



COMMUNITY IS NOT A CONUNDRUM.

By Douglas Martin

Every once in a while, my phone rings and it's not MasterCard reminding me in an electronic voice that doesn't sound anything remotely close to the pleasant voices "Alexia" or "Siri" use, to remind me that monthly.... means.... well monthly, but is an actual potential customer who somehow stumbled across my website or a business card I put in a bowl at Perkins with the hopes of winning free pancakes.

The individual who called me was an Executive Vice President, which is a very impressive title that somehow distinguishes him from a normal Vice President and introduced himself, title first, followed by his name; Harrison. Obviously I was suspicious, believing both the title and perhaps the name were completely made up.

After the standard niceties, Harrison explained that he'd read a part of an article, which he was nearly sure was in a business publication he had found at the airport, where the author, who must be smart because he wrote an article, proclaimed

all successful companies have strong community partnerships and he wanted to hire me to get him one too.

Of course you are thinking exactly what I was thinking; why not just go to eBay and buy a community partnership? In fact, what you are really thinking is, Harrison is nuts. And you would be right.

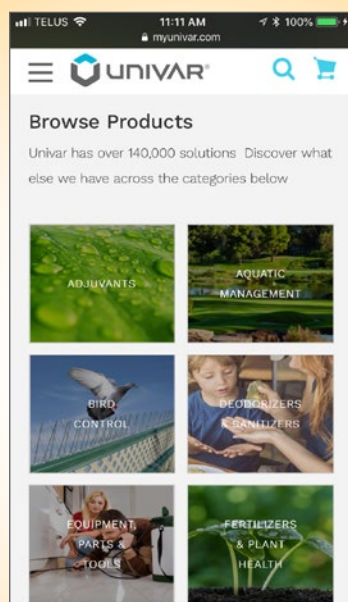
As a professional, according to my brochure, my initial thought when hearing the words "community partnership" is to bring forth in my minds eye, clients who genuinely pursue and foster these important relationships. While that imagery was forming in my noggin, Harrison explained how the Pay-Day Loans Company he works for, "Pay-Appaloosa", who only skim...um...assess, a modest 40% to bridge a hardworking person who's run into a financial surprise for ten or twelve days, battled some form of negative impression in the marketplace that he simply didn't understand and now wants to erase with a pre-packaged program of sorts..."like I could make a donation to...I don't know...kids camps..." a clueless Harrison suggested.



In an oddly generous moment, I said, "Harrison, let me walk you through what a real community partnership looks like". I began by telling him that over the past few years, I've worked with a group of pest management companies, some small, others not-so-small, from coast to coast...and then went into a novices' explanation as to what that is and why it's important. Like most people, he had no idea this vocation even existed, and typically, seemed rather humbled by the enormity of it and perhaps even a little embarrassed that this integration goes on right under his nose in complete oblivion.

"First of all, you don't bolt-on something called a community partnership, you begin by recognizing a need within the area to forge understanding. My clients want to ensure that their participation is transparent, factual and most importantly, crystal clear".

Continued on page 4



MORE WAYS TO SHOP.

Introducing MyUnivar.com

- **2-click orders**
Open your order history or our full product catalog, click "order," and you're done.
- **Full product catalog with the latest pricing**
View our full product line with up-to-date pricing.
- **Document access**
View and download Safety Data Sheets, labels, and invoices.

LOGIN NOW!

NEWS FOR THE CANADIAN
STRUCTURAL PEST MARKET



BAITING TIPS 101

by Bayer

Advertorial
supplied by



www.bayeres.ca
1-888-283-6847

COCKROACHES

Managing cockroaches with bait formulations has become the norm for pest management professionals. The development of these products has provided the pest control industry with market-pleasing efficacy while creating value for PMPs by changing the culture of structural cockroach management. Few would want to return to the days of night service, clean-out teams and complicated preparation and clean-up requirements.

