

**Levelling Up**

**Nivellement vers le haut**

**TIAC's Cross Canada Golf Day  
Roundup**

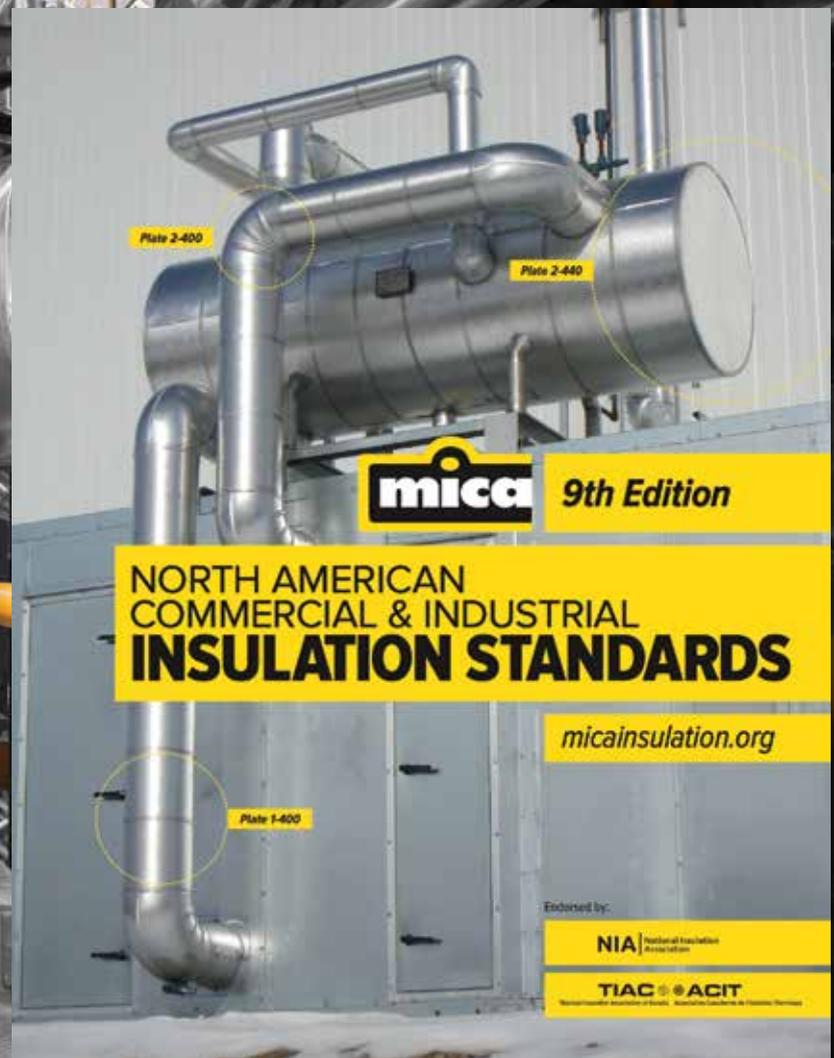
**Journée de golf  
pancanadienne de l'ACIT**

**TIAC Niagara Falls**

**L'ACIT à Niagara Falls**

**Contractor Profiles: Mark  
Trevors, BrandSafway & Tim  
Pullyblank, Thermec**

**Profils d'entrepreneur :  
Mark Trevors de BrandSafway  
& Tim Pullyblank de Thermec**



**NOW  
AVAILABLE**

# The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

**Your  
CUI  
Solution**



**VARIOUS THICKNESSES  
AVAILABLE,  
UP TO 60 INCH WIDTH**



**HYDROPHOBIC  
UP TO 600F CONTINUOUS**



**SUITABLE UP TO 1200F  
(600F to 1200F WITH  
PROPER VENTILATION)**



# SUPER MAT

Proud Members of

**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*



[WWW.LEWCOSUPERMAT.COM](http://WWW.LEWCOSUPERMAT.COM)

[WWW.LEWCOSPECIALTYPRODUCTS.COM](http://WWW.LEWCOSPECIALTYPRODUCTS.COM)

PHONE 225.924.3221 • (800)221.6414 • FAX 225.927.2918

BATON ROUGE, LA

**PUBLISHER / EDITOR**

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

**CONTRIBUTING WRITERS**

Natalie Bruckner  
Ron Coleman  
Monica Chauviere  
Joey Fabing  
Steve Clayman  
Ted Lewis  
Meredith Low  
Liam Robertson

**ADVERTISING SALES / CREATIVES**

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

**COVER IMAGE:**

Photo © Can Stock Photo / maroti



24

Fall / Automne 2021

**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 ©2021 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 Coquitlam, BC.

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 **Levelling Up** **Nivellement vers le haut**

## 24 **FORE! TIAC's Cross Canada Golf Day Roundup** **EN AVANT TOUTES ! Journée de golf pancanadienne de l'ACIT**

## 29 **TIAC Niagara Falls: A Weekend to Remember** **L'ACIT à Niagara Falls : une fin de semaine mémorable**

## 32 **Contractor Profiles: Mark Trevors, BrandSafway and Thermec** **Profils d'entrepreneur : Mark Trevors de BrandSafway et Tim Pullyblank de Thermec**

### Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Insulation Insights / Tout savoir sur l'isolation
- 37 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 38 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 42 It's the Law / C'est la loi
- 44 Strategic Planning / Planification stratégique
- 47 Advertiser Index / Index des annonceurs

# TIAC ACIT

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

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



By / par Joey Fabing

## We Are Family

As the incoming president of TIAC, I want to take the opportunity to introduce myself for those members I've not met. I took over Custom Insulation Systems Ltd. in Toronto from my father five years ago, and I have been in the insulation business for nearly 32 years. I am married to my business partner, Carolyn, and we have two children—Emily, 16, and Cameron, 13.

I step into the president's role with big shoes to fill. Our immediate past-president, Shaun Ekert, is a great leader and I was honoured to serve as his vice-president. He carried this team through the last 22 months with the objective to keep us on task and to complete the items we wanted to complete—and we did. I have the utmost respect for Shaun, and I feel grateful to the membership for their trust in me to pick up where Shaun left off.

It was so nice to see and be with friends in Niagara Falls for the conference this past September. Although we haven't been able to see one another for so long, the family feeling I felt at this conference seem to be even stronger than usual, and it was incredible to experience. There was a certain energy in the air, and I wasn't the only person who noticed. This is truly a family.

We had Jessica Holmes from Royal Canadian Air Farce who started the conference with laughs and some tears, which I believe opened people up and encouraged them to show and feel emotions we do not normally express. It was a great way to start our conference.

We heard from our friends in the United States—Michele Jones and David Cox from National Insulation Association (NIA) on "Hidden Resources in Plain Sight". We also shared some laughs and good stories with them.

We had Dr. Robyn Hanly-Dafoe who spoke about Resiliency & Wellness in Times of Uncertainty. This was a very informative and well done presentation on the characteristics of resilient people, ways to encourage resilience in our teams, and some great tips on how to manage strong and low feelings throughout difficult days. Dr. Hanly-Dafoe ended her presentation with a mind-blowing story that demonstrated just how much of an expert in resilience she is. The audience shed a few more tears, and this brought us all a little closer.

## Nous sommes une famille

À titre de nouveau président de l'ACIT, je profite de l'occasion pour me présenter aux membres que je n'ai pas encore rencontrés. Il y a cinq ans, j'ai remplacé mon père à la tête de Custom Insulation Systems Ltd., à Toronto ; je travaille dans le milieu du calorifugeage depuis près de 32 ans. Je suis marié à mon associée en affaires, Carolyn, et nous avons deux enfants : Emily, 16 ans, et Cameron, 13 ans.

En assumant le rôle de président, je constate que la barre sera haute pour moi. Notre président sortant, Shaun Ekert, est un leader hors pair, dont j'ai eu l'honneur d'être le vice-président. Il a dirigé notre équipe au cours des 22 derniers mois et avait pour objectif de s'assurer que nous restions attelés à la tâche et que nous complétions les mesures que nous avions planifiées, ce que de fait nous avons réussi à accomplir. J'éprouve le plus grand respect pour Shaun et je suis reconnaissant aux membres pour leur confiance maintenant que je prends la relève.

J'ai eu le plaisir de rencontrer des amis à Niagara Falls au congrès de septembre dernier. Bien que nous ne nous soyons pas vus depuis très longtemps, le sentiment éprouvé à cette conférence d'appartenir à une famille a été plus fort que jamais et l'expérience a été incroyable pour moi. Je ne suis pas le seul à avoir détecté ce dynamisme dans l'air. Oui, nous formons véritablement une famille.

Nous avons accueilli Jessica Holmes de la Royal Canadian Air Farce qui a inauguré notre rencontre avec des rires et quelques larmes, ce qui, selon moi, a encouragé les gens à s'ouvrir et à ressentir des émotions que nous n'exprimons pas habituellement. Il s'agissait d'un excellent moyen de lancer notre congrès.

Nos amis des États-Unis, Michele Jones et Daniel Cox de la National Insulation Association (NIA), nous ont entretenus des ressources cachées sous nos yeux (« Hidden Resources in Plain Sight »). Nous avons aussi ri ensemble et partagé de bonnes anecdotes avec eux.

Nous avons écouté Robyn Hanly-Dafoe, Ph. D, qui a parlé de la résilience et du bien-être en cette période d'incertitude. Cet excellent exposé s'est avéré très informatif : caractéristiques des personnes résilientes, façons d'encourager la résilience au sein de nos équipes et bons conseils pour la gestion des

# 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 now offers superior insulation systems (including protection from CUI) targeting below ambient and chilled water applications and a complete line of pipe supports and tools from Buckaroos.



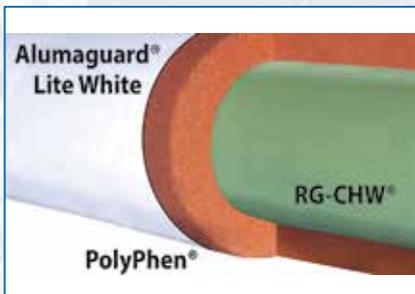
**Alumaguard**



**RG-2400**



**Styrofoam XPS**



**PolyPhen**



**Insulrap/ZeroPerm**



**Pipe Supports**

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation • Pipe Supports

The DOW logo is a registered trademark and STYROFOAM is a trademark of The Dow Chemical Company ("Dow") or an affiliated company of Dow

**Polyguard**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.

214-515-5000

[www.polyguard.com/mechanical](http://www.polyguard.com/mechanical)



**BUCKAROOS**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.  
A Polyguard Company

800-969-3113

[www.buckaroos.com](http://www.buckaroos.com)

Buckaroos is now a Polyguard Company

Then we heard from Tim Bieri of the National Association of Corrosion Engineers International about corrosion under insulation (CUI)

Our meetings were full of spirit and excitement because the people involved had great ideas and a ton of passion for this industry. I am always impressed by the way our membership can come together and work out difficult issues in collaborative, respectful ways as we all set our eye on the same prize—a better, more productive industry for all. We as a team are going to keep that momentum rolling.

I am very honoured to be able to lead this great team, and I look forward to continuing that momentum of ideas and passion as we move forward into the coming year. I am a collaborative leader. I am open to and encourage others' opinion and thoughts on how to improve our industry and TIAC's contributions to the industry as we move forward.

The next 12 months promise to be pivotal for our membership as the (nearly) post-pandemic business climate unfolds and the new normal becomes clearer for us all. No matter what comes our way, I am 100% confident our group has the passion, the commitment, and the business acumen to succeed. ■

émotions fortes et négatives pour les journées difficiles. Madame Hanly-Dafoe a terminé sa communication avec une anecdote extraordinaire qui nous a prouvé son savoir-faire en matière de résilience. Le public a versé encore quelques larmes, ce qui nous a tous rapprochés.

Nous avons ensuite entendu Tim Bieri, de la National Association of Corrosion Engineers International, nous parler de la corrosion sous l'isolation (CSI).

Nos rencontres, pleines de joie et d'enthousiasme, ont été l'occasion pour les participants de discuter d'excellentes idées et de manifester leur grande passion pour notre secteur. Je suis toujours impressionné par le degré de coopération et le respect de nos membres les uns pour les autres quand il s'agit de résoudre ensemble des problèmes difficiles. Nous visons tous en effet le même objectif : une industrie améliorée et plus productive pour tous. Notre équipe entend maintenir cet élan.

Ayant donc le grand honneur de diriger une équipe formidable, j'ai hâte de poursuivre sur la lancée des idées et d'une passion renouvelées à l'aube de cette année. Je suis un leader ouvert à la coopération, au partage de toute opinion et à la rétroaction, et je l'encourage puisqu'il s'agit par là d'améliorer notre secteur et les contributions de l'ACIT en faveur de l'industrie.

Les douze prochains mois seront cruciaux pour nos membres tandis que le climat (presque) post-pandémique dans le monde des affaires nous arrive et que la nouvelle normalité se précise. Peu importe ce qui nous attend pour l'avenir, je suis sûr que notre groupe a la passion, la détermination et le sens des affaires nécessaires pour réussir. ■



**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**

<p><b>Edmonton, AB</b> 800.252.7986</p> <p><b>Calgary, AB</b> 800.399.3116</p> <p><b>Coquitlam, BC</b> 800.663.6595</p>	<p><b>Toronto, ON</b> 800.268.0622</p> <p><b>Hamilton, ON</b> 877.271.0011</p> <p><b>Kitchener, ON</b> 800.265.2377</p>	<p><b>London, ON</b> 800.531.5545</p> <p><b>Sarnia, ON</b> 800.756.6052</p> <p><b>Ottawa, ON</b> 800.263.3774</p>	<p><b>Montreal, PQ</b> 800.361.2000</p> <p><b>Quebec City, PQ</b> 800.668.8787</p> <p><b>Dartmouth, NS</b> 877.820.2550</p>
---	---	---	---

**ISO 9001:2008**

**crossroadsci.com**

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



# EXTREMELY EASY. EXTREMELY FAST.

**SSL II® WITH ASJ MAX FIBERGLAS® PIPE INSULATION.  
TAILORED TO FIT. TAILORED TO PERFORM.™**

Today's extreme business climate means less time to do more. Your projects don't wait, and you can't afford to either. SSL II® with ASJ Max FIBERGLAS® Pipe Insulation is designed to seal, protect and insulate—faster and easier than ever before. Our SSL II® closure system provides a superior seal. ASJ Max protects against water and mold growth.<sup>1</sup> The insulation is tailored to fit and tailored to perform for any application with FlexCore Technology for copper pipes and RigidCore Technology for iron pipes. For extreme timelines, use pipe insulation that is extremely fast and easy to install.

To learn more, visit [OwensCorning.com/fiberglas-pipe](https://www.owenscorning.com/fiberglas-pipe)

1. ASJ Max Jacket does not support mold growth when tested in accordance with ASTM C1338.  
© 2021 Owens Corning. All Rights Reserved. © 1964–2021 Metro-Goldwyn-Mayer Studios, Inc. All Rights Reserved.



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 promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
6. 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. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
6. 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.



