. Or, pour le justifier, il nous faut être informés des résultats positifs que des fabricants, des entrepreneurs et des distributeurs ont obtenus par suite de leur présence à divers salons professionnels d'un bout à l'autre du Canada. Veuillez communiquer ces renseignements à Steve — cela nous aiderait à nous assurer que ces salons professionnels sont utiles et que

BID MORE. WIN MORE. EARN MORE.



Improve your estimating, and your company's bottom line, with our easy-to-learn, accurate estimating software, that comes included with a full material and labor database, and our award-winning on-screen takeoff interface.

FASTWRAP MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE | 800-828-7108 | fastest-inc.com/tiac

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.



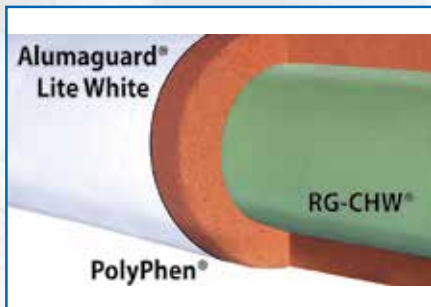
Alumaguard



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

all have our day-to-day responsibilities and it is difficult to devote people to such a daunting task—more to report later. To date, we have not appointed anyone to the chair of our technical committee position—perhaps at our May board meeting we can have more discussion on this topic.

At the board meeting in February, we discussed the BCICA Quality Assurance Program and by the time we meet in May, all facts and potential debates should be behind us. We should be in a position at that time to make a decision about what TIAC's involvement will be. Should you have any comments to provide before our meeting in May, please forward them through your respective sectional chair.

We are pleased to offer the Insulation Energy Appraisal program again this year prior to the Banff Conference. Please look for details on the TIAC website. We would love to hear from students who attended last year's program and learn about how this has helped your organization further. Please contact Jessica Kirby should you want to contribute to an article about this subject in the *TIAC Times*.

The Banff Conference is fast approaching. It is scheduled for 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 Where's Steve and volunteer where you can. You will benefit in many ways! ■

nos membres en profitent pleinement. Si vous n'y voyez aucun avantage et croyez que nous ne nous sommes pas engagés dans la bonne voie, faites-le-nous savoir également. La communication est ce qui fait tourner le monde, mais si nous n'avons pas de vos nouvelles, nous continuerons de nous péter les bretelles, peut-être à tort.

Nous avons embauché la firme Building Systems Design (BSD) afin qu'elle examine et mette à jour notre Guide des meilleures pratiques, et nous fasse ses observations sur une section du guide concernant les produits. Une fois ce travail exécuté, nous procéderons à une évaluation et déciderons s'il convient ou non d'utiliser un tiers à l'avenir. Nous avons tous des responsabilités quotidiennes et il est difficile d'affecter des gens à une tâche aussi colossale — nous en aurons plus à dire à ce sujet plus tard. À ce jour, nous n'avons nommé personne au poste de président du Comité technique — peut-être que nous pourrions revenir sur cette question lors de notre réunion du conseil d'administration en mai.

À la réunion du conseil d'administration de février, nous avons discuté du programme d'assurance de la qualité de la BCICA et, lorsque nous nous réunirons en mai, tous les faits devraient être connus et tous les débats possibles devraient avoir déjà eu lieu. Nous devrions alors être en mesure de prendre une décision concernant le rôle que l'ACIT jouera. Si vous avez des commentaires à nous faire avant notre réunion de mai, veuillez nous les faire parvenir par l'entremise de votre président de section.

Cette année, nous sommes heureux d'offrir de nouveau le programme d'évaluation énergétique de l'isolation, qui se déroulera avant le congrès de Banff. Vous trouverez des précisions à ce sujet dans le site Web de l'ACIT. Nous aimerions savoir des participants au programme de l'an dernier comment celui-ci a aidé leur organisation. Veuillez communiquer avec Jessica Kirby si vous voulez contribuer à la rédaction d'un article à ce sujet pour le *TIAC Times*.

Le congrès de Banff approche à grands pas. Les dates retenues sont du 7 au 10 septembre 2018. Veuillez vous inscrire tôt cette année car je suis certain que ce congrès sera fort couru.

D'ici là, jetez un coup d'œil au calendrier de Steve et offrez-nous vos services où vous le pouvez. Vous en profiterez de bien des façons ! ■



CCI | **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	Toronto, ON 800.268.0622	London, ON 800.531.5545	Montreal, PQ 800.361.2000
Calgary, AB 800.399.3116	Hamilton, ON 877.271.0011	Sarnia, ON 800.756.6052	Quebec City, PQ 800.668.8787
Burnaby, BC 800.663.6595	Kitchener, ON 800.265.2377	Ottawa, ON 800.263.3774	Dartmouth, NS 877.820.2550

ISO 9001:2008 **crossroadsci.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.

All Roads Lead to Mechanical Insulation

It used to be Rome, but now it's mechanical insulation. Why? Well, the recognition, importance, and contribution to energy savings and GHG reduction that mechanical insulation makes has become more and more evident. There are several roads leading in the same direction, and our industry is on all of them. Let's take a look...

NECB-2015 & ASHRAE 90.1-2010

Both of these documents are finding their respective ways into provincial building codes and engineering specifications. It's a very slow process, but the interest and forward momentum is there. Some jurisdictions are early adaptors and others lag behind, relying on five-year code cycles before changes are made.

The significant impact for mechanical insulation in both documents has been the increases in minimum pipe insulation thicknesses and the mandated clarification in National Energy Code for Buildings 2015 (NECB-2015) that these minimum thicknesses must be maintained throughout the entire piping system. The same goes for minimum duct insulation thicknesses. The interesting aspect to note is that in reality, the minimum thicknesses required are, in fact, optimum thicknesses.

NECB-2020 (yet to be published), and the recently released ASHRAE 90.1-2016 do not require greater thicknesses. The Law of Diminishing Returns applies.

The Specified Thickness is the Installed Thickness

This statement is our theme during 2018 for our series of engineering presentations and any webinars we are invited to give. Mechanical engineers believe the thicknesses they specify are what will show as up installed on a job site. Unfortunately, this is not often the case.

Job site conditions and clearances impact the ability to install full-thickness insulation. In addition, the esthetics of a uniform look to a pipe run as the insulation covers various fittings is important to some people. If, however, this means the insulation was reduced in thickness to achieve this appearance, and the insulation value was compromised, "ugly" trumps "beautiful". Bottom line is you have to build up the insulation to its full and specified thickness.

The codes don't stipulate what type of insulation to use. What is stipulated is compliance with flame spread and smoke development requirements, low VOC emissions, etc. As an example, if flexible blanket is installed on an elbow, it is expected the R-value of the installed thickness will be equivalent to that of the adjacent pipe insulation.



By / par Steve Clayman

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

Tous les chemins mènent à l'isolation mécanique.

Autrefois, c'était à Rome. Maintenant, c'est à l'isolation mécanique que mènent tous les chemins. Pourquoi ? Eh bien, l'isolation mécanique est de plus en plus reconnue et appréciée pour l'importance de son rôle dans les économies d'énergie et la réduction des émissions de GES. Il y a plusieurs voies vers la même destination et notre industrie se trouve sur chacune d'entre elles. Voyons ce qu'il en est...

Le CNÉB-2015 et la norme ASHRAE 90.1-2010

Ces deux documents sont en train de faire leur chemin jusque dans les codes du bâtiment provinciaux et les devis techniques. C'est un processus très lent, mais l'intérêt est là, et nous nous trouvons sur une belle lancée. Certaines instances gouvernementales sont des pionnières en la matière, tandis que d'autres sont à la traîne parce qu'elles attendent la fin d'un cycle de cinq ans pour faire des changements.

Dans ces deux documents, l'accroissement des épaisseurs minimales d'isolation de tuyaux et le passage de l'édition 2015 du Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB-2015) prescrivant que ces épaisseurs minimales soient maintenues pour toute la tuyauterie ont des répercussions importantes pour le secteur de l'isolation mécanique. Il en va de même pour les épaisseurs minimales d'isolation des conduits. Chose intéressante, les épaisseurs minimales requises sont, en fait, les épaisseurs optimales.

Dans le CNÉB-2020 (non encore publié) et la norme ASHRAE 90.1-2016 publiée récemment, il n'y a pas d'accroissement des épaisseurs requises. La loi des rendements décroissants s'applique.

L'épaisseur spécifiée est l'épaisseur installée

Cet énoncé est notre thème en 2018 pour notre série d'exposés techniques et tout webinaire qu'on nous invite à donner. Les ingénieurs en mécanique croient que les épaisseurs qu'ils spécifient sont celles qui seront installées en chantier. Souvent, ce n'est malheureusement pas le cas.



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



To illustrate this point, if the k-factor of glass fibre pipe insulation is taken as 0.23, the R-value per inch will be 4.35. Should duct wrap be installed on an elbow, the installed closest equivalent R-value (4.5), requires 1.0 pcf, 1 ½" thick, compressed to a full 1" thickness. NECB-2015's intent is that the installed R-value on the elbow not end up less than that of the pipe insulation.

The message to mechanical engineers and subsequently mechanical contractors is you have to leave enough space to accommodate full insulation thicknesses everywhere. The message to insulation contractors is that the code requirements must be followed.

Renewable Energy Sources

Pick your flavour: wind, solar, biogas, tidal, and a few others. Use any of these methods to heat and cool water in a building, and we end up in basically the same place—energy costs. If the energy source requires costly infrastructure, this cost has to be recognized in whatever delivery system is used. We look to piping and ducting to do this, and with piping and ducting there is the requirement to properly insulate these pieces of the equation.


A costly energy source must rely on an efficient means of delivering what you require to the point you require it, and mechanical insulation is an integral part of an efficient delivery system.

Zero Carbon Building

We are beginning to hear more about this building concept. Actually, it's no longer a concept since there are plenty of buildings worldwide designed and functioning as zero carbon. Let's take a look at how zero carbon is defined by Canada Green Building Council's (CaGBC) Zero Carbon Building Standard:


“A zero carbon building is defined as one that is highly energy-efficient and produces onsite, or procures, carbon-free renewable energy in an amount sufficient to offset the annual carbon emissions associated with operations.”

NDT INSPECTION PLUGS



Your Customers Are Concerned About ...

**Corrosion
Under
Insulation
(CUI)**



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

Les conditions dans les chantiers et les dégagements influent sur l'aptitude à installer une pleine épaisseur d'isolation. En outre, lorsque l'isolation couvre une tuyauterie présentant divers raccords, une apparence uniforme est esthétiquement importante pour certains. Cependant, s'il faut réduire l'épaisseur de l'isolation pour obtenir cette uniformité et que l'on diminue ainsi la valeur isolante, la laideur doit alors primer sur la beauté. Essentiellement, on doit installer suffisamment d'isolation pour obtenir la pleine épaisseur spécifiée.

Les codes ne stipulent pas le type d'isolation à utiliser. Ce qui est stipulé, c'est la conformité aux exigences concernant la propagation des flammes et le dégagement de fumée, les faibles émissions de COV, etc. Par exemple, si un matelas flexible est posé sur un coude, on s'attend à ce que la valeur « R » de l'épaisseur installée soit équivalente à celle de l'isolation de la tuyauterie adjacente.

À titre d'illustration, si le facteur « K » d'un matériau isolant en fibre de verre pour tuyau est établi à 0,23, la valeur « R » par pouce sera de 4,35. Si l'on pose une bande isolante sur un coude, la plus proche valeur « R » équivalente du matériau isolant installé (4,5) nécessite une masse volumique de 1 lb/πi³ et de 1,5 po d'épaisseur comprimé de manière à obtenir un plein pouce d'épaisseur. Le but recherché par le CNÉB-2015, c'est d'éviter que la valeur « R » du matériau isolant installé sur le coude soit inférieure à celle de l'isolation de la tuyauterie.

Le message communiqué aux ingénieurs mécaniques et, subséquemment, aux entrepreneurs en mécanique est qu'il leur faut laisser suffisamment d'espace pour que les pleines épaisseurs d'isolation puissent être installées partout. Les entrepreneurs en mécanique comprendront également qu'ils doivent respecter les exigences du code.