As research provides more information on gel bait aversion and insecticide resistance in cockroaches, conducting fundamental core practices will keep baits effective and showcase the value PMPs deliver to customers. These core practices include the following:

UNDERSTAND TARGETS

Invest in learning the fundamentals of biology and behaviour of target roach species. German cockroach management differs from American cockroach management because these species live differently.

DON'T OVERESTIMATE BAIT ATTRACTION

Bait advertising touts the attractiveness of bait formulations. However, a bait cannot be attractive if it is placed outside of the sensory range of a PMP's targets. It's important for a PMP to remember the biological limits of his/her targets.

CORRECTLY PLACE BAITS

Place baits directly into, or as close as possible to, cockroach harborage sites. The goal is to have target roaches find baits before they find competing foods as they forage.

FIND HARBORAGE SITES

Execute an aggressive inspection and monitoring program, and maintain it continually. Cockroaches typically harbor in microenvironments that are dark, humid and in close proximity to food. Utilize monitor traps to provide information about activity, trends in population growth or decline, and indicators of new introductions/activity. Place sufficient numbers of monitors and maintain or replace them as necessary. Use monitors for positive identification of species.

APPLY APPROPRIATE AMOUNTS OF BAIT

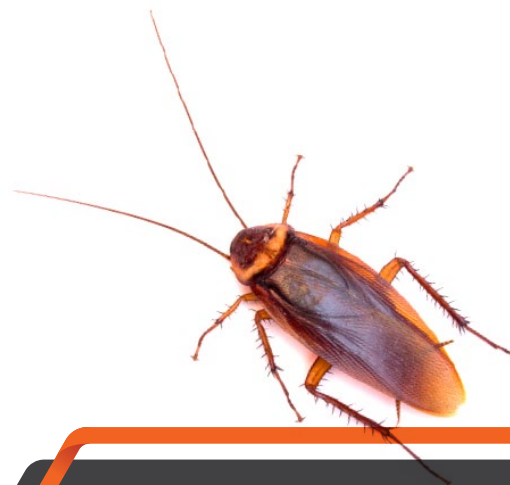
Start with label directions as a guide. Determine the area of the zone (e.g., kitchen sinks and attached cabinets) to provide a limit on the total bait allowed to be placed in the area. Apply the minimum amount of bait that corresponds to the size of the population as determined by inspection and trap counts. Be prepared to return in a short period of time (one week or less) for potential re-baiting if the population is high, the treatment site is critical to the overall management strategy or the account is complaining of activity. If old, dried-out bait is present, remove it if possible.



CONSIDER BAIT ROTATION

It is recommended gels be rotated in a roach control program every 90-120 days in an effort to prevent cockroach bait aversion. A bait rotation strategy that includes the use of Maxforce® Impact™ (with clothianidin) and Maxforce® Roach (containing hydramethylnon) is recommended as these baits contain radically different bait matrixes that attract roaches.

For more information contact Darcy Olds 905.319.8981



CREATURE FEATURE

Bed Bugs



Bed bugs belong to a family of insects that are primarily human, bat and bird parasites. It is believed that the **first bed bugs parasitized bats in ancient Mediterranean caves and began parasitizing humans as they inhabited caves along with bats.** As cities were established and commerce between them followed, bed bug infestations became more permanent and spread to other areas. Now, the bed bug (often called the common bed bug) has a worldwide distribution and is the dominant bed bug in temperate climates.

Bed bugs do not live on their host like lice and adult fleas. They are nest parasites that live near their host, avoiding light and spending the majority of their lifetime hiding in protected areas. For human hosts, this translates into mostly sleeping or resting areas. **As infestations grow, bed bugs are found in less predictable locations, such as closets, hallways, bathrooms and kitchens.** The tendency to aggregate also decreases as access to food decreases. At any given time, bed bugs actively move throughout structures, especially adult females.