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



**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*

## 2021 – 2022

President – Joey Fabing  
 1st Vice-President – Robert Bertram  
 2nd Vice-President – Mathieu Hamel  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past-President – Shaun Ekert  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Robert Bertram  
 Alternate Manufacturers – Jason Meikle  
 Chairman Distributors – Louis Basque  
 Alternate Distributors – Bob de Boer  
 Chairman Contractors – Mark Trevors  
 Alternate Contractors – Robert Gray  
 Director of British Columbia – Brad Haysom  
 Director of Alberta – Mark Trevors  
 Director of Saskatchewan – Vacant  
 Director of Manitoba – Robert Gray  
 Director of Ontario – Darren Sloan  
 Director of Quebec – Mathieu Hamel  
 Director of the Atlantic Region – Malcolm Robertson  
 Director at Large – Walter Keating

## Advisors to the Board of Directors

Rémi Demers  
 Norm Depatie

## Committees

Conference Chair – Steve Huculiak  
 Conference 2022 Chair – Tim Pullyblank  
 Conference 2023 Chair – Chris Ishkanian  
 TIAC Innovators Chair – Luis Garcia

## Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Lyne Laperrière  
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Jenny Kerr

**If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**

## 2021 – 2022

Président – Joey Fabing  
 Premier vice-président – Robert Bertram  
 Deuxième vice-président – Mathieu Hamel  
 Trésorier – Chris Ishkanian  
 Président sortant – Shaun Ekert  
 Secrétaire – David Reburn  
 Président de fabricants – Robert Bertram  
 Suppléant de la section des fabricants – Jason Meikle  
 Président de distributeurs – Louis Basque  
 Suppléant de la section des distributeurs – Bob de Boer  
 Président d'entrepreneurs – Mark Trevors  
 Suppléant de la section d'entrepreneurs – Robert Gray  
 Directeur de la Colombie-Britannique – Brad Haysom  
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors  
 Directeur de la Saskatchewan – Vacant  
 Directeur du Manitoba – Robert Gray  
 Directeur de l'Ontario – Darren Sloan  
 Directeur du Québec – Mathieu Hamel  
 Directeur de la région de l'Atlantique – Malcolm Robertson  
 Directeur par mandat spécial – Walter Keating

## Conseillers du conseil d'administration

Rémi Demers  
 Norm Depatie

## Comités

Président des congrès – Steve Huculiak  
 Président du congrès 2022 – Tim Pullyblank  
 Président du congrès 2023 – Chris Ishkanian  
 Président des innovateurs de l'ACIT – Luis Garcia

## Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Lyne Laperrière  
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Jenny Kerr

**Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou souhaitez accéder à la liste complète des membres, veuillez visiter le site [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**

## Why are we still talking about uninsulated plastic piping?

Let's go back about ten years and revisit a serious concern numerous people in the mechanical insulation industry were having. The topic de jour was uninsulated plastic piping. It was such a concern that companies such as Owens Corning and Nomaco spent time and money running tests to verify (or disprove) the plastic pipe manufacturers' claims that the wall thickness of plastic pipe provided sufficient R-value to the extent that pipe insulation could be reduced in thickness or eliminated entirely. National Insulation Association (NIA) also became involved, as did TIAC.

Suffice it to say, the plastic pipe manufacturers revised their respective approaches to this issue from a technical perspective, but not necessarily from a marketing perspective. Perhaps this latter statement is a bit strong. A more accurate approach would be to say the plastic pipe manufacturers haven't undone the misconception they created that insulation isn't required. As we approach 2022, uninsulated plastic pipe remains a subject of concern. After ten years, why is this still a problem?

### Background

Let's take a brief look at what has so far been published:

#### Nomaco Insulation (now owned by Armaflex)

"Insulating Plastic Piping in Plumbing and Hydronic Heating Applications," June 5, 2012, by Shawn Dunahue, technical sales manager.

Dunahue states, "There are two main reasons mechanical pipe insulation is installed on plumbing and hydronic heating systems operating at 200 degrees F: condensation control and energy conservation." He goes on to illustrate, as an example, a three-storey hotel with a total 6,150 linear feet of ½" to 2" PEX pipe. Other details include a hot water circulation system at 140 degrees F and an RH of 50%. The ambient temperature is 72 degrees F. Insulate or not?

Despite what the manufacturers' literature intimates, the prevailing code requires 1" thickness of pipe insulation. Who was there to make sure this happened?

#### Owens-Corning

"K-Value Calculations & Heat Loss", June 20, 2011.

Owens Corning referenced ASTM C335, "Standard Test Method for Steady-State Heat Transfer of Pipe Insulation". The test results showed:

- Aquatherm:
  - Test temperature: 150 degrees F
  - R-value: 0.64
- Aquatherm + Owens Corning pipe:
  - Test temperature: 149.98 degrees F
  - R-value: 5.07



By / par Steve Clayman

## Comment expliquer qu'on parle encore de tuyaux de plastique non isolés ?

Revenons dix ans en arrière sur un problème grave, le sujet du jour qui inquiétait à l'époque le secteur du calorifugeage : les tuyaux de plastique non isolés. La question occupait les esprits au point où des sociétés comme Owens Corning et Nomaco consacraient temps et argent pour effectuer des tests destinés à confirmer (ou à infirmer) les attestations des fabricants de tuyaux de plastique selon lesquelles l'épaisseur de la paroi des tuyaux de plastique procurait une valeur R suffisante pour justifier la réduction de l'épaisseur de la matière isolante et même son élimination. C'est alors que la National Insulation Association (NIA) s'est impliquée dans l'affaire, comme l'ACIT d'ailleurs.

Inutile de dire que les fabricants de tuyaux de plastique ont révisé leur démarche sur la question d'un point de vue technique... mais pas forcément du point de vue marketing. Ce dernier commentaire est sans doute un peu sévère. Peut-être faudrait-il simplement dire que les fabricants de tuyaux de plastique n'ont pas dissipé le malentendu qu'ils avaient suscité en affirmant que les produits isolants n'étaient plus nécessaires. Et, de fait, à l'aube de 2022, les tuyaux de plastique non isolés demeurent un sujet d'inquiétude. Pourquoi est-ce que, dix ans plus tard, ils posent toujours problème ?

### Contexte

Examinons ce qui a été publié jusqu'à maintenant.

#### Nomaco Insulation (maintenant propriété d'Armaflex)

*Insulating Plastic Piping in Plumbing and Hydronic Heating Applications* (Isolation des tuyaux de plastique pour les applications de plomberie et de chauffage à l'eau chaude), 5 juin 2012, par Shawn Dunahue, directeur technique, Ventés.

Selon M. Dunahue, il existe deux raisons principales pour lesquelles on installe des produits d'isolation mécanique sur la plomberie et les systèmes de chauffage à eau chaude qui fonctionnent à 200 °F : lutte à la condensation et conservation de l'énergie. Il donne l'exemple d'un hôtel de trois étages muni de 6 150 pieds linéaires de tuyaux PEX de 0,5 po à 2 po de diamètre. Dans cet hôtel, le système de circulation d'eau chaude est réglé à 140 °F pour une humidité relative de 50 %. La température ambiante est de 72 °F. Faut-il isoler les tuyaux ou non ?

# PERFORMANCE MEETS AESTHETICS

## SPIN-GLAS® ULTRA WITH A POLYPROPYLENE-COATED FACING



### *800 Series Spin-Glas® Ultra Now with Matching Tape*

Designed aesthetically to match Micro-Lok® HP Ultra so materials may be used in the same vicinity without a visible discrepancy in appearance, 800 Series Spin-Glas® Ultra with polypropylene-coated ASJ facing offers several benefits including:

- Easy to wipe down
- Water and wrinkle resistant
- Meets NFPA 90A and 90B requirements and 25/50 rating per ASTM E84
- Type II Vapor Retarder with a perm rating of 0.02 per ASTM C1136
- **NEW!** Spin-Glas Ultra Scrim Reinforced Tape for exact matching aesthetics

The report concludes:

- “Hot water with a temperature of 140 degrees F travelling in a 1” diameter non-insulated plastic pipe, will lose 34.26 BTU/hr across one foot of travel in a building at 70 degrees F.”
- “If the 1” plastic pipe above is insulated with 1” thick fiberglass, in the same hot water and building conditions, the energy loss across one foot is 7.95 BTU/hr.”

### **National Insulation Association**

“Insulation for Plastic Piping: How Much is Needed?” *Insulation Outlook*, September 1, 2012, by Christopher P. Crall.

This detailed nine-page report (available online at [insulation.org/io/articles/insulation-for-plastic-piping-how-much-is-needed](http://insulation.org/io/articles/insulation-for-plastic-piping-how-much-is-needed)) offers an in-depth rationale for insulating and not insulating plastic piping. The conclusions centre on energy conservation and condensation control and how pipe insulation, regardless of the type of pipe wall material, is beneficial short and long-term.

### **TIAC**

TIAC Fact Bulletin No. 1: “Pipe Insulation and Plastic Piping” in addition to several presentations on the topic.

A synopsis of where the calculations lead to while underscoring the importance of pipe insulation for energy and water conservation, condensation control, and personnel protection.

### **Aquatherm**

Aquatherm Technical Bulletin 201208A-AQTTB, “Piping Condensation and Aquatherm,” August 15, 2012.

Quoting from the report (emphasis is Aquatherm’s):

“But even **Aquatherm piping cannot be guaranteed not to sweat** when exposed to the proper conditions.”

“It is, therefore, the position of Aquatherm that all piping installations where **cold or chilled water** is to be carried or where the **surface temperature of the piping is expected to be below the ambient temperature, shall be insulated per code.**”

### **IPEX AquaRise**

According to the manufacturer, the stated R-value is listed in the table below. Keep in mind the following as you scrutinize the information:

- The Coefficient of Thermal Conductivity listed for AquaRise is 0.95 BTU/hr/sq2/°F/in. Note the “*per inch*”. The R-value is therefore 1.05 per inch. Let’s say the wall thickness is 1/8”, making the actual R-value, 0.13. By comparison, 1” of fiberglass pipe insulation would have an R-value of 4.3.
- There isn’t a referenced test method.

### **Thermal Conductivity**

Compared to traditional metal materials, the thermal conductivity of thermoplastics is low, thus giving excellent insulating properties. Therefore, the potential for condensation

Malgré ce que laissent sous-entendre les documents du fabricant, le code en vigueur prescrit une épaisseur d’un pouce d’isolant à tuyau. Qui va vérifier que c’est bien ce qui a été fait ?

### **Owens-Corning**

*K-Value Calculations & Heat Loss* (Calcul des valeurs K et pertes de chaleur), 20 juin 2011.

Owens Corning renvoie à la norme ASTM C335, *Standard Test Method for Steady-State Heat Transfer of Pipe Insulation* (Méthode d’essai normalisée pour la mesure des propriétés de transfert thermique en régime permanent des produits isolants pour tuyaux). Résultats des tests effectués :

- Aquatherm
  - Température d’épreuve : 150 °F
  - Valeur R : 0,64
- Aquatherm + tuyau Owens Corning
  - Température d’épreuve : 149,98 °F
  - Valeur R : 5,07

Conclusion du rapport

- « L’eau chaude qui circule à une température de 140 °F dans un tuyau de plastique non isolé d’un pouce de diamètre perd 34,26 BTU / heure sur une distance d’un pied dans un bâtiment à 70 °F. »
- « Si le même tuyau de plastique d’un pouce est isolé avec de la fibre de verre d’un pouce d’épaisseur, aux mêmes températures pour l’eau et le bâtiment, la perte d’énergie sur une distance d’un pied est de 7,95 BTU / heure. »

### **National Insulation Association**

*Insulation for Plastic Piping: How Much is Needed?* (Isolation des tuyaux de plastique : combien il en faut), dans *Insulation Outlook*, 1<sup>er</sup> septembre 2012, par Christopher P. Crall.

Ce rapport détaillé de neuf pages ([insulation.org/io/articles/insulation-for-plastic-piping-how-much-is-needed](http://insulation.org/io/articles/insulation-for-plastic-piping-how-much-is-needed)) présente une justification fouillée de la question de l’isolation, ou non, des tuyaux de plastique. Dans la conclusion, on insiste sur la conservation de l’énergie et la lutte à la condensation, et on examine comment l’isolation à tuyau, quel que soit le matériau de la paroi, est avantageux à court et à moyen terme.

### **ACIT**

Bulletin technique n° 1 – Isolation et tuyaux de plastique, en plus de plusieurs exposés et communications sur le sujet.

Il s’agit d’un résumé sur l’objet des calculs et d’un exposé sur l’importance de l’isolation à tuyaux pour la conservation de l’énergie et de l’eau, la lutte à la condensation et la protection du personnel.

### **Aquatherm**

Bulletin technique d’Aquatherm, 201208A-AQTTB, *Piping Condensation and Aquatherm* (Condensation de la tuyauterie et



# A Global Leader in Distribution and Specialty Fabrication

## Mechanical And Building Insulation Systems

Pipe, Duct, Tank & Equipment Insulation

Industry Leading CUI Mitigation Systems

Building Thermal, Acoustic and Fire Protection Products

Patented SafeLite®, ULC Certified Ceiling Fixture Covers



## Serving Industrial, Commercial, Marine & OEM

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

**Burnaby**

3220 Lake City Way  
604-430-3044

**Calgary**

6703 30th Street, SE  
403-720-6255

**Edmonton**

12416 184 Street, Bldg C  
780-452-4966

2101 Rexford Road  
Suite 300E  
Charlotte, NC 28211  
(855) 519 - 4044

**Call SPI For All Your Insulation Needs!**  
**Learn more at [www.spi-co.com](http://www.spi-co.com)**





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 [energyconservationspecialists.org](http://energyconservationspecialists.org)



is at 22 degrees C (72F), the Delta-T isn't great enough to justify the cost of insulating these lines. There is still heat loss, or gain, regardless. The consultant is obligated to weigh these facts and factor in the possibility of below ambient conditions. NECB reflects the minimum allowable approach.

I'll conclude by asking a question: if the prevalence of uninsulated plastic piping is negatively impacting the mechanical insulation industry and goes against the energy conservation mantra, is there at least one person in the Canadian industry who can assemble the details in a science-based presentation and take this to the very people responsible for allowing uninsulated plastic piping to continue in the marketplace? •

Les deux notes portent exactement la même mention : à savoir qu'une certaine marge de tolérance est permise sur l'épaisseur de l'isolation pour les tuyaux qui ne sont pas en acier, auquel cas le tout doit être documenté, c'est-à-dire calculé, et approuvé par le concepteur.

**Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB) – 2015**

Tableau 5.2.5.3. – Épaisseur minimale du calorifuge pour tuyauterie

La démarche du CNÉB est différente de celle de la norme ASHRAE 90.1, ainsi :

- La valeur R annoncée par les fabricants de tuyaux de plastique n'est pas reconnue par le CNÉB. La valeur isolante du tuyau de plastique n'est pas traitée différemment de celle d'un tuyau d'acier ou de cuivre.
- Les tuyaux non isolés sont permis si la température de fonctionnement se situe entre 16 °C (61 °F) et 41 °C (106 °F) et que la tuyauterie se situe dans un espace conditionné. Par espace conditionné, on désigne l'espace chauffé ou refroidi pour l'occupant humain. Par exemple, si l'espace est conditionné à 22 °C (72 °F), l'écart de température n'est pas assez important pour justifier les frais liés à l'isolation de ces tuyaux. Cela dit, la perte ou le gain de chaleur demeure une réalité. Le concepteur doit tenir compte de tous ces faits et de la possibilité que surviennent des températures inférieures à la température ambiante. Le CNÉB énonce un seuil minimal.