Les sources d'énergie renouvelable

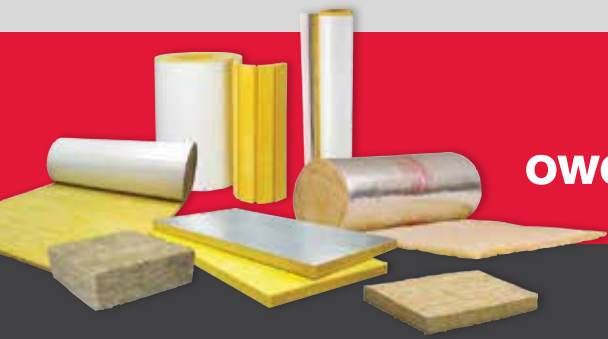
On a le choix entre le vent, le soleil, le biogaz, la marée et quelques autres sources. Quelle que soit la méthode utilisée pour chauffer ou refroidir de l'eau dans un bâtiment, on se retrouve essentiellement avec la même préoccupation — les coûts énergétiques. Si la source d'énergie nécessite une infrastructure coûteuse, il importe d'autant plus que l'efficacité du système de distribution utilisé en aval soit assurée. En effet, on compte sur la tuyauterie et les canalisations pour assurer cette distribution et, lorsqu'on a des tuyaux et des conduits, il faut isoler convenablement ces éléments de l'équation.

Une source d'énergie coûteuse doit faire appel à un moyen efficace de distribuer ce dont on a besoin, là où c'est nécessaire, et l'isolation mécanique fait partie intégrante d'un système de distribution efficace.

SSL II™ WITH ASJ MAX FIBERGLAS® PIPE INSULATION



**OWENS CORNING®
MECHANICAL SOLUTIONS**



Learn more at
[owenscorning.com/mechanical](https://www.owenscorning.com/mechanical)

The demands of a zero carbon building are such that every component used to deliver heating and cooling must work to its maximum efficiency. Under-insulated and uninsulated systems cannot deliver the peak efficiencies demanded of zero carbon buildings.

Again, we see potential for our industry to engage consultants and developers at a stage where mechanical insulation becomes part of the design process.

Benchmarking Energy and Water Use

Ontario is the first jurisdiction in Canada to mandate reporting on yearly energy and water consumption. Look to the City of Vancouver and the province of Manitoba to follow with similar legislation. The Ontario requirement focuses on commercial, institutional, multi-residential, and industrial buildings that will eventually cover buildings of 50,000 square feet (4,645 sq. m) and over.

The big-ticket items to reduce energy use have been done or are in the process of being addressed: lighting, envelope, HVAC equipment, plug loads, etc. To reduce water use, we see low-flush toilets and low-flow showerheads and faucets.

TIAC's point to anyone who will listen is that it makes absolutely no sense to install high-efficiency boilers and chillers and all the bits and pieces that go with these installations without at the very least assessing the condition of the mechanical insulation on piping and ducting going into and out of this equipment. This is where we see tremendous potential to engage building owners and managers in how and why improvements in mechanical insulation can serve to lower energy and water usage.

LEED v4

This version of Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) is more stringent than LEED-2009. In both editions there are references to ASHRAE 90.1-2010 and NECB. The specific wording is as follows:

Comply with mandatory requirements of ASHRAE 90.1-2010

ASHRAE 90.1-2010 mandatory requirements must be met, in addition to the performance path limitations referenced in the NECB 2011 Sections 3.4.1.2, 5.4.1.2, and 6.4.1.2. In cases where ASHRAE and the NECB reference requirements concern the same item, *the more stringent requirement shall be adhered to.*

The italics are to emphasize that should there be a difference between ASHRAE and NECB, the more rigorous requirement prevails. This takes us back to the first section of this article.

Les bâtiments à carbone zéro

Nous commençons à entendre davantage parler de ce concept. En fait, ce n'est plus simplement un concept puisqu'il existe partout dans le monde de nombreux bâtiments conçus et exploités comme étant décarbonés. La Norme du bâtiment à carbone zéro du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa) renferme la définition suivante :

« Un bâtiment à carbone zéro est défini comme un bâtiment très écoénergétique qui produit sur place, ou qui se procure, de l'énergie renouvelable sans carbone dans une quantité suffisante pour compenser les émissions annuelles associées à l'exploitation du bâtiment. »

On exige tellement d'un bâtiment à carbone zéro que chacune des composantes utilisées pour le chauffage et la climatisation doit être d'une efficacité maximale. Les systèmes non ou insuffisamment isolés ne peuvent fournir le rendement optimal exigé pour les bâtiments à carbone zéro.

Encore là, nous entrevoyons la possibilité pour notre industrie de mobiliser des experts-conseils et des promoteurs à une étape où l'isolation mécanique devient un élément du processus de conception.

Analyse comparative de la consommation d'énergie et d'eau

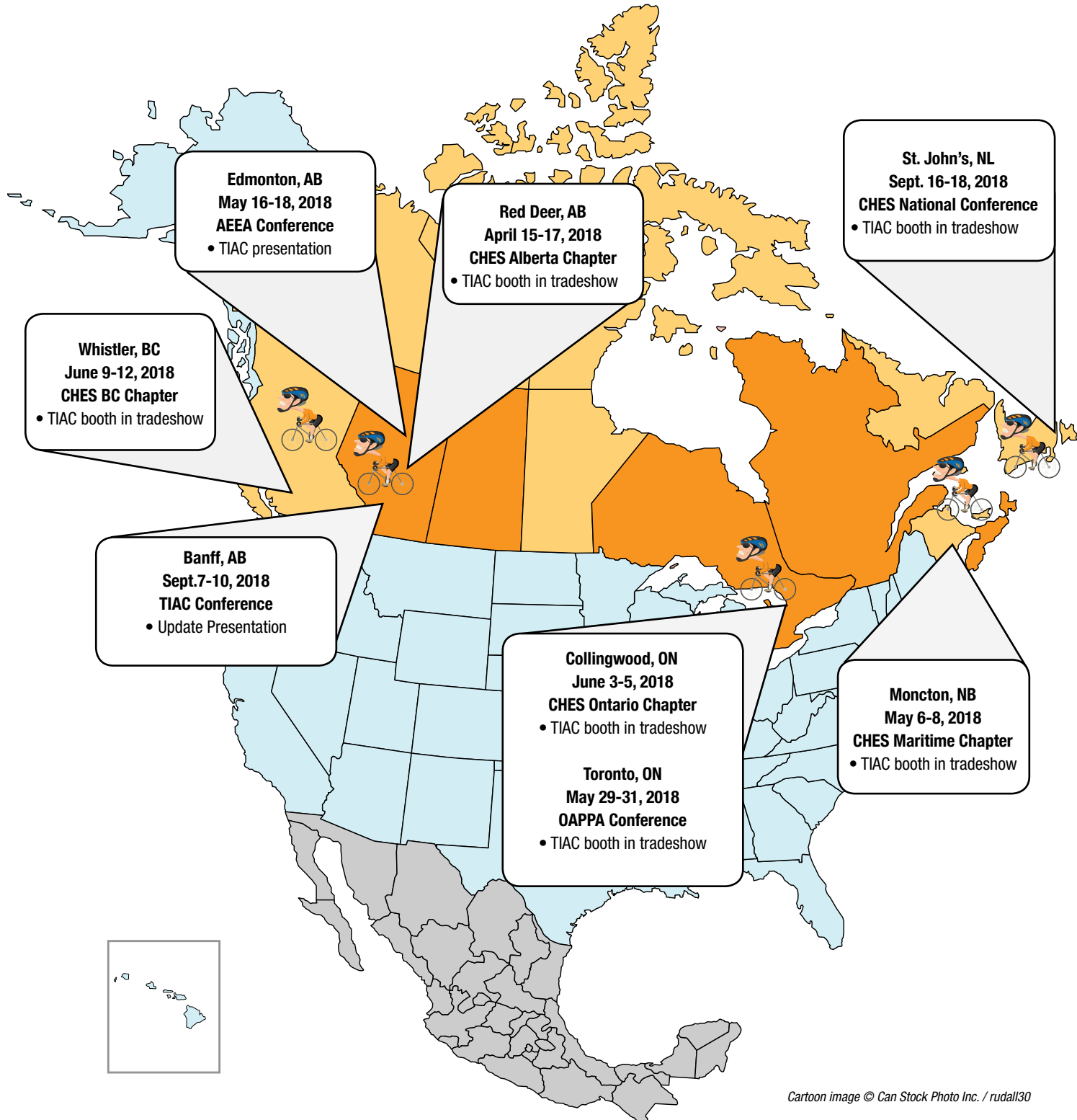
L'Ontario est la première instance canadienne à exiger des rapports sur la consommation annuelle d'énergie et d'eau. On s'attend à ce que la ville de Vancouver et le Manitoba adoptent des mesures législatives similaires. Les exigences de l'Ontario s'appliquent aux bâtiments commerciaux, institutionnels, multi-résidentiels et industriels, ainsi qu'aux bâtiments de 50 000 pi² (4 645 m²) et plus.

Les principaux éléments qui peuvent permettre de réduire la consommation énergétique (éclairage, enveloppe, équipement CVCA, charges de branchement, etc.) ont été modifiés ou sont en voie de l'être. Pour réduire la consommation d'eau, il existe maintenant des toilettes, des pommes de douche et des robinets à faible débit.

L'ACIT signale à qui veut bien l'entendre qu'il est absolument insensé d'installer des chaudières et des refroidisseurs à haut rendement, avec tous les éléments liés à ces installations, sans au moins évaluer l'état de l'isolation mécanique des tuyaux et des conduits branchés à cet équipement. Nous voyons là d'énormes possibilités d'intervention auprès des propriétaires et des gestionnaires de bâtiments afin de leur apprendre comment et pourquoi des améliorations de l'isolation mécanique peuvent servir à réduire la consommation d'énergie et d'eau.



WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Conclusion

Taken independently or collectively, we see how integrated mechanical insulation is when it comes to key factors relating to energy efficiency. Add to that the compelling story that mechanical insulation can help save water, help reduce the impact of Legionella disease, stop people from getting burnt, and address corrosion and mould growth.

Will consultants, building owners, and managers give us an ear? I believe they will and TIAC can help. Get in touch and find out how we can participate in the discussion. ■

LEED v4

Cette version du Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) est plus exigeante que le LEED-2009. Dans les deux éditions, on fait mention de la norme ASHRAE 90.1-2010 et du CNÉB. La formulation exacte utilisée est la suivante :

« Comply with mandatory requirements of ASHRAE 90.1-2010 » [La conformité aux exigences impératives de la norme ASHRAE 90.1-2010]

« ASHRAE 90.1-2010 mandatory requirements must be met, in addition to the performance path limitations referenced in the NECB 2011 Sections 3.4.1.2, 5.4.1.2, and 6.4.1.2. In cases where ASHRAE and the NECB reference requirements concern the same item, the more stringent requirement shall be adhered to. » [Il faut respecter les exigences impératives de la norme ASHRAE 90.1-2010, en plus des restrictions concernant la méthode de performance mentionnées dans les sections 3.4.1.2, 5.4.1.2 et 6.4.1.2 du CNÉB 2011. Dans les cas où les exigences mentionnées dans la norme ASHRAE et le CNÉB concernent le même élément, l'exigence la plus rigoureuse devra être respectée.]

L'italique fait ressortir le fait que l'exigence la plus rigoureuse doit prévaloir au cas où la norme ASHRAE et le CNÉB diffèrent. Cela nous ramène à la première section du présent article.

Conclusion

Nous voyons de quelle manière l'isolation mécanique est une constante dans les facteurs clés de l'efficacité énergétique, pris individuellement ou collectivement. À cela s'ajoutent les faits intéressants suivants : l'isolation mécanique peut contribuer aux économies d'eau, aider à réduire l'impact de la légionellose, empêcher les brûlures et lutter contre la corrosion et la formation de moisissures.

Les experts-conseils et les propriétaires et gestionnaires de bâtiments nous écouteront-ils ? Je crois que oui et l'ACIT peut vous aider. Communiquez avec nous pour savoir comment nous pouvons prendre part à la discussion. ■



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.