Different bed bug populations can show resistance to different insecticide modes of action, depending on which products are repeatedly applied in certain cities or regions. Combination products are available that contain more than one active ingredient with different modes of action to help fight resistance. Insecticides should be applied directly to bed bugs and their harborages. **Bed bugs usually die from direct insecticide applications but must sit on dry residues, sometimes for several days, in order to receive lethal doses.** Household items that cannot be laundered or treated with insecticides may be placed in closed containers and treated with DDVP strips, which provide a space treatment. There must be air space around the items and treatment containers should not be more than two-thirds full. Holding the items for at least a week can kill all bed bug life stages, including eggs.

PRODUCT TO USE — CALL 1-888-838-4112 TO ORDER OR VISIT PESTWEB.CA



#784815

AllerZip Smooth Mattress Encasement

- Certified to be bed bug proof
- Excellent protection against incontinence & bed wetting
- Barrier for allergens, dust mites & pet dander
- Breathable & waterproof
- Cool, comfortable to sleep on


Want to learn more? Check out our Modern Bed Bug Management class online: <https://pestweb.ca/protraining/courses/b32e566>

Discussion of specific pest control methodologies may not be specific to the laws and regulations for your State, Province, Territory or Country. Product Details are provided by Suppliers. Products may not be registered and/or available in all areas. Always check with your local Univar office for specific information to your area. Always read and follow label directions. • © 2018, Univar Canada Ltd. All rights reserved. UNIVAR, the hexagon, and other identified trademarks are the property of Univar Inc., Univar Canada Ltd. or affiliated companies. All other trademarks not owned by Univar Inc., Univar Canada Ltd. or affiliated companies that appear in this material are the property of their respective owners.



CONNECTIVITY

A Spotlight on Products, Promos, Insights, and More

MBS¹
MOUSE BAIT STATION

Our best-selling MBS allows you to **bait both mice and insects** with the same station. Metal securing rod works well with soft baits.



VMPRODUCTS.COM Product Code No. 780733



TRAPPER[®]
T-Rex

POWERFUL RAT SNAP TRAP

PIÈGE À RATS À RESSORT



Bell
LABORATORIES, INC. www.bellabs.com

THE
BED BUGS
ARE HERE



SLIDER™
The Bed Bug Monitor



#BDS-SLDR96 | 789406

www.catchmasterpro.com

The industry's most trusted training.

ProTraining by Univar puts professional education in your control.



NEW COURSE ADDED!
[Mosquito-borne Diseases & Adult Management](#)

Business and Safety Courses
[Accident Procedures: Driver Training Series](#)
[Air Brakes - Master Driver](#)
[Coaching and Counseling for High Performance](#)



Call **1-888-838-4112** or email Univar.ES.Pest.CustomerService@univar.com to order.

CONNECTIVITY

A Spotlight on Products, Promos, Insights, and More



COMMUNITY IS NOT A CONUNDRUM continued...

I said in a somewhat stern tone, perhaps because I know the extent of effort and organization my clients pour into developing these genuine relationships.

I continued to lay out a host of initiatives that form the basis of building the character necessary to claim a true community partnership. Not the least of which is a dedicated commitment to actually *being* a partner. I went on to explain that they didn't just "wake-up" to the latest business buzz word, they've been invested in community outreach for generations. It's an ingrained pillar of excellence in their business models. This may just sound like rationales, but in truth, it's *action* that causes these integrations to work so well. And in a world of Twitter and Facebook misinformation bites, a never-

ending quest to ensure that everyone's interests are aligned to a common goal; a healthy environment.

"They are constantly educating themselves on the latest technologies and environment impacts, some host off-season information seminars or workshops for anyone to attend which walk-through the sciences of their application processes, they look for opportunities to address groups within their communities who share an interest in the stewardship of the lands they live on, like student groups or seniors." Carrying on in a manner my wife might define as a rant, "They join protection committees and volunteer time to deliver presentations to their local Chamber of Commerce, they are prepared to engage in meaningful conversations about their contributions to

environmental development, be it in front of an activist group or a hiker who wanders upon an applicator down a trail or clear-line. It's called pre-active involvement, and I'd be hard-pressed to find a single person I've met in the veg management industry that doesn't have strong committed strategy that builds and maintains a solid and mutually beneficial community connection".