Pour conclure, une question : si les tuyaux de plastique non isolés ont une incidence négative sur le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques et les efforts de conservation de l'énergie si souvent vantés, n'y a-t-il pas ne serait-ce qu'une personne du secteur canadien qui puisse colliger toutes les données en un exposé scientifique et les présenter aux instances responsables qui permettent encore la présence sur le marché de tuyaux de plastique non isolés? •



**BROCKWHITE**  
CONSTRUCTION MATERIALS

Brock White supplies  
the leading brands  
in the business.





**Johns Manville**



**3M**



**MANSON  
INSULATION**



**armacell**  
engineered foams



**IP IDEAL PRODUCTS**



**Proto**



**OWENS  
CORNING**



**CertainTeed**  
SAINT-GERMAIN



**ROCKWOOL**

Locations across Western Canada. Visit us online at [BrockWhite.ca](http://BrockWhite.ca)

**Time to show off your awesome work. Email [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com) to pitch your project story and have it featured in *TIAC Times*.**



**Specialty Products  
and Insulation**

We are proud to announce that SPI, LLC dba SPI Canada Distribution, Inc., has acquired NewStar Solutions, Inc., a distributor of Aspen Aerogels products. We welcome the NewStar Solutions team to the SPI family.

Together, we are now the premier supplier of aerogel products in Canada.



### **Products and Services**

SPI offers a range of commercial and industrial insulation products. We provide solutions for thermal, acoustic, fire protection, and refractory application requirements.

The NewStar partnership only adds to the solutions available through our network. Our team of professionals has years of experience and industry knowledge. They are here to help you meet the most challenging project requirements safely and on time, increasing your profit margins.

### **Aspen Aerogels**

Pyrogel and Cryogel flexible blanket insulation combine exceptional thermal performance with class-leading CUI defense to optimize process yields while protecting assets. They can be removed and reused, simplifying logistics and reducing the total cost of ownership.

For those who need more than an order taker, SPI treats customers and valued partners. By always delivering on our word and providing the right products with the responsiveness, reliability, and flexibility to help you get things done right, we're here to help you wrap up each project efficiently and successfully.

**A:** 12416 184 St  
Bldg C  
Edmonton, AB T5V 1T4

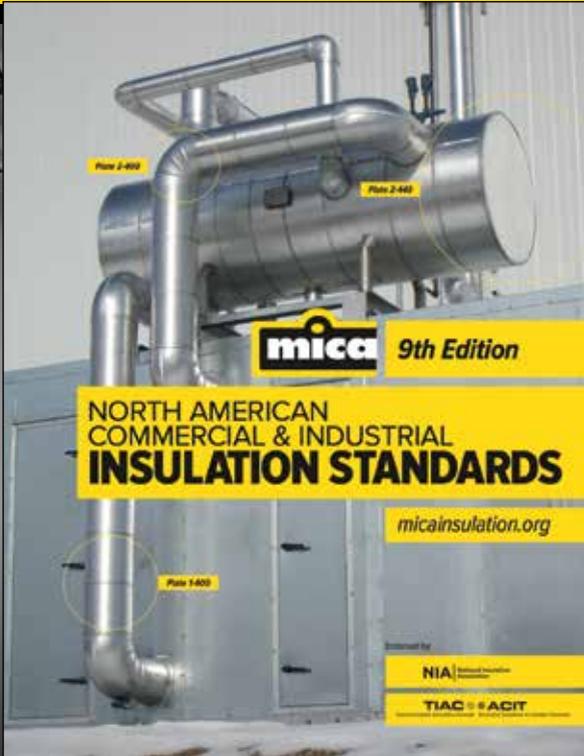
**P:** 780-452-4966

**W:** [www.spi-co.com](http://www.spi-co.com)

# Levelling Up

TIAC partners with Midwest Insulation Contractors Association to Launch the 9th Edition of MICA's Insulation Manual as a North American Best Practices Guide

By / par Jessica Kirby



## Nivellement vers le haut

L'ACIT s'associe à la Midwest Insulation Contractors Association (MICA) pour lancer la neuvième édition de son guide de l'isolation et en fait un manuel de pratiques exemplaires pour l'Amérique du Nord

C'est à Toronto en 2016 que le groupe des innovateurs était constitué et qu'il décidait de mettre à jour le Guide des meilleures pratiques (GMP), ce projet constituant un de ses principaux objectifs. Les membres du groupe, après avoir entamé leurs travaux pour actualiser le GMP, ont compris qu'il n'était pas nécessaire de réinventer la roue.

When it was formed in Toronto in 2016, the TIAC Innovators Group decided that refreshing the Best Practices Guide (BPG) would be one of its key objectives. As the ball started rolling and members of the group started working at a suitable upgrade, it became obvious that there was no need to reinvent the wheel.

“We were always focused on updating the existing BPG, as we found it to have a lot of relevant and valuable information,” says Luis Garcia, Chair of the Innovators Group at TIAC. “As we dove deeper into the guide, we found two things: first, although the BPG had meaningful content, there were quite a few gaps in terms of updates to some practices. Second, we found that there were numerous similarities between the BPG and the MICA manual.”

As the Innovators were reviewing the BPG, its members were using the Midwest Insulation Contractors Association (MICA) manual for reference, which had always been part of the plan.

“What we did not anticipate was how similar the two manuals were in terms of content and even some of the graphics,” Garcia says. “The only difference was that one was more up to date than the other. It was obvious to us that we had to think

« Notre objectif, c'était toujours d'actualiser la présente édition du GMP dans lequel nous trouvons d'ailleurs beaucoup d'information utile et précieuse, affirme Luis Garcia, président du groupe des innovateurs à l'ACIT. Or, à mesure que nous avançons dans l'examen du Guide, nous avons constaté deux choses : tout d'abord, bien que le GMP contienne des renseignements utiles, il y manque les nouveautés relatives à certaines pratiques. Deuxièmement, nous avons vu qu'il existe de nombreuses similitudes entre le GMP et le guide de la MICA. »

De fait, les membres du groupe des innovateurs se sont servis du guide de la Midwest Insulation Contractors Association (MICA) comme point de référence pour la revue du GMP, intention qu'ils avaient au départ.

« Ce qui nous a étonnés, c'est le grand degré de similitude entre les deux guides au niveau du contenu et même de certains graphiques, précise M. Garcia. La seule différence, c'est que l'un des deux guides était plus actuel que l'autre. Il devenait évident que nous devons envisager un partenariat avec nos voisins du Sud, et nous avons lancé des pourparlers pour la création d'un guide canado-américain. »

of a partnership with our neighbours to the south, and thus started the conversation about creating a US/Canada manual.”

MICA is based in Omaha and serves commercial and industrial insulation contractors, abatement contractors, associate manufacturer/distributor and material supply firms, and affiliate firms that interact with the insulation industry. It’s manual, the National Commercial and Industrial Insulation Standards (NCIIS), and commonly known as the MICA Manual, has been the standard to which contractors in both countries strive, and thus was just the publication to suit the Innovators’ project.

Of course, it wouldn’t be quick or easy, but the Innovators worked hard to bring that level of recognition and standardization to the Canadian industry.

“As with any project, challenges were to be expected,” Garcia says. “We, as a team and along with the support of the TIAC board, had a vision in mind, and sticking to that vision meant multiple meetings on a weekly basis, arranging schedules with the different parties involved (TIAC, MICA, and other participants), and dealing with setbacks due to COVID-19.”

But the group persevered.

In 2021, MICA announced the release of the 9th edition of the NCIIS manual and their partnership with TIAC for its use and distribution in Canada. The latest edition, renamed *North American Commercial & Industrial Insulation Standards* (NACIIS), includes updates and additions developed upon request from the industry to show additional details of certain applications, and updated information for material specifications and standards.

Most of the content is applicable and relevant to both Canadian and American markets, but there is still work to be done.

“Having said that, we are working on developing a cross-reference document for Canadian users of NACIIS for those instances where practices differ,” Garcia says. “We will be reaching out to members of TIAC to rely on their expertise and experience to help the Innovators group to ‘Canadianize’ the manual.”

The launch of NACIIS in Canada is phase I of the Innovators’ plans. Phase II will be the cross-referencing of the content, and phase III will be to fully integrate Canadian content, as identified by TIAC members, into future editions of NACIIS.

As agreed with MICA, TIAC will have a representative attending all technical/update meetings relating to this new manual.

The NACIIS manual features the TIAC logo on the front



La MICA, dont le siège est situé à Omaha, dessert les entrepreneurs des secteurs commercial et industriel, les entrepreneurs en enlèvement de produits dangereux, les entreprises de fabrication et de distribution connexes, les fournisseurs de matériaux et les organismes affiliés qui font affaire avec le secteur de l’isolation. Son guide, *National Commercial and Industrial Insulation Standards* (NCIIS), appelé couramment le guide de la MICA, constitue la norme vers laquelle les entrepreneurs des deux pays tendent, et, de ce fait, la publication qui convenait au projet du groupe des innovateurs.

Évidemment, ce ne serait pas rapide ni facile comme tâche, mais le groupe des innovateurs a travaillé d’arrache-pied à ce projet pour en arriver à ce niveau de reconnaissance et de normalisation pour le secteur canadien.

« Comme pour tout projet, les défis n’ont pas manqué, fait remarquer M. Garcia. Notre groupe et le Conseil d’administration de l’ACIT, dont nous avons le soutien, avaient une vision en tête ; et pour concrétiser cette vision, il a fallu tenir de nombreuses réunions toutes les semaines, synchroniser les horaires des diverses parties impliquées (ACIT, MICA et autres participants) et composer avec les problèmes liés à la COVID-19. »

Mais le groupe a persévéré.

En 2021, la MICA annonçait donc la publication de la 9<sup>e</sup> édition du guide NCIIS, en partenariat avec l’ACIT, guide qui pourrait être dès lors employé et distribué au Canada. L’édition la plus récente, rebaptisée *North American Commercial & Industrial Insulation Standards* (NACIIS),

cover, as well as National Insulation Association (NIA) logo, showing both organizations' national recognition and endorsement, and providing recognition to TIAC's members for their support of the manual.

NIA and TIAC will promote the NACIIS to increase awareness and education among its members and affiliates, and to non-members, engineers, owners, and specifiers.

“Our industry in Canada now has a fully functional and up-to-date standard that they can refer to when they work on complex projects, or if they simply need a refresher on practices around insulation,” Garcia says. “Secondly, our

comprend des mises à jour et des ajouts élaborés à la demande du secteur qui souhaitait y voir des détails supplémentaires concernant certaines applications, et de l'information à jour sur les devis et les normes sur les matériaux.

Le contenu s'applique et est utile, pour la plus grande partie, aux marchés canadien et américain, mais il reste encore du pain sur la planche.

« En effet, nous travaillons présentement à un document de concordances destiné aux utilisateurs canadiens du guide NACIIS pour les cas où les pratiques diffèrent, précise M. Garcia. Nous ferons appel aux membres de l'ACIT pour aider le groupe des innovateurs à canadianiser le guide. »

**The Ultimate Protection**

**DUCT & PIPE SEALING SYSTEM**

FlexClad™ is a self-adhering, sheet-type waterproofing membrane that protects critical HVAC duct and piping against Canada's harshest environments. The product is easy to install, conforms to odd shapes, and self-seals around penetrations for complete waterproofing protection. Backed by a 10-year warranty, FlexClad offers the Ultimate Protection!

**UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.**

**FLEX CLAD™**  
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

Watch our video on YouTube for installation instructions.

Aluminum  
White  
Almond

**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
www.flexclad.com

60 YEARS 1959-2019

800-882-7663

Le lancement du guide NACIIS au Canada constitue la première étape du plan du groupe des innovateurs. La deuxième étape consistera à établir les concordances entre les deux guides et la troisième étape concernera la pleine intégration du contenu canadien, tel que défini par les membres de l'ACIT, aux éditions futures du guide NACIIS.

Comme il a été convenu avec la MICA, l'ACIT délèguera son représentant à toutes les réunions techniques liées à la mise à jour de ce nouveau guide.

Le guide NACIIS porte le logo de l'ACIT sur la couverture, ainsi que celui de la National Insulation Association (NIA), comme sceau de reconnaissance et d'approbation des deux organismes nationaux, et prouve du soutien des membres de l'ACIT en faveur de ce guide.

La NIA et l'ACIT feront la promotion du guide NACIIS auprès de leurs membres, des affiliés, des non-membres, des ingénieurs, des propriétaires et des rédacteurs de devis, histoire de faire connaître le guide et de sensibiliser toutes les parties intéressées.

« Notre secteur au Canada possède maintenant une norme entièrement fonctionnelle et actualisée qu'on peut employer quand on s'occupe de chantiers complexes, ou simplement quand on a besoin de se rafraîchir la mémoire sur les pratiques en isolation, signale M. Garcia. En outre, le secteur canadien a maintenant accès au savoir-faire cumulé de l'ACIT, de la MICA et de la NIA — cette initiative



# Thank you for 40 years of partnership.

Since 1980, Proto Corporation has been working hard to earn the trust of our customers, manufacture the highest quality products and deliver the industry's best service. Thank you for your continued support.

industry in Canada now has access to combined expertise between TIAC, MICA, and NIA—this combined initiative elevates the North American industry as a whole and keeps us all up to date on industry standards.”

The NACIIS manual is published as a service to contractors, engineers, designers, owners, and the mechanical insulation industry in general. It was conceived by MICA, and the 1st Edition was introduced in 1979. Since then, this resource has grown to be recognized as the authoritative source for specifying and communicating installation details for mechanical insulation systems across the United States and internationally. NIA has been a long-time partner and promoter of this manual and teaches its use as part of some the NIA training courses.

“All TIAC members, as well as all engineering firms and specifiers that support our industry should have this manual,” Garcia ways. “We see it as a way of generating awareness about our industry, current practices, and our association.”

NACIIS will be available to TIAC members in English soon, and it will be released in French at a later date. To learn more about distribution, contact the TIAC office or watch the TIAC eZine for details. ▪

commune rehausse l’ensemble de l’industrie nord-américaine et nous aide tous à nous tenir à jour sur les normes du secteur. »

Le guide NACIIS est publié au profit des entrepreneurs, des ingénieurs, des concepteurs, des propriétaires et de l’ensemble du secteur de l’isolation mécanique. Il a été conçu par la MICA, la toute première édition du guide remontant à 1979. Depuis, ce guide a fait son chemin et est maintenant reconnu comme une source qui fait autorité pour la rédaction des devis et la communication des détails techniques sur l’installation de systèmes d’isolation mécanique aux États-Unis et partout dans le monde. La NIA est un partenaire et un promoteur de longue date de ce guide, et du contenu a été intégré à certains de ses cours de formation.