Ideal Products



WEATHERJACS



OWENS CORNING
INSULATING FOR LIFE

Mineral Wool Insulation

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

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

Fibreglass Insulation

- Owens Corning
- CertainTeed

Metal Jacketing Systems

- Ideal Metal Products of Canada
- ITW Insulation Systems Canada

Elastomeric Insulation

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

PVC Jacketing Systems

- Proto Corporation

Polyolefin Insulation

- Tundra Seal Pipe Insulation

Coatings-Adhesives-Sealants

- Design Polymeric
- Robson Thermal
- Foster Products

Closed Cell Insulation

- Cellular Glass
- Polyisocyanurate Insulation
- Polystyrene Insulation

Fire Stop Products

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

Refractory Insulation

- Unifrax Refractory Blanket
- Unifrax Refractory Board & Paper

Miscellaneous Insulation Accessories

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

Marine Insulation

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

Technical Services

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

Learn more at www.alltherm.ca

Johns Manville Launches The Source: New Educational Portal

Johns Manville has launched The Source, an online resource designed to help professionals in the mechanical, HVAC, and industrial insulation industries stay up to speed on the latest information. It is a resource built specifically to aid in professional development, and it houses JM's webinars, product specifications, blogs, and more.

The three portals of The Source (mechanical, HVAC, and industrial) house content that is unique to each industry. There are up to six content categories available on The Source: webinars, specifications, blog, tools, products, and online training. As Johns Manville is focused on bridging the knowledge gap and contributing to the education of engineers, specifiers, contractors, and facility owners, these resources deliver highly relevant topics, including the latest research results, codes and standards, and product information.

The Source is a versatile tool that can be instrumental in educating the up-and-comers in the industry. For more information, or to sign up to receive updates about the blog and webinars, please visit <http://www.jm.com/the-source/>. ■

Johns Manville lance une nouvelle ressource éducative : The Source

La société Johns Manville a lancé The Source, ressource en ligne conçue pour aider les professionnels de l'isolation des secteurs mécanique, industriel et CVCA à se tenir au courant des informations les plus récentes. Créée expressément pour favoriser le perfectionnement professionnel, elle héberge des webinaires, des spécifications de produits, des blogues de JM, et plus encore.

Les trois portails de The Source (mécanique, industriel et CVCA) renferment du contenu propre à chaque secteur. The Source donne accès à six catégories de contenu : des webinaires, des spécifications, des blogues, des outils, des produits et de la formation en ligne. Parce que Johns Manville vise essentiellement à combler les lacunes en matière de savoir et à informer ingénieurs, rédacteurs de devis, entrepreneurs et propriétaires d'installations, ces ressources couvrent des sujets très utiles et pointus, notamment les résultats des travaux de recherche les plus récents, les codes et les normes, et des renseignements sur les produits.

The Source est un outil polyvalent qui peut aussi servir à guider les nouveaux venus dans l'industrie. Pour en savoir plus long ou vous inscrire pour recevoir les dernières nouvelles concernant les blogues et les webinaires, veuillez visiter <http://www.jm.com/the-source/>. ■

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

Provincial Association Events

MIAO Events

Semi-Annual Meeting, June 6 / Hilton Airport, Toronto
Charity Golf Classic, August 16 / Royal Woodbine, Toronto
Ladies' Night, November 16 / Shangri-La, Toronto

TIAA Meetings and Event

2018 Annual General Meeting, May 31, 3:30 pm
Sheraton Red Deer Hotel, Red Deer
Speaker: Gov. AB – Procurement and Bidding
Golf Tournament, June 1 - Registration 7:30 am
River Bend Golf Course, Red Deer

Baseball Tournament, August - TBA
Blackfalds All Star Sports Park and Campground

2018 Annual TIAC Conference, September 7-10
Fairmont Banff Springs, Banff, AB

North Chapter Meeting, September, 11:30 am
Sandman Hotel - 17635 Stony Plain Rd, Edmonton
Speaker: OHS

South Chapter Meeting, September, 7:30 am
Gusto's Restaurant 28-7003 30 St SE, Calgary
Speaker: OHS

North Chapter Social, October – Details TBD

South Chapter Social, October – Details TBD

Semi Annual & Elections, November, 3:00 pm

Spousal Event, November TBD, 6:00 pm
Speaker: Chief Economist of ATB Financial



Welcome to TIAC's 56th Annual Conference Bienvenue au 56e congrès de l'ACIT !

By Robin Baldwin

Photos courtesy of Fairmont Banff Springs Hotel

The TIAC Board and Conference Planning Committee have been hard at work pulling together a fantastic technical program for you, our members. Here is what is in store for you.

Saturday, September 8

Firestorm

On May 3, 2016, a rapidly spreading wildfire near Fort McMurray in northern Alberta sent 88,000 people fleeing their homes, offices, hospitals, schools, and seniors' residences. Residents left so quickly, they were gone before the government declared a provincial state of emergency.

In light of all that has happened since, it's not a stretch to imagine we will all soon live in a world in which fires like this are commonplace. There is still a lot we do not know about wildfire. Some wildfires have the potential to release toxic substances such as asbestos and arsenic that have been emitted by mines operating in times when environmental regulators were unaware of the risks. Others have the potential to knock out water treatment plants with soot and ash that choke rivers and lakes.

In this presentation, Edward Struzik, Fellow at Queen's University's Institute for Energy and Environmental Policy, will identify and describe the 12 wildfires he believes have had the biggest impact on how we perceive and deal with wildfires in a world where they are now burning bigger, hotter, faster, and more often. He will talk about what communities can do to make themselves more resilient to the devastating impacts of fire. He will end the presentation with predictions about where the next big fires are likely to burn.

Raising the Awareness of Mechanical Insulation

Steve Clayman, TIAC's Director of Energy Initiatives, will provide an update on the activities of the Insulation Awareness Committee since the 2017 conference in Toronto.

Le Conseil d'administration de l'ACIT et le Comité organisateur du congrès travaillent d'arrache-pied pour composer à votre intention un programme technique de première qualité.

Samedi 8 septembre

Tempête de feu

Le 3 mai 2016, un feu de forêt se propageait rapidement en direction de Fort McMurray dans le nord de l'Alberta et 88 000 personnes devaient fuir foyer, bureau, hôpital, école ou résidence pour personnes âgées. Les résidents avaient quitté les lieux avant même que le gouvernement ne déclare l'état d'urgence dans la province.

À la lumière de tout ce qui s'est passé depuis, on imagine facilement que nous pourrions bientôt vivre dans un monde où ce type d'incendie devient chose courante. Nous ignorons encore beaucoup de choses sur les feux de forêt. En effet, dans certains cas, il arrive que des substances toxiques comme l'amiante et l'arsenic soient rejetées dans l'atmosphère pendant un incendie par des mines exploitées à une époque où les instances de la protection de l'environnement n'étaient pas au courant des risques. Dans d'autre cas, la suie et les cendres qui se trouvent dans l'eau des rivières et les lacs par suite d'un incendie peuvent empêcher les usines de filtration de fonctionner normalement.

Edward Struzik, fellow de l'Institut de la politique énergétique et environnementale de l'université Queen's, entend, dans le cadre de sa communication, présenter et décrire les douze gros incendies qui, d'après lui, ont eu l'impact le plus important sur la façon dont nous percevons et combattons les incendies dans un monde où ils sont plus gros, plus chauds, plus rapides et plus fréquents. Il parlera de ce que les collectivités peuvent faire pour devenir plus résilientes face aux répercussions catastrophiques des incendies. Il conclura son exposé par des prévisions sur la probabilité des incendies futurs.

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



Prompt Payment

Geza Banfai, McMillan LLP, has been invited to provide an update on the work done on the prompt payment legislation since his presentation at the 2017 conference in Toronto.

Sunday, September 9

The National Insulation Association Program Update

Michele M. Jones and NIA president Don Bofinger will provide an update on the current active programs impacting the NIA including, education and networking events, awareness and outreach activities, and legislative initiatives.

Managing the Contract

Mike Fursier of Revay and Associates Limited will be sharing insights so you know what you are agreeing to within your contracts so you can avoid costly disputes.

Monday, September 10

Reading the Tea Leaves – Adjust, Adapt, Act

Market trends tend to come as surprises but they do not have to be. In this session, Cynthia Cechini Paul, managing director, FMI Corporation, will give delegates a peak into the future to see what the next two to five years hold for the Canadian construction industry and its key organizations. She will look at the macro drivers impacting markets and what contractors can do to get ready for impending market changes. The big question: Why react when you can step back and find the right path forward to be profitable and grow regardless of market conditions?

2019 TIAC Conference Presentation

On vous invite! Get a sneak peak at the activities currently in the works for the 2019 conference in Montreal.

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 you would like to see included in the program, please email us at info@tiac.ca.

Mieux faire connaître l'isolation mécanique

Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie de l'ACIT, fera le point sur les activités du Comité de promotion de l'isolation depuis le congrès de 2017 de Toronto.

Paieement rapide

Geza Banfai, de l'étude d'avocats McMillan, a été invité pour présenter un exposé sur le travail sur les mesures législatives limitant les délais de paiement qui a été effectué depuis sa communication au congrès de 2017 de Toronto.

Dimanche 9 septembre

Le point sur le programme de la National Insulation Association

Michele M. Jones et le nouveau président de la NIA, Don Bofinger, présenteront une séance sur les programmes actuels qui ont une incidence sur la NIA : éducation et réseautage, sensibilisation et rayonnement et mesures législatives.

Gestion de contrat

Mike Fursier de Revay et associés limitée partagera avec l'auditoire de l'information pour expliquer à quoi engagent les contrats qu'on signe, et ce dans l'optique d'éviter des différends coûteux.

Lundi 10 septembre

Lire dans une boule de cristal – Ajuster son tir, adapter ses méthodes, agir

Les tendances du marché semblent souvent nous arriver comme une surprise, et pourtant il n'est pas forcé que ce soit le cas. Pendant cette séance, Cynthia Cechini Paul, directrice, FMI Corporation, présentera aux délégués ce que les deux à cinq prochaines années réservent au secteur de la construction au Canada et aux organismes qui le représentent. Elle examinera les facteurs macroéconomiques qui ont une incidence sur les marchés et ce que les entrepreneurs peuvent faire pour se préparer aux changements imminents dans ces marchés. La grande question est la suivante : pourquoi se contenter de réagir quand on peut prendre un peu de recul et réfléchir aux moyens de maintenir sa rentabilité et sa croissance, et ce indépendamment des conditions du marché ?

Présentation de l'édition 2019 du congrès de l'ACIT

On vous invite ! Nous vous présenterons un petit aperçu des activités prévues pour le congrès de 2019 à Montréal.

Inscription en cours

Vous pouvez maintenant vous inscrire au congrès. Nous vous invitons à le faire sans tarder et à nous indiquer si vous comptez venir accompagné de votre famille ; nous pourrions ainsi organiser des activités pour votre conjoint(e) et vos enfants. Si vous avez des idées d'activités pour la famille, n'hésitez pas à nous en faire part à l'adresse courriel info@tiac.ca.

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; Saturday 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 Montreal, QC.

Please indicate your attendance:

- Yes, I/we will attend the September 7 Manufacturer and Distributor Reception
 Yes, I/we will attend the September 8 BBQ Hoedown
 Yes, I/we will attend the September 10 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 samedi; 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"/> Member 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 2019, organisé à Montréal (QC).

Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, nous participerons au réception des distributeurs et fabricants le 7 septembre
 Oui, nous participerons au "BBQ Hoedown" le 8 septembre
 Oui, nous participerons au souper et danse du président le 10 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 Banff Springs

405 Spray Ave, Banff, AB

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



Sunset in Montreal. © Can Stock Photo / rabbit75can

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 to \$699/night to book directly through the Fairmont website.

Reminder: It is always tourist season in Banff so the city will be busy. We highly recommend 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. Save 15% on shuttle service between Calgary and Banff with Brewster Express Airport Shuttle. Visit <http://tiac.ca/en/annual-conference/2018-banff/> and select the Traveling to Banff link. Visit www.banfflakelouise.com to learn more about the 2018 TIAC Conference host city.

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 mechanical insulation can provide.

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

LE CONCOURS EST DE RETOUR ! Si vous vous inscrivez d'ici le 1^{er} juin 2018, vous pourriez gagner une inscription gratuite au congrès de l'ACIT de 2019 à Montréal.

Rabais pour le transport et le logement

Un bloc de chambres a été réservé à l'hôtel Fairmont Banff Springs au tarif de 298 \$ la nuitée, plutôt que les 699 \$ la nuitée si vous réservez votre chambre directement par le site Web du Fairmont.

RAPPEL: Le tourisme ne ralentit jamais à Banff, et la ville sera occupée aussi pendant notre séjour. Nous recommandons donc que vous fassiez vos réservations dès que possible pour obtenir une chambre au tarif du congrès.

Il est aussi possible d'obtenir des rabais sur les vols de WestJet. Vous pouvez épargner 10 % sur le tarif Écono ou 15 % sur le tarif Plus.

