

# TIAC



www.tiactimes.com • Winter / Hiver 2021

**TIAC Conference 2021**  
**Congrès 2021 de l'ACIT**

**Canadian Construction Outlook**  
**Perspectives de la construction au Canada pour 2021**

**TIAC Outlook 2021**  
**L'ACIT et ses perspectives pour 2021**

**Insulation Health and Safety for Piping Systems**  
**Santé et sécurité – isolation des réseaux de tuyauterie**

**Five Strategic Lessons for Trade Contractors in a Post-Covid World**  
**Cinq leçons stratégiques pour les entrepreneurs spécialisés dans le monde de l'après-COVID**

**Contractor Profile**  
**Profil d'entrepreneur**



# 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.

**PUBLISHER / EDITOR**

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

**CONTRIBUTING WRITERS**

Robin Baldwin  
Geza R. Banfai  
Mark Breslin  
Natalie Bruckner  
Kevin Burns  
Steve Clayman  
Shaun Ekert  
Jeremy S. Koch  
Matthew T. Potomak  
Jordan Whitehouse

**ADVERTISING SALES / CREATIVES**

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

**COVER IMAGE:**

Photos courtesy of © Can Stock Photo / payphoto

**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.*



32

Winter / Hiver 2021

- 16** **TIAC Conference 2021**  
**Congrès 2021 de l'ACIT**
- 18** **Canadian Construction Outlook 2021**  
**Perspectives de la construction au Canada pour 2021**
- 22** **TIAC Outlook 2021**  
**L'ACIT et ses perspectives pour 2021**
- 26** **Insulation Health and Safety for Piping Systems**  
**Santé et sécurité – isolation des réseaux de tuyauterie**
- 32** **Five Strategic Lessons for Trade Contractors in a Post-Covid World**  
**Cinq leçons stratégiques pour les entrepreneurs spécialisés dans le monde de l'après-COVID**
- 35** **Contractor Profile**  
**Profil d'entrepreneur**

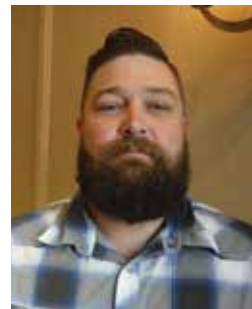
**Extras / Les extras**

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Insulation Insights / Tout savoir sur l'isolation
- 39 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 40 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 42 Safety / Sécurité
- 44 It's the Law / C'est la loi
- 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 Shaun Ekert

## Cautiously Optimistic

Global logistics and supply and demand are starting to affect our industry. You go to your lumber yard and can't get a certain product or home project components. Drywall is out of stock. At the grocery, entire shelves of a certain item are bare, while items of another variety are overflowing from the shelf. The store can't get a certain brand of cola because the resources to make or can it have been diverted to a more important use. You can't buy a snowmobile or a dirt bike or a tube for a bike tire or dehydrated camping meals or a laptop because the demand went up. The list is random, but it has been consistent over the past year because the global supply chain is stuck in a state of deficiency fuelled by unpredictable and unstable demand and, of course, other players in the supply chain.

So, what does that mean for us? Well, it means the onus on us as consumers is to be aware, take responsibility, and educate ourselves to mitigate our desires and expectations. Our mindset has always been, "I want it, so I will go get it," and over the past few years our expectation for receiving the things we want has been shortened from weeks to days, especially with Prime. But these days, that is not realistic. It is time to differentiate between wants and needs and to go back to researching our educated choices rather than hitting the "one-click order" button on a whim.

Educating ourselves also means looking ahead to find out what the next thing will be. Meat? Raw lumber? Paving stones? Kleenex? As a society we must realize that this state of affairs will continue for some time, and as a result we will have extreme peaks and valleys and varying experiences with receiving the items we want/need.

As things open up across Canada, we are cautiously optimistic about the future. Our sector has been affected by the global supply chain and will continue to be, but on a lesser scale than some commodities. But that doesn't mean it won't change. Could insulation become the next global shortage? The metal industry is now being affected, and that basically affects everything. It is almost becoming a bidding war for logistics. Producers of extremely high margin products are paying more to get those products to market, and I think we can expect blips within our supply chain.

Let's not forget human logistics. People aren't travelling as much and in most cases aren't permitted to travel—that means TIAC members who typically augment their labourforce with

## Un optimisme prudent

L'état de la logistique mondiale et les fluctuations de l'offre et la demande commencent à avoir des répercussions sur notre industrie. On se rend à la cour à bois de sa localité et on ne peut pas y trouver un produit particulier ou certaines composantes pour un projet de rénovation domiciliaire. Les panneaux de gypse sont en rupture de stock. À l'épicerie, des tablettes entières d'un article donné sont vides, tandis qu'elles débordent d'articles d'une autre sorte. Le magasin ne peut se procurer une certaine marque de cola parce que les ressources nécessaires à sa confection ou à sa mise en canette ont été réaffectées pour servir à un usage plus important. On ne peut pas acheter de motoneige, de moto tout-terrain, de chambre à air pour pneu de vélo, de repas de camping déshydratés ni d'ordinateur portatif, parce que la demande a augmenté. Si les articles de cette liste ont été choisis au hasard, la situation reste la même depuis un an pour l'ensemble des marchés car la chaîne d'approvisionnement mondiale est enlisée dans un état de carence alimenté par une demande imprévisible et instable et, bien sûr, par d'autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Qu'est-ce que cela veut donc dire pour nous ? Eh bien, cela signifie qu'il nous incombe d'être des consommateurs avertis et responsables, et de nous auto-éduquer afin de modérer nos désirs et nos attentes. Nous nous attendons à la gratification immédiate de nos désirs et, depuis quelques années, le délai de livraison prévu des choses désirées se mesure en jours plutôt qu'en semaines, en particulier avec Prime. Toutefois, à l'heure actuelle, ce n'est pas le cas. Et il est temps de faire la distinction entre les désirs et les besoins, et de recommencer à faire des recherches sur les choix qui s'offrent à nous plutôt que de cliquer sans trop y penser sur le bouton de commande.

S'auto-éduquer veut aussi dire songer à l'avenir pour déterminer ce qui importe dans la hiérarchie des priorités : la viande ? le bois d'œuvre ? les pavés ? les mouchoirs de papier ? Notre société doit se rendre compte que cet état de choses va durer un certain temps et que, par conséquent, nous connaissons des pics et des creux extrêmes et que nous recevrons les articles désirés ou nécessaires dans des délais tantôt courts, tantôt longs, tantôt entre les deux.

# 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.



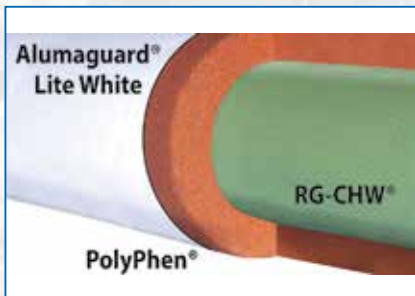
**Alumaguard**



**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

travelling labourers might be at a disadvantage at this time.

Now is the time for contractors to manage their expectations and relay this information to owners and clients so everyone is on the same page and understands that things right now aren't like they used to be. That leaves open the potential for better teamwork, collaboration, and planning further out than is usually necessary. Anyone accustomed to working in a constant state of knee-jerk reactions is going to find this a bit of a transition—you definitely can't get 100 widgets or 100 people by next week.

But that doesn't mean it can't be a positive experience. Think about the connection, the resilience, and the flexible thinking you are building into your teams. Consider the way people will remember you if you are reliable and steadfast during crisis. This is a priceless impression. Keep each other motivated, put one foot in front of the other, and focus on the good. The light is coming.

TIAC is hoping for the best with our conference this year. We are keeping a close eye on travel, provincial regulations, and what is happening in Atlantic Canada and will keep readers updated on the TIAC website, through the eZine, by email, in these pages, and on the *TIAC Times* website and social media. If you have any questions along the way, please reach out to the TIAC office.

We held a virtual board meeting in February and have adapted to focus primarily on the issues most pressing among our membership. Although we may not be as vocal as usual, rest assured we are focused on what you need most, and we are out there looking for solutions that will keep us all moving forward.

In closing, I want to ask you to make it a personal goal to check in with people in your network each week. There are too many unpleasant stories out there about the negative effects of isolation, so plan to reach out and touch base with a handful of people each week. Reaching out and keeping in touch does wonders for each other's mental health and success. ■



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)

Alors que le Canada est en train de rouvrir, nous sommes d'un optimisme prudent pour l'avenir. Notre secteur a été affecté par les perturbations de la chaîne d'approvisionnement mondiale et continuera de l'être, mais à un moindre degré que d'autres. Toutefois, cela ne veut pas dire que cela ne changera pas. Le prochain produit dont on manquera à l'échelle mondiale pourrait-il être le matériel isolant ? L'industrie métallurgique est maintenant touchée et cela affecte à peu près toute l'activité industrielle. On se bat quasiment pour obtenir ce dont on a besoin. Les fabricants de produits à très forte marge paient plus cher pour mettre ces produits sur le marché et je pense que nous pouvons nous attendre à des anomalies dans la chaîne d'approvisionnement.

N'oublions pas la logistique humaine. Les gens ne voyagent pas autant et, dans la plupart des cas, ne sont pas autorisés à voyager — cela veut dire que les membres de l'ACIT qui accroissent ordinairement leur main-d'œuvre à l'aide de travailleurs migrants pourraient être désavantagés actuellement.