« Tous les membres de l’ACIT, les cabinets d’ingénieurs et les rédacteurs de devis qui appuient notre secteur devraient avoir ce guide à portée de la main, renchérit M. Garcia. C’est aussi un moyen de faire mieux connaître notre domaine d’activité, nos pratiques actuelles et notre association. »

Les membres de l’ACIT pourront se procurer très bientôt l’original en langue anglaise du guide NACIIS. La version française suivra ultérieurement. Pour plus de détails sur la distribution, veuillez communiquer avec le bureau de l’ACIT ou consulter la revue électronique de notre association. ▪



**K-FLEX DE MÉXICO**  
**NEW**  
production plant  
&  
distribution campus  
**MONTERREY** 🇲🇪

Now with Doubled Capacity  
to Service North America with  
Quality and Cost-Competitive  
PE and Elastomeric Insulation.

**INNOVATION** IN INSULATION

[www.kflexusa.com](http://www.kflexusa.com)

# JM – NOW WITH BLING

CHECK OUT OUR NEW METAL JACKETING PORTFOLIO.



JM has a robust portfolio of metal jacking, including aluminum and stainless-steel fittings, sheets, rolls, and cut & roll jacking. Learn more by visiting [JM.com/industrial](https://www.jm.com/industrial).

# FORE!

## TIAC's Cross Canada Golf Day Roundup

By / par Jessica Kirby

Leading up to the conference in Niagara Falls, the TIAC Board wanted to find a way to connect its members on a more local level. Everyone understands the toll that the pandemic has had, so TIAC organized, in partnership with the provincial associations, Golf Day, which collaborated with several associations and members across the country.

Despite how busy members in the MIA and BCICA are, TIAC managed to get a few foursomes out to play in Toronto and Surrey. To avoid competing with AIQ's 36th annual golf tournament, which had already been scheduled for mid-September, TIAC supported their event and enjoyed a beautiful day on the greens in Montreal with 72 other players.

In Toronto, a small but dedicated group came out to participate in Golf Day. Beautiful weather and camaraderie bought players on a warm but breezy day for fun and a kickstart to the return of in-person events.

"I golfed with Joe Sr. (retired) and Bob Trottier (Crossroads), and we have all golfed together before, so we did have fun,"



Bob Trottier, Crossroads C&I

# EN AVANT TOUTES !

## Journée de golf pancanadienne de l'ACIT

Dans la période précédant le congrès à Niagara Falls, le Conseil d'administration de l'ACIT souhaitait que les membres reprennent contact à une échelle plus locale. Tout le monde comprend le traumatisme laissé dans le sillon de la crise sanitaire et c'est pourquoi l'ACIT a décidé d'organiser, avec les associations provinciales, une journée de golf à laquelle se sont joints divers groupes et membres un peu partout au pays.

Malgré le fait que les membres de la MIA et de la BCICA étaient très occupés, l'ACIT a réussi à réunir quelques quatuors à Toronto et à Surrey. Pour éviter de faire concurrence au 36<sup>e</sup> tournoi de golf annuel de l'AIQ qui avait déjà été prévu à la mi-septembre, l'ACIT a soutenu l'activité et a profité d'une belle journée sur les verts de Montréal avec 72 autres golfeurs.

À Toronto, un petit groupe de personnes déterminées a participé à la journée de golf. Le beau temps était au rendez-vous et c'est un esprit de camaraderie qui a régné en cette journée chaude rafraîchie par une brise légère, occasion idéale d'une première activité en personne.

« J'ai joué avec Joe Sr. (à la retraite) et Bob Trottier (Crossroads), et nous avons tous déjà golfé ensemble et nous nous sommes bien amusés, affirme Joey Fabing, propriétaire de Custom Insulation et président de l'ACIT. L'idée de la journée de golf, c'était de réunir les membres de l'ACIT ; ça faisait plus d'un an que nous ne nous étions pas rencontrés. La journée marquait la remise sur les rails de la locomotive de l'ACIT et il fallait la faire redémarrer. »

En Alberta, la TIAA a sauté sur l'occasion de se joindre à l'ACIT et de réunir les membres d'Edmonton.

« La journée de golf d'Edmonton avait été prévue pour le 23 août et, une fois la publicité faite pour l'événement, les intéressés se sont manifestés sans délai ; ils avaient hâte de se retrouver sur

says Joey Fabing, owner of Custom Insulation and TIAC president. “This idea of a golf day was to get TIAC members out to socialize with each other since we had not seen each other in more than a year. It was meant to start the TIAC engine again and get the machine rolling.”

Out in Alberta, TIAA jumped on opportunity to partner with TIAC and bring its Edmonton members together.

“The Edmonton Golf Day was planned for August 23, and once advertised, there was quick uptake as folks were excited to get out and spend a day on the links together,” says David Reburn, TIAC board member who came up with the idea for the Golf Day event. “The spring and summer had seen record high temperatures and there had been little rain all year. Despite this, I checked the course ahead of time and it was in great shape. With 24 registered golfers, we planned our tee-off time for 8:00 a.m.



TIAA Golf

Reburn was packing up his gear at about 6:30 a.m. in a slight drizzle. It resembled the morning before, but that day had ended up being cloudy but warm—perfect weather for a day on the course.

“As I made my way to the course, the rain worsened, and temperatures weren’t getting any warmer,” he says. “It was sitting about nine degrees. I arrived at the course around seven and by then it was pouring and getting windy. The course was deserted. In fact, the only car in the lot belonged to the general manager, Mark Beck. Mark Trevors, Director of Alberta and my co-organizer, arrived shortly afterwards.”

Trevors and Reburn went into the GM’s office and heard him speaking with his superintendent, using words like “standing water” and “pools” to describe the condition of the course.

“We soon learned that the Golf Day was a bust and that this would be the only day in 2021 that the course would be completely closed,” Reburn says.

However, despite the pouring rain and 30 to 60 km per hour winds, the TIAA/TIAC members began to arrive. Reburn and Trevors announced that golf was cancelled, but TIAC and TIAA would sponsor a breakfast in the clubhouse.

**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](http://www.amityinsulation.com)

Email: [sales@amityinsulation.com](mailto:sales@amityinsulation.com)

les parcours de golf, raconte David Reburn, administrateur au Conseil de l’ACIT, qui a eu l’idée de la journée de golf. Le printemps et l’été ont été particulièrement chauds cette année et il y a eu très peu de pluie. Malgré tout, le parcours était excellent, comme j’avais pu le constater quand j’ai vérifié. Avec 24 golfeurs inscrits, nous avons prévu le départ à 8 h. »

Monsieur Reburn préparait son sac de golf vers les 6 h 30 sous une fine bruine. Ça ressemblait à la matinée de la veille ; or, la journée avait été nuageuse mais chaude — un temps parfait pour une partie de golf.

« En me rendant sur le parcours, la pluie s’est mise à tomber plus fort, et les températures ne se réchauffaient pas, fait-il remarquer. Il faisait environ neuf degrés. Je suis arrivé sur le parcours vers les sept heures, et là, il pleuvait à verse et le vent s’était levé. Le parcours était désert. En fait, la seule voiture dans le stationnement appartenait au directeur général, Mark Beck. Mark Trevors, directeur de l’Alberta et mon coorganisateur, est arrivé peu après. »

Messieurs Trevors et Reburn se sont rendus dans le bureau du directeur général et l’ont entendu parler au surintendant et employer des mots comme eau stagnante et mares pour décrire l’état du parcours.

« Nous avons appris que la journée de golf devait être annulée.

“Everyone was happy to spend the time socializing,” Reburn says. “We held door prize draws valued at about \$900 total. All in all, 22 of the 24 registered golfers showed up, along with three retired TIAA members who just came to see old friends.”

Everyone stayed and visited for three hours or so and, despite the lack of golf, a great time was had by all. The camaraderie and joviality in the room spoke to the spirit of a group who have not just been dealing with COVID-19 but a shattered economy for their industry, as well.

And in Quebec, the AIQ was hard at work planning its 36th Annual Golf Tournament right around the time TIAC was holding Golf Day. In the spirit of collaboration, the two events joined forces, bringing 72 players out to Golf de l'île de Montréal for a day of friendly competition and camaraderie at the AIQ's event.

“This was important event for everyone,” says Steve Huculiak, organizer of Golf Day in Quebec and AIQ member. “It was a day to reconnect and bring back this family-like association that we have and talk face-to-face.”

He adds that the AIQ is moving ever closer to being part of the big family that is TIAC. “We are proud that AIQ is getting more involved in TIAC's events and connecting with the people across Canada,” Huculiak says.



AIQ Golf

En fait, ce serait la seule journée en 2021 où le golf aura été complètement fermé », précise M. Reburn.

Cela dit, malgré les trombes de pluie et des vents entre 30 et 60 km/heure, les membres de la TIAA et de l'ACIT ont commencé à arriver. Messieurs Reburn et Trevors ont annoncé que la journée de golf était annulée, mais que l'ACIT et la TIAA commanditaient le petit déjeuner dans le restaurant du club.

« Tout le monde était content de passer du temps ensemble, fait remarquer M. Reburn. Nous avons des prix de présence pour un total d'environ 900 \$. Au final, 22 des 24 inscrits se sont présentés, ainsi que trois membres de la TIAA à la retraite





**SHAPING THE INDUSTRIAL INSULATION MARKET FOR OVER 35 YEARS**

---

## Extol Preformed Heads

**FABRICATING EXCELLENCE**

Extol Preformed Heads are designed for use in the industrial and commercial insulation industry. Our preformed heads are easy to specify, order and install and are available for all types of tank systems. Extol Preformed Heads meet or exceed industry standards. From a basic flat insert head to the most complex shape, our products fit and perform.

**BROAD RANGE OF PREFORMED HEADS**

Extol Preformed Heads are fabricated to provide superior thermal performance on above and below ambient systems. Every head segment is contoured on all 6 sides to provide a close fit that eliminates voids between the surface of the tank head and the insulation. Extol Fabricated Heads are customized to fit multiple style tank ends. Styles include spherical, conical, hemispherical, flanged and dished as well as 2:1 elliptical heads. All insulation materials are made in the USA and are 100% asbestos free.



**ASTM STANDARDS**

Extol Preformed Heads are manufactured in accordance with the following standards:

- Cellular Glass ASTM C552
- Extruded Polystyrene ASTM C578 Type XIII, Type VI
- Perlite ASTM -C610
- Phenolic ASTM C1126
- Polyisocyanurate ASTM C591
- ASTM C585



208 Republic Street, Norwalk, OH 44857 • ExtolOhio.com • info@extolohio.com  
 Phone: 800-486-9865 • 419-668-2072 • Fax: 419-663-1992

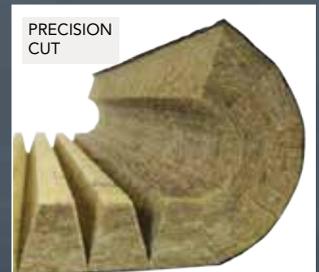





THERMALJACS547®

## HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION COSTING YOU?

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



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

**Let us help you increase your profit.**

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW: 800.299.0819 CAN • 888.877.7685 USA • [WWW.IDEALPRODUCTS.CA](http://WWW.IDEALPRODUCTS.CA)



IDEAL PRODUCTS

As the TIAC board looks back, the tournament this year was a success, and many thanks are due.

Thanks to the organizing committee, from west to east, Chris Ishkanian, David Reburn, Jack Litton, Bob Friesen, Todd Hassen, Bob Fellows, Tim Pullyblank, Steve Huculiak, and Ron Douglas.

Thanks to the provincial association partners for their support – BCICA, TIAA, MIA, and AIQ.

And finally, thanks to the members who participated in each city. The TIAC Board looks forward to connecting with the membership again soon! ▀

qui avaient décidé de venir rencontrer de vieux amis. »

Tout le monde est resté pendant à peu près trois heures et, malgré le fait qu'on n'a pas joué au golf, tous se sont bien amusés. La camaraderie et la bonne humeur dans la salle traduisaient bien l'esprit de corps dans un secteur qui a eu à composer non seulement avec la covid-19, mais aussi avec une économie ébranlée.

Et au Québec, l'AIQ a travaillé fort à l'organisation de son 36<sup>e</sup> tournoi de golf annuel qui devait avoir lieu dans les environs de la journée de golf de l'ACIT. Dans un esprit de collaboration, les responsables des deux activités ont conjugué leurs efforts et ont réuni 72 joueurs au Golf de l'île de Montréal

pour une journée de compétition amicale et de camaraderie à l'activité de l'AIQ.

« C'était important comme activité pour tout le monde, précise Steve Huculiak, organisateur de la journée de golf au Québec et membre de l'AIQ. La journée a été l'occasion de reprendre contact et de faire revivre cette association familiale et de se parler en personne. »

Il ajoute que l'AIQ se rapproche de plus en plus de la grande famille qu'est l'ACIT. « Nous sommes ravis que l'AIQ s'implique davantage dans les activités de l'ACIT et qu'elle soit en contact avec les calorifugeurs de partout au Canada », souligne M. Huculiak.

Le Conseil d'administration de l'ACIT dresse un bilan favorable de la journée de golf de cette année et doit de nombreux remerciements à beaucoup.

En effet, nous tenons donc à saluer le comité organisateur, d'ouest en est : Chris Ishkanian, David Reburn, Jack Litton, Bob Friesen, Todd Hassen, Bob Fellows, Tim Pullyblank, Steve Huculiak et Ron Douglas.

Merci aux associations professionnelles pour leur soutien : la BCICA, la TIAA, la MIA et l'AIQ.

Enfin, merci aux personnes qui ont participé à la journée dans leur ville respective. Le Conseil d'administration de l'ACIT se réjouit à l'avance de reprendre bientôt contact avec les membres ! ▀

## Get it right.

*There's no substitute for the best.*

Only a BCICA member can offer you the **BCICA Quality Assurance Certificate**; the very best materials, Red Seal certified installations and purpose-trained independent inspectors.

For new construction or retrofits, ask for the QAC on all your mechanical insulation projects.



Find out more.  
[www.bcica.org](http://www.bcica.org)  
604.438.6616  
[bbudden@bcica.org](mailto:bbudden@bcica.org)

PEACE OF MIND brought to you by the BC Insulation Contractors Association

# TIAC Niagara Falls: A Weekend to Remember

## L'ACIT à Niagara Falls : une fin de semaine mémorable



By / par Jessica Kirby

This year's TIAC Conference, smaller in number than previous years but larger than ever in impact, was a weekend to remember. The energy of poignant, timely speakers who brought messages of hope, renewal, and humour, was inspiring for every attendee at the presentation program. With headliners like Jessica Holmes, celebrated comedian, author, and mental health advocate, and Dr. Robyn Hanley-Dafoe, expert on resilience and workplace wellness, there was no way out of the conference room without a brighter outlook and a more determined spirit.