Épargnez 15 % sur le service de navette entre Calgary et Banff auprès de Brewster Express Airport Shuttle.

Consultez <http://tiac.ca/en/annual-conference/2018-banff/> et cliquez sur le lien Voyager à Banff.

Consultez le site www.banfflakelouise.com pour en apprendre davantage sur la ville hôte du congrès 2018 de l'ACIT.

L'ACIT propose de nouveau le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation 6 et 7 septembre 2018

Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation (PEEI) est un cours de deux jours qui porte sur la façon de déterminer l'épaisseur optimale d'isolant et les économies en énergie et en argent qui y sont associées. Le Programme comporte toute l'information nécessaire pour mieux faire comprendre aux gestionnaires de bâtiment la valeur réelle en dollars et en rendement de leurs systèmes isolés.

Pendant le cours, vous apprendrez comment effectuer une visite dans les installations, employer le logiciel 3E Plus®, vous servir de caméras infra-rouges pendant les inspections, comprendre les efficacités de la vapeur, remplir et analyser un tableau d'évaluation et présenter au client le rapport final décrivant les économies et les réductions d'émissions possibles que procure l'isolation des systèmes mécaniques.

Le Conseil d'administration de l'ACIT est ravi de vous souhaiter la bienvenue au 56^e congrès. Au plaisir de vous revoir en septembre ! ■



By Jessica Kirby
photo by stevemeese

Banff Banff for Beginners pour les débutants

When you think of Banff, pristine landscapes and towering mountains come to mind and so they should—the area sees \$4 million tourists a year seeking ski, hike, bike, and sight see opportunities that stretch the mind (and the smile muscles) like no other place on earth. What you may not realize is the Banff region of the Canadian Rockies has been a UNESCO World Heritage Site since 1984, and boasts a rich and vibrant local history.

It was settled in the 1880s when three extremely thoughtful and forward-thinking railway workers stumbled upon some hot springs and realized that alone was a good enough reason to settle. And settle they did—but not before establishing a federal reserve of 26 square km around those Cave and Basin hot springs, promoting it as an international resort and spa. Two years later the reserve was expanded to 673 square km and named Rocky Mountain Park. Canada's National Park System was born.

Today, Banff National Park covers 6,641 square km, and is home to mountains 45 to 120 million years old, and in excess of 1,000 glaciers, most of which you will find beyond the treeline and among stunning alpine meadows. The park offers visitors more than 1,600 km of hiking trails and the Castleguard caves in the Northwest corner of Banff—Canada's longest cave system.

But Banff isn't just about typical tourism. There are actually a host of off the beaten path ways to experience the park, as well. Think about star gazing at Lake Minnewanka (popular by day but abandoned by night), take in a sunset by canoe at Vermilion Lakes, or take a dip in Mosquito Creek. Ride the gondola to the top of Sulphur Mountain with everyone else, take in the jaw-dropping view, but instead of hopping in for the ride back, talk a walk down the backside for more amazing vistas and maybe even a peek at some wildlife.

The Fenland Trail is a flat, 2 km loop right at the edge of the Banff townsite and is a quiet, peaceful area used more by locals than tourists. It meanders through woodlands and along the banks of the Forty Mile Creek for some nice scenery

Le nom Banff évoque, à juste titre, des paysages vierges et des montagnes imposantes — chaque année, cet endroit est visité par quatre millions de touristes en quête d'occasions de ski, de randonnée pédestre, de vélo et de tourisme qui stimulent l'esprit (et les muscles du sourire) comme nul autre lieu au monde. Chose que vous ignorez peut-être, cette région des Rocheuses canadiennes est un site du patrimoine mondial de l'UNESCO depuis 1984 et son histoire locale est riche et dynamique.

Banff a été fondé durant les années 1880 par suite de la découverte fortuite de sources thermales par trois cheminots extrêmement clairvoyants qui ont compris que cela était une raison suffisante pour s'y établir. Et c'est bien ce qu'ils ont fait — mais pas avant d'avoir créé une réserve fédérale de 26 km² autour de l'emplacement des sources chaudes « Cave and Basin », site qu'ils ont positionné comme une station thermale et un centre de villégiature internationale. Deux ans plus tard, cette réserve voyait sa superficie passer à 673 km² et était baptisée Parc des Montagnes Rocheuses. Le réseau de parcs nationaux du Canada était né.

Le parc national de Banff s'étend actuellement sur 6 641 km² et recèle des montagnes âgées de 45 à 120 millions d'années et plus de 1 000 glaciers, dont la plupart se trouvent au-delà de la limite forestière et parmi de magnifiques prairies alpines. On y trouve plus de 1 600 km de sentiers pédestres et les cavernes Castleguard, situées dans la partie nord-ouest de Banff — le plus long réseau souterrain du Canada.

Banff offre plus que les activités touristiques typiques. Il y a, en fait, une foule de façons plus originales de découvrir le parc. Songez à observer les étoiles au lac Minnewanka (populaire le jour, mais déserté la nuit), faites une promenade en canot sur les lacs Vermilion au crépuscule, ou baignez-vous dans le ruisseau Mosquito. Comme tout le monde, montez en télécabine jusqu'au sommet du mont Sulphur et admirez-y le panorama époustoufflant, mais au lieu de faire le trajet de retour de la même manière, descendez l'autre versant de la montagne à pied pour apercevoir d'autres paysages spectaculaires et peut-être même quelques animaux.

There is so much to do in the outdoors in Banff, even the slickest of city lovers may find themselves tempted to wander off the beaten path and loafers or stilettos just won't do the trick off-road.

À Banff, il y a tant à faire à l'extérieur que même les citoyens les plus invétérés pourraient être tentés de sortir des sentiers battus ! les chaussures de type flâneurs et les talons aiguille ne feront tout simplement pas l'affaire.

and tranquility. Or check out the remains of Bankhead—a mining town that supplied coal to CPR trains until 1921. A few foundations and original coal cars are still on-site along a 1.1 km interpretive loop that sees low volumes of visitor traffic.

And finally, some pro tips for visiting Banff—dress for sun but bring layers. You'll be shocked at just how toasty it can be in the mountains in late summer but the nights can get chilly. Bring a good camera if you have one. Cellphones take wonderful shots, but there are scenes in Banff you may actually wish to print. Wear sensible shoes. There is so much to do in the outdoors in Banff, even the slickest of city lovers may find themselves tempted to wander off the beaten path and loafers or stilettos just won't do the trick off-road. Rise and shine with the birds—avoid crowds, noise, and photobombs by checking out the tourist sites at the crack of dawn. You won't regret it!

See you in Banff! ■

Le sentier Fenland, boucle plate de 2 km en bordure du lotissement urbain de Banff, est un lieu paisible, plus fréquenté par les gens du coin que par les touristes. Il serpente dans des bois et le long des rives du ruisseau Forty Mile dans un déploiement naturel imprégné de sérénité. Ou alors, explorez les vestiges de Bankhead — village minier qui a alimenté les trains du CFCP en charbon jusqu'en 1921. Il reste quelques fondations et wagons à charbon originaux le long d'une boucle d'interprétation de 1,1 km peu couru par les visiteurs.

Enfin, voici quelques conseils de professionnels pour votre visite à Banff — apportez des vêtements légers, mais que vous pourrez superposer. Vous serez étonnés par la chaleur qu'il peut faire dans les régions montagneuses à la fin de l'été, mais les nuits peuvent être fraîches. Apportez un bon appareil-photo si vous en avez un. Les téléphones cellulaires permettent de prendre de superbes photos, mais il y aura des scènes que vous pourriez vouloir imprimer. Portez des chaussures confortables. À Banff, il y a tant à faire à l'extérieur que même les citoyens les plus invétérés pourraient être tentés de sortir des sentiers battus ! les chaussures de type flâneurs et les talons aiguille ne feront tout simplement pas l'affaire. Levez-vous avec les oiseaux — pour éviter les foules, le bruit et les photos gâchées, visitez les sites touristiques à l'aube. Vous ne le regretterez pas !

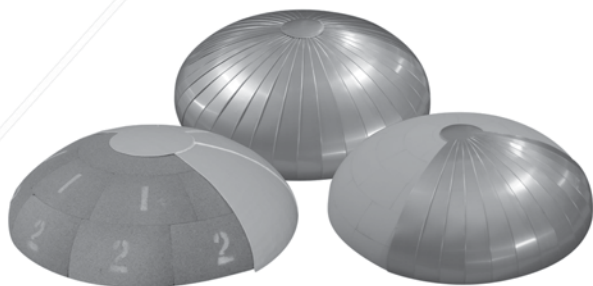
Au plaisir de vous voir à Banff ! ■



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



Benchmarking and the Road to Efficiency

Analyses comparatives et efficacité énergétique

By Jessica Kirby

En 2017, l'Ontario faisait oeuvre de pionnier dans le domaine de la conservation de l'énergie en devenant la première province canadienne à mettre en oeuvre un programme d'analyse comparative pour les grands bâtiments.

En effet, le règlement 20/17 de l'Ontario, intitulé Exigences en matière d'analyse comparative et de production de rapports sur la consommation d'énergie et l'utilisation de l'eau pour les grands bâtiments et adopté dans le cadre de la Loi sur l'énergie verte, contient des directives sur la surveillance de la consommation de l'eau et de l'énergie. Sont visés par le règlement la plupart des bâtiments de 50 000 pieds carrés ou plus, et notamment : les immeubles à bureaux, hôpitaux, écoles primaires et secondaires, centres médicaux, centres de soins et résidences pour aînés, supermarchés et épiceries. Le règlement prévoit aussi des exemptions, assorties de leurs critères.

Le programme ne mentionne ni ne recommande aucune mesure précise pour économiser l'énergie. Cependant, il contient d'excellents arguments dont peuvent se servir les entrepreneurs, les fabricants et les autres personnes représentant le secteur de l'isolation mécanique pour le promouvoir.

Dans le cadre du programme ontarien, les propriétaires de bâtiments peuvent employer le logiciel gratuit ENERGY STAR Portfolio Manager pour télécharger, gérer et comparer les données de consommation d'eau et d'énergie associées à leurs immeubles. L'information ainsi recueillie permet au propriétaire de suivre l'évolution en temps réel de sa consommation d'eau et d'énergie, de se doter de balises mesurables dans l'optique d'améliorer l'efficacité, de contribuer à l'enrichissement d'une base de données centrale pour la Environmental Protection Agency (EPA), base de données utilisée aux États-Unis et au Canada, et d'expliquer, par des données quantifiables, le bien-fondé de nouvelles modifications des codes de l'énergie.

Par l'élaboration d'analyses comparatives, les propriétaires d'immeubles peuvent gérer leur consommation et leurs coûts en énergie, et évaluer les résultats obtenus en se comparant à des bâtiments similaires. Il est possible, au fil du temps, de mesurer l'impact des mesures d'économie d'énergie et

In 2017, Ontario broke ground in the energy conservation arena by enacting Canada's first provincial-scale mandatory benchmarking program for large buildings.

Ontario Regulation 20/17 "Ontario's Large Building Energy and Water Reporting and Benchmarking (EWRB) Requirement," made under the Green Energy Act stipulates energy and water monitoring guidelines for most 50,000-square-foot or larger commercial office buildings, hospitals, K-12 schools, medical offices, senior care communities and residential care facilities, supermarkets, food stores, and other building types with some criteria for exemption.

The program doesn't directly reference or recommend specific energy-saving measures; however, it points to an excellent set of talking points for contractors, manufacturers, and anyone else representing the mechanical insulation industry.

Under Ontario's program, building owners will use the free ENERGY STAR Portfolio Manager software to upload, manage, and compare buildings' energy and water use. The information collected is used to give building owners perspective and an ongoing, real-time look at energy and water use; provide measurable benchmarks for improving efficiency; contribute to a more robust central database for the Environmental Protection Agency (EPA), used in the US and Canada; and, lend measurable data for future energy code development.

Development of such benchmarking initiatives assists building owners in managing energy use and cost using measurable goals and by evaluating results via comparison with similar

facilities. Over time, the improvements can be measured and the value of energy efficient and water efficient buildings will shift accordingly.

“Disclosure of building performance information can motivate building owners to compete with one another and strive to improve their building performance year over year,” said the Ontario Ministry of Energy’s EWRB material. “It can also allow property and financial markets to compare building performance and value efficient buildings, enabling market forces that can drive efficiency investment.”