"Oh, and Harrison," I said near exhaustion, "they also donate to kid's camps, or hockey teams, or Girl Scouts or.... not because they can spin it on their flyer, but because they are leaders and that's what leaders do".



With everything from traps and exclusion devices to hardware cloth, caulk, and cleaning materials, Univar supports wildlife control services with a broad range of products and expert industry knowledge.

- Netting
- Wire mesh
- Live traps
- Bait stations
- One-way doors (animal excluders)
- Multipurpose tool

[Contact us for more information.](#)

PestWeb.ca • 888-838-4112

Univar.ES.Pest.CustomerService@univarcanada.com



SAVE THE DATE!

Univar's 8th Annual ProTraining Event and Tradeshow is scheduled for November 6th.

Univar continues to give back to the industry through our exciting annual day of guest speakers, manufacturer trade show, training and product updates for the Canadian market.

LOCATION:

Hilton Garden Inn Toronto Vaughan
Toscana Banquet and Conference Centre
3201 Highway 7 West, Vaughan, Ontario



LA COMMUNAUTÉ N'EST PAS UNE ÉNIGME.

Par Douglas Martin

De temps en temps, mon téléphone sonne, et ce n'est pas MasterCard me rappelant dans une voix électronique qui ne sonne pas du tout comme les voix agréables utilisées par « Alexia » ou « Siri », pour me rappeler que « tous les mois » veut dire... eh bien... « mensuel », mais c'est plutôt un client potentiel réel qui a en quelque sorte accédé à mon site Web ou a trouvé une carte de visite que j'ai mise dans un bol à Perkins avec l'espoir de gagner des crêpes gratuites.

L'individu qui m'a appelé était un vice-président exécutif, un titre très impressionnant qui en quelque sorte le distingue d'un vice-président normal, qui s'est présenté par son titre, suivi de son nom : Harrison. Évidemment, j'étais méfiant, croyant à la fois que le titre et peut-être le nom ont été complètement inventés.

Après les subtilités standard, Harrison a expliqué qu'il avait lu une partie d'un article, dont il était presque sûr était dans une publication d'affaires qu'il avait trouvé à l'aéroport, où l'auteur, qui doit être intelligent parce qu'il a écrit un article, a proclamé que toutes les entreprises prospères ont des partenariats communautaires solides et il voulait m'embaucher pour l'aider à en développer aussi.

Bien sûr, vous pensez exactement ce que je pensais; pourquoi ne pas simplement aller sur eBay et acheter un partenariat communautaire? En fait, ce que vous pensez vraiment, est que Harrison est fou. Et vous auriez raison.

En tant que professionnel, selon ma brochure, ma pensée initiale en entendant les mots « partenariat communautaire » est de primer dans mon esprit les clients qui poursuivent véritablement et favorisent ces relations importantes. Alors que cette imagerie se formait dans ma caboche, un Harrison désemparé a suggéré comment la société Prêts Rapides (PayDay Loans), où il travaille, « Pay-Appaloosa », qui arrache... je veux dire... prélève un modeste 40% pour combler le besoin financier d'une personne qui travaille fort mais a encouru une surprise financière pendant dix ou douze jours. Mr. Harrison se demande naïvement comment rectifier une certaine impression négative sur le marché qu'il ne comprend tout simplement pas et pourrait maintenant l'effacer avec une sorte de programme pré-emballé... « comme faire un don à... je ne sais pas... des camps pour enfants... ».