What happens when you give a committed industry two years of reduced travel and gathering time and a free reign to innovate? They come back with game-changing technical news and advancements sure to launch the industry into a brighter future. Michele Jones and Dave Cox, representing education and training for National Insulation Association (NIA), shared industry-specific education and business resources "hidden in

Cette année, le congrès de l'ACIT a réuni, pendant une fin de semaine mémorable, un auditoire moins nombreux que les années précédentes certes, mais a produit un effet plus senti que jamais. L'énergie de conférenciers émouvants, dont les exposés arrivaient à point nommé et qui ont partagé des messages d'espoir, de renouveau et d'humour, a vraiment inspiré les participants. Avec des têtes d'affiche comme Jessica Holmes, célèbre humoriste, auteure et championne de la santé mentale, et Robyn Hanley-Dafoe, Ph. D, experte en résilience et en bien-être dans les milieux de travail, il était impossible de quitter la salle de conférence sans une perspective plus claire et une motivation plus ferme que jamais.

Qu'arrive-t-il lorsqu'on limite pendant deux ans les déplacements et les rassemblements d'un secteur aussi actif que le nôtre... et qu'on laisse libre cours à son esprit d'innovation ? Eh bien, les personnes qui font partie de ce secteur reviennent



**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



plain sight". Luis Garcia, Efrain Gutierrez, James Low, and Chris Yatscoff updated members on important initiatives from the TIAC Innovators; and Tim Bieri, chair of the Association for Materials Protection and Performance, shared important information on corrosion under insulation.

Among these fabulous presentations, members found time to reconnect and spend time together with seated meals, smaller client dinners, and plenty of sightseeing outdoors. Niagara Falls never disappoints with jaw-dropping views of the falls right from the hotel balconies and a welcoming, walkable promenade everyone could enjoy and where every selfie desire could be fulfilled.

en force avec des nouvelles et des avancées techniques qui changent la donne et qui lui assureront un avenir meilleur. Michele Jones et Dave Cox, représentants de l'éducation et de la formation pour la National Insulation Association (NIA), ont présenté à l'auditoire des cours propres au secteur et des ressources d'entreprise « cachées sous nos yeux ». Luis Garcia, Efrain Gutierrez, James Low et Chris Yatscoff ont fait le point sur des initiatives importantes pour les innovateurs de l'ACIT ; Tim Bieri, président de l'Association for Materials Protection and Performance, a donné des renseignements essentiels sur la corrosion sous l'isolation.

Dans les moments entre ces exposés formidables, les membres ont pu renouer et passer du temps ensemble lors de repas, de soupers avec des clients et de nombreuses excursions touristiques à l'extérieur. Avec les panoramas à couper le souffle de ses chutes, visibles des balcons de l'hôtel, ainsi que sa promenade agréable et accessible à tous, où toutes les envies de selfies se réalisent, Niagara Falls ne déçoit jamais personne.

Bien que le congrès de cette année ait été différent des

Although this year's conference may have been a little different, the spirit of the TIAC family was out in full force, and TIAC in Niagara Falls might just go down in history as one of the warmest, most appreciated conferences the association has ever had.

The organizing committee shared a sneak peek of next year's conference—TIAC's 60th in beautiful Ottawa, Ontario, where conference chair Tim Pullyblank and TIAC's fearless events administrator, Robin Baldwin, are sure to create a memorable event for all August 17-20, 2022. Mark your calendars now, and peruse the following page for some photographic inspiration to attend next year's event. ■

autres, l'esprit de famille de l'ACIT y régnait pleinement ; la rencontre de l'ACIT à Niagara Falls passera sans doute aux annales comme l'une des plus chaleureuses et appréciées de l'histoire de l'association.

Le comité organisateur a donné un aperçu du congrès de l'année prochaine : il s'agira du 60<sup>e</sup> pour l'ACIT et il aura lieu dans la belle ville d'Ottawa, en Ontario. Le président du comité organisateur, Tim Pullyblank, et l'intrépide administratrice des événements de l'ACIT, Robin Baldwin, prépareront sans l'ombre d'un doute un événement mémorable pour tous, du 17 au 20 août 2022. Inscrivez-le à votre agenda dès maintenant et consultez la page suivante pour y voir des photos qui vous encourageront à assister à l'événement de l'an prochain. ■



**NDT Seals, Inc.**  
Zac Sebren  
Director  
PO Box 52878 Houston, TX 77052-2878 USA  
tel 713.222.7584 fax 713.222.9404  
zac@ndtseals.com



# Mark Trevors - BrandSafway



By / Natalie Bruckner

Ask Mark Trevors if it was always an ambition of his to work in the world of insulation, and he will burst out laughing, before responding, “Well, here’s a funny story for you...”

It was back in 1982 and Trevors was living in New Brunswick. He had just completed his course at the local community college where he studied to become a structural technologist. “I heard there were lots of jobs in Edmonton, so I told my girlfriend Betty that I was off to Edmonton. She said, ‘Is that a marriage proposal?’ I responded, ‘Well, yes, I guess so!’”

Not one to let the grass grow under his feet, Trevors completed college on a Saturday, the next Saturday he and Betty got married, and on the Monday they had their suitcases packed and flew out to Edmonton. “We were young and foolish, and wanted to try something different,” laughs Trevors.

On arriving in Edmonton, Trevors got his first break in the industry when a person he describes as “a ruff and gruff guy” offered him a job at JK Campbell and Associates. “I will always remember him saying to me, ‘You went to community college, which shows me you are willing to learn, so I’m willing to teach you.’”

Once the door to the insulation world was opened, Trevors never looked back. His passion for the job, the people, and the industry as a whole is infectious, and his experience is incredibly impressive. After working at JK Campbell, he joined Reppsco and then went on to work with Altair Contracting where he stayed for just over 18 years. From there, he joined Kaefer where he worked for eight years before joining BrandSafway as insulation manager in July, 2019.

Demandez à Mark Trevors s’il avait toujours eu l’ambition de travailler dans le monde de l’isolation et il va éclater de rire avant de répondre : « Bien, j’ai une histoire amusante à vous raconter... »

En 1982, Mark vivait au Nouveau-Brunswick. Il venait de terminer son cours au collège communautaire local où il étudiait pour devenir technologue en structure. « J’ai entendu dire qu’il y avait beaucoup d’emplois à Edmonton ; j’ai donc dit à mon amie Betty que j’allais partir pour Edmonton. Elle m’a dit : est-ce une demande en mariage ? Je lui ai répondu : eh bien, oui, je suppose ! »

N’étant pas du genre à perdre de temps, Mark a terminé ses études collégiales un samedi, Betty et lui se sont mariés le samedi suivant et, le lundi, ils ont bouclé leurs valises et se sont envolés pour Edmonton. « Nous étions jeunes et fous et voulions essayer quelque chose de différent », déclare Mark en riant.

À peine arrivé à Edmonton, Mark a eu sa première occasion de travailler dans le secteur de l’isolation lorsqu’une personne qu’il décrit comme un gars coriace et bourru lui a offert un emploi chez JK Campbell and Associates. « Je me souviendrai toujours de ce qu’il m’a dit : tu as fait des études dans un collège communautaire ; ça me montre que tu es prêt à apprendre ; je suis donc prêt à te former. »

Une fois que les portes du monde de l’isolation lui ont été ouvertes, Mark n’a jamais regretté son choix. Sa passion pour le travail, les gens et le secteur dans son ensemble est contagieuse et son expérience est incroyablement impressionnante. Après avoir travaillé chez JK Campbell, il a rejoint la firme Reppsco, puis Altair Contracting, où il est resté un peu plus de 18 ans. Ensuite, il est entré chez Kaefer, où il a travaillé pendant huit ans avant de se joindre à la société BrandSafway à titre de gestionnaire en isolation en juillet 2019.

Toutes ces années, son amour pour le domaine de l’isolation n’a fait que croître. « Ce sont les gens que j’aime le plus, affirme-t-il. Je me suis fait tellement d’amis dans ce secteur, des amis qui vivent un peu partout au Canada. Dans notre

His love for the industry over those years just kept growing. “It’s the people I love the most,” he says. “I have made so many friends in this industry, friends that live all across Canada. We have so many good natured, honest people in our industry, always willing to help each other out. It’s like a big family.”

During his almost 40 year career in insulation, Trevors has seen the industry evolve and change, and he says that’s what gets him excited about getting up in the morning. “I really enjoy the constant changes you face in our industry, the evolution of safety and bringing that up to where standards should have always been, and coming up with solutions to get the job done efficiently and cost effectively. When I got into construction management and ran jobs, that’s when I really found my niche as you have to think outside the box to complete jobs within tight timelines,” he says.

This passion is part of the reason he joined the Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) and the TIAC’s boards of directors. Well that, and the fact that Jan Halliday and Murray Wedhorn twisted his arm. “I wasn’t even 30 when I started with TIAA, but they were quite convincing,” he laughs.

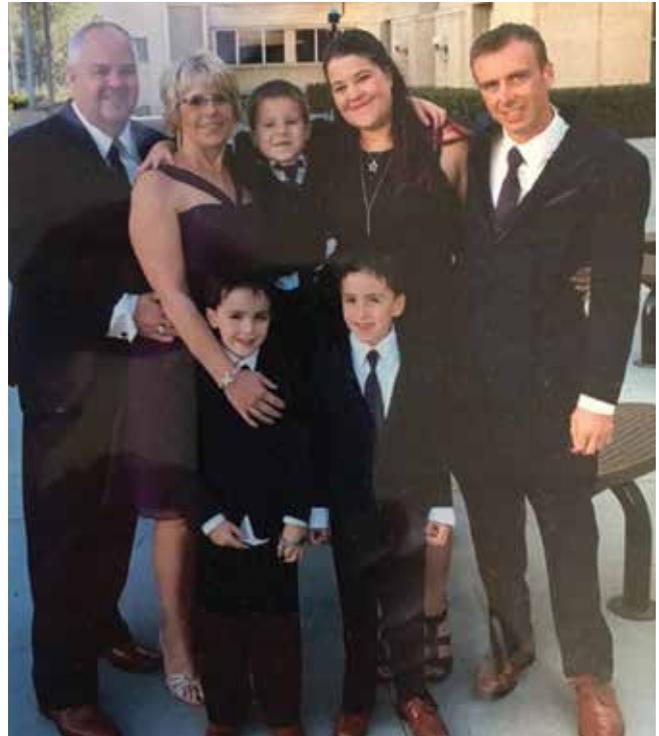
If you ask Trevors what memory stands out to him the most during his time in the industry, he will tell you there are many. One that comes to mind is when he was working on a job in Fort McMurray back in 2004—a job he stayed on for four years. He was working alongside 300 insulators, 220 of which were first-year apprentices. “Every week, a flight of new insulators would come in, and the crews would work a 20 and 8 shift. It was exciting back then trying to come up with ways of getting the job done,” he says.

His passion is so infectious that his son has followed in his footsteps and now works in the insulation industry . . . which came as a surprise to Trevors, as he always thought it would be his daughter (who is the hands-on type who likes to build things) to be the one to join him in the profession.

Trevors has, without a shadow of a doubt, had a fantastic career in the industry, but he says it wouldn’t have been possible without his wife, who he has been with now for 42 years. “She’s the strong, fun one in our relationship! Everyone at TIAC knows Betty. She’s the first one on the dance floor at events,” he says.

It’s fair to say that marriage proposal all those years ago was one of the best moves Trevors could have made. Betty has been there with him through the highs and the lows, and after he experienced heart issues a few years back, Betty was there to get him back on the road to full health.

These days, when Trevors isn’t working, you are likely to find



industrie, nous avons beaucoup de gens aimables et honnêtes, toujours prêts à s’entraider. C’est comme une grande famille. »

Au cours de sa carrière de près de 40 ans en isolation, Mark a vu cette industrie évoluer et changer, et il dit que c’est ce qui le motive à se lever le matin. « J’apprécie vraiment les changements constants auxquels nous faisons face dans notre industrie, l’évolution en matière de sécurité et la hausse des normes à un niveau qu’elles auraient toujours dû avoir, ainsi que la recherche de solutions efficaces et économiques pour accomplir le travail. C’est quand je me suis mis à faire de la gestion de construction et ai dirigé des travaux que j’ai réellement trouvé ma voie, car il faut faire preuve de créativité pour exécuter des tâches dans des délais serrés », précise-t-il.

Cette passion est l’une des raisons pour lesquelles il est devenu membre des conseils d’administration de la Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) et de l’ACIT. Il y a aussi le fait que Jan Halliday et Murray Wedhorn lui ont forcé la main. « Je n’avais même pas 30 ans quand j’ai commencé à la TIAA, mais ils étaient très persuasifs », indique-t-il en riant.

Si vous demandez à Mark quel souvenir de son temps passé dans l’industrie ressort le plus pour lui, il vous dira qu’il y en a plusieurs. Un épisode qui lui vient à l’esprit remonte à 2004, quand il travaillait à Fort McMurray dans un chantier — où il a passé quatre ans. Il travaillait avec 300 calorifugeurs, dont 220 étaient des apprentis de première année. « Chaque semaine, un vol de nouveaux calorifugeurs arrivait et les équipes travaillaient vingt jours d’affilée, puis avaient huit

him, his wife, and their border collie off on their daily 5k hike, looking after their four grandsons, or travelling the world.

“COVID has been tough on us because we love vacations,” he says. “Since 2007, we have spent every February on vacation . . . in Mexico, the Dominican Republic, Cuba, Roatán, Costa Rica, Jamaica. On that vacation, no kids or grandkids are allowed. That’s quality time for my wife and I and our friends.”

With a vacation booked for Cabo for January, Trevors is excited for the future, but, should plans change, you can be sure Trevors will “just roll with the punches and adapt to the changes that come up. “Just like we have always done in our industry,” he says. ■

jours de congé. C’était stimulant d’essayer de trouver des manières d’effectuer le travail », mentionne-t-il.

Sa passion est si contagieuse que son fils a suivi ses traces et travaille maintenant dans l’industrie de l’isolation... une surprise pour Mark, car il avait toujours pensé que ce serait sa fille (du type pratique qui aime construire des choses) qui se joindrait à lui dans ce métier.

Il n’y a pas le moindre doute que Mark a fait une carrière fantastique dans l’industrie de l’isolation, mais il affirme que ça n’aurait pas été possible sans son épouse, qui est avec lui depuis maintenant 42 ans. « Elle est la moitié forte et joviale de notre couple ! Tout le monde à l’ACIT connaît Betty. Elle est la première sur la piste de danse lors des soirées », signale-t-il.

On peut dire que cette demande en mariage d’il y a toutes ces années a été l’une des meilleures décisions que Mark ait pu prendre. Betty a traversé les hauts et les bas avec lui, et après les troubles cardiaques de Mark, il y a quelques années, Betty était là pour l’aider à recouvrer la santé.

De nos jours, quand Mark ne travaille pas, il est susceptible d’être en train de faire sa randonnée quotidienne de 5 km avec Betty et leur border collie, de prendre soin de leurs quatre petits-fils ou de parcourir le monde.