Building owners in Ontario are legally responsible for compliance under the new regulation and in the case of condominiums, the condo corporation is legally responsible. Non-compliance penalty information is still under development.

The prevalence of benchmarking is growing in Canada, especially since US buildings using ENERGY STAR Portfolio Manager have, on average, reduced energy consumption by seven percent over three years. So far, CivicAction launched a Race to Reduce challenge. Support from Building Owners and Managers Association, Canada Green Building Council (CaGBC), Real Property Association of Canada, and City of Toronto work along side Ontario’s initiative to further momentum.

The province of Manitoba currently offers building owners voluntary access to ENERGY STAR Portfolio Manager as a method of determining and measuring building performance, and providing the EPA information for comparative use against similar buildings.

Manitoba also launched its Race to Reduce last year, a four-year challenge aimed at reducing energy use in participating buildings by 10 percent. Modelled after the highly successful Race to Reduce run by CivicAction in the Greater Toronto Area between 2011 and 2015, Manitoba’s initiative hopes to meet or exceed the GTA’s campaign results, which involved more than 42 percent of the region’s commercial office sector helping to surpass the Race’s savings goal and achieve collective energy savings of 12.1 percent.

In 2011, the City of Vancouver set a green building target of a 20 percent reduction in energy consumption and greenhouse gas emissions from existing buildings by 2020 over 2007 levels. Energy retrofits to buildings are fundamental to the City achieving this goal, and are expected to reduce nearly a quarter of city-wide greenhouse gas emissions, or 160,000 tonnes of greenhouse gas emissions, according to the City’s Greenest City Action Plan.

In 2014, the Resolution B94 “Benchmarking Tools for Building Energy Use” was endorsed at that year’s Union of BC Municipalities (UBCM) Convention in Whistler, BC. At

de voir la valeur de ces bâtiments, efficaces sur le plan de la consommation de l’énergie et de l’eau, s’en trouver bonifiée.

« La divulgation de l’information sur le rendement des bâtiments peut susciter la concurrence entre les propriétaires, et avoir pour effet d’améliorer leur rendement d’année en année, selon le ministère ontarien de l’Énergie responsable du programme d’analyse comparative. C’est aussi le moyen pour les marchés de l’immobilier et les marchés financiers de comparer le rendement et la valeur des immeubles, et de faire jouer les forces du marché dans le sens d’investissements qui favorisent l’efficacité énergétique. »

Les propriétaires d’immeubles en Ontario sont légalement responsables de leur conformité au nouveau règlement et, dans le cas des copropriétés, c’est le syndicat de copropriété qui assume cette responsabilité. L’information concernant les amendes en cas de non-conformité est en cours d’élaboration.

Les analyses comparatives sont de plus en plus courantes au Canada, surtout depuis qu’il a été établi qu’aux États-Unis, le recours au logiciel ENERGY STAR Portfolio Manager a donné lieu à une réduction moyenne de la consommation d’énergie de 7 % sur trois ans. S’agissant d’heureuses initiatives, CivicAction a lancé son défi Race to Reduce (course à la réduction). De leur côté, la BOMA (Building Owners and Managers Association), le Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCA), l’Association des biens immobiliers du Canada et la ville de Toronto travaillent dans le sens de l’initiative de l’Ontario pour en accélérer l’application.

La province du Manitoba propose aux propriétaires le logiciel ENERGY STAR Portfolio Manager comme moyen de déterminer et de mesurer le rendement de leurs bâtiments, et de fournir à l’EPA de l’information à des fins de comparaisons avec des bâtiments similaires. Le programme est volontaire dans ce cas.

Le Manitoba a aussi lancé sa version de Race to Reduce l’an dernier ; le défi de quatre ans vise une réduction de 10 % de la consommation d’énergie des immeubles participants. S’inspirant du défi Race to Reduce mené avec grand succès par CivicAction dans la région de Toronto entre 2011 et 2015, l’initiative du Manitoba a été conçue pour égaler sinon dépasser les résultats de la campagne torontoise. L’initiative de Toronto a vu 42 % du secteur des immeubles à bureaux commerciaux de la région participer à la campagne pour dépasser les buts fixés et réaliser une économie d’énergie collective de 12,1 pour cent.

En 2011, la ville de Vancouver a établi une cible de réduction de 20 pour cent de la consommation d’énergie et des émissions de gaz à effet de serre d’ici 2020 par rapport aux niveaux de 2007. Les remises à niveau énergétiques dans les bâtiments sont essentielles pour que la ville atteigne cette cible, et elles

the 2017 event, the Ministry of Energy, Mines, and Petroleum Resources endorsed amendments to the Vancouver Charter to empower the City to require annual reporting of building energy use data for the purpose of benchmarking energy performance.

According to the CaGBC's material, the organization has long supported energy benchmarking as a catalyst for energy-saving initiatives, and includes ENERGY STAR scores in its LEED certification criteria for eligible building types.

“Last spring, CaGBC released a white paper presenting a proposed national framework, based on industry and stakeholder consultations, to support the development of benchmarking policies throughout the country,” said the organization.

“There is a connection between saving water and inadequately and uninsulated hot water piping,” said Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC. “This is backed by discussions I have had with mechanical engineers on how heat loss in piping wastes water, and by a study conducted by the American Society of Plumbing Engineers that measured acceptable limits on how long it should take water to come up to a comfortable skin temperature.”

The American Society of Plumbing Engineers completed design considerations for hot water plumbing in its 2003 Domestic Hot Water Heating Design Manual that stipulate a 10 second or less wait for hot water acceptable, an 11 to 30-second wait marginal, and a 31-second or higher wait unacceptable.

The same group specifies in chapter 7 of its Plumbing Engineering Design Handbook Fundamentals of Plumbing Engineering, “reducing fixture flow rates” and “applying economical thermal insulation” as mitigation measures.

“With Ontario's regulations on wasted water coming into play, it's time for the mechanical insulation industry to start having this discussion with everyone challenged with reducing water consumption,” said Clayman. “NECB-2015 and ASHRAE 90.1-2010 cover off the minimum pipe insulation thicknesses necessary.” ■

**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
---	--

devraient donner lieu à une réduction de près du quart des émissions de gaz à effet de serre, soit 160 000 tonnes, à l'échelle de la ville, et ce d'après le Plan d'action de la ville la plus verte de la municipalité de Vancouver.

En 2014, l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique adoptait la résolution B94 sur les outils d'analyse comparative de la consommation d'énergie des bâtiments à son congrès de Whistler. À la rencontre de 2017, le ministère de l'Énergie, des mines et des ressources pétrolières avalisait des modifications de la charte de Vancouver pour donner à la ville le pouvoir d'exiger des rapports annuels des données de consommation énergétique des bâtiments, et ce dans l'optique de procéder à des analyses comparatives du rendement énergétique.

Le CBDCa affirme qu'il soutient depuis longtemps le principe des analyses comparatives comme moyen de mettre en place des mesures d'économie d'énergie; il prévoit des points pour l'emploi du logiciel ENERGY STAR dans sa certification LEED pour les types de bâtiments admissibles.

L'an dernier, le CBDCa a déposé dans un livre blanc un projet de cadre national élaboré à partir de consultations auprès de l'industrie et des intervenants, et ce dans le dessein de soutenir l'élaboration de politiques en matière d'analyse comparative pour l'ensemble du pays.

« Il existe un lien entre les économies d'eau et l'isolation des conduites d'eau chaude, selon Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie de l'énergie pour l'ACIT. En effet, ce sont des ingénieurs en mécanique qui m'ont parlé de l'incidence de la perte de chaleur dans les tuyaux sur le gaspillage d'eau. En plus, l'American Society of Plumbing Engineers a mené une étude pour mesurer les limites acceptables du délai d'attente avant que l'eau n'atteigne une température confortable sur la peau. »

En effet, l'American Society of Plumbing Engineers a présenté ses critères relatifs à la tuyauterie d'eau chaude dans son guide de 2003 sur la conception des réseaux d'eau chaude domestique. Selon ce guide, un délai d'attente de dix secondes ou moins pour obtenir la température voulue est acceptable; un délai de 11 à 30 secondes est tout juste passable; un délai de 31 secondes ou plus est inacceptable.

Le même groupe indique au chapitre 7 de son guide qu'il faut réduire le débit des appareils de robinetterie et faire installer de l'isolant thermique comme mesures d'atténuation.

« Avec l'avènement du règlement ontarien sur le gaspillage de l'eau, il est temps pour le secteur de l'isolation mécanique de parler de ce problème avec quiconque souhaite réduire sa consommation d'eau, selon M. Clayman. Le CNEB-2015 et la norme ASHRAE 90.1-2010 précisent les épaisseurs minimales d'isolation nécessaires pour y parvenir. » ■



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.



© Can Stock Photo / kbuntu

TIAC Innovators

The Future is Now

Les innovateurs de l'ACIT

L'avenir de l'isolation, c'est maintenant !

By / Jessica Kirby

The TIAC Innovators Group is set to officially launch at this year's association conference in September with an ambitious mandate to evoke change, solve challenges, and bridge the gap between association members.

Shaun Ekert, vice-president of TIAC and founder of the Innovators Group, said the group will comprise four to seven TIAC members with an eye on the future and a passion for helping the association evolve to meet changing technologies.

"It is not about age or experience, but it will revolve around innovation," said Ekert. "Whether people are changing some existing aspect of the industry, bringing technology to the forefront, building something new, or interpreting specs or best practices in a new and interesting way, the Innovators Group will reflect a fresh perspective and the most current voices in the industry."

Its membership will draw on coast-to-coast experience and showcase various experience levels and facets of the industry, including myriad professional backgrounds ranging from engineering with contractors, contractors, distributors, and manufacturers.

Ekert hopes the group will morph the industry by changing TIAC from a traditional acting association to a platform for collaboration. The group will function as a brainstorming group outside the board of directors, but feeding information there so the board can analyze the information and subsequently continue to change and grow.

Shaun Ekert, Joey Fabing, and Mike Goyette will represent the board of directors on the Innovators Group, ensuring there is a clear transfer of information. Additional members will be announced in September.

The idea for the TIAC Innovators Group was developed because of the need for inclusion and collaboration, and to

Au congrès de l'ACIT de cette année, en septembre, on assistera au lancement officiel du Groupe des innovateurs de l'ACIT, qui a pour ambitieux mandat de susciter des changements, de résoudre des problèmes et de combler le fossé entre les membres de notre association.

Shaun Ekert, vice-président de l'ACIT et fondateur du Groupe des innovateurs, indique que celui-ci se composera de quatre à sept membres de l'ACIT avant-gardistes et désireux d'aider notre association à évoluer pour s'adapter aux changements technologiques.

« Ce n'est pas une question d'âge ou d'expérience, mais d'innovation, affirme M. Ekert. Que les gens modifient des facettes existantes de notre industrie, mettent les technologies au premier plan, créent du neuf ou interprètent des spécifications ou des pratiques exemplaires d'une façon novatrice et intéressante, le Groupe des innovateurs reflétera un nouveau point de vue et les opinions les plus actuelles de notre secteur. »

Les membres du Groupe représenteront diverses régions du pays, ainsi que divers degrés d'expérience et sous-secteurs de notre industrie, notamment des groupes professionnels tels que les ingénieurs, entrepreneurs, distributeurs et fabricants.

M. Ekert espère que le Groupe fera passer l'ACIT d'une association au comportement traditionnel à une plateforme de collaboration afin de transformer notre industrie. Le groupe servira de laboratoire de réflexion à l'extérieur du conseil d'administration, mais il alimentera ce dernier en information, afin qu'il puisse analyser celle-ci, puis continuer à changer et à croître.

Shaun Ekert, Joey Fabing et Mike Goyette représenteront le conseil d'administration au sein du Groupe des innovateurs pour garantir le transfert direct de l'information. Les autres membres seront annoncés en septembre.

address the gap between long-standing industry members and how to recruit, retain, and improve junior membership. Once the membership and industry know about the Innovators Group, they could approach the group with ideas and challenges.

“There should be no fear of approaching the Innovators Group with any challenge, no matter how out-of-the-box or impossible it seems,” said Ekert.

The group will work on accessibility projects such as a chat option through the TIAC website that would immediately connect people with questions about specs or best practices to someone with the answers. It could host training about the Best Practices Guide, or take the document from a black and white PDF to an instantly available app.

“The industry has been using the James S. Denis formula for decades but maybe one task is going through the Denis Formula in detail and recommending revisions,” said Ekert. “Maybe we put it into an app?”