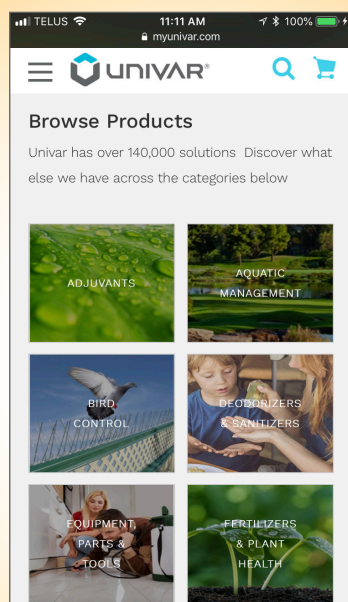
Dans un moment étrangement généreux, j'ai dit, « Harrison, laissez-moi vous guider à travers ce à quoi un véritable partenariat communautaire ressemble ». J'ai commencé



par lui dire qu'au cours des dernières années, j'ai travaillé avec un groupe de sociétés de lutte antiparasitaire, certaines petites, d'autres pas si petites, d'un océan à l'autre... et puis j'ai continué avec une explication pour novices de ce que c'est et pourquoi c'est important. Comme la plupart des gens, il n'avait aucune idée que cette vocation existe, et typiquement, semblait plutôt humilié par l'énormité de celle-ci et peut-être même un peu gêné que cette intégration se passe sous son nez sans laisser de trace.

« Tout d'abord, un partenariat communautaire n'est pas quelque chose qu'on visse en place; vous commencez par reconnaître un besoin dans la région pour forger une compréhension. Mes clients veulent s'assurer que leur participation est transparente, factuelle et, surtout, parfaitement claire ». J'ai dit, dans un ton un peu sévère, peut-être parce que je connais l'ampleur des efforts et l'organisation que mes clients mettent dans le développement de ces relations authentiques.

Suite à la page 4



PLUS DE FAÇONS DE MAGASINER. Présentation de MyUnivar.com

- **Commandes à 2 clics**
Ouvrez votre historique de commandes ou notre catalogue complet de produits, cliquez sur « Commander » et vous aurez terminé.
- **Catalogue complet des produits avec les derniers prix**
Voir notre gamme complète de produits avec des prix actualisés.
- **Accès aux documents**
Affichez et téléchargez des fiches de données de sécurité, des étiquettes et des factures.

CONNECTEZ-VOUS MAINTENANT!

NOUVELLES POUR LE MARCHÉ CANADIEN DE LA LUTTE ANTIPARASITAIRE DANS LES STRUCTURES



CONSEILS SUR L'APPÂTAGE 101

par Bayer



www.bayeres.ca
1-888-283-6847

CAFARDS

La gestion des cafards avec des formulations d'appâts est devenue la norme pour les professionnels de la lutte antiparasitaire. Le développement de ces produits a fourni à l'industrie de lutte antiparasitaire une capacité efficace de satisfaire le marché tout en créant une valeur pour les PGP (Programmes de Gestion Parasitaire) en changeant la culture de la gestion des cafards dans les structures. Rares sont ceux qui voudraient revenir aux jours de service de nuit, des équipes de nettoyage et des exigences de préparations et de nettoyages compliqués.



Puisque la recherche fournit plus d'informations sur l'aversion des cafards aux appâts en gel et leur résistance aux insecticides, la conduite des pratiques fondamentales assurera l'efficacité des appâts et mettra en évidence la valeur livrée aux clients par les PGP. Ces pratiques fondamentales incluent :

COMPRENDRE LES CIBLES

Investissez dans l'apprentissage des principes fondamentaux de la biologie et du comportement des espèces de cafards ciblés. La gestion des cafards allemands diffère de la gestion des cafards américains parce que ces espèces vivent différemment.

NE SURESTIMEZ PAS L'ATTRACTION DE L'APPÂT

La publicité concernant les appâts vante l'attrait des formulations d'appâts. Cependant, un appât ne peut pas être attrayant s'il est placé en dehors de la gamme sensorielle des cibles d'un PGP. Il est important pour un PGP de se rappeler les limites biologiques de ses cibles.