« La pandémie a été difficile pour nous parce que nous adorons prendre des vacances, fait-il observer. Depuis 2007, nous avons passé tous les mois de février en vacances... au Mexique, à la République dominicaine, à Cuba, à Roatán, au Costa Rica, en Jamaïque. Durant ces vacances, il n’est pas permis à nos enfants et à nos petits-enfants de nous accompagner. Ce sont des moments privilégiés pour ma femme, nos amis et moi. »

Ayant planifié des vacances à Cabo pour janvier, Mark envisage l’avenir avec enthousiasme, mais si ses projets devaient changer, on peut être certain qu’il va simplement « encaisser les coups » et s’adapter aux changements survenus. « Tout comme nous l’avons toujours fait dans notre secteur », précise-t-il. ■



**TIGHT5**  
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

**Insulation and Fire Stop Specialists**

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

# 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**

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

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



# Thermec Insulation Services

## Growing Up and Taking on the World / Prête à conquérir le monde

By / Natalie Bruckner

Tim Pullyblank, owner of Thermec Insulation in Ottawa, is quite possibly the youngest person to have ever attended a TIAC conference. The year was 1978 and he was just four months old when his parents brought him with them to the conference in Jasper, Alberta, and gave him his first taste of the world of thermal insulation.

He didn't know it back then, but 43 years later, Pullyblank would be helping to organize the 2022 TIAC conference being held in his home city of Ottawa—as the saying goes, what comes around, goes around.

“I didn't exactly know at a young age that I would end up in insulation, but I watched my father spend every waking hour working on the business to get it off the ground,” he explains.

Tim's father, Dave Pullyblank, started Thermec Insulation in Ottawa back in 1984, and over the years, he and Tim helped grow it to become one of the largest mechanical insulation contractors in Eastern Canada. Dave never twisted Tim's arm to join him in the family business; instead, he gave him free reign to grow the business his way, supporting him in each and every venture.

“At one time, I was working at a golf and go-kart track with all my high school friends,” says Tim Pullyblank. “It was the most fun I've ever had, but we all have to grow up sometime.”

But the pull of the insulation trade was always there, even if he didn't know it, and after going to St. Lawrence College in Kingston to get a diploma in business administration, he decided to join his father full-time in the family business.

Tim Pullyblank, propriétaire de Thermec Insulation à Ottawa, pourrait bien être la plus jeune personne à avoir jamais assisté à un congrès de l'ACIT. C'était en 1978 et il avait seulement quatre mois lorsque ses parents l'ont amené avec eux au congrès à Jasper (Alberta) et lui ont donné un avant-goût du monde de l'isolation mécanique.

Il ne le savait pas alors, mais, 43 ans plus tard, Tim allait aider à organiser le congrès de l'ACIT prévu en 2022 dans sa ville natale d'Ottawa — on récolte ce qu'on sème, comme on dit.

« Je ne savais pas vraiment, à un jeune âge, que j'aboutirais dans le secteur de l'isolation, mais j'ai vu mon père passer tout son temps à travailler pour que son entreprise réussisse », explique-t-il.

Le père de Tim, Dave Pullyblank, a lancé Thermec Insulation à Ottawa en 1984 et, au fil des ans, Tim et lui l'ont aidé à se développer et à devenir l'un des plus gros entrepreneurs en isolation mécanique de l'Est du Canada. Dave n'a jamais forcé la main de Tim pour qu'il se joigne à lui dans l'entreprise familiale ; il l'a plutôt laissé libre de développer l'entreprise à sa manière et a appuyé chacune de ses initiatives.

« À un moment donné, je travaillais dans une piste de karting, mentionne Tim Pullyblank. Je n'avais jamais eu autant de plaisir de ma vie... Mais, nous devons tous grandir un jour. »

Si Tim ne le savait pas encore, l'attrait de l'industrie de l'isolation était toujours là et après être allé au Collège Saint-Laurent à Kingston pour obtenir un diplôme en administration des affaires, il a décidé de se joindre à son père à plein temps dans l'entreprise familiale.

“During my three-year course, I would spend the summers working for my dad, driving the van around, loading up material, setting up job sites early in the mornings, and getting experience that way,” Pullyblank says. “When I graduated in 2001 and came into the office full time, I was able to bring a lot of the tools I learned in school to the business.”

When Pullyblank joined the team, Thermec Insulation was still operating by traditional systems. “We didn’t even have a computer in the office, so I computerized the company,” he says. “I was also getting a better handle on the business, learning to estimate. Every morning, I would start at 6 am and then do clean-up at job sites at the end of the day. I managed to get a lot of experience under my belt during that time.”

Pullyblank credits his father for always supporting him and giving him enough leeway to learn from his own mistakes, while still guiding him. “My dad’s patience with me was inspirational,” he says. “No matter how many questions I had, he would take the time to walk me through it, no matter how busy he was. My dad and I, during all our years of working together, have never had one disagreement, surprisingly. He invested so much time in me, and it paid off, as he was able to retire early and hand over the reins ten years ago now.”

Today, Thermec Insulation has grown organically to a team of 80 hard-working and talented individuals, and Pullyblank credits them for the company having earned the exceptional reputation of being the Gold Standard insulation contractor, both in Ottawa and Eastern Ontario. “Thermec’s success is not due to one individual,” he says. “We have such a talented, hard-working team of individuals from the top down that have made us so successful.”

Pullyblank’s passion for the industry is infectious, and it doesn’t stop with the company, either. In 2012, he was elected to the Master Insulators’ Association of Ontario (MIAO) board, and, in what he refers to as his proudest career moment so far, he was elected president in 2019, a position in which he currently serves.

Looking ahead, Tim Pullyblank is excited about the future as the company readies to be involved in the biggest energy modernization programs Ottawa has seen in 100 years: the Energy Services Acquisition Program. Thermec Insulation will be teaming up with Black & McDonald to convert all the federal government buildings, including the Parliament buildings, to use low-temperature hot water for heating and to electric chillers for cooling.

As for life outside of work, when Tim Pullyblank isn’t busy working with his team to provide A+ service, you are likely to find him coaching the local hockey team, the Dragon Slayers, and scoring goals of a different kind. Go, Dragon Slayers! "

« Durant mon cours de trois ans, je passais l’été à travailler pour mon père ; je conduisais la camionnette, chargeais des matériaux, préparais des chantiers tôt le matin et acquérais de l’expérience de cette façon, signale Tim. En 2001, quand j’ai obtenu mon diplôme et commencé à travailler au bureau à plein temps, j’ai pu apporter à l’entreprise beaucoup d’outils acquis durant mes études. »

Lorsque Tim s’est joint à l’équipe, Thermec Insulation fonctionnait encore selon les systèmes traditionnels. « Nous n’avions même pas d’ordinateur au bureau ; j’ai donc informatisé la compagnie, indique-t-il. J’approfondissais aussi ma connaissance de l’entreprise et apprenais à faire des estimations. Tous les matins, je commençais à 6 h, et faisais du ménage dans les chantiers à la fin de la journée. J’ai réussi à acquérir beaucoup d’expérience durant cette période. »

Tim reconnaît à son père le mérite de l’avoir toujours soutenu et de lui avoir donné une marge de manœuvre suffisante pour apprendre de ses propres erreurs, tout en continuant à le guider. « La patience de mon père envers moi était édifiante, affirme-t-il. Peu importe combien de questions j’avais à lui poser, il prenait le temps de me fournir des explications étape par étape, même s’il était très occupé. Fait étonnant, durant toutes les années où nous avons travaillé ensemble, mon père et moi n’avons jamais eu un seul différend. Il a investi beaucoup de temps en moi et ça a rapporté, car il a pu prendre sa retraite tôt et me céder les rênes il y a maintenant dix ans. »

Thermec Insulation s’est développée organiquement et compte maintenant une équipe de 80 personnes travailleuses et talentueuses ; selon Tim Pullyblank, c’est grâce à elles que l’entreprise a acquis la réputation exceptionnelle de référence par excellence en matière d’isolation à Ottawa et dans l’Est de l’Ontario. « Le succès de Thermec n’est pas le fait d’une seule personne, affirme-t-il. Notre réussite est attribuable à une équipe de personnes très compétentes et travailleuses du sommet à la base. »

La passion de Tim pour le secteur de l’isolation est contagieuse et elle ne se limite pas non plus à sa compagnie. En 2012, il a été élu au conseil d’administration de la Master Insulators’ Association of Ontario (MIAO) et puis, chose qu’il qualifie de moment de sa carrière dont il est le plus fier à ce jour, il en a été élu président en 2019, poste qu’il occupe actuellement.

Pour ce qui est de l’avenir, Tim Pullyblank l’envisage avec enthousiasme car sa compagnie se prépare à participer aux plus importants programmes de modernisation des services énergétiques qu’Ottawa ait connus en 100 ans : le Programme d’acquisition de services énergétiques. Thermec Insulation travaillera en collaboration avec Black & McDonald pour convertir tous les bâtiments fédéraux, y compris les édifices du Parlement, afin qu’ils puissent utiliser de l’eau chaude à

*suite à la page 46*

## UNDERSTANDING FINANCIAL STATEMENTS

*This is part one of a two-part series on understanding and interpreting financial statements. Part two will appear in the Winter 2022 issue of TIAC Times.*

More than 32% of business failures are related to poor management of the financial affairs of the business. If we can't manage the numbers, we can't manage the business effectively.

Filing tax returns and meeting the requirements of your financial institutions are the two primary reasons most companies prepare financial statements. That's compliance. The real reason you should prepare annual financial statements is to provide you with management information. Why not combine the two functions? To do this, you must decide on the key items of information. In addition, your monthly financial reporting will be a lot more valuable to you.

Your two primary financial statement documents are your Income Statement (Profit and Loss Statement) and Balance Sheet.

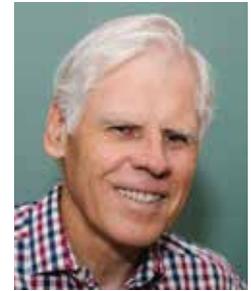
It is critical that you have a clear understanding of what goes where. All bookkeeping entries are "double entry". Every debit has a corresponding credit. Often, one entry will be recorded in the income statement and one in the balance sheet.

Revenue and expenses are recorded in the income statement. The income statement shows what happened over a period of time. The balance sheet is a "snapshot" of what we have at a specific date. When you sell something on credit, you credit sales (income statement) and debit accounts receivable (balance sheet). Your sales ledger will show the sales for the period, while the accounts receivable list how much you are owed at that particular date.

Capital asset purchases are recorded on the balance sheet. Adjustments for depreciation are made by debiting depreciation expense (income statement) and crediting accumulated depreciation (balance sheet). That way, the balance sheet reflects the net book value of the assets.



**Are you working on an interesting project or do you have a story idea to share? Contact our editor, Jessica Kirby, at 250.816.3671 or email [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com)**



By / par Ron Coleman

## COMPRENDRE LES ÉTATS FINANCIERS

*Nous vous proposons dans le présent numéro la première partie d'un article qui en compte deux sur les états financiers : ce qu'il faut en comprendre et comment les interpréter. La seconde partie paraîtra dans le numéro de l'hiver 2022 de TIAC Times.*

Plus de 32 % des faillites d'entreprise sont liées à une mauvaise gestion des affaires financières de l'entreprise. Si l'on ne sait pas gérer ses chiffres, on ne peut pas gérer efficacement son entreprise.

La plupart des sociétés dressent des états financiers dans deux buts principaux : produire leurs déclarations d'impôt sur le revenu et satisfaire aux exigences de leurs institutions financières. Conformité oblige. Or, la raison qui, surtout, devrait vous motiver en dressant vos états financiers annuels, c'est de vous procurer de l'information de gestion. Mais, dans le fond, pourquoi ne pas combiner toutes ces exigences ? Pour ce faire, vous devez décider des éléments d'information clés. Vos rapports financiers mensuels seront alors beaucoup plus utiles.

Vos deux principaux documents financiers sont votre état des résultats (état des profits et des pertes) et votre bilan.

Il est essentiel de bien comprendre quoi inscrire et où l'inscrire. Toutes les écritures comptables sont en partie double. À chaque écriture au débit correspond une écriture au crédit. Il arrive souvent qu'on porte une même écriture dans l'état des résultats et dans le bilan.

On enregistre les revenus et les dépenses dans l'état des résultats. Celui-ci montre ce qui s'est passé durant une période donnée. Le bilan est un aperçu de la situation à une date précise. Lorsque vous vendez quelque chose à crédit, vous créditez les ventes (état des résultats) et débitez les comptes clients (bilan). Votre grand livre des ventes comprend vos ventes pour une période donnée, tandis que les comptes clients indiquent combien on vous doit à une date précise.

On comptabilise les acquisitions d'immobilisations dans le bilan. Pour régulariser l'amortissement, on débite la dotation aux amortissements (état des résultats) et l'on crédite l'amortissement cumulé (bilan). Ainsi, le bilan reflète la valeur comptable nette des actifs.

## Featured Distributors - Distributeurs vedettes



### BRITISH COLUMBIA

- All Therm Services Inc - British Columbia**  
 Burnaby, BC..... (604) 559-4331  
 (844) 559-4331
- Brock White Canada**  
 Burnaby, BC..... (604) 299-8551  
 (800) 665-6200  
 Coquitlam, BC..... (604) 777-9974

- Kelowna, BC ..... (866) 400-5885  
 (250) 765-9000  
 (800) 765-9117
- Langley, BC..... (604) 888-3457  
 (877) 846-7506
- Prince George, BC..... (250) 564-1288  
 (877) 846-7505
- Victoria, BC..... (250) 384-8032  
 (877) 846-7503

- Crossroads C&I Distributors**  
 Coquitlam, BC..... (800) 663-6595

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

- SPI Canada Distribution Inc.**  
 Burnaby, BC..... (604) 430-3044

**ALBERTA**

**All Therm Services Inc - Alberta**

Edmonton, AB ..... (780) 732-0731  
 (855) 732-0731  
 Calgary, AB ..... (403) 266-7066

**Amity Insulation Group Inc.**

Edmonton, AB ..... (780) 454-8558

**Brock White Canada**

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

**Crossroads C&I Distributors**

Edmonton, AB ..... (800) 252-7986  
 Calgary, AB ..... (800) 399-3116

**Nu-West Construction Products**

Calgary, AB ..... (403) 201-1218  
 (877) 209-1218  
 Edmonton, AB ..... (780) 448-7222  
 (877) 448-7222

**SPI Canada Distribution Inc.**

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

**SASKATCHEWAN**

**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**

**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**

**All Therm Services Inc - Ontario**

Mississauga, ON ..... (416) 675-1710

**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

**Impro**

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

**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

**Nadeau**

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

**NEW BRUNSWICK**

**Scotia Insulations**

Saint John, NB ..... (506) 632-7798

**NOVA SCOTIA**

**All Therm Services Inc - Nova Scotia**

Dartmouth, NS ..... (902) 468-5232

**Crossroads C&I Distributors**

Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

**Scotia Insulations**

Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR**

**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 book your listing in the TIAC Distributor Directory please contact Lara Perraton, *TIAC Times* tel: 1.877.755.2762  
 email: lperraton@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 vedettes de l'ACIT, veuillez communiquer avec Lara Perraton, *TIAC Times*, au numéro 877.755.2762 ou lui faire parvenir un courriel à l'adresse lperraton@pointonemedia.com pour vous faire inscrire sur la liste.

### Income Statement (Profit and Loss Statement)

This is where you record all the activities—both income and expenses—that relate to making a profit. The income statement includes sales, job costs, and overhead for the period. All other transactions are recorded in the balance sheet.

Expenses are divided into categories—direct cost and overhead.