Because the board of directors only meets face to face three times per year, it can be difficult to move certain projects along. This group will be the catalyst for change and progress, bringing a breath of fresh air to the Association’s activities and some new members to the forefront.

“We have a gap between the people wearing work boots in the field and board members who are senior in their day-to-day company positions,” said Ekert. “The Innovators should fill the gap a little, and act as hybrids between both positions.”

The biggest challenge is the one in everyone’s world today: time, said Ekert. “There is the requirement to carve out time. It is an unpaid, volunteer position and we all have lives, but hopefully the Innovators Group will also use technology to streamline the communications.” He suggests video conferencing and creating YouTube videos of key messages to share information.

The TIAC Innovators Group will hold a soft kick-off, involving its members meeting via conference call to introduce one another and set goals for the group, over the next eight weeks. The group’s official kick-off will occur at the conference in Banff. TIAC president Bob Fellows will introduce the program in his opening remarks and the group will set a session aside to meet face to face and begin developing guidelines and initiatives.

It won’t be developed as a static entity, of course. “We will be adding to it, subtracting from it, and changing it all the time to reflect the interests and progress in the industry,” said Ekert. ■

L’idée de créer le Groupe des innovateurs de l’ACIT est née de besoins en matière d’inclusion et de collaboration, et pour combler le fossé entre les membres de longue date de l’industrie et les jeunes, qu’il faut apprendre à recruter, à conserver et dont il faut accroître le nombre. Une fois que les membres de l’ACIT et de notre secteur connaîtront l’existence du Groupe des innovateurs, ils pourront lui présenter des idées à examiner et des défis à relever.

« On ne devrait pas craindre de proposer au Groupe des idées, si inédites ou impossibles puissent-t-elles paraître », signale M. Ekert.


Le Groupe travaillera à des projets d’accessibilité, tels que l’ajout au site Web de l’ACIT d’une option de clavardage qui permettrait aux usagers ayant des questions à poser au sujet de spécifications ou de pratiques exemplaires d’entrer immédiatement en contact avec une personne capable d’y répondre. Il pourrait accueillir des activités de formation sur le Guide des meilleures pratiques ou convertir en application accessible instantanément le Guide noir et blanc en format PDF.

« L’industrie utilise la formule de James S. Denis depuis des dizaines d’années, mais peut-être qu’on pourrait épilucher la formule Denis et recommander des modifications, mentionne M. Ekert. Peut-être qu’on pourrait en faire une application ? »

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

Parce que les membres du conseil d'administration ne se rencontrent face à face que trois fois par an, il peut être difficile de faire avancer certains projets. Le Groupe servira de catalyseur pour le changement et le progrès car il apportera une bouffée d'air frais à notre association et mettra quelques nouveaux membres en valeur.

« Il y a un fossé entre les gens qui travaillent en chantier et les membres du conseil d'administration, qui occupent des postes supérieurs au sein de leur entreprise, fait observer M. Ekert. Les innovateurs devraient combler un peu cet écart et servir de pont entre ces deux catégories de travailleurs. »

Selon, M. Ekert, la principale contrainte est celle que tout le monde a de nos jours : le temps. « Il faut trouver du temps. Il s'agit de postes bénévoles, non rémunérés, et nous avons tous une vie, mais espérons que le Groupe des innovateurs fera appel aux technologies pour simplifier les communications. » Il propose la tenue de vidéoconférences et la création de messages vidéos clés sur YouTube pour diffuser de l'information.

Au cours des huit prochaines semaines, une réunion de démarrage du Groupe se tiendra par téléphone afin que les membres puissent se présenter et fixer des objectifs. Le coup d'envoi officiel du Groupe aura lieu au congrès de Banff. Le président de l'ACIT, Bob Fellows, présentera le programme dans son mot d'ouverture, et les membres du Groupe se réserveront du temps pour se réunir en personne et commencer à élaborer des lignes directrices et des initiatives.

Évidemment, il ne s'agit pas d'une entité statique. « Nous y ferons constamment des ajouts, des retraits et des modifications en fonction des intérêts et des progrès de notre industrie », affirme M. Ekert. ■

The Ultimate Protection

DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

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

UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.

FLEX CLAD™
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

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

55 YEARS 1961-2016

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.flexclad.com

800-882-7663

DISPRO

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

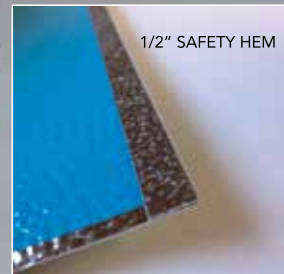
514-354-5250 • 1-800-361-4251
www.dispro.com • email: info@dispro.com



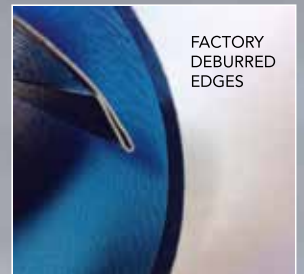
SAFETYJACS®

WHAT IF YOU COULD PROVIDE BETTER
SAFETY
AT NO EXTRA COST?

- BOOST YOUR SAFETY RATING
- REDUCE COSTLY INJURY CLAIMS
- RETAIN SKILLED LABOUR
- ATTRACT MORE WORK
- IMPROVE PROJECT TIMELINES
- INCREASE PROFIT MARGINS



1/2" SAFETY HEM



FACTORY
DEBURRED
EDGES

SafetyJacs® are a new innovation in cut & roll jacketing, that are **safer, quicker** and **easier** to install... and all at no extra cost. It's our new standard.

Let us help you become an even **SAFER** employer.

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



IDEAL PRODUCTS



**“I CAN’T BELIEVE
I signed up for this.”**

**Ce n’est pas pour cela
que je me suis engagé – Des
apprentis parlent.**

By / Mark Breslin

And so began a tale of stupidity, short-sightedness, and tradition that reflects a broken culture and wasted talent.

The words were spoken to me by a young man in March 2017 after I gave a presentation to 400 young people serving their union apprenticeships. During my talk, I asked a question that I have been asking for over 10 years to well over 100,000 union craftsmen and women: “How many of you during your apprenticeship were hazed, teased, called names, given meaningless work, ignored, or not taught because the guy in front of you was afraid for their job?” And in that room, like the other 200 times before, 95% of the hands slowly rose into the air.

Ninety. Five. Percent. In the year 2017. Not 1970 or 1990. Today. Now.

The young man in question approached me at the end of my presentation. He waited until everyone else had left. He told me he had military leadership experience. He had seen and done more than any of his apprentice peers. He had joined a union and the apprenticeship to again be part of a team that cared about each other—but he found something entirely different.

His experiences included being degraded; given little to no mentoring or instruction; seeing his peers called names (though no one would do it to him as he had that look in his eyes); and watching poorly performing journeymen be treated with more attention and respect because they were friends with the foreman. He felt he was part of a team only when it was funny to treat the low man on the food chain poorly.

Here is the future of our business. The ideal candidate, signing up with exactly the right reasons and a perfect foundation for success... but it had only taken him two years to go from enthusiasm and belief to, “I can’t believe I signed up for this.”

C’est ainsi que commence un récit tissé de stupidité, d’imprévoyance et de coutumes qui reflète une culture détraquée et un gaspillage de talent.

Et c’est aussi ce que m’a dit un jeune homme après un exposé que j’ai prononcé, en mars 2017, devant 400 jeunes gens inscrits à des programmes d’apprentissage en milieu syndiqué. Durant mon exposé, j’ai posé une question que j’ai posée à plus de 100 000 artisans et artisanes syndiqués en plus de dix ans : durant votre apprentissage, combien parmi vous ont été victimes de brimades d’initiation, taquinés, injuriés, ignorés, chargés de tâches futiles, ou privés de formation parce que le type à l’échelon supérieur avait peur que vous le remplaciez ? Dans cette salle, tout comme dans les 200 autres cas précédents, 95 % des gens ont peu à peu levé la main.

Quatre-vingt-quinze pour cent. En 2017. Pas en 1970 ou en 1990. De nos jours. Actuellement.

Le jeune homme en question s’est approché de moi à la fin de mon exposé. Une fois tous les autres partis, il m’a dit qu’il avait de l’expérience en leadership militaire. Il avait vu et fait plus de choses que n’importe lequel de ses pairs apprentis. Il avait adhéré à un syndicat et à son programme d’apprentissage pour faire de nouveau partie d’une équipe dont les membres prennent soin les uns des autres. Or, la réalité s’est avérée tout autre.

Pendant son apprentissage, il avait subi des humiliations, reçu peu ou pas d’encadrement ou d’enseignement, entendu ses pairs se faire traiter de tous les noms (mais pas lui, à cause de la lueur qu’il avait dans les yeux) et vu des compagnons peu performants faire l’objet de plus d’attention et de respect parce qu’ils étaient des amis du contremaître. Il se sentait faire partie de l’équipe uniquement lorsqu’il était amusant de traiter de manière indigne ceux au bas de l’échelle.

This legacy practice of mistreating and degrading apprentices needs to end now, and it is the contractors first – and the union second – who have to start taking a stand. The current crop of apprentices needs to be the very last that are ever abused in the apprentice system as a stupid excuse for developing our young talent. It is being done by insecure people who had it done to them. And it is, decidedly, over.

I know some old-school guys are going to tell me that if you don't have thick skin, don't sign up; if you can't hack it, then you don't belong. I disagree. Talent development is not about hazing or mistreatment. It is about instilling confidence, skills and belief through mentoring, guidance, and coaching. This is not always common behaviour in an industry that prides itself on toughness and independence. As well, many are going to say that the millennial generation is soft and has received too many trophies for too little effort. While some of that may be true, it doesn't justify poor behaviour at the job site on the part of journeymen whose pensions will someday be paid by those very same apprentices.

I would like to suggest three solutions to this challenge – one for the apprentice training staff, one for the contractors and one for the union leadership – so each can play a part in a constructive evolution going forward.

First, apprentices must be given a true picture of what they are going to face. We cannot ignore the fact that this is going to be part of their experience. In my book *Survival of the Fittest* (and especially in the accompanying workbook), I outline roleplaying behaviours for classes to engage in and discuss. Spend 10 minutes at the end of classes doing roleplaying. Stand back and watch the wheels turn. How does an apprentice deal with hazing? How do they respond when told to “slow it down”? How do they ask for assistance or mentorship? How should they go about earning respect on the job? These are not technical skills but job site survival skills that every apprentice needs so they can get through the wringer until we change the culture.

Secondly, contractors need to draw the line: if you abuse, haze, or mistreat an apprentice, you are fired. Foremen are

Voici l'avenir de notre secteur : le candidat idéal qui s'est engagé pour les bonnes raisons et possède toutes les qualités de base nécessaires pour réussir... et voilà qu'il n'a mis que deux ans à perdre son enthousiasme et sa conviction au point de dire maintenant « ce n'est pas pour cela que je me suis engagé ! »

La coutume qui consiste à maltraiter et à humilier les apprentis doit cesser immédiatement, et c'est aux entrepreneurs en premier – et aux syndicats en second – qu'il appartient d'adopter une position ferme à ce sujet. La génération actuelle d'apprentis doit être la toute dernière qu'on aura tourmentée en période d'apprentissage sous le prétexte stupide de développer nos jeunes talents. Les auteurs de ces mauvais traitements sont



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.

expected to develop apprentices or at least match them to journeymen capable of maximizing their ability. Companies need to move away from the idea that apprentices are cheaper labour with limited skills and begin developing them as our future leaders and workforce. A change in mindset needs to precede a change in behaviour.

Finally, unions can help by standing up for apprentices and giving them the camaraderie they were first offered. The best part of being in the trades isn't the money; it's the people and the work and the pride that come with doing something you feel is important. Sharing that with others and seeing it play out every day, with everyone having each other's backs, is what it's all about. Every union in North America might consider an annual Mentor of the Year award for the journeyman who is tops in development of apprentice talent. Make it visible. Talk about it at the hall. Put it in the newsletters. Bring the brotherhood (and sisterhood) back to union affiliation.

In summary, it is time for a change. Not every apprentice is going to make it, and we aren't running a babysitting service. If an apprentice doesn't have the heart and passion to be a tradesperson, maybe they need to do something else. But for every young man or woman who comes to us offering us the next 25 years of their life – their blood and sweat and best effort – we deserve to give them more. And the time is now. ■

des gens qui manquent d'assurance et qui en ont eux-mêmes été victimes. Cette époque est vraiment révolue.