PLACER CORRECTEMENT LES APPÂTS

Placez les appâts directement dans, ou aussi près que possible des sites de refuge des cafards. Le but est que les cafards ciblés trouvent les appâts avant de trouver des aliments concurrents pendant leur fourrage.

TROUVER LES SITES D'HÉBERGEMENT

Exécutez un programme d'inspection et de surveillance agressif et maintenez-le continuellement. Les cafards sont typiquement hébergés dans les microenvironnements qui sont sombres, humides et à proximité de la nourriture. Utilisez des pièges de surveillance pour fournir des informations sur l'activité, les tendances de croissance ou le déclin de la population et les indicateurs de nouvelles introductions/activités. Placez un nombre suffisant de moniteurs et maintenez-les ou remplacez-les si nécessaire. Utilisez des moniteurs pour identifier positivement les espèces.

APPLIQUEZ LES QUANTITÉS APPROPRIÉES D'APPÂT

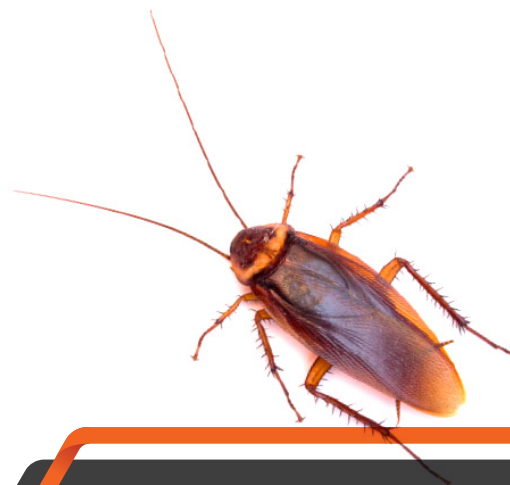
Commencez avec les directions sur l'étiquette comme guide. Déterminez la portion de la zone (p. ex., évier de cuisine et armoires attenantes) pour fixer une limite à l'appât total autorisé à être placé dans la zone. Appliquez la quantité minimale d'appât qui correspond à la taille de la population telle que déterminée par l'inspection et le nombre de pièges. Soyez prêt à revenir dans un court laps de temps (une semaine ou moins) pour le ré-appâtage potentiel si la population est élevée, si le site de traitement est essentiel à la stratégie de gestion globale ou si le compte se plaint de l'activité. Si un appât vieux et desséché est présent, enlevez-le si possible.



ENVISAGER LA ROTATION DES APPÂTS

Il est recommandé de faire la rotation des gels selon un programme de contrôle de cafards tous les 90-120 jours dans un effort visant à prévenir l'aversion aux appâts. Une stratégie de rotation des appâts qui comprend l'utilisation de MaxForce^{MD} impact^{MC} (avec clothianidine) et MaxForce^{MD} Roach (contenant hydraméthylnone) est recommandée car ces appâts contiennent des matrices d'appâts radicalement différentes qui attirent les cafards.

Pour plus d'informations, communiquez avec Darcy Olds
905.319.8981



CRÉATURES EN VEDETTE

Punaises



Les punaises de lit appartiennent à une famille d'insectes qui sont principalement des parasites pour les humains, chauves-souris et oiseaux. On croit que **les premières punaises de lit sont devenues parasites aux chauves-souris dans les grottes méditerranéennes antiques et ont commencé à parasiter les humains pendant qu'ils habitaient dans des cavernes avec des chauves-souris.** Lorsque les villes se sont établies et que le commerce entre elles a suivi, les infestations de punaises de lit sont devenues plus permanentes et se sont propagées à d'autres secteurs. Maintenant, la punaise de lit (souvent appelé la punaise de lit commune) a une distribution mondiale et est la punaise de lit dominante des climats tempérés.