Direct cost includes all the costs you incur completing a project. If in doubt, ask yourself this question: “Did I allow for this cost in my estimate before my markup for overhead and profit?” If yes, then it is a direct cost; if no, it is overhead. It is essential to break payroll costs down into direct payroll for jobs and overhead payroll. Also, include related payroll burden, such as benefits and workers’ compensation premiums.

Unless you get the allocation correct, you won’t know what profits you are making on your jobs, what your true overhead is or how to calculate your break-even sales.

### Balance Sheet

The balance sheet should be laid out to provide information in the most favourable light. Are you better off showing items as current assets or long term-assets? How about liabilities, current or long-term?

Current assets are those that are cash or expected to become cash within 12 months.

Capital assets are those the business will use on an ongoing basis, such as vehicles and equipment.

Current liabilities are the mirror image of current assets; debts you expect to pay within 12 months.

Long-term liabilities are the mirror image of capital assets; they are expected to exist beyond 12 months.



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

Sign up for your own free subscription at [www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com).

### État des résultats (état des profits et des pertes)

C’est dans l’état des résultats qu’on inscrit toutes les activités — revenus et dépenses — relatives à la réalisation d’un profit. L’état des résultats comprend les ventes, les coûts de revient et les frais généraux ou indirects pour la période. On enregistre toutes les autres transactions dans le bilan.

Les dépenses sont divisées en catégories — les frais directs et les frais généraux.

Les frais directs comprennent tous les frais que vous encourez pour exécuter un travail. En cas de doute, posez-vous la question suivante : « Ai-je tenu compte de ce coût dans mon estimation avant la majoration au titre des frais généraux et des profits ? » Dans l’affirmative, c’est un coût direct ; sinon, cela fait partie des frais généraux ou indirects. Il est essentiel de décomposer la masse salariale entre les coûts de main-d’œuvre pour les travaux exécutés et les coûts salariaux au titre des frais généraux. Incluez également les charges salariales indirectes connexes, tels que les avantages sociaux et les cotisations pour l’indemnisation des accidentés du travail.

Si vous ne ventilez pas ces coûts correctement, vous ne saurez pas quels profits vos travaux vous rapportent, quels sont vos frais généraux réels ou comment calculer votre seuil de rentabilité.

### Bilan

Le bilan devrait être présenté de manière à fournir l’information sous son jour le plus favorable. Feriez-vous mieux de présenter les actifs sous la rubrique à court terme ou à long terme ? Et les passifs, à court terme ou à long terme ?

Les actifs à court terme sont ceux qui sont liquides ou censés le devenir dans un délai de douze mois.

Les immobilisations sont les biens, notamment les véhicules et l’équipement, que l’entreprise va utiliser de façon continue.

Les passifs à court terme sont le pendant des actifs à court terme ; ce sont des dettes qu’on s’attend à payer dans un délai de douze mois.

Les passifs à long terme sont le pendant des immobilisations ; on s’attend à ce qu’ils existent au-delà de douze mois.

Quand il s’agit de préparer vos états financiers de fin d’exercice, vous avez trois options. La plupart d’entre vous allez passer outre l’option 3 et choisir plutôt l’option 1 ou l’option 2.

#### 1. Avis au lecteur

Dans ce cas, les comptables vérifient peu de vos transactions quand ce n’est pas du tout. Ils rassemblent vos chiffres, principalement à des fins fiscales, en fonction de l’information que vous fournissez. C’est votre option la moins coûteuse et beaucoup d’entrepreneurs la choisissent, à condition que leurs institutions financières

When it comes to preparing your year-end financial statements you have three options. Most of you will skip option 3 and decide between option 1 and 2.

### 1. Notice to reader (NTR)

In an NTR, the accountants are not verifying many, if any, of your transactions. They are compiling your numbers, primarily for tax purposes, based on information you provide. This is your least expensive option, and many contractors go with this provided their financial institutions and bonding companies are okay with that. Mistakes are sometimes found. Misrepresentation or fraud will definitely not be detected. Just read the Notice to Reader page on your year-end financial statements and you will see how little work has been undertaken. That and the engagement letter you sign will show you how much they rely on the information you provide.

### 2. Review engagement report (RER)

The RER is used where a more comprehensive report is required. The accountants verify bank balances, check other relevant accounts and some external matters. Comprehensive notes are prepared and attached to the financial statements. Misrepresentation or fraud may or may not be detected.

### 3. Audit

Larger contracting companies are often asked to provide audits. These are very expensive and should be avoided unless necessary.

Having a clear understanding of why you are preparing your statements will help you decide which level of accounting services you need. Accounting firms are not all the same. Get references and use a firm you have confidence in. The RER is around three times more expensive than the NTR.

### Tax Advice

You may think that tax advice is part of your year-end accounting procedure, but this is not normally so. If you want tax advice, ask for it.

Many people ask the question, “Why have I no cash when I know I made a profit?” The answer to that question will be in part 2 of this article.

You share your financial statements with the Canada Revenue Agency and with your financial institutions. Maybe also with bonding companies, insurers, and suppliers. They are all quite expert at analyzing them. Rarely will your external accountants comment on the management information provide within your statements. However, with a few tweaks, you can make your numbers look at lot more attractive to those who analyze your statements. Staying in control of your numbers puts you in the driver’s seat. You can’t drive from the back of the bus. ■

et leurs sociétés de cautionnement le permettent. Des erreurs sont parfois repérées. Les fausses déclarations ou les fraudes ne seront certainement pas décelées. Vous n’avez qu’à lire la page Avis au lecteur de vos états financiers de fin d’exercice pour constater le peu de travail effectué. Cet avis et la lettre-contrat que vous signez vous indiquent à quel point les comptables se fient à l’information fournie par vous.

### 2. Rapport de mission d’examen

On choisit cette option lorsqu’on a besoin d’un rapport plus complet. Les comptables vérifient les soldes bancaires, d’autres comptes pertinents et certaines questions externes. Des notes détaillées sont préparées et jointes aux états financiers. Les fausses déclarations ou les fraudes peuvent être décelées, mais pas toujours.

### 3. Audit

On demande souvent aux grandes sociétés de fournir des états audités. Cette option est très coûteuse et devrait être écartée à moins d’être nécessaire.

Bien comprendre dans quel but vous préparez vos états financiers vous aidera à décider de quel niveau de services de comptabilité vous avez besoin. Les cabinets de comptables agréés ne sont pas tous pareils. Obtenez des références et ayez recours à un cabinet en qui vous avez confiance. Le rapport de mission d’examen coûte environ trois fois plus que l’avis au lecteur.

### Conseils en matière fiscale

Vous pensez peut-être que des conseils d’ordre fiscal vous seront fournis dans le cadre de votre procédure comptable de fin d’exercice, mais ce n’est ordinairement pas le cas. Si vous voulez des conseils en matière de fiscalité, demandez-en.

Beaucoup de gens posent la question suivante : « Pourquoi n’ai-je pas d’argent alors que je sais que j’ai fait un profit ? » La réponse à cette question figurera dans la seconde partie du présent article.

Vous communiquez vos états financiers à l’Agence du revenu du Canada et à vos institutions financières, et peut-être aussi à des sociétés de cautionnement, à des compagnies d’assurance et à des fournisseurs, qui sont tous plutôt passés maîtres dans l’art de les analyser. Vos comptables externes feront rarement des observations sur l’information de gestion fournie dans vos états. Cependant, avec quelques modifications, vous pouvez rendre vos chiffres beaucoup plus attrayants pour ceux qui analysent vos états. Le fait de garder le contrôle sur vos chiffres vous permet de conserver le volant bien en mains. Vous ne pouvez tout de même pas conduire depuis l’arrière de l’autobus. ■

## Revoking Building Permits and Being Reasonable

When municipal bylaws change, such changes can impact the way a business will make decisions about accepting or rejecting project opportunities. The recent case of *Mullany v. Squamish-Lillooet*, 2019 BCSC 1581 considered a scenario where a bylaw was amended after an application for a building permit had been submitted.

### The Facts

The Petitioners owned a property located in the Agricultural Land Reserve in the Squamish Lillooet Regional District ("District").

The Petitioners planned to convert their existing farm building from a horse riding arena into a medical marijuana production facility. This use was permitted under the zoning bylaws and provincial laws that applied at that time.

The Petitioners applied for a building permit on January 14, 2014.

On October 27, 2014, the District amended its zoning bylaw to prohibit medical marijuana production facilities on parcels of land less than 60 hectares in dimension.

The District issued the Petitioners building permit on December 17, 2014.

The Petitioners commenced work on the property and within the farm building. This included excavating and moving material to permit the construction of a new concrete foundation.

Construction throughout the permit term was intermittent. This was due to the Petitioners need to finalize the interconnection options for the property, propose minor changes, and obtain financing.

On July 12, 2018, the District revoked the building permit without warning to the Petitioners. The stated reason for revocation was that the District had been contacted by a realtor about the property, triggering a review concluding that the Petitioners were in contravention of the bylaws. This was only six months before the permit was set to expire.

The District provided several additional reasons for revoking the building permit, such as being in non-compliance, failure to order an inspection, and a lack of construction progress.

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**

**CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.**  
[www.wallace.sk.ca](http://www.wallace.sk.ca)

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



By Ted Lewis and Liam Robertson, Kuhn LLP

## Caractère (raisonnable) d'une révocation de permis de construction

Toute modification à un règlement municipal peut avoir une incidence sur la décision des entreprises d'accepter ou de refuser des projets. L'affaire récente *Mullany c. Squamish-Lillooet*, 2019 BCSC 1581, portait sur le cas d'une modification apportée au règlement municipal après le dépôt d'une demande de permis de construction.

### Les faits

Les demandeurs possèdent une propriété dans la réserve des terres agricoles du district régional de Squamish Lillooet.

Les demandeurs prévoyaient convertir un manège hippique en une installation de culture de marijuana thérapeutique. Ce type d'installation était permis conformément au règlement sur le zonage et aux lois provinciales en vigueur à ce moment-là.

Les demandeurs ont présenté leur requête le 14 janvier 2014.

Or, le 27 octobre 2014, le district modifiait son règlement sur le zonage et interdisait l'établissement d'installations de culture de marijuana thérapeutique sur les terrains de moins de 60 hectares.

Le district délivrait un permis de construction aux demandeurs le 17 décembre 2014.

Les demandeurs ont alors entamé les travaux sur la propriété et dans le bâtiment en question : excavation et disposition des sols pour la construction d'une nouvelle fondation en béton.

Les travaux de construction se sont déroulés par intermittence pendant la période visée par le permis. En effet, les demandeurs ont dû prendre le temps de mettre la dernière main à la question de l'interconnexion pour la propriété, de proposer des changements mineurs et d'obtenir du financement.

Le 12 juillet 2018, le district révoquait le permis de construction sans en avertir les demandeurs. Selon les documents officiels, le permis avait été révoqué après qu'un agent immobilier a communiqué avec le district au sujet de la propriété et qu'une enquête commandée dans la foulée a conclu que les demandeurs contrevenaient au règlement. Cet épisode se déroulait seulement six mois avant l'échéance du permis.

Le district a aussi invoqué d'autres raisons pour justifier la

The Petitioners had already incurred approximately \$400,000 in consultant fees and approximately \$2,800,000 in their application to Health Canada to become a licensed producer of marijuana.

The Petitioners took the District to court after repeated refusal to extend or reissue the building permit.

### The Decision

The court noted that a building inspector has very little discretion to deny a building permit application that complies with the relevant bylaws.

The question becomes whether such decisions are “reasonable”.

A reasonable decision is one that demonstrates justification, transparency, and intelligibility and falls within the range of possible and acceptable outcomes. The District decision fell short of this standard, particularly regarding their decision to revoke the permit when only six months were remaining.

The District argued that the building was not “under construction” and therefore they were able to revoke the permit early. This was because of the slow progress that had been made over the permit term.

The judge found that the Petitioners had showed a “commitment to use” and that construction was “clearly underway”. The judge found that the suddenness of the election to end the permit was unreasonable.

### Lessons Learned

Developers and businesses alike should be aware that municipal decisions may be unreasonable if an application is compliant with the bylaws and is subsequently revoked or rejected.

Businesses, where possible, should be diligent about maintaining familiarity with current bylaws and bylaw changes that are going to be implemented. These proposed bylaw changes can impact the way businesses operate and reflect an opportunity for businesses to maintain a proactive approach. ■

*This article was written by Ted Lewis, lawyer, and Liam Robertson, articled student, who practise 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).*

révocation du permis : non-conformité, défaut de demander une inspection, défaut de progrès dans les travaux.

Les demandeurs avaient déjà engagé environ 400 000 \$ en frais d'experts-conseil et 2 800 000 \$ pour obtenir leur licence de production de marijuana de Santé Canada.

Les demandeurs ont intenté des poursuites judiciaires contre le district après que ce dernier leur eut refusé maintes fois de prolonger le permis de construction ou d'en délivrer un nouveau.

### Le jugement

Le tribunal a fait remarquer que les inspecteurs en bâtiment ont très peu de marge discrétionnaire pour refuser une demande de permis de construction qui est conforme au règlement.

La question consiste plutôt à savoir si la décision prise en l'occurrence est raisonnable ou non.

Une décision est supposée raisonnable si elle se justifie, si elle est transparente et intelligible, et si elle donne lieu à des résultats possibles et acceptables. La décision du district était loin de correspondre à cette définition surtout que les instances ont décidé de révoquer le permis alors qu'il arrivait à échéance à peine six mois plus tard.

Le bâtiment n'était pas en construction aux dires du district qui affirmait pouvoir révoquer le permis avant son échéance en raison de la lenteur des travaux effectués pendant la période visée par le permis.

Selon le juge, les demandeurs avaient fait la démonstration de leur engagement et les travaux de construction étaient manifestement en cours. Le juge a affirmé que la soudaineté de la décision de révoquer le permis était déraisonnable.

### Leçons à tirer

Les promoteurs immobiliers et les entreprises doivent se rappeler qu'il arrive que les municipalités prennent des décisions déraisonnables dans des cas où, la demande ayant pourtant été jugée conforme, le permis est néanmoins ultérieurement révoqué ou rejeté.

Les entreprises devraient autant que possible se tenir au courant des règlements et des modifications aux règlements. Ces changements peuvent avoir une incidence sur la façon dont les entreprises fonctionnent et doivent inciter ces dernières à rester proactives.

*Le présent article a été rédigé par Ted Lewis, avocat, et Liam Robertson, 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. ■*

**Vous lisez un exemplaire emprunté de  
TIAC Times ?**

**Abonnez-vous gratuitement à  
[www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com).**

## Scenario planning and other flotation devices

Like many, you may have postponed strategic discussions—possibly until the end of the pandemic. Maybe? But I think most are coming to the realization that you can't do that indefinitely. COVID-19 is going to be around for a while, and you have decisions about staffing and events and software, and maybe you have a budget to come up with. You have to get on with some kind of planning process.

But how?

Not by writing a rigid plan. Planning shouldn't be overly detailed or belaboured at a time like this. However, planning remains crucial. In a storm, you still have to steer your ship.