Le moment est venu pour les entrepreneurs de gérer leurs attentes et de transmettre cette information aux propriétaires et aux clients, afin que tout le monde soit sur la même longueur d'onde et comprenne qu'actuellement les choses ne sont pas comme d'habitude. C'est l'occasion d'améliorer le travail en équipe, de collaborer et de planifier à plus long terme que cela ne serait nécessaire ordinairement. Il s'agit bien d'une transition pour quiconque est habitué d'avoir des réactions impulsives au travail — on ne peut absolument pas obtenir 100 machins ou 100 personnes d'ici la semaine prochaine.

Cependant, cela ne signifie pas que l'expérience ne puisse pas être positive. Pensez à la cohésion du groupe, à la robustesse et à la souplesse d'esprit que vous faites acquérir à vos équipes. Songez au souvenir que les gens auront de vous si vous êtes fiable et inébranlable en période de crise. C'est une impression qui n'a pas de prix. Motivez-vous les uns les autres, avancez un pas à la fois et concentrez-vous sur ce qu'il y a de bon. La lumière perce au bout du tunnel.

L'ACIT espère que tout ira pour le mieux concernant notre conférence cette année. Nous suivons de près les développements relatifs aux voyages, les règlements provinciaux et ce qui se passe au Canada atlantique, et nous tiendrons les lecteurs au courant de la situation par l'entremise du site Web de l'ACIT, du cybermagazine, de courriels, des présentes pages, du site Web du *TIAC Times* et des médias sociaux. Si vous avez des questions à poser en cours de route, veuillez communiquer avec le bureau de l'ACIT.

Nous avons tenu virtuellement une réunion du conseil d'administration en février et avons rajusté notre tir pour cibler surtout les problèmes les plus pressants chez nos membres. Bien que nous ne nous manifestations pas autant que d'habitude,

*suite à la page 46*

# WIN YOUR NEXT BID

WITH SAFETYJACS®



1/2" HEM & FACTORY  
DEBURRED EDGES

## SAFETY . PRODUCTIVITY . PROTECTION NO EXTRA COST

Use SafetyJacs® for your next project tender. With SafetyJacs® you can submit a much more competitive bid with the promise of increased productivity, added safety, and better seal at the lap for superior protection against corrosion under insulation (CUI). SafetyJacs® is the better choice for ultimate protection of your mechanical insulation systems.



We've crunched some numbers. Learn about another client's success just by making the switch! Scan the QR code or go to [idealproducts.ca](http://idealproducts.ca) to learn more.

**Safer. Smarter. Faster.**

CANADA 1.800.299.0819 | USA 1.888.877.7685 | [IDEALPRODUCTS.CA](http://IDEALPRODUCTS.CA) |



IDEAL PRODUCTS

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*

## 2020 – 2021

President – Shaun Ekert  
 1st Vice-President – Joey Fabing  
 2nd Vice-President – Robert Bertram  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past-President – Vacant  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Robert Bertram  
 Alternate Manufacturers – Randy St. Jacques  
 Chairman Distributors – Vacant  
 Alternate Distributors – Louis Basque  
 Chairman Contractors – Mark Trevors  
 Alternate Contractors – Robert Gray  
 Director of British Columbia – Brad Haysom  
 Director of Alberta – Mark Trevors  
 Director of Saskatchewan – Shaun Ekert  
 Director of Manitoba – Robert Gray  
 Director of Ontario – Joey Fabing  
 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

TIAC Times – Robert Bertram  
 Marketing – Robert Bertram  
 Conference Chair – Wheeler Boys  
 Insulation Awareness Committee Chair – Robert Bertram  
 Conference 2021 Chair – Walter Keating  
 TIAC Innovators Chair – Wayne Siffledeen

## Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Lyne Laperriere  
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hofler  
 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).**

## 2020 – 2021

Président – Shaun Ekert  
 Premier vice-président – Joey Fabing  
 Deuxième vice-président – Robert Bertram  
 Trésorier – Chris Ishkanian  
 Président sortant – Vacant  
 Secrétaire – David Reburn  
 Président de fabricants – Robert Bertram  
 Suppléant de la section des fabricants – Randy St. Jacques  
 Président de distributeurs – Vacant  
 Suppléant de la section des distributeurs – Louis Basque  
 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 – Shaun Ekert  
 Directeur du Manitoba – Robert Gray  
 Directeur de l'Ontario – Joey Fabing  
 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

TIAC Times – Robert Bertram  
 Marketing – Robert Bertram  
 Président des congrès – Wheeler Boys  
 Président du comité de sensibilisation à l'isolation – Robert Bertram  
 Président du congrès 2021 – Walter Keating  
 Président des innovateurs de l'ACIT – Wayne Siffledeen

## Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Lyne Laperriere  
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hofler  
 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).**

## That pinprick of light up ahead?

That's it! The proverbial light at the end of the tunnel is not an oncoming train. I sanitized my crystal ball to try to understand what is in store for the mechanical insulation industry once we emerge into the light. Rather than rely completely on my thoughts, I reached out for background information from a few accredited sources, and so here goes.

Remote work is not all that it's cracked up to be. For those who believe this is a permanent manifestation of the COVID-19 pandemic and have moved to lower cost areas, several companies have been signalling incomes will be reduced to reflect the lower cost of living. We read that many employees miss the office environment, the collaborative nature of work, and the socializing. Ultimately, employees will return to office buildings.

Mechanical engineers are busy these days. An unscientific survey I ran by talking with several office building management companies and owners want their buildings to be safe. Can ducting be reconfigured to reflect this? Is there the ability to introduce higher levels of fresh air and filtration? Where can air purification systems be installed in the ducts? Obviously multi-million dollar properties can't just sit there empty. We are experiencing the direct and add-on effects of downtown areas of cities being hollowed out.

Facing these challenges, building owners are also tasked with reducing the carbon footprint of their respective properties to hopefully achieve a Net Zero designation. The range of locations undergoing these evaluations encompasses everything in the broader categories of commercial and institutional buildings. The built environment would include everything covered in the National Energy Code for Buildings (NECB) and the various provincial and municipal energy and building codes.

To underscore what is now happening with building retrofits and upgrades, *The Globe & Mail*, on December 1, 2020, reported that a 20-storey office building located in downtown Toronto is in part undergoing an HVAC upgrade. This upgrade is replacing a 60-year-old installation. To quote from the article, "The project is one example of an industry-wide strategy to press ahead with sustainability investments in commercial real estate despite pandemic-induced economic setbacks."

The Province of Ontario has what is referred to as the Financial Accountability Office of Ontario (FAO). Earlier this year, the FAO published, "Provincial Infrastructure - A Review of the Province's Infrastructure and an Assessment of the State of Repair". I will assume other provinces have similar reporting protocols in one form or another. I will also assume the "state of repair" similarly impacts on the infrastructures of other provinces. The infrastructure categories consist of Transit, Highways & Bridges, Hospitals, Schools, Colleges (including universities), and Other. For the purpose of this article we'll focus on hospitals, schools, and colleges.



By / par Steve Clayman

## Un point de lumière droit devant ?

Ça y est ! La proverbiale lumière au bout du tunnel n'est pas un train qui approche. J'ai désinfecté ma boule de cristal pour essayer de comprendre ce qui attend l'industrie de l'isolation mécanique quand nous aurons émergé dans la lumière. Au lieu de m'en remettre entièrement à mes opinions, j'ai obtenu de l'information de base de quelques sources autorisées et voici ce qui en ressort.

Le télétravail n'est pas tout ce qu'il est censé être. Pour les personnes convaincues que c'est une suite permanente de la pandémie de COVID-19 et qui sont déménagées dans des régions moins onéreuses, plusieurs entreprises ont indiqué qu'elles réduiront les salaires pour tenir compte d'un coût de la vie moins élevé. D'après ce qu'on lit, de nombreux employés s'ennuient de leur bureau, de la collaboration qu'ils vivent au travail et des échanges sociaux. Les employés finiront bien par retourner dans les immeubles de bureaux.

Les ingénieurs mécaniciens sont occupés de nos jours. Selon un sondage non scientifique que j'ai mené dans mes conversations avec plusieurs d'entre eux, les compagnies de gestion et les propriétaires d'immeubles de bureaux veulent que leurs édifices soient sûrs. Pour ce faire, peut-on reconfigurer les canalisations ? Est-il possible d'introduire plus d'air frais et d'améliorer la filtration ? Où des systèmes de purification de l'air peuvent-ils être installés dans les canalisations ? De toute évidence, des propriétés valant des millions de dollars ne peuvent pas rester vides. Nous vivons les effets directs et collatéraux de l'évidement des centres-villes.

Non seulement les propriétaires d'immeubles font-ils face à ces défis, mais encore ils sont chargés de réduire l'empreinte carbone de leurs propriétés dans l'espoir d'obtenir la certification « consommation d'énergie nette zéro ». Ce sont des immeubles commerciaux et institutionnels de toutes catégories qui subissent les évaluations menant à cette désignation. L'environnement bâti comprendrait tout ce qui est visé par le Code national de l'énergie pour les bâtiments (CNÉB) et les divers codes provinciaux et municipaux de l'énergie et de la construction.

# DEFINING CONSISTENCY

## PERFORMANCE YOU CAN COUNT ON



### *Micro-Lok® HP & Micro-Lok® HP Ultra Pipe Insulation*

The Micro-Lok *HP* products are manufactured using the latest technology and an in-line manufacturing process, resulting in a uniform fiberglass core that delivers consistent high-quality performance during fabrication, installation, and operation.