Les punaises de lit ne vivent pas sur leur hôte comme les poux et les puces adultes. Ce sont des parasites de nids qui vivent près de leur hôte, évitant la lumière et passant la majeure partie de leur vie à se cacher dans des zones protégées. Pour les hôtes humains, cela se traduit principalement par des zones de couchage ou de repos. **À mesure que les infestations se développent, les punaises de lit se trouvent dans des endroits moins prévisibles, comme les placards, les couloirs, les salles de bains et les cuisines.** La tendance à l'agrégation diminue également à mesure que l'accès aux aliments diminue. À un moment donné, les punaises de lit se déplacent activement dans les structures, surtout les femelles adultes.

Les différentes populations de punaises de lit peuvent présenter une résistance aux différents modes d'action de l'insecticide, selon les produits qui sont appliqués à plusieurs reprises dans certaines villes ou régions. Des produits combinés sont disponibles qui contiennent plus d'un ingrédient actif avec différents modes d'action pour aider à lutter contre la résistance. Les insecticides doivent être appliqués directement aux punaises de lit et à leur hébergement. **Les punaises de lit meurent habituellement de l'application directe d'insecticides mais doivent s'asseoir sur des résidus secs, parfois pendant plusieurs jours, afin de recevoir des doses létales.** Les articles ménagers qui ne peuvent pas être lavés ou traités avec des insecticides peuvent être placés dans des conteneurs fermés et traités avec des bandes DDVP, qui fournissent un traitement de l'espace. Il doit y avoir un espace aérien autour des articles et les récipients de traitement ne devraient pas être plus de deux tiers pleins. Tenir les articles pendant au moins une semaine peut tuer les punaises de lit à toutes les étapes de leur vie, y compris les œufs.

PRODUIT À UTILISER — COMPOSEZ LE 1-888-838-4112 POUR COMMANDER OU VISITEZ PESTWEB.CA



#784815

AllerZip housse de matelas souple

- Certifié pour être à l'épreuve des punaises de lit
- Excellente protection contre l'incontinence et le mouillage de lit
- Barrière pour les allergènes, les acariens de la poussière et les squames animales
- Respirante et imperméable à l'eau
- Fraîche, rend le sommeil confortable

Vous voulez en savoir plus? Découvrez notre classe en ligne de gestion moderne des punaises de lit : <https://pestweb.ca/protraining/courses/b32e566>

La discussion des méthodologies spécifiques de lutte antiparasitaire peut ne pas être spécifique aux lois et règlements de votre état, province, territoire ou pays. Les détails du produit sont fournis par les fournisseurs. Les produits peuvent ne pas être enregistrés et/ou disponibles dans toutes les régions. Vérifiez toujours auprès de votre bureau Univar local pour des informations spécifiques à votre région. Lisez et suivez toujours les instructions sur l'étiquette. © 2018, Univar Canada Ltd. Tous droits réservés. Univar, l'hexagone et d'autres marques de commerce identifiées sont la propriété d'Univar Inc., d'Univar Canada Ltd. ou de sociétés affiliées. Toutes les autres marques non détenues par Univar Inc., Univar Canada Ltd. ou des sociétés affiliées qui apparaissent dans ce matériel sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.



CONNECTIVITÉ

Une emphase sur les produits, les promotions, les idées, et plus




STATION D'APPÂT DE SOURIS
MBS¹^{MD}

MBS, notre meilleur vendeur, vous permet d'appâter à la fois les souris et les insectes avec la même station. La tige de fixation métallique fonctionne bien avec les appâts mous.



VMPRODUCTS.COM Code du produit n° 780733 VM PRODUCTS.



TRAPPER[®]
T-Rex[™]

POWERFUL RAT SNAP TRAP

PIÈGE À RATS À RESSORT



Bell
LABORATORIES, INC. www.bellabs.com

LES PUNAISES DE LIT SONT ARRIVÉES



SLIDER^{MC}
Le surveillant de punaises de lit

CATCHMASTER
www.catchmasterpro.com

#BDS-SLDR96 | 789406

The industry's most trusted training.

ProTraining by Univar puts professional education in your control.



NOUVEAU COURS AJOUTÉ!