When people ask me about tools for planning under these conditions, they often mention “scenario planning.” On further discussion, it often turns out that that's used as something of a catchall term for a number of different planning approaches.

I want to talk about a few analysis and planning tools that are extremely useful for strategic planning in times of uncertainty, regardless of what is causing that uncertainty. It's worth noting that any of these tools is only worth using if it will affect your decision-making. If you would make the same decision regardless of the outcome of the analysis, then the analysis isn't all that useful, is it? But where you need more inputs than you have to comfortably make a call on something, these can be extremely useful. Because primarily they are decision support tools, the decision should be framed out clearly.

### Sensitivity Analysis

In most associations, particularly on the smaller end, the budget is provided as a single set of numbers. This is what we think each number will be and this is how they all add up to surplus/break-even/deficit. Very often, projections for specific events follow the same pattern: here's the budget for the new product introduction.

Sensitivity analysis simply helps you recognize that there is uncertainty in your projections (whatever they are—member renewals; webinar registration; total revenues), and shows a range of potential outcomes. Typically, there's an expected value, and then a low and a high value. So, if you think you are going to get 80% membership renewal, and you hope you might get 85%, but you are worried it could be as low as 70%, then you would do a sensitivity analysis to plug in those numbers. Then you can see the impact of your worst-case (but still quite imaginable) scenario on your revenues, in this instance.

### When to use this:

- When there is uncertainty (i.e. any time you have projections), especially for a significant item or where the uncertainty is high
- When you may need to prepare for either better or worse outcomes (worse may mean lower revenue; better may mean strain on capacity)
- When you need to manage expectations (e.g. of the board)



By / par Meredith Low

## Planification par scénarios et autres bouées de sauvetage

Comme beaucoup, vous avez sans doute reporté vos discussions stratégiques — probablement à la fin de la crise sanitaire. Sans doute. La majorité, selon moi, comprend maintenant qu'on ne pourra pas les reporter indéfiniment. La covid-19 ne disparaîtra pas dans l'immédiat et vous devrez prendre des décisions sur des questions comme le personnel, les activités et les logiciels, sans oublier le budget. En effet, il faut planifier malgré tout.

Mais comment ?

Certainement pas de façon inflexible. Votre plan ne devrait pas être trop détaillé ni trop élaboré pendant une période comme celle que nous traversons. Cependant, la planification reste essentielle. En pleine tempête, il faut quand même savoir diriger son navire. Et quand on me demande des outils de planification pour ce type de situation, on évoque souvent la planification par scénarios, soit la planification par l'établissement de différentes démarches.

Dans le présent article, nous examinerons quelques outils d'analyse et de planification à employer en période d'incertitude quelle qu'en soit la cause. Il y a lieu de préciser que ces outils ne sont utiles que dans la mesure où ils infléchissent la prise de décisions. Si vous deviez prendre la même décision quels que soient les résultats de votre analyse, à quoi servirait alors cette analyse ? Par contre, ces résultats sont très utiles quand vous avez besoin de renseignements que vous n'en avez pas en main pour prendre une décision en toute quiétude. Comme il s'agit essentiellement d'outils d'aide à la prise de décisions, les paramètres doivent en être clairement formulés.

### Analyse de sensibilité

Dans la plupart des associations, surtout les petites, le budget se présente souvent en un seul groupe de chiffres. On fait des prévisions sur les éventuels excédents, déficits ou situations d'équilibre. Très souvent, les projections pour tel ou tel poste budgétaire ou activité suivent toujours le même modèle et on en arrive ainsi, par exemple, au budget pour le lancement d'un nouveau produit.

L'analyse de sensibilité nous aide simplement à reconnaître les impondérables de nos projections (quels qu'ils soient — renouvellements d'adhésions, inscriptions à un webinaire, total des revenus), et propose des résultats potentiels. Habituellement, on obtient une valeur attendue, une valeur inférieure et une valeur

about the range of outcomes that are possible, given a particular course of action

This is a tool that should be used far more often across the association sector. Where sensitivity analysis gets interesting is in the “so what” discussion. What difference would it make between the different outcomes? What implications would they have?

Mathematically, it’s usually very simple, although of course there are ways to add sophistication. Be cautious about the magnitude of swing you can get if you are changing more than one variable at a time.

### Contingency Planning

This is essentially thinking about some kind of Plan B. What will you do if your proposed plan just doesn’t work out? Any time you have said “we’ll do it tomorrow if it rains today” you’re doing contingency planning.

Another way of thinking about contingency planning is simply management of risks. Risk is inherent to existence, and everyone’s risk level has gone up due to the current situation. Figuring out how you are going to address and/or live with the risks you incur is part of any leadership role and should be part of any strategic thinking.

#### When to use this:

- Risk management discussions should be ongoing within your organization. Particularly during a pandemic, risk is part of organizational stewardship.
- When you undertake a significant new initiative, a contingency plan (what do we do if...?) should be part of the project management.
- Events should always, but obviously particularly in the era of COVID-19, undergo extensive contingency planning.

### Scenario Planning

Scenario planning involves looking with imagination and fortitude at the future, and constructing narratives about what it might look like. A relatively simple example could be if you are advocating for a specific and significant legislative change for your sector. If you are successful, here’s what the future might look like—for the sector, for your members, for the association. If you are not successful, here’s the alternative. There could be multiple versions of these futures—what if the government makes part of the change you are hoping for, but not all of it? What if the implications of an advocacy failure in this regard are more harsh than you anticipate? What if the whole thing drags on for years? What if the industry changes in a specific way in the meantime?

The COVID-19 pandemic has thrust us all into scenario planning mode, but climate change, artificial intelligence, and social justice movements were already exercising a lot of our imaginations

supérieure. Donc, si vous vous attendez à un taux de 80 % pour le renouvellement des adhésions, vous pouvez aussi espérer un taux optimiste de 85 %, et craindre aussi que ce taux ne soit que de 70 % ; vous procédez alors à une analyse de sensibilité en vous servant de ces chiffres. Vous serez à même de constater l’impact du pire des scénarios, toujours plausible, sur vos revenus dans ce cas-ci.

#### Quand employer cet outil ?

- Quand il y a incertitude (c.-à-d. chaque fois que vous faites des projections), surtout pour un poste budgétaire important ou quand le degré d’incertitude est élevé.
- Quand vous devez vous préparer au pire ou au mieux (au pire, ce pourrait être des revenus inférieurs ; au mieux, ce pourrait être des pressions sur les ressources).
- Quand vous devez gérer les attentes (p. ex., d’un conseil d’administration) sur toute la gamme des résultats possibles en fonction d’une décision donnée.

Il s’agit là d’un outil qui devrait être employé beaucoup plus souvent par le secteur associatif. Ce qui est intéressant de l’analyse de sensibilité, c’est la discussion sur les conséquences éventuelles de telle ou de telle décision. Quelle différence cet outil fait-il quant aux résultats ? Quelles en seraient les implications ?

Sur le plan mathématique, c’est habituellement très simple bien qu’il y ait évidemment des moyens d’ajouter des variables. Mais attention aux effets que vous pourriez provoquer si vous modifiez plus d’une variable à la fois.

#### Planification d’urgence

L’idée ici consiste à établir un plan B. Que faire si le plan prévu au départ ne fonctionne pas ? Chaque fois que vous dites nous ferons demain cela si aujourd’hui ceci se matérialise, vous vous trouvez à faire de la planification d’urgence.

La planification d’urgence, c’est une autre façon de dire qu’il faut savoir gérer ses risques. Le risque est inhérent à la vie même et le degré de risque a augmenté à cause de la situation actuelle. Trouver moyen de gérer les risques ou de vivre avec fait partie intégrante du rôle de leadership et de toute réflexion stratégique.

#### Quand employer cet outil ?

- Des discussions sur la gestion des risques doivent se dérouler en permanence au sein de votre organisme. Surtout pendant une pandémie, le risque fait partie de la structure de gouvernance de l’organisme.
- Lorsque vous lancez une nouvelle initiative d’importance, un plan d’urgence (au cas où) devrait être intégré à la gestion de projet.
- Toute activité devrait toujours, et surtout en période de covid-19, faire l’objet de planification d’urgence exhaustive.

#### Planification par scénarios

La planification par scénarios suppose d’envisager l’avenir avec imagination et force d’âme, et d’élaborer toute une gamme de

## THERMEC INSULATION

*suite de la page 36*

basse température pour le chauffage et des refroidisseurs électriques pour le refroidissement.

Lorsque Tim n'est pas en train de travailler avec son équipe pour fournir des services de la plus haute qualité, on est susceptible de le voir entraîner l'équipe de hockey locale, les Dragon Slayers, et marquer des buts d'un autre genre. « Allez, Dragon Slayers ! » ▀

## STRATEGIC PLANNING

*suite de la page 45*

long before this year. A thorough scenario planning exercise, when done by large organizations, can be incredibly complex and very extensive. For a smaller organization, it will be simpler, but still involves a willingness to imagine multiple futures.

The “planning” part of scenario planning leads us to the questions of: what does this matter? What would we do now to prepare for any of these eventualities? What are the areas where we may have to make a bet on one or the other of these futures? That is, are there things we may do or omit doing that we may regret later, depending on how things turn out? What are the signals from the environment that will tell us whether some of these scenarios are more or less likely than others?

### When to use this:

- Some elements of scenario planning should be part of any strategic planning discussion. Fundamentally, strategy is always answering the question of what choices we should make to be successful, and that is always integrated with our view of the likely future(s).
- When a major external event or situation would have a significant impact on you
- When doing a simple sensitivity analysis isn't rich or robust enough to help you understand your situation and develop your analysis of your options.

Note that while scenario planning looks to the future and pays a great deal of attention to the external, it also considers the implications for you. However, it's not the same as option analysis, which is analyzing what would happen if you do X, Y, Z (or nothing). Option analysis is performed to make a decision about what to do about a specific decision in front of you, and is primarily focused on elements you control or can influence internally.

### Walk and chew gum and do cartwheels and...

It is indeed a challenging and exhausting time to be in any kind of a leadership role. There is even less certainty than there ever was (or seemed to be), and far higher anxiety. Even clarity of purpose may feel elusive.

However, leaders are still called upon to make good decisions in the best interests of the organization. Tools like these—and of course there are a million others—will help you get your arms

around the challenges, and determine how to move purposefully onward.

If you would like to discuss how we can help you use these tools and put your plans together—yes, even now—please get in touch. ▀

## PLANIFICATION STRATÉGIQUE

*suite de la page 45*

scénarios possibles. Prenons l'exemple relativement simple d'un changement législatif précis et important que vous souhaitez promouvoir pour votre secteur. Vous définissez ce à quoi vous pouvez vous attendre pour l'avenir si vous obtenez gain de cause — pour votre secteur, vos membres, votre association. Et dans le cas où vous n'obtiendriez pas gain de cause, vous élaborez de multiples perspectives d'avenir — par exemple, que se passera-t-il si le gouvernement apporte quelques changements, mais pas tous ceux que vous souhaitez ? Que faire si jamais l'échec de vos démarches est pire que prévu ? Et si toute l'affaire traîne pendant des années ? Et si le secteur change entretemps d'une manière ou d'une autre ?

La covid-19 nous a tous obligés à passer en mode de planification par scénarios, mais le changement climatique, l'intelligence artificielle et les mouvements de justice sociale occupaient déjà nos pensées bien auparavant. Tout exercice sérieux de planification par scénarios peut au sein de grands organismes être très complexe et exhaustif. Pour les organismes plus petits, l'exercice sera sans doute plus simple, mais il suppose quand même qu'on soit disposé à envisager de multiples scénarios.

La partie planification de la planification par scénarios nous amène à examiner certaines questions : connaître l'importance de l'exercice, savoir ce qu'il faut faire pour nous préparer à l'une quelconque des éventualités, quels paris à faire sur l'une ou l'autre des perspectives d'avenir possibles. Autrement dit, est-ce qu'il y a des choses qu'on peut faire ou qu'on a omis de faire, et qu'on pourrait regretter plus tard, selon la tournure des événements ? Quels sont les indices dans l'environnement qui nous portent à croire que tel scénario est plus probable que tel autre ?

Quand employer cet outil ?

Certains éléments de la planification par scénarios devraient faire partie de toute discussion de planification stratégique. Essentiellement, l'exercice stratégique consiste à répondre à la question des choix à faire pour réussir et à l'intégrer à sa vision des perspectives d'avenir possibles.

- Quand une situation ou un facteur externe important a un impact significatif sur vous.
- Quand une simple analyse de sensibilité ne suffit pas pour vous aider à comprendre votre situation et à élaborer votre analyse des diverses options qui s'offrent à vous.

Il y a lieu de noter que si la planification par scénarios concerne

l'avenir et tient largement compte des facteurs extérieurs, elle porte aussi sur les impacts pour vous. Cela dit, ce n'est pas la même chose que l'analyse de solutions qui examine plutôt les conséquences liées à telle ou telle solution, y compris celle de ne rien faire du tout. L'analyse de solutions s'applique dans les cas où vous devez prendre une décision dans l'immédiat et pour laquelle vous disposez d'éléments que vous contrôlez et que vous pouvez infléchir à l'interne.

Partez faire une promenade, respirez par le nez, amusez-vous un peu...

Oui, il est difficile et épuisant d'assumer un rôle de leadership par les temps qui courent. Les certitudes nous échappent plus

que jamais (ou semblent nous échapper plus que jamais), d'où l'angoisse accrue. On a même du mal à définir ses objectifs.

Cela dit, les leaders sont appelés à prendre les bonnes décisions dans l'intérêt de leur organisme. Des outils comme ceux que nous avons présentés ici — et bien sûr ce ne sont pas les seuls — vous aideront à saisir tout problème à bras le corps et à définir les étapes à franchir pour la suite.

Si vous voulez obtenir de l'aide pour utiliser ces outils ou pour établir vos plans — oui, même maintenant —, n'hésitez pas à communiquer avec nous. ■



**Advertiser index / Index des annonceurs**

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
All Therm Services Inc.	OBC	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	25	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BCICA	28	604.438.6616	www.bcica.org
BC Insulators, Local 118	15	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	16	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	14	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	6	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	30	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	26	800.486.9865	www.extolohio.com
Fattal	34	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	27	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	11, 23	800.654.3103	www.jm.com
K-Flex	22	800.765.6475	www.kflexusa.com
Lewco Super Mat	IFC	800.221.6414	www.lewcosupermat.com
MFM	20	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	31	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	7	800.GET.PINK	www.owenscorning.com/fiberglas-pipe
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	13, 17	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	34	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	42	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	38-39 / OBC		



**CROSSROADS C&I**  
**DISTRIBUTORS / FABRICATORS**  
*The Insulation Specialists™*



**IDEAL PRODUCTS**



**Johns Manville**  
*A Berkshire Hathaway Company*



▪ **IMPRO**  
 ▪ **NU-WEST**  
 Construction Products

▪ **NADEAU**  
 ▪ **SCOTIA**  
 INSULATIONS

**Polyguard®**  
 Innovation based. Employee owned. Expect more.



**SPECIALTY PRODUCTS & INSULATION**

# The Insulators Field Guide

Digital Tools for Every Insulator



Download on the  
**App Store**

**now available**



@insulators\_field\_guide