Je sais que des gars de la vieille école me diront qu'on ne devrait pas s'engager dans cette voie si l'on n'a pas la peau dure, qu'on n'est pas à sa place si l'on ne peut s'adapter. Je ne suis pas de cet avis. Le développement des talents n'a rien à voir avec les brimades d'initiation ou les mauvais traitements. Il s'agit plutôt d'avoir recours au mentorat, à la supervision et à l'encadrement pour inculquer de l'assurance, des compétences et des convictions. Un tel comportement n'est pas toujours monnaie courante au sein d'une industrie où l'on est fier d'être coriace et autonome. Beaucoup diront aussi que les milléniaux sont douillets et qu'ils ont reçu trop de trophées pour si peu d'efforts. Bien que cela puisse être vrai en partie, cela ne justifie pas un mauvais comportement sur les chantiers de la part de compagnons dont la pension sera un jour payée par ces mêmes apprentis.

J'aimerais proposer trois solutions à ce problème – une pour le personnel qui forme les apprentis, une pour les entrepreneurs et une pour les dirigeants syndicaux – afin que tous puissent contribuer à une évolution constructive des choses à l'avenir.

D'abord, les apprentis doivent se faire brosser un tableau fidèle de ce qui les attend. Nous ne pouvons négliger le fait

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.

que ce type de comportement fasse partie de leur expérience. Dans mon livre *Survival of the Fittest* (et, en particulier, dans son cahier d'accompagnement), j'expose à grands traits des jeux de rôle à exécuter et dont discuter en classe. À la fin des cours, consacrez 10 minutes à des jeux de rôle. Observez-en le déroulement à l'écart. Comment les apprentis réagissent-ils aux brimades d'initiation ? Que répondent-ils lorsqu'on leur dit de ralentir leur rythme ? Comment demandent-ils de l'aide ou un encadrement ? Comment devraient-ils faire pour être respecté au travail ? Ce ne sont pas des connaissances spécialisées, mais des techniques de survie au travail dont tout apprenti a besoin pour traverser les moments difficiles jusqu'à ce que nous changions la culture.

Ensuite, les entrepreneurs doivent fixer des limites : si l'on injurie un apprenti, si on le soumet à des brimades ou le maltraite, on sera congédié. Les contremaîtres sont censés former les apprentis ou, tout au moins, les jumeler avec des compagnons capables de maximiser les capacités de ces derniers. Les entreprises doivent cesser de considérer les apprentis comme de la main-d'œuvre bon marché aux compétences limitées et commencer à les former de manière à en faire nos dirigeants et travailleurs de l'avenir. Un changement de comportement nécessite d'abord un changement de mentalité.

Enfin, pour leur part, les syndicats devraient défendre les

apprentis et leur fournir la camaraderie qui leur avait été offerte en premier lieu. Dans le secteur des métiers, le plus beau, ce n'est pas l'argent ; ce sont les gens, les tâches et la fierté tirée de l'exécution de travaux qu'on estime importants. Partager cela avec d'autres, voir cet esprit de corps prendre forme un peu plus chaque jour et veiller les uns sur les autres, c'est ça l'essentiel. Les syndicats d'Amérique du Nord pourraient tous envisager de décerner un prix de mentor de l'année au compagnon qui aura le plus contribué au développement des talents des apprentis. Mettez ce prix en évidence. Discutez-en au bureau d'embauche syndical. Parlez-en dans les bulletins d'information. Restaurez la fraternité (et la sororité) chez les syndiqués.

En résumé, il est temps que les choses changent. Ce ne sont pas tous les apprentis qui vont tenir bon et nous ne dirigeons pas un service de garde d'enfants. Si un apprenti n'a pas assez de cœur au ventre et d'ardeur pour exercer un métier, peut-être qu'il devrait faire autre chose. Cependant, tous les jeunes hommes et femmes qui viennent nous offrir les 25 prochaines années de leur vie – leur labeur et leur bonne volonté – méritent que nous fassions plus pour eux. Et le moment est venu de le leur prouver. ■

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
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

Special Tribute Evening for Mr. Insulation

Hommage tout spécial à Monsieur Isolation

By / Jessica Kirby

© Can Stock Photo / prikhenko

Saturday, January 27, Denis Beaudin, Montreal Nadeau representative, received special tribute for his several years of services in Quebec's insulation association, Association d'isolation du Québec (AIQ). More than 60 people attended the evening in order to pay tribute to Denis, who has an impressive track record within the industry and the AIQ.

“Denis, we are proud to have you as a member of the team and all of your NNISI team mates thank you for your important contribution to our industry,” said Daniel Desbiens, president of the AIQ.

The day Denis Beaudin was honoured at the AIQ, Denis was surprised at first and then didn't want the attention, says Remi Demers, TIAC's Director of Quebec and long-time close friend of Denis'.

“But we told him he deserved it,” said Demers. “You can ask about Denis Beaudin from Vancouver to St. Johns and across the country and people will know him and respect him.”

Denis took on the nickname Mr. Insulation in the late 90s mid-way through a long and successful career in the industry that started in 1974 with Johns Manville and included time with five manufacturers and four distributors over the years.

“Everywhere he went it was the same,” said Demers. “People were sorry when he left and everyone loved him. He didn't have any enemies because he never said a word against his competitors. Even the competitors loved him.”

Denis started as a board member with the AIQ in the early 90s, and continued this role on an off over two decades. He was Chairman on several TIAC conference committees, including 1992 in Quebec City, 1999 in Montreal, 2005 in Mont Tremblant, and 2012 in Quebec City for TIAC's 50th anniversary.

“After the 2012 conference,” said Remi, “Denis sat down with me and he said, ‘I've done lots of things in the insulation business but this was probably my greatest accomplishment.’

“That is because for him it is never about the money or the company he works for; it is for everyone,” said Demers. “It is about having everyone in the country getting together, making

Le samedi 27 janvier 2018, un hommage tout spécial a été rendu à Denis Beaudin, représentant de Nadeau à Montréal, pour toutes ses années au service de l'Association d'isolation du Québec (AIQ). Plus de soixante personnes ont assisté à cette soirée à l'intention de Denis, dont le bilan dans l'industrie et au sein de l'AIQ est très impressionnant.

« Denis, nous sommes fiers de te compter parmi nous et tes collègues de l'équipe NNISI tiennent à te remercier pour ta contribution importante au développement de notre industrie ! », a déclaré Daniel Desbiens, président de l'AIQ.

D'après Rémi Demers, directeur du Québec à l'ACIT et ami de longue date du jubilaire, Denis Beaudin a d'abord été étonné de l'hommage qui lui était rendu par l'AIQ et ne souhaitait pas l'attention d'un pareil événement.

« Mais on lui a répondu qu'il le méritait, de renchérir M. Demers. D'un bout à l'autre du pays, de Vancouver à St. John's, on le connaît et on le respecte. »

Denis s'est acquis le surnom de Monsieur Isolation à la fin des années 1990, alors qu'il était à mi-parcours dans une carrière longue et prospère qui a commencé en 1974 à la Johns Manville. Au fil des années qui ont suivi, il a travaillé pour cinq fabricants et quatre distributeurs.

« Partout, c'était la même chose, raconte Rémi Demers. Beaucoup étaient tristes de le voir partir ; tout le monde l'appréciait. Il n'avait pas d'ennemis parce que jamais il n'a dit quoi que ce soit contre ses concurrents. Même les concurrents l'aiment. »

Denis est devenu administrateur à l'AIQ au début des années 1990 et a continué d'y être actif par intermittence pendant plus de vingt ans. Il a été président de nombreux comités organisateurs des congrès de l'ACIT : celui de 1992 à Québec, de 1999 à Montréal, de 2005 à Mont-Tremblant et de 2012 à Québec pour le 50e anniversaire de l'ACIT.

« Après le congrès de 2012, ajoute Rémi, Denis s'est assis avec moi et il m'a dit : ‘J'ai beaucoup fait dans le domaine de l'isolation, mais, ça, c'est ce que j'ai fait de mieux’ . »

« Pour lui, en effet, ce n'était pas une question d'argent, ni même



continued on page 46

suite de la page 46

Focus and Discipline

Over my career I have had the privilege of getting insight from many trade contractors. The range of profitability from one contractor to another is extensive. I recently completed my 21st annual benchmark program for Heating, Refrigeration and Air Conditioning Institute of Canada (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 participants 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 four-person business is like growing 100% and that is not simple. Many companies do grow but many others do not.

The threshold 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 three to four full-time technicians.

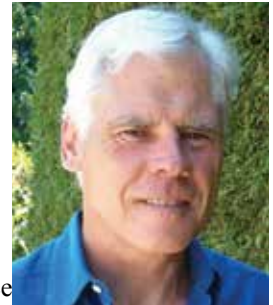
There are several factors that influence successful owners, managers, and leaders.

Motivation is often cited as a primary success factor, but I find 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 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 I see in the owners of successful companies. The first is that they are focused on the few things 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 based on value, not price. An ability to complete work on time, on budget, to the



Focalisation et discipline

Durant ma carrière, j'ai eu la chance de pouvoir recueillir de l'information auprès de nombreux entrepreneurs spécialisés. 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'Institut canadien du chauffage, de la climatisation et de la réfrigération (ICCCR).

By / par Ron Coleman

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 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, que 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.

Plusieurs facteurs influent sur le succès des propriétaires, gestionnaires et dirigeants.

La motivation est souvent mentionnée parmi les principaux facteurs de réussite, mais je trouve que la motivation diminue. On se fatigue, on devient déprimé, et il est très difficile de

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
 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

- 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 (General Enquiries) (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 ctranberg@pointonemedia.com.

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 while ensuring the others are being monitored.

Two extremely successful contractors I know would go through every work order, every day. They would discover where items were not being invoiced, thus increasing profits significantly and ensuring 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 this was where their pot of gold was and how to extract the gold from the pot. These were fairly big contractors--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 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 Ms, 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 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.
2. Identify the challenges you are facing and the frustrations you are having.

Insulation Applicators Ltd
Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

Wayne Bell

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

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 deuxième 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. 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 que l'exercice de la délégation n'est pas toujours efficace.

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

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 lifestyle. 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.



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

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

de votre service administratif. Avec des systèmes ou des 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 résolution 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 la résolution et la 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.

When Time Isn't On Your Side

A contractor may be asked to provide a homeowner with an estimated schedule for completion before a project starts. While there are always contingencies and unforeseen circumstances, projects can get delayed and extend well past expected deadlines.

As was made clear in *Sanwo Enterprise Ltd. v. Huang*, 2018 BCSC 31, a deadline provided in an estimate can form a fundamental term of the contract that a contractor will be liable for failing to meet.

The Facts

In or around May 2013, Ms. Huang (the "Owner") retained Mr. Feng (the "Contractor") to manage the construction of a two-story detached house and coach home in South Vancouver, pursuant to a written contract (the "Contract").

The Contract included a "Project Duration" clause, which estimated completion of the project to be seven months from the date of obtaining the building permit. The clause also included a qualification that project duration may be extended for reasons including bad weather, changes made to the drawings or house structure, delays in material purchases and uncooperative owners.

On July 8, 2013, the building permit was issued and construction began. However, significant delays and related disputes in the course of construction led to a breakdown of the relationship between the Owner and Contractor.

The Owner emphasized to the Contractor on multiple occasions the need for timely completion of the project. The Owner even attempted to execute a new addendum to the Contract solidifying an exact completion date, which the Contractor refused to sign.

After further delays and breakdown of the relationship, the Contract was terminated in June 2014, prior to completion of the project.

The Contractor sued the Owner for non-payment of management fees and cost of the work done by subcontractors that he covered on the Owner's behalf. With respect to delays, the Contractor argued that the delays were caused by the Owner's constant changes to construction plans and failure to issue payment to sub-contractors in a timely manner.

Conversely, the Owner took the position that the delays were caused by the Contractor's incompetence in being able to effectively manage construction of the project. The Owner counterclaimed for breach of contract, arguing the work was deficient, took too long, and for costs incurred to retain a new builder to complete the project.



By / par Andrew D. Delmonico and Matthew Potomak

Quand Le Temps Presse

Il arrive qu'un entrepreneur ait à fournir au propriétaire un calendrier estimatif des travaux avant même le début d'un chantier. Même en comptant avec les imprévus, les travaux peuvent se prolonger bien au-delà de la date prévue pour la fin de la construction.