[Maladies transmises par les moustiques et gestion des adultes](#)

Cours d'affaires et de sécurité

[Procédures d'accident : Série de formation de conducteur](#)

[Freins à air - Maître conducteur](#)

[Accompagnement et conseils pour des performances élevées](#)



Appelez au **1-888-838-4112** ou envoyez un courriel à Univar.ES.Pest.CustomerService@univar.com pour commander.

LA COMMUNAUTÉ N'EST PAS UNE ÉNIGME...

J'ai continué à mettre en place une multitude d'initiatives qui constituent la base pour construire le caractère requis pour revendiquer un véritable partenariat communautaire. Le facteur le plus important est un engagement dévoué à être réellement un partenaire. J'ai poursuivi en expliquant qu'ils ne se sont pas simplement « réveillés » récemment pour apprendre les dernières phrases clés des entreprises, ils se sont investis dans l'extension de services à la communauté depuis des générations. C'est un pilier d'excellence ancré dans leurs modèles d'affaires. Cela peut ressembler à des justifications, mais en vérité, c'est l'action qui assure le bon fonctionnement de ces intégrations. Et dans un monde de segments de désinformation de Twitter et Facebook, une quête sans fin pour s'assurer que les intérêts de chacun sont alignés sur un objectif commun est nécessaire pour créer un environnement sain.

« Ils s'éduquent constamment sur les dernières technologies et les impacts sur l'environnement, certains hébergent des séminaires d'information hors saison ou des ateliers pour tout le monde qui offrent une révision structurée des sciences sous-jacentes aux processus de leur application, ils recherchent des occasions de s'adresser à des groupes au sein de leur collectivité qui partagent un intérêt pour la gérance des terres sur lesquelles ils vivent, comme des groupes d'étudiants ou des aînés ». Continuant à bavarder d'une manière que ma femme pourrait définir comme cabotiner, « ils se joignent aux comités de protection et font du bénévolat pour livrer des présentations à leur Chambre de commerce locale, ils sont prêts à s'engager dans des conversations significatives sur leurs contributions au développement environnemental, que ce soit devant un groupe militant ou un randonneur qui

rencontre un applicateur par hasard sur un sentier ou un espace défriché. C'est ce qu'on appelle une participation pré-active, et il serait difficile pour moi de trouver une seule personne que j'aurais rencontré dans l'industrie de la gestion végétale qui n'a pas une stratégie fortement engagée qui construit et maintient une connexion communautaire solide et mutuellement bénéfique ».

« Oh, et Harrison, » j'ai dit près de l'épuisement, « ils donnent aussi à des camps pour enfants, ou des équipes de hockey, ou des éclaireuses ou... non pas parce qu'ils peuvent s'en servir sur leur pamphlet publicitaire, mais parce qu'ils sont des leaders et c'est ce que font les leaders ».



Univar soutient les services de contrôle de la faune avec une large gamme de produits et de connaissances spécialisées de l'industrie avec une vaste gamme de produits allant des pièges et dispositifs d'exclusion aux matériels solides, en tissu, de calfeutrage, et de nettoyage.

- Filetage
- Treillis métallique
- Pièges de capture d'animal vivant
- Stations d'appâts
- Portes à sens unique (excluant les animaux)
- Outil polyvalent

[Contactez-nous pour plus d'informations.](#)

PestWeb.ca • 888-838-4112

Univar.ES.Pest.CustomerService@univarcanada.com



ENREGISTRER LA DATE!

La 8e formation professionnelle annuelle d'Univar et la foire commerciale auront lieu le 6 novembre.

Univar continue à redonner à l'industrie lors de la journée annuelle avec des conférenciers invités, des motivateurs, une foire commerciale des fabricants, de la formation et de nouveaux produits pour le marché canadien.

EMPLACEMENT :

Hilton Garden Inn Toronto Vaughan
Centre de banquet et conférence Toscana
3201 Highway 7 West, Vaughan, Ontario