- Variety of jacketing options to meet the unique system requirements
- Applicable in both above and below ambient (with jacketing) applications
- The Micro-Lok *HP* Ultra poly top jacket is designed to handle intermittent moisture exposure during construction

The FAO report shows the Share of Assets Not in a State of Good Repair including Hospitals 45.9%, Schools 28.4%, and Colleges 34.9%. These percentages include everything from envelope to floor tiles and, of course, HVAC. To give you an idea of the dollars involved just for Ontario, the FAO report estimates the dollar amounts required to bring these facilities up to acceptable standards: Hospitals \$4.8B, Schools \$3.7B, and for Colleges \$1.0B.

Given the negative financial impact of COVID-19 on all levels of government, it's not very likely any government has the funding or the will to tackle such huge monetary undertakings. Nevertheless, the need for repairs and upgrades will not conveniently disappear. In fact, the backlogs will continue to grow. Rubber bands and chewing gum can only go so far.

Again, I'll make an assumption and that is, generally speaking, mechanical insulation represents 1.0% of the cost of a project. I'll leave the math to the reader. Spread out by as much as ten years, the mechanical insulation potential for upgrades and retrofits is significant.

Included in the ongoing challenges facing large building managers (whether the buildings are government owned or not) is the mandated requirement to reduce their respective carbon footprints while addressing the huge backlog of repairs.

*Facilities Net*, an American online magazine ([www.facilitiesnet.com](http://www.facilitiesnet.com)), recently published an article describing how hospitals are moving forward with energy reduction targets, given that hospitals are among the most energy-intensive facilities anywhere. Hospitals function 365/24/7 in all climate zones with cooling requirements even during cold weather. The article emphasizes the demands placed on HVAC systems on the supply side contrasted with the need to reduce energy consumption. A large Toronto hospital recently commissioned an on-site co-gen plant to ensure a 100% reliable source of low-cost power. The capacity of this plant is such that future hospital expansions will be easily handled and any surplus power would be sold and sent into the grid.

From the perspective of the mechanical insulation industry, almost everything that is now in progress or planned will require pipe and/or duct and/or equipment insulation. There will be mechanical insulation going in somewhere. The challenge for our industry is twofold as I see it—access the entry points to help the individuals responsible for designing, managing, and purchasing HVAC systems, and in doing so emphasize energy savings and carbon reductions while promoting optimum thicknesses and installation best practices. ▀

**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*.**

**“Nevertheless, the need for repairs and upgrades will not conveniently disappear. In fact, the backlogs will continue to grow. Rubber bands and chewing gum can only go so far.”**

**« En fait, le nombre d'immeubles à réparer continuera de s'accroître. Il y a des limites à ce qu'on peut faire avec des bandes élastiques et de la gomme à mâcher. »**

Mettant en évidence ce qui se passe actuellement en matière de modernisation et d'amélioration des bâtiments, le quotidien *The Globe & Mail* signalait, le 1<sup>er</sup> décembre 2020, qu'un immeuble de bureaux de 20 étages situé au centre-ville de Toronto faisait en partie l'objet d'une mise à niveau de son installation de CVC vieille de 60 ans. Pour citer l'auteur de cet article, « ce projet démontre la stratégie sectorielle poursuivie pour des investissements durables dans l'immobilier commercial en dépit des revers économiques infligés par la pandémie ». [Traduction]

La province de l'Ontario est dotée d'un Bureau de la responsabilité financière de l'Ontario (BRF). Plus tôt cette année, le BRF a publié *L'infrastructure provinciale – Examen de l'infrastructure de la province et évaluation de son état*. Je vais supposer que d'autres provinces ont des protocoles similaires pour leurs rapports. Je vais supposer également qu'il en va de même pour l'« état » des lieux concernant l'infrastructure des autres provinces. Les catégories d'infrastructure sont : transport en commun, autoroutes et ponts, hôpitaux, écoles, collèges (y compris les universités) et autres. Aux fins du présent article, nous nous concentrerons sur les hôpitaux, les écoles et les collèges.

Selon le rapport du BRF, la « proportion des biens qui ne sont pas en bon état de fonctionnement » est de 45,9 % pour les hôpitaux, de 28,4 % pour les écoles et de 34,9 % pour les collèges. Ces pourcentages comprennent tout, depuis l'enveloppe du bâtiment jusqu'aux carreaux de sol et, bien sûr, le système CVC. Pour vous donner une idée des montants en jeu uniquement pour l'Ontario, le rapport du BRF cite 4,8 milliards de dollars pour les hôpitaux, 3,7 milliards de dollars



**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



# 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<sup>®</sup>, 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)**

pour les écoles et 1,0 milliard de dollars pour les collèges. Il s'agit là d'estimations des sommes nécessaires pour rendre ces installations conformes à des normes acceptables.

Vu l'impact financier négatif de la COVID-19 sur tous les paliers de gouvernement, il est peu probable qu'un gouvernement ait le financement ou la volonté nécessaire pour se lancer dans des entreprises aussi coûteuses. Néanmoins, les besoins en réparations et en améliorations ne vont pas disparaître comme par enchantement. En fait, le nombre d'immeubles à réparer continuera de s'accroître. Il y a des limites à ce qu'on peut faire avec des bandes élastiques et de la gomme à mâcher.

Je vais faire une autre supposition : en règle générale, l'isolation mécanique représente 1,0 % du coût d'un projet. Je vais laisser au lecteur le soin de faire les calculs. Étala sur jusqu'à dix ans, le potentiel de l'isolation mécanique en matière d'améliorations et de modernisation est considérable.


Les défis continuels posés aux gestionnaires de gros immeubles (qu'ils soient publics ou privés) comprennent l'obligation de réduire leur empreinte carbone tout en s'occupant de la grande quantité de réparations qui s'accumulent et qu'il reste encore à effectuer.

Une revue américaine en ligne ([www.facilitiesnet.com](http://www.facilitiesnet.com)) a publié récemment un article traitant de la progression des hôpitaux vers la réalisation d'objectifs de réduction énergétique, étant donné


que ces installations comptent parmi les plus énergivores, toutes catégories confondues. Les hôpitaux fonctionnent 24 heures sur 24, tous les jours, l'année durant, dans toutes les zones climatiques et ils ont des besoins de refroidissement même par temps froid. Cet article fait ressortir le contraste entre les exigences en matière d'alimentation auxquelles les systèmes CVC doivent satisfaire et le besoin de réduire la consommation énergétique. Récemment, un grand hôpital de Toronto a fait installer sur place une centrale de cogénération pour avoir une source totalement fiable d'énergie peu coûteuse. La capacité de cette centrale est telle que les futures expansions de l'hôpital seront faciles à gérer et que toute électricité excédentaire sera vendue et dirigée vers le réseau.

Du point de vue de l'industrie de l'isolation mécanique, presque tout ce qui est actuellement en cours ou projeté nécessitera de l'isolation pour des tuyaux, des canalisations et de l'équipement. De l'isolation mécanique sera installée quelque part. Selon moi, notre industrie a un double défi : accéder aux points d'entrée pour épauler les personnes chargées de concevoir, de gérer et d'acheter les systèmes CVC et, ce faisant, souligner l'économie énergétique et la réduction de carbone réalisables tout en faisant valoir l'importance d'une épaisseur optimale d'isolation et de pratiques exemplaires d'installation.


Le temps de lire le présent article, on s'est rapproché un tout petit peu du bout du tunnel. L'avenir s'annonce prometteur. ■



**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**



**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](http://www.dispro.com) • email: [info@dispro.com](mailto:info@dispro.com)

A thermal image of a pipe, likely a boiler or furnace, showing a bright yellow and orange glow. A black crosshair is centered on the pipe. The background is dark purple and blue.

**what you don't see  
is costing you**

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



learn how mechanical insulation can help you  
save at **[energyconservationspecialists.org](http://energyconservationspecialists.org)**





## TIAC Conference 2021

## Congrès 2021 de l'ACIT

By / par Robin Baldwin  
Executive Administrator, TIAC / Directrice générale, ACIT

Nous reviendrons de loin au 59<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT

L'année 2020 a été difficile à bien des égards. Nous nous sommes adaptés, puis réadaptés. Nous avons prouvé notre robustesse à maintes reprises. Nous sommes devenus des enseignants. Nous sommes devenus des bricoleurs autodidactes. Nous sommes devenus des champions de la pâtisserie. Nous sommes devenus des maîtres en rénovations domiciliaires. Nous sommes devenus des lecteurs de vrais livres. Nous sommes devenus des explorateurs de nos propres cours. Nous sommes devenus plus forts.

Puis l'année 2021 a commencé.

Nous sommes devenus des gens pleins d'espoir.

Et nous misons sur cet espoir pour planifier l'édition 2021 de notre congrès... L'espoir que nous pourrions rassembler les membres de la famille de l'ACIT. L'espoir que nous pourrions réunir des amis comme nous l'avons fait ces 58 dernières années. L'espoir que, d'ici août, nous pourrions vous rapatrier à St. John's.

Là-dessus, voici ce que nous espérons réaliser au congrès !

Le programme technique prévu comprend des exposés sur le règlement des litiges liés à la COVID, la santé mentale des télétravailleurs, le manuel de la MICA, le cours d'inspection de la NIA, la corrosion sous l'isolation et la gestion de projet.

We are coming from away to the 59th annual TIAC Conference

2020 was a tough year on so many fronts. We adapted and adapted again. We proved our resilience over and over. We have become teachers. We have become self-taught hobbyists. We have become baking champions. We have become masters of home renovations. We have become readers of actual books. We have become explorers in our own backyards. We have become stronger.

Enter 2021.

We have become hope.

And it is this hope that is at the centre of our 2021 Conference planning. The hope that we will be able to bring the TIAC family together. The hope that we will be able to reunite friends as we have done for the past 58 years. The hope that, by August, we will be able to bring you home to St. John's.

With that, here is what we hope to deliver at the conference!

The proposed technical program will include presentations on COVID claim litigation, mental health from a remote working



perspective, the MICA Manual, NIA inspection course, corrosion under insulation, and project management.

The Sectional, Can/Am, and Presidents and Managers meetings will allow for more information and idea sharing that will guide TIAC's focus and efforts for the next year.

On the social side, your Conference Chairman, Walter Keating, is lining up the experiences for you! There will be music and dancing and cod kissing! Are ye a screecher? You will be once he's done with you!

There will also be golf, boat tours to see the whales and puffins, and local tours to see Cape Spear, Cabot Tower, Signal Hill, Quidi Vidi Village, Jelly Bean Row, and much, much more.

As always, we encourage everyone to get out and explore the city. Support those local restaurants and retailers!

We will share updates and information on the conference as details are confirmed. Check TIAC's website and watch for announcements via eZINE, social media, and in these pages.

We hope to see you this summer in St. John's! ■

Les réunions des sections, la réunion Can/Am et la réunion des présidents et des directeurs permettront de partager de l'information et des idées qui orienteront les priorités et les efforts de l'ACIT pour l'an prochain.

Pour le volet social, le président du comité organisateur, Walter Keating, est en train de vous organiser des activités ! Il y aura de la musique et de la danse, et une morue à embrasser ! Êtes-vous un screecher ? Vous le serez une fois que Walter en aura fini avec vous !

Il y aura aussi une partie de golf, des excursions en bateau pour observer les baleines et les macareux, et des visites guidées locales pour voir le cap Spear, la tour Cabot, la colline Signal, le village Quidi Vidi, la rue Jelly-Bean et bien plus encore.

Comme toujours, nous invitons tout le monde à explorer la ville. Appuyez les restaurants et les détaillants locaux !

Nous fournirons des mises à jour et des renseignements sur le congrès à mesure que des détails seront confirmés. Consultez le site Web de l'ACIT et surveillez la publication de communiqués dans les cybermagazines, les médias sociaux et la présente revue.

Nous espérons vous voir cet été à St. John's ! ■



**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)



# Canadian Construction Outlook 2021

© Can Stock Photo / Patrick

## Perspectives de la construction au Canada pour 2021

By / par Jordan Whitehouse

No economy in the world is emerging unscathed from the coronavirus and neither is any province or territory in Canada. Still, while the economic impacts of the pandemic on 2021 remain largely unknown, some industry experts believe that the construction industry in general could fair okay.

For that to happen, however, a few things will need to occur, say those same experts. For one, provinces will have to take better advantage of the federal government's Investing in Canada Plan, which has earmarked \$180 billion in infrastructure spending over 12 years. Some provinces have invested less than 50% of those funds so far. "That's a lot of money that is available from the federal government that has not been accessed," says Mary Van Buren, president of the Canadian Construction Association. "If those funds aren't tendered, then how long is it until shovels get in the ground?"

Another key part of the construction industry's recovery will come down to the economic stimulus packages provided by government, says Van Buren. Investor confidence will be yet one more important piece of the rebound, says Richard Forbes, a senior economist at the Conference Board of Canada. "The business investment landscape in Canada has been weak for quite some time, even before the pandemic, and now it's even more uncertain," he says. "So, I think keeping an eye on how investment recovers is going to be key to seeing how the construction industry recovers as, well."

Investor confidence in industrial projects, in particular, will be crucial to that sector's recovery, says Forbes. However, one silver lining in industrial construction so far, he notes, has been the demand for warehouse space. Online shopping was accelerating warehouse construction before the pandemic, and now it has accelerated it even faster as e-commerce continues to take off.

Aucune économie au monde ne sort indemne de la crise du coronavirus, et celle des provinces et territoires du Canada ne fait pas exception. Toutefois, bien qu'on ignore encore largement quelles seront les répercussions économiques de cette crise en 2021, dans l'ensemble, l'industrie de la construction pourrait assez bien s'en tirer, selon des experts du secteur.

Cependant, au dire de ces mêmes experts, plusieurs facteurs devront converger pour que cela se produise. Par exemple, les provinces devront mieux profiter du plan Investir dans le Canada du gouvernement fédéral, qui a affecté 180 milliards de dollars sur douze ans à des dépenses d'infrastructure. Jusqu'à présent, certaines provinces ont investi moins de 50 % de ces fonds. « C'est beaucoup d'argent fédéral disponible qui n'a pas encore été réclamé, signale la présidente de l'Association canadienne de la construction, Mary Van Buren. Si on ne lance pas d'appels d'offres et qu'on n'utilise pas ce financement, qu'est-ce qu'on attend pour le faire ? »

La relance de l'industrie de la construction reposera aussi en grande partie sur les mesures de stimulation de l'économie prises par le gouvernement, affirme Mme Van Buren. La confiance des investisseurs sera un autre élément important pour la reprise, indique Richard Forbes, économiste principal au Conference Board du Canada. « La situation en matière d'investissements d'affaires au Canada était précaire depuis quelque temps, même avant la pandémie, et elle est encore plus incertaine maintenant, indique-t-il. D'après moi, l'ampleur du rétablissement de l'industrie de la construction est tributaire de la mesure dans laquelle les investissements reprendront. C'est là le facteur clé. »

La confiance des investisseurs dans des projets industriels précis sera essentielle à la relance de ce secteur, ajoute M. Forbes. Cela dit, jusqu'à présent, dans le domaine de la



On the commercial side of construction, prospects look quite bleak, as employees continue to work from home and businesses try to get rid of space amid the economic fallout from the pandemic. In downtown Toronto and Vancouver, office vacancy rates that were below 2% before the pandemic are now over 4%. In Ottawa and Montreal, downtown offices are over 8% vacant, while in Calgary almost 30% of offices sit empty.

The pandemic is also having a significant impact on the multi-unit residential construction sector. While construction activity remains brisk in the country's biggest cities right now, resale numbers are showing that small and high-density central city apartment are falling out of favour.

“On the flipside, lower-density multiples in secondary cities, such as in the Toronto context like Kitchener, Barrie, and Peterborough, are proving more popular, so you have to expect that those will outperform those high-density units in urban cores,” says Robin Wiebe, a senior economist at the Conference Board of Canada.

No matter the construction sector, however, labour shortages continue to be a major concern across the industry. That refers mainly to skilled tradespeople, but includes virtually all roles in the industry, from engineers to project managers and from estimators to truck drivers. This was a significant issue before the pandemic, and it's been exacerbated by closed borders, says Van Buren.

“New Canadians were traditionally a pretty reliable source of new recruits into the industry, but in 2020 we've had virtually no immigration, and we were trending around 400,000 people a year coming to Canada,” she says. “So, if you put that on hold, it will make the war for talent even more fierce.”

In some smaller markets, the federal government's Canada Emergency Response Benefit program also worsened that war, because it was a disincentive for people to work, says Van Buren. However, government programs like the Canada

construction industrielle, la demande de locaux d'entreposage a été un élément positif, fait-il remarquer. Avant la crise sanitaire, le magasinage en ligne avait déjà accéléré le rythme de la construction d'entrepôts et, maintenant, il l'accroît encore plus car le commerce électronique continue de prendre de l'essor.

Dans le secteur de la construction commerciale, les perspectives sont peu encourageantes puisque les employés continuent de travailler chez eux et que les entreprises essaient de se débarrasser de locaux en raison des répercussions économiques de la crise sanitaire. Au centre-ville de Toronto et de Vancouver, les taux d'inoccupation des immeubles de bureaux qui étaient inférieurs à 2 % avant la pandémie dépassent maintenant 4 %. À Ottawa et à Montréal, les bureaux du centre-ville ont des taux d'inoccupation de plus de 8 %, tandis qu'à Calgary, près de 30 % des bureaux sont vacants.

La pandémie a aussi un impact important sur le secteur de la construction d'immeubles résidentiels à logements multiples. Bien que ce secteur d'activité reste dynamique dans les plus grandes villes du pays, le marché de la revente témoigne de la perte de faveur des immeubles à petits appartements et à forte densité dans les centres-villes. « En revanche, les habitations multifamiliales à faible densité dans les villes secondaires telles que Kitchener par rapport à Toronto, ainsi que Barrie et Peterborough, s'avèrent plus populaires et il faut donc s'attendre à ce qu'elles devancent les unités à densité élevée des noyaux urbains », mentionne Robin Wiebe, économiste principal au Conference Board du Canada.

Cependant, les pénuries de main-d'œuvre continuent d'être une préoccupation majeure dans tous les secteurs de l'industrie de la construction, quels qu'ils soient. On manque de gens de métier qualifiés, mais aussi pratiquement de tous ceux qui jouent un rôle dans l'industrie, depuis les camionneurs jusqu'aux ingénieurs, en passant par les directeurs de chantiers et les préposés aux devis. C'était un problème sérieux avant la crise sanitaire et il a été exacerbé par la fermeture des frontières, nous dit Mme Van Buren. « Les néo-Canadiens étaient ordinairement une source assez fiable de nouvelles recrues pour notre industrie, mais nous avons eu une immigration presque nulle en 2020 alors que la tendance était d'accueillir environ 400 000 personnes par an. Si l'on suspend l'immigration, cela rendra donc la course aux talents encore plus féroce. »

Dans de plus petits marchés, le programme de Prestation canadienne d'urgence du gouvernement fédéral a empiré cette course parce qu'il dissuadait des gens de travailler, affirme Mme Van Buren. Cependant, des programmes gouvernementaux tels que la Subvention salariale d'urgence du Canada ont certainement aidé des entreprises à conserver des travailleurs pour les moments où elles en ont eu le plus besoin, fait observer Richard Forbes.

Emergency Wage Subsidy have certainly helped companies retain workers for when they've needed them most, says Forbes.

One piece of good news has been the continued strong commitment to prompt payment from the federal government and the provinces, says Van Buren, which will remain critical as we move through the economic uncertainty of the pandemic. She does note, however, that the federal government needs to help out with reimbursing costs associated with the pandemic, such as those for personal protective equipment.

“The industry ate most of those costs, so we're asking that the federal government take a leadership position on that so that others see that it's the right thing to do, whether it's private owners or others levels of government,” Van Buren says.

Two other positives to come out of the pandemic have been increased hygiene standards and increased confidence in using technology, says Van Buren. “COVID-19 has necessitated a hyper-focus on hygiene, of course, but the industry's quick adoption of new and often changing protocols, as well as its collaboration on this issue, has helped build a lot of trust in the workforce,” she says.

As for technology, the industry's office workers have adopted tools like Zoom and other collaboration tools quite quickly, and that has led to increased productivity in some cases.

So, while the overall uncertainty of the pandemic and the economic climate in Canada will certainly lead to more nail-biting across the country's construction industry, there are reasons for hope.

“We believe that construction is the right place to lead the economy and the economic recovery, and that infrastructure is an investment that is worthwhile,” says Van Buren. “So, we'll continue to press forward. We're optimistic about 2021.” ■

L'engagement ferme et soutenu des gouvernements fédéral et provinciaux à l'égard de la réduction des délais de paiement est un élément réjouissant, affirme Mme Van Buren, et il demeurera vital durant la période d'incertitude économique provoquée par la crise. Elle fait cependant remarquer que le gouvernement fédéral doit aider à rembourser les coûts associés à la pandémie, tels que ceux de l'équipement de protection individuelle. « Comme notre industrie a assumé la plupart de ces coûts, nous demandons au gouvernement fédéral de faire preuve de leadership à cet égard, afin que les autres, qu'il s'agisse de propriétaires privés ou d'autres ordres de gouvernement, voient que c'est la chose à faire. »

Selon Mme Van Buren, le rehaussement des normes d'hygiène et le recours accru aux technologies sont deux autres éléments positifs qui ressortent de la pandémie. La COVID-19 a évidemment nécessité des efforts particulièrement soutenus concernant l'hygiène, mais l'adoption rapide par notre industrie de protocoles nouveaux et souvent changeants, et sa pleine collaboration en la matière, ont inspiré une grande confiance dans notre main-d'œuvre, affirme-t-elle. En ce qui concerne les technologies, les employés de bureau de notre industrie ont adopté assez rapidement des outils comme Zoom et d'autres outils de collaboration et cela a entraîné des gains de productivité dans certains cas, ajoute-t-elle.

Donc, en dépit du fait que l'incertitude globale engendrée par la crise sanitaire et le climat économique au Canada continueront certainement de faire vivre des moments angoissants à toute l'industrie de la construction au pays, il y a des raisons d'espérer. « Nous croyons que le domaine de la construction est le bon tremplin pour relancer l'économie et qu'il est rentable d'investir dans l'infrastructure, déclare Mme Van Buren. Nous continuerons donc d'aller de l'avant. Nous sommes optimistes pour 2021. » ■



**IMPRO**

Insulation and related products



**NADEAU**

Isolant et produits connexes



**NU-WEST**

Construction Products



**SCOTIA**

**INSULATIONS**

Insulation and related products

**DISTRIBUTOR AND FABRICATOR OF  
MECHANICAL INSULATION AND BUILDING  
ENVELOPE FOR COMMERCIAL & INDUSTRIAL**

**12 Locations Fully Stocked to Better Serve the Industry**  
British Columbia • Alberta • Saskatchewan • Manitoba • Ontario  
Quebec • New Brunswick • Nova Scotia • Newfoundland • PEI

**Proudly Canadian Owned and Operated Coast to Coast • [www.polrcorp.com](http://www.polrcorp.com)**



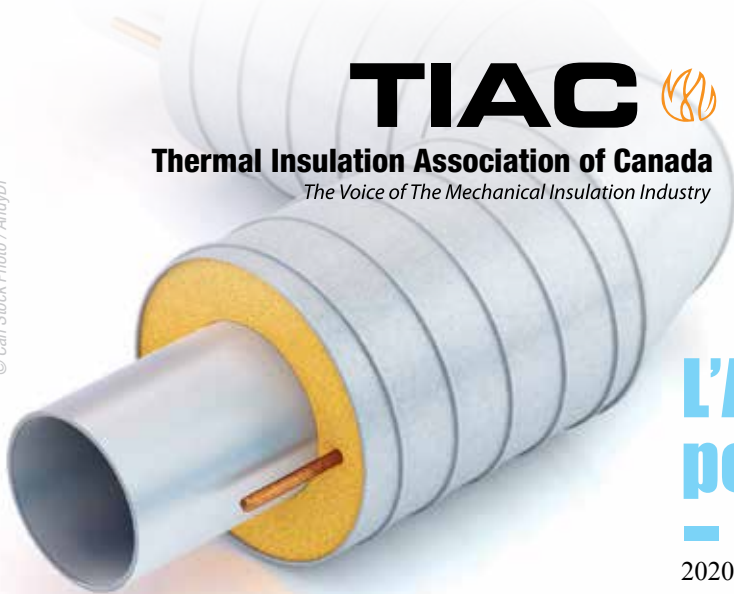
# THERMO-1200<sup>®</sup> CALCIUM SILICATE

## TOUGHNESS REDEFINED



Thermo-1200<sup>®</sup> Calcium Silicate is not the same material that was on the market 35 years ago; it has evolved. Its compressive strength has made cal sil a preferred material, but with the latest innovations to Thermo-1200, we've redefined toughness to protect your assets:

- Integrated XOX Corrosion Inhibitor<sup>®</sup> to combat corrosion under insulation
- Rated to 60 minutes in UL 1709 passive fire protection testing
- Superior compressive strength (>100 PSI)
- Water-resistant for added protection during installation
- Precision cut curved segments to ensure a tight-fit installation on large diameter pipes, tanks, and vessels



## L'ACIT et ses perspectives pour 2021

## TIAC 2021: The Outlook

By / par Jordan Whitehouse

2020 was a year like no other, and TIAC President Shaun Ekert believes 2021 will continue to bring significant challenges to the thermal insulation sector across the country.

Western Canada, particularly Alberta, was hurting before the pandemic, and then the pandemic “submerged” it even more, Ekert says. “And I think regardless of what sector clients or owners were in, they took that as an opportunity to scale back production or scale back staffing levels or scale back any investments.”

In central and eastern Canada, there has also been a slowdown in mechanical insulation projects, but less than in the west, says Ekert. “High rises and multi-unit complexes in places like Toronto and Montreal took a hit, in particular, but they have at least returned to production, though not at the same pace as before the pandemic,” he says.

Contractors have obviously found it difficult to deal with these contractions, and while some companies have tried to get creative by shifting their businesses to ones that offer pandemic-related services, by no means have those shifts come close to replacing the loss of revenues from construction. “It’s more of a feel-good story and trying to get their names out there in a very difficult time,” Ekert says.

Looking ahead to 2021, Ekert says it’s tough to know if there will be any specific geographical regions or sectors that could fair okay for insulators. “You’re not seeing the announcements of projects, you’re not seeing anything of significance other than to keep the lights on and to keep churning. So, I think

2020 a été une année sans précédent ; le président de l’ACIT, Shaun Ekert, croit que 2021 posera aussi des défis de taille au secteur du calorifugeage dans tout le pays.

L’Ouest canadien, et plus particulièrement l’Alberta, faisait déjà face à de nombreuses difficultés avant la pandémie. Selon M. Ekert, cette dernière n’a fait que les aggraver. « Je pense que peu importe le secteur, les clients comme les propriétaires ont décidé de ralentir leur production, leur recrutement ou leurs investissements. »

M. Ekert affirme aussi que dans les régions du centre et de l’est du Canada, les projets d’isolation mécanique ont également subi un certain ralentissement, mais dans une moindre mesure que dans l’Ouest. Les chantiers des grands immeubles et complexes résidentiels dans des villes telles que Toronto et Montréal ont été touchés ; cependant, M. Ekert explique qu’il a été possible de reprendre le travail dans ces endroits, mais pas au même rythme qu’avant la crise sanitaire.

Les entrepreneurs ont évidemment trouvé difficile de faire face à ces obstacles ; bien que certaines entreprises aient tenté de faire preuve de créativité par l’offre de services liés à la pandémie, M. Ekert affirme que ces changements n’ont aucunement remplacé la perte de revenus liés à la construction. « Il s’agissait plutôt de mesures pour reconforter et pour améliorer sa visibilité au cours d’une période très difficile. »

Le regard tourné vers 2021, M. Ekert croit qu’il est difficile de déterminer s’il y aura des régions ou des secteurs géographiques spécifiques plus propices aux calorifugeurs. « Il n’y a pas d’annonce de projet, ou de quoi que ce soit d’important ; on se contente simplement d’assurer une certaine continuité et de maintenir le cap. Il faudra donc un certain temps avant que quelqu’un ne décide de construire une nouvelle mine, une nouvelle raffinerie ou un nouvel oléoduc. »

Selon M. Ekert, l’instabilité politique en Amérique de Nord représente un défi de plus. « Toute perturbation de ce genre, peu importe le pays, tend à en paralyser l’économie. Si on ajoute à cela la crise sanitaire, cela ne fait qu’empirer la situation. »

it's going to be a while before someone says let's build a new mine, let's build a new refinery, let's build a new pipeline.”

Political unrest throughout North America only adds to this challenge, he says. “Typically, under normal circumstances, those kinds of disruptions in the political realm of each country tend to stalemate the economy. Now add the pandemic to it, that's going to do it even more.”

On the labour front, Ekert doesn't believe there is a shortage of available workers the sector right now. Instead, he says, the issue is whether those people want to work. Some are choosing not to take particular jobs or choosing to stay closer to home, he says, using government programs such as the Canada Emergency Response Benefit or just their natural trades skills to generate income.

**Ekert says they are cautiously optimistic that they will be able to resume in-person get togethers in the second quarter of 2021.**

**Selon M. Eket, l'ACIT affiche pour 2021 un optimisme prudent pour ce qui est de la possibilité de reprendre les réunions en personne au deuxième trimestre de 2021.**

On the regulatory side, one potential positive of the pandemic for mechanical insulators is that governments and owners are looking at air quality a lot more stringently, says Ekert. “It used to be an afterthought, but now it's like, ‘Oh, let's pay attention to common spaces and what's the air exchange, air flow, and filtration.’”

As for TIAC's plans for 2021, Ekert says they are cautiously optimistic that they will be able to resume in-person get-togethers in the second quarter of 2021. The 59<sup>th</sup> Annual TIAC Conference is scheduled for August 11 to 14 in St. John's, Newfoundland. “For now, we'll continue some webinar opportunities, get information out through the magazine, and just monitor and support our members any way we can.” ■

**Celebrating  
59 Years  
in Business**



**C&G Insulation 2003 Ltd.**  
**MECHANICAL INSULATION**

**Andre Pachon, President**

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

1555 Stevens Rd.  
Kelowna, BC  
V1Z 1G3

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

**AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



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



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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

En ce qui concerne la main-d'oeuvre, M. Ekert ne pense pas qu'il y ait pénurie de travailleurs dans le secteur à l'heure actuelle. Il pense plutôt que le problème concerne leur volonté de travailler. Certains décident de ne pas accepter certains emplois, ou de rester plus près de chez eux, et dépendent de programmes gouvernementaux tels que la Prestation canadienne d'urgence ou de leurs propres compétences professionnelles pour en tirer un revenu.

Avec le resserrement de la réglementation sur la qualité de l'air, les calorifugeurs pourraient bien se trouver avantagés, selon M. Ekert. « Auparavant, c'était une idée qui venait comme accessoirement après-coup, mais maintenant, il s'agit de prêter attention aux espaces communs, ainsi qu'à l'échange, à la circulation et à la filtration de l'air. »

Selon M. Eket, l'ACIT affiche pour 2021 un optimisme prudent pour ce qui est de la possibilité de reprendre les réunions en personne au deuxième trimestre de 2021. Le 59<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT aura lieu du 11 au 14 août à St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador). « Pour l'instant, nous continuerons de tenir des webinaires, de communiquer de l'information par la revue, et d'assurer le suivi et le soutien de nos membres de toutes les façons possibles. » ■



Advertisement / Publireportage

The rugged, waterproof insulation blanket for hot service applications helps address a problem that has been plaguing industrial facilities for decades—corrosion under insulation (CUI). Lewco Super Mat’s hydrophobic and other technical properties have earned its approval among global companies, including Cenovus and Suncor in Canada and ExxonMobil and Marathon in the United States. In fact, for more than 40 years now, world-class refineries have been proving that long-term hydrophobic insulation can be trusted to effectively manage the risk of CUI.

Monica Chauviere is a mechanical engineer, retired from a major oil company where she was a non-metallic materials SME. She is providing technical expertise to Super Insulation LLC, manufacturer of Lewco Super Mat. She says Super Mat’s properties and features have helped it gain widespread acceptance in many industrial applications.

“This concept of using hydrophobic insulation has been around since the mid-70s, and it’s well-proven that the two-pronged approach of eliminating long durations of water contact and assuring water is not held up behind insulation by improper equipment design is very effective in reducing the risk of CUI,” Chauviere says. “As a hydrophobic flexible blanket, Super Mat has several cost and schedule saving benefits, such as being hydrophobic to 315 degrees C (600 °F), unbreakable, and infinitely reusable.”

Although Super Mat shares the hydrophobic flexible blanket category with other materials, it is a completely unique product and serves as a no-dust alternative to aerogel-containing blanket products. It consists of only two constituent materials: E-glass needle-felted blanket and polytetrafluoroethylene (PTFE).

“The hydrophobic property comes from the surface tension of the water in contact with PTFE, rather than an added chemical hydrophobe,” Chauviere says. “Because there are no other constituents, Super Mat releases no particulate matter, hydrophobe or other additive as respirable dust.”

Le matelas isolant imperméable de fabrication robuste employé pour les systèmes à température élevée aide à combattre un problème commun dans les installations industrielles depuis des décennies : la corrosion sous l’isolation (CSI). Le produit Super Mat de Lewco est hydrophobe et possède d’autres propriétés techniques ; il est devenu le choix d’entreprises internationales comme Cenovus et Suncor au Canada, et ExxonMobil et Marathon aux États-Unis. En fait, depuis plus de quarante ans maintenant, des raffineries de calibre international prouvent que l’isolation hydrophobe de longue durée est fiable dans la lutte à la CSI.

Monica Chauviere, ingénieure en mécanique, a travaillé comme experte en matériaux non métalliques pour une grande pétrolière avant de prendre sa retraite. Elle fournit maintenant des services d’expertise technique à Super Insulation LLC, fabricant du produit isolant Super Mat de Lewco. Selon Mme Chauviere, les propriétés et les caractéristiques de l’isolant Super Mat en font le choix d’un nombre accru d’entreprises dans leurs applications industrielles.

« L’idée d’employer des produits isolants hydrophobes remonte au milieu des années 70. Leur grande efficacité à combattre la CSI est bien établie. En effet, ils réduisent la durée du contact avec l’eau et empêchent l’eau de s’infiltrer sous l’isolation dans les cas où la conception des systèmes est inadéquate, affirme Mme Chauviere. Super Mat, matelas hydrophobe souple, est associé à une foule d’économies sur le plan des coûts et de la durabilité : il est hydrophobe jusqu’à 315 °C (600 °F), il est indestructible et réutilisable. »

Si Super Mat est, comme d’autres matériaux, un matelas hydrophobe souple, il possède ceci de particulier qu’il est un substitut sans poussière aux matelas contenant de l’aérogel. Il est composé de deux matériaux : feutre aiguilleté de fibre de verre E et polytétrafluoroéthylène (PTFE).

« C’est la tension de surface de l’eau en contact avec le PTFE, plutôt que l’ajout d’un produit chimique, qui confère à l’isolant ses propriétés hydrophobes, selon Mme Chauviere.





Parce qu'il n'y a pas d'autres matériaux qui le composent, Super Mat ne rejette aucune particule, ni produit chimique hydrophobe, ni poussière respirable. »

Comme le matelas Super Mat est indestructible et réutilisable, il est économique. Qui plus est, sa valeur isolante est durable grâce à sa propriété hydrophobe.

Being unbreakable and reusable is a large step toward reducing the cost of ownership. However, an additional aspect of cost avoidance is a sustained insulation value, allowed by Super Mat's hydrophobic property.

“Insulation can't do its job with water in it, and if it has water in it, the equipment is likely not performing well,” Chauviere says. “This is costing a company money in terms of wasted heat energy, inefficient operation, off-spec product, or increased risk of corrosion.

Additional cost savings stem from the four standard manufactured thicknesses of Super Mat, including 25 mm. This allows the ability to install fewer layers when three or more layers of standard thickness aerogel blanket are specified.

Understanding Super Mat technology hinges on grasping the full economic picture, including costs associated with underperforming equipment and CUI. “If a company only understands a tiny piece of the equation—the purchase and installation cost—they don't understand the value of cost avoidance during the performance life of the equipment,” Chauviere says. “Reducing the risk of CUI, inefficient operations, and needless energy loss is really fairly simple. We believe helping facility owners understand the cause and effect related to thermal insulation allows them to make the wisest choices regarding their facility.”

Find out more about this new innovative industrial insulation at [www.lewcosupermat.com](http://www.lewcosupermat.com) and [hpinsulation.ca](http://hpinsulation.ca). Email [dslandro@hpinsulation.ca](mailto:dslandro@hpinsulation.ca) today to learn more about Super Mat. ■

« L'isolant ne peut faire son travail s'il contient de l'eau, et s'il contient de l'eau, les équipements ne fonctionneront pas correctement, fait remarquer Mme Chauviere. L'entreprise risque alors de devoir payer les frais liés à la perte d'énergie, à des opérations inefficaces, à un produit hors-spécification ou à un risque accru de corrosion. »

Il est possible de réaliser des économies supplémentaires car le produit Super Mat se vend en quatre épaisseurs standard, y compris celle de 25 mm. On peut donc installer moins de couches du matériau isolant alors qu'il en faudrait trois ou quatre d'un matelas isolant contenant de l'aérogel.

Pour évaluer les avantages liés à la technologie Super Mat, il faut tenir compte de l'ensemble des facteurs économiques qui interviennent, et notamment des coûts associés à des équipements qui fonctionnent mal ou à la CSI. « Si l'entreprise ne tient compte que d'un facteur de l'équation — le prix d'achat et d'installation —, elle oublie la valeur des coûts qu'elle éviterait si le rendement des équipements était adéquat, signale Mme Chauviere. Réduire le risque de CSI, réduire les inefficiences des opérations, réduire le gaspillage d'énergie, voilà qui est simple. Nous croyons qu'en aidant les propriétaires à comprendre l'interaction des phénomènes liés à l'isolation thermique, ils prendront les décisions les plus judicieuses qui soient pour leurs installations. »

Pour plus de renseignements sur ce nouveau produit isolant novateur, consultez les sites [www.lewcosupermat.com](http://www.lewcosupermat.com) et [hpinsulation.ca](http://hpinsulation.ca), ou adressez vos questions sur le produit Super Mat par courriel à l'adresse [dslandro@hpinsulation.ca](mailto:dslandro@hpinsulation.ca). ■



**SUPER INSULATION, LLC.**  
PHONE 225.924.3221 / 800.221.6414 • Fax 225.927.2918  
BATON ROUGE, LA

Authorized Representative:



Proud Members of



# Insulation Health and Safety for Piping Systems

## Santé et sécurité – isolation des réseaux de tuyauterie

15.1

### Why Worry About Mold?

We have a lot to learn about mold and its impact on our indoor environments. While we may not fully understand the degree of hazard mold presents, we do know this: mold has become a serious concern for building occupants. Mold-related litigation happens, and case results and appellate decisions seem to be increasingly favoring plaintiffs. These are realities that every building owner, engineer, and contractor must face.

Proper insulation practices are the building owner's best defense against mold infestation in chilled water, refrigeration, and HVAC systems. Materials that are non-absorbent, fiber-free, and easy-to-clean are the best choice for avoiding mold and its far-reaching consequences. Closed-cell elastomeric foam provides these properties for longer lasting systems and greater owner peace of mind.

### Protecting Ductwork and Cold Water Piping From Mold

There are more than 100,000 known species of mold. Mold spores (seeds) are everywhere, indoors and outdoors, in our building materials, on our clothes, and in the air we breathe. We can't avoid them, but we can minimize their potential for growth in our buildings. And we should. Mold is a common allergen; it exacerbates asthma and can cause infectious disease in some people. It also can have far reaching legal consequences for owners and others in the construction industry.

### Les moisissures, un problème ?

Nous avons encore beaucoup à apprendre sur l'impact des moisissures dans les espaces fermés. Si nous ne comprenons pas tous les aspects de la dangerosité des moisissures, nous savons néanmoins qu'elles sont devenues un sujet de préoccupation pour les occupants. De plus en plus, les tribunaux sont saisis de poursuites liées à la présence de moisissures, et les jugements rendus en première instance et en appel favorisent davantage les plaignants. Il s'agit là d'une réalité à laquelle tout propriétaire, ingénieur ou entrepreneur doit faire face.

Les pratiques exemplaires en matière d'isolation constituent le meilleur moyen de défense dont peut se munir tout propriétaire contre l'infestation de moisissures dans les systèmes de réfrigération d'eau, de refroidissement et de CVC. Les matériaux non absorbants, sans fibre et faciles à nettoyer sont le choix idéal pour éviter les moisissures et ses conséquences désastreuses. La mousse élastomère à alvéoles fermées possède ces qualités et ajoute à la longévité des systèmes et à la paix d'esprit des propriétaires.

### Lutte aux moisissures dans les réseaux de gaines et de tuyaux d'eau froide

Il existe plus de 100 000 espèces connues de moisissures. Les spores de moisissure se retrouvent partout : à l'extérieur comme à l'intérieur, dans les matériaux de construction, dans nos vêtements et dans l'air que nous respirons. Il est

## The Nature of Mold

Mold requires three things to grow: (1) food, (2) temperatures between 40 to 100 degrees F, and (3) moisture. Virtually any organic material will serve as food (including dust) and our indoor temperatures are well within the acceptable range. Therefore the best bet for controlling mold is to carefully control the moisture in our buildings. This involves much more than wiping up the occasional leak. It requires vigilant control of moisture entering into the building and preventing condensation throughout ductwork and cold-water piping.

## Moisture Happens

Mold doesn't require standing water to grow. High humidity is moisture enough for mold spores to germinate. Ideally, buildings should maintain relative humidity of 60% or lower—not only for comfort, but to prevent mold growth. Unfortunately, areas of high humidity are bound to occur in some areas of an HVAC system.

High relative-humidity levels in air-handling units occur any time outdoor air dew points are above the cooling coil discharge temperature (typically 61°F). Air discharged from the cooling coils under these conditions usually has a relative humidity level of 90% or higher. Provided food is present, this is all it takes for mold to grow.

Condensation is another problem, occurring whenever air comes into contact with surfaces that are cooler than the dew point of the surrounding air. This makes cold-water piping and cold ductwork prime areas for unwanted moisture. This moisture can condense into liquid, wetting such building components as ceiling tiles, drywall, carpeting, or open-cell insulation, thus setting the stage for mold growth.

## Insulation: The Key to Preventing Unwanted Moisture

Insulation is the best way to avoid condensation in ductwork and piping systems. However, if improperly installed or damaged, some types of insulation can provide a cozy breeding ground for mold.

Closed-cell elastomeric foam is the only type of insulation that provides thermal efficiency along with the necessary prevention of condensation and water-vapor transmission on cold-water and air-handling systems.

impossible de les éviter complètement, mais nous pouvons, et nous devons, réduire leur potentiel de croissance dans nos immeubles. Les moisissures sont un allergène commun qui exacerbent l'asthme et peuvent entraîner des maladies infectieuses chez certains sujets. Et ça, c'est sans compter leur incidence sur le plan juridique pour les propriétaires et intervenants du secteur de la construction.

## Nature des moisissures

Pour se développer, les moisissures ont besoin de « combustible », de températures entre 40 et 100 °F et d'humidité. Pratiquement toute matière organique, et même la poussière, peut servir d'aliment aux moisissures ; qui plus

**BROCKWHITE**  
CONSTRUCTION MATERIALS

Brock White supplies the leading brands in the business.

**JM** Johns Manville

**3M**

**MANSON**  
INSULATION

**armacell**  
engineered foams

**IP** IDEAL PRODUCTS

**PROTO**  
CORP.

**OWENS**  
**CORNING**

**CertainTeed**  
SANT-GOBAIN

**ROCKWOOL**

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

Studies show elastomeric foam insulation is better for mold prevention because:

1. Fiberglass structure provides a wicking opportunity for moisture; therefore moisture can quickly travel, expanding the area for potential mold growth.
2. Fiberglass tends to trap and collect dirt. In fact, the air pockets that make fibrous-type materials an effective insulator also makes them prone to trap and retain dirt.

According to the April 2004 *ASHRAE Journal*, “Porous materials such as internal fibrous glass liner have been identified as a major source of fungal contamination.”

The same article references a study in which fungal growth on fiberglass linings was found in 92% of 150 office buildings in Minnesota with IAQ problems.




This particular study found that the average microbial levels in fibrous glass insulation are hundreds—and in some cases thousands—of times higher than the microbial levels found on closed-cell foam insulation under the very same environmental conditions.<sup>1</sup>

Based on these facts, many experts recommend replacing fibrous glass liners with closed-cell foam insulation materials that are less likely to encourage fungal growth in areas where humidity is likely to exceed 70%.

# 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](mailto:info@fattal.ca)**

est, les températures ambiantes correspondent à la fourchette idéale pour leur développement. En fin de compte, le meilleur moyen de lutter contre les moisissures consiste à contrôler le degré d’humidité dans nos immeubles.

Il s’agit bien plus que de simplement éponger la fuite occasionnelle. Il faut en fait assurer une surveillance étroite de l’humidité qui s’infiltré dans l’immeuble et empêcher la formation de condensation dans les réseaux de gaines et de tuyaux d’eau froide.

### L’apparition d’humidité

Il n’est pas nécessaire que de l’eau stagnante soit présente pour que de la moisissure apparaisse. Il faut simplement que le degré d’humidité soit suffisamment élevé pour que des spores de moisissure se développent. On recommande de maintenir le taux d’humidité relative des bâtiments à 60 % au maximum – ce n’est pas là qu’une question de confort, mais c’est aussi une question de lutte aux moisissures. Malheureusement, il se forme beaucoup d’humidité en certains points du système CVC.

De l’humidité relative se forme dans les unités de traitement d’air chaque fois que le point de rosée à l’extérieur est supérieur à la température de sortie du serpentin de refroidissement (habituellement 61 °F). Le degré d’humidité relative de l’air à la sortie de la batterie de refroidissement se situe normalement, dans ces conditions, à 90 % ou plus. Et s’il se trouve à cet endroit du combustible pour l’alimenter, de la moisissure va se former.

La condensation pose aussi problème et se forme quand de l’air entre en contact avec une surface dont la température est inférieure au point de rosée de l’atmosphère ambiante. Ce qui signifie que les tuyaux d’eau froide et les réseaux de gaines sont sujets à la formation d’humidité. Cette humidité peut se liquéfier et mouiller les tuiles de plafond, la gypse, les moquettes ou les produits isolants à alvéoles ouvertes et favoriser ainsi la formation de moisissures.

### Isolation : la clé dans la lutte à l’humidité indésirable

L’isolation est le meilleur moyen de combattre le phénomène de condensation dans les réseaux de gaines et de tuyauterie. Cependant, si l’isolant a été mal installé ou s’il est endommagé, il peut alors se former des moisissures.

L’isolation en mousse élastomère à alvéoles fermées est le seul type de produit qui soit efficace sur le plan thermique et qui empêche la formation de condensation et la transmission de vapeur d’eau au niveau des tuyaux d’eau froide et des systèmes de traitement d’air.

D’après certaines études, les produits isolants en mousse élastomère sont supérieurs dans la lutte aux moisissures. Voici pourquoi :

An increasing number of schools, universities, and other facilities seeking better IAQ have made the same decision, replacing existing insulation with elastomeric foam, not only for its mold-resistant properties, but also its fiber-free, dust-free, and non-particulating construction.

### Why Closed-Cell Foam Is the Better Choice for Mold Prevention

Unlike fiber-based products, which have been found to hold moisture for up to 16 days<sup>2</sup>, closed-cell elastomeric foam won't absorb moisture. Its smooth surface also inhibits the accumulation of dirt that serves as a food source for mold.

Properly installed and maintained, elastomeric foam is an extremely effective deterrent to biological contamination. Even if closed-cell foam duct liner gets dirty or wet, its smooth surface makes it extremely easy to clean. The same cannot be said of fiber-based duct liners, which are notoriously difficult to clean and deteriorate more quickly under adverse conditions. While many fiberglass duct liners are encapsulated with a protective jacket that acts as a vapor retarder, this outer covering is easily punctured. Closed-cell elastomeric foam requires no such vapor retarder or protection.

Finally, when fiberglass insulation gets wet, the North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA) recommends that it be removed and thrown out as soon as possible to prevent mold and fungi growth.

### 10 Steps to Prevent Moisture in Piping and Ductwork

Moisture needn't be a problem in a well-designed and maintained HVAC system. The following preventative measures will help eliminate moisture problems and minimize the risk of mold growth.

1. Fully insulate all cold-water pipes and fittings and condensate drain pipes with closed-cell elastomeric foam material.
2. Avoid gaps or unsealed seams, and be sure to insulate all fittings, valve stems, etc.
3. Whenever possible, use insulation materials that have non-moisture-

1. La structure des produits de fibre de verre est telle qu'elle favorise l'imbibition par capillarité et, par conséquent, la formation d'humidité. Cette humidité peut se propager rapidement et, ainsi, faire accroître le risque de formation de moisissures.
2. La fibre de verre attire et capture la poussière. De fait, les poches d'air des matériaux fibreux qui favorisent leur rendement isolant favorisent aussi la capture des particules de poussière et de saletés.

Dans un article du numéro d'avril 2004 du *ASHRAE Journal*, on fait remarquer que les matériaux poreux comme le revêtement intérieur de la fibre de verre sont reconnus comme

**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

Aluminum  
White  
Almond

Watch our video on YouTube for installation instructions.

**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
[www.flexclad.com](http://www.flexclad.com)

60 YEARS 1951-2011

800-882-7663

absorbing properties – especially on chilled-water and refrigeration piping where condensation can become a problem.

4. Fully insulate cold-air supply ducts and air-handling equipment.
5. Specify and install adequate insulation thickness to control condensation. Condensation control typically requires greater insulation thickness than thermal efficiency.
6. Carefully monitor indoor relative humidity, keeping RH at 60% or below.
7. Design systems with adequate drainage in mind. This means installing equipment at appropriate pitch for proper drainage, as well as providing for easy access to drain pans so that workers will be more inclined to check for drainage more often.
8. Change filters regularly and inspect for any accumulation of moisture or mold.
9. Clean and inspect air handlers annually and clean ducts every five to ten years. In certain climates and environments, cleaning may be required more often.
10. Seal cooling ducts during the heating season to prevent moisture from accumulating. Dampers are not airtight and therefore should be sealed by taping plastic sheeting over them. ■

1: MICROBIAL LEVELS ON INTERIOR SURFACES OF VENTILATION DUCTWORK, CLOSED CELL FOAM VS. FIBROUS GLASS INSULATION AND GALVANIZED METAL. P. Ellringer, S. Hendrickson, Tamarack Environmental Inc., St. Paul, MN; C. Yang, P&K Microbiology Services, Inc., Cherry Hill, NJ

2: (Samimi BS. The environmental evaluation: Commercial and home. Occupational Medicine: State of the Art Reviews. 1995;10(1):95-118.

Note: Armacell closed-cell, elastomeric foam meets important testing criteria for fungal and bacterial resistance, including UL181 for mold growth, ASTM G21/C 1338 for fungi resistance, and ASTM G22 for bacterial resistance.

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

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**

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

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

une source importante de contamination fongique.

Le même article cite une étude qui a révélé la présence de contaminations fongiques sur les revêtements d’isolant en fibre de verre dans 92 % des 150 immeubles à bureau du Minnesota qui éprouvent des problèmes au niveau de la qualité de l’air intérieur.

Dans cette dernière étude, il est indiqué que les niveaux moyens de présence microbienne dans l’isolant de fibre de verre sont des centaines de fois – et parfois des milliers de fois – plus élevés que dans les isolants à alvéoles fermées dans les mêmes conditions environnementales<sup>1</sup>.

Nombreux sont les experts à conclure qu’il faut recommander le remplacement des revêtements à base de fibre de verre par des matériaux isolants à alvéoles fermées qui eux sont moins sujets aux croissances fongiques dans les endroits où le degré d’humidité dépasse les 70 %.

De plus en plus d’écoles, d’universités et d’autres institutions veulent améliorer la qualité de l’air intérieur et ont pris la décision de remplacer l’isolation actuelle par des matériaux de mousse élastomère, non seulement pour leurs propriétés anti-fongiques, mais aussi parce qu’ils ne contiennent pas de fibres, n’attirent pas la poussière et ne projettent pas de particules dans l’air.

### Pourquoi la mousse à alvéoles fermées est supérieure dans la lutte aux moisissures ?

Contrairement aux autres produits à base de fibres, qui peuvent conserver de l’humidité pendant 16 jours<sup>2</sup>, la mousse élastomère à alvéoles fermées n’absorbe pas l’humidité. Grâce à sa surface lisse, la poussière ne s’accumule pas et ne vient pas alimenter les moisissures.

Si la mousse élastomère est installée et entretenue de façon appropriée, elle est très efficace pour la lutte aux agents de contamination biologique. Même si la surface du revêtement de mousse à alvéoles fermées se salit ou est mouillée, elle se nettoie très facilement. Ce n’est pas le cas des revêtements en fibre qui sont très difficiles à nettoyer et se détériorent plus rapidement dans des conditions défavorables. Si beaucoup de produits de fibre de verre sont recouverts de chemises de protection qui agissent comme pare-vapeur, les chemises en question sont faciles à perforer. La mousse élastomère à alvéoles fermées n’a pas besoin de pare-vapeur ni de revêtement protecteur.

Enfin, la North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA) recommande que tout produit isolant en fibre de verre mouillé soit remplacé et mis au rebut dès que possible pour éviter la croissance de moisissures et de micro-champignons.

## Dix conseils pour lutter contre la moisissure – tuyauterie et réseaux de gaines

Si le réseau CVC a été bien conçu et qu'il est entretenu correctement, il ne devrait pas se former de moisissures. Les mesures préventives suivantes aideront à éliminer les problèmes de moisissures et à réduire le risque fongique.

1. Isoler entièrement tous les tuyaux et raccords d'eau froide, ainsi que les tuyaux de drainage du condensat au moyen de produits de mousse élastomère à alvéoles fermées.
2. Éviter les vides et les joints non scellés ; s'assurer d'isoler tous les raccords, tiges de soupape, etc.
3. Employer autant que possible des isolants hydrofuges – surtout quand il s'agit d'isoler des tuyaux d'eau refroidie ou de réfrigération où de la condensation peut se former.
4. Isoler complètement les gaines d'amenée d'air froid et les équipements de traitement d'air.
5. Déterminer et installer l'épaisseur d'isolant appropriée pour lutter contre la condensation. Pour combattre la condensation, il faut habituellement des épaisseurs d'isolant plus importantes que pour obtenir une efficacité thermique normale.
6. Surveiller de près le degré d'humidité relative de l'air ambiant pour qu'il ne dépasse pas les 60 %.
7. Concevoir des systèmes avec un réseau de drainage convenable. Il faut donc installer les équipements à

l'inclinaison appropriée pour un drainage efficace et prévoir le dégagement nécessaire pour accéder aux bacs d'écoulement de façon à ce que les travailleurs soient plus enclins à vérifier ce qu'il en est du drainage.

8. Changer les filtres régulièrement et inspecter le réseau pour voir s'il y a présence d'humidité et de moisissures.
9. Nettoyer et inspecter les équipements de traitement d'air tous les ans et faire nettoyer les gaines tous les cinq à dix ans. Dans certains climats et environnements, il se peut qu'il faille procéder au nettoyage plus souvent.
10. Sceller les gaines de refroidissement pendant la période de chauffage pour empêcher la formation d'humidité. Les registres ne sont pas étanches et devraient donc être scellés au moyen d'un revêtement de plastique. ▀

*Note 1 : MICROBIAL LEVELS ON INTERIOR SURFACES OF VENTILATION DUCTWORK, CLOSED CELL FOAM VS. FIBROUS GLASS INSULATION AND GALVANIZED METAL, [Présence microbienne sur les surfaces intérieures de gaines de ventilation – isolant de mousse à alvéoles fermées et isolant de fibre de verre sur métal galvanisé], P. Ellringer, S. Hendrickson, Tamarack