Comme le prouve l'affaire *Sanwo Enterprise Ltd. c. Huang*, 2018 BCSC 31, la date de fin des travaux annoncée dans un calendrier estimatif peut finir par constituer une condition essentielle du contrat dont l'entrepreneur est alors rendu responsable.

Les Faits

En mai 2013 ou à peu près, Madame Huang, la propriétaire, faisait appel aux services de Monsieur Feng, l'entrepreneur, pour la direction des travaux de construction d'une résidence unifamiliale de deux étages et d'une annexe dans la partie sud de Vancouver, et ce selon les modalités d'un contrat écrit.

Le contrat contenait une clause sur la durée du chantier, estimée à sept mois depuis la date de l'obtention du permis de construction. La clause contenait aussi une disposition selon laquelle la durée du chantier pourrait être prolongée pour cause d'intempéries, de changements apportés aux plans ou à la structure de la maison, de retards dans l'obtention des matériaux et de la non-coopération des propriétaires.

Le 8 juillet 2013, le permis de bâtir était délivré et les travaux commençaient. Cependant, à cause de retards et des désaccords qui en ont découlé, les rapports entre la propriétaire et l'entrepreneur ont été rompus.

La propriétaire a insisté auprès de l'entrepreneur, et ce à de nombreuses reprises, pour qu'il termine les travaux dans le temps prévu. La propriétaire a même tenté de faire ajouter une clause au contrat pour préciser très exactement la date de fin des travaux, ce que l'entrepreneur a refusé.

Après de nombreux retards et la rupture des rapports entre les parties, le contrat était résilié en juin 2014, avant la fin des travaux.

L'entrepreneur intentait alors une poursuite contre la propriétaire pour le défaut de paiement des frais de gestion et des coûts des travaux exécutés par les sous-traitants, coûts qu'il avait réglés au nom de la propriétaire. L'entrepreneur a

The Decision

Ultimately, the Contractor was found liable to pay damages for breach of contract, which was partially off-set for amounts he paid to sub-contractors on behalf of the Owner.

Even though the Court found that the estimated seven-month completion date in the contract did not expressly require strict compliance, the Court inferred based on the surrounding circumstances that time had become of the essence in completion of the project.

The evidence showed that after 11 months of the building permit being issued, the project was only about 55% complete. The Contractor was found to have deprived the Owner of the benefit she was to receive under the Contract, despite the fact that she caused some delays herself. The Contractor was ultimately deemed to have repudiated the Contract in failing to effectively manage the project site and bring the project to a timely completion.

Lessons Learned

1. A contractor may not be required to strictly comply with time estimates in the absence of an express contractual provision requiring this. However, in certain circumstances, the court may imply that “time is of the essence” to performance of the contract and hold a contractor responsible for delay costs. As such, contractors should be sensitive to timelines even when they are just included in estimates.
2. A contractor should document all owner-caused delays in the course of construction to ensure solid evidence exists to defend against potential delay claims by an owner. ■

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.

fait valoir que les retards étaient dûs au fait que la propriétaire demandait constamment de nouveaux changements aux plans de la construction et que les sous-traitants n'étaient pas payés promptement.

Par ailleurs, la propriétaire soutenait que les retards étaient dûs à l'incompétence de l'entrepreneur comme directeur de chantier. La propriétaire a intenté une poursuite pour rupture de contrat, affirmant que le travail était insatisfaisant et en retard, et pour les frais liés à l'embauche d'un autre constructeur pour le reste des travaux.

La Décision Du Tribunal

Au final, l'entrepreneur a été sommé de payer les dommages pour rupture de contrat (moins le montant qu'il avait déjà versé aux sous-traitants au nom de la propriétaire).

Ayant établi que le délai de sept mois pour l'exécution des travaux n'était qu'approximatif, le tribunal a néanmoins jugé, en l'espèce, que le calendrier du chantier était devenu une condition essentielle du contrat.

Selon la preuve déposée, onze mois après la délivrance du permis de construction, le chantier n'était terminé qu'à environ 55 %. Il a été conclu que l'entrepreneur avait privé la propriétaire de l'avantage dont elle aurait dû jouir en vertu du contrat, et ce malgré le fait qu'elle était elle-même la cause de certains des retards. L'entrepreneur a été réputé avoir répudié le contrat, n'ayant pas réussi à diriger le chantier de façon efficace ni à terminer les travaux dans les délais prévus.

Leçons à Tirer

1. Dans certains cas, l'entrepreneur pourrait ne pas être tenu de respecter rigoureusement le calendrier estimatif d'exécution des travaux en l'absence de dispositions contractuelles explicites à ce sujet. Cela dit, en certaines circonstances, le tribunal pourrait juger que le délai est une condition essentielle du contrat et tenir l'entrepreneur responsable des coûts liés aux retards. Autrement dit, l'entrepreneur doit tenir compte des échéances, même de celles qui sont énoncées dans un calendrier estimatif.
2. L'entrepreneur doit documenter tous les retards imputables au propriétaire pendant les travaux pour disposer de preuves solides dans le cas où ce dernier lui intenterait une poursuite. ■

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.

Mr. Insulation

continued from page 38

sure everything fine with them, making sure everyone is happy to come back, and creating a sense of being united.”

Denis was part of the TIAC board since 2002 and chairperson of the technical committee from 2008 to 2017. Remi said Denis Beaudin is the reason he became involved in TIAC, after Beaudin invited him to attend his first conference—the 1992 event in Quebec City.

“We had a young family and not a lot of money and I was hardly speaking English, but I went and met a lot of guys and made some good friends,” said Demers. “I came back to TIAC in 1998 and joined the board of directors. Denis, he encouraged me.”

Remi said Denis Beaudin brought important knowledge and legacy to the provincial and national associations that will be missed, and he hopes to be able to call on Beaudin’s experience on future short-term projects.

“He is well-respected and we have been lucky to have him,” said Demers. “So many good memories.” ■

Monsieur Isolation

suite de la page 38

de l’entreprise pour laquelle on travaille ; c’était tous pour un, un pour tous, rappelle Rémi Demers. Ce qui compte pour lui,

c’est que tout le monde puisse se rencontrer, que chacun se sente bien, que tous aient ce goût de revenez-y, pour créer un esprit de corps dans l’industrie. »

Denis a été administrateur de l’ACIT à partir de 2002 et président du Comité technique de 2008 à 2017. Rémi a affirmé que c’est à l’invitation de Denis Beaudin qu’il est devenu membre de l’ACIT à l’occasion du premier congrès auquel il a assisté en 1992 à Québec.

« Nous avons de jeunes enfants et pas beaucoup d’argent, et je parlais à peine l’anglais. Mais j’y suis allé, et j’ai rencontré pas mal de collègues et me suis fait beaucoup de bons amis, indique M. Demers. Je suis revenu au congrès de l’ACIT en 1998 et me suis joint au Conseil d’administration. C’est Denis qui m’avait encouragé. »

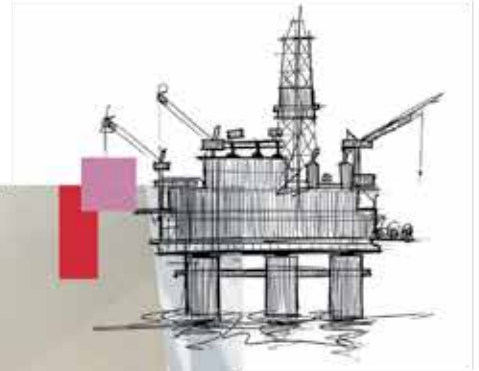
Denis Beaudin a apporté beaucoup en connaissances et en savoir-faire aux associations nationale et provinciale auxquelles il va maintenant manquer. Rémi espère tout de même pouvoir faire appel à Denis pour d’éventuels projets à court terme.

« Il est respecté de tous et nous avons eu de la chance d’avoir quelqu’un comme lui, conclut Rémi Demers. Que d’excellents souvenirs ! » ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	36-37	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	16	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	17	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	11	604.877.0909	energyconservationsspecialists.org
Brock White Canada	35	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	4	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	6	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	32	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	25	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
Fattal	31	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	33	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	42	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	7	800.866.3234	www.jm.com/thermo-1200
Johns Manville	19	800.654.3103	www.jm.com/XSPECT
MFM Building Products Corp.	32	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
NDT Seals	12	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	13	800.GETPINK	www.owenscorning.com/mechanical
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com
Proto Corporation	29	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.	28	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	40-41 / 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



JM **Johns Manville**
Industrial Insulation Group

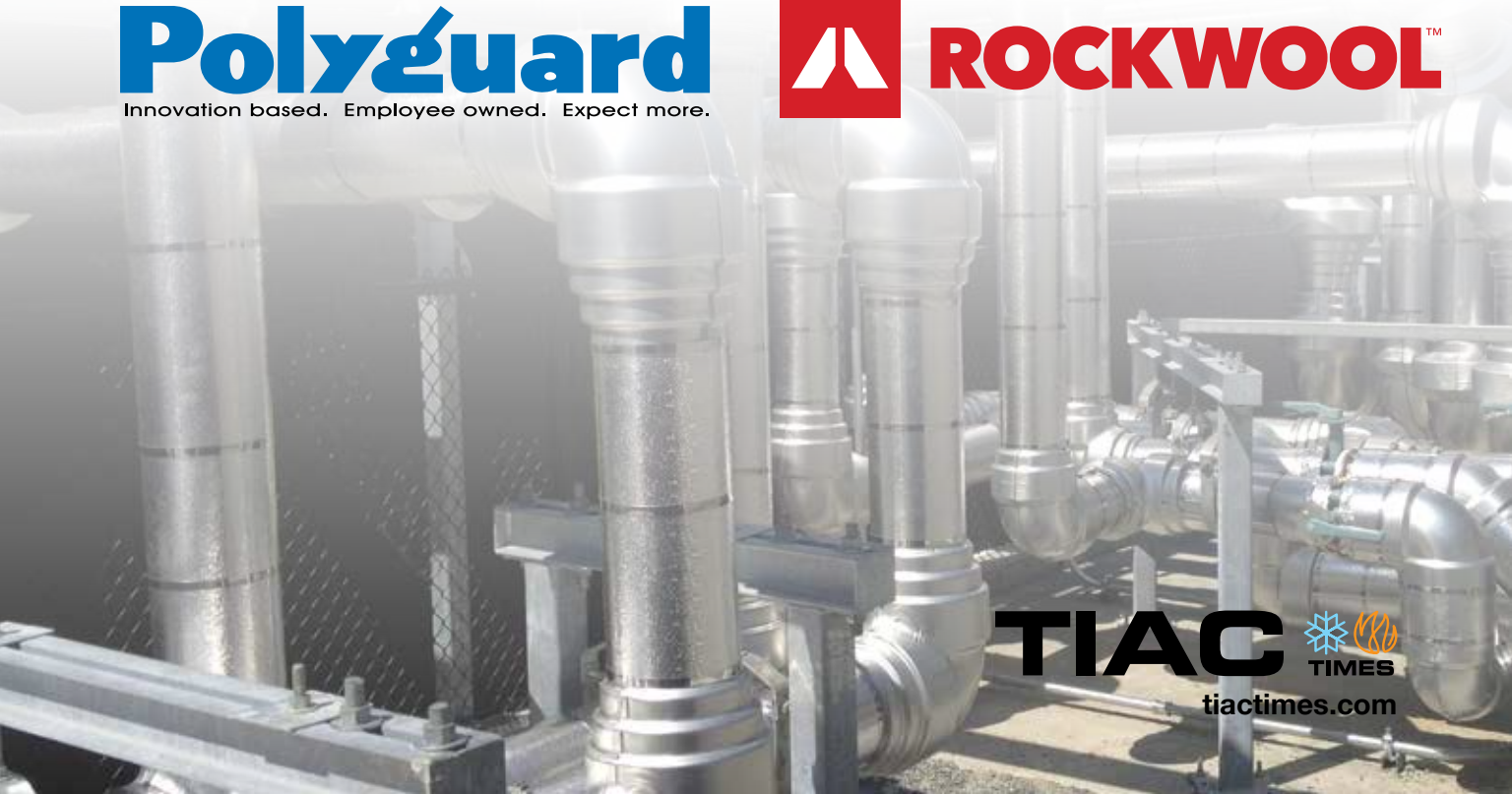
JM **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company



OWENS CORNING **FOAMGLAS**[®]

Polyguard
Innovation based. Employee owned. Expect more.

ROCKWOOL[™]



TIAC **TIMES**
tiactimes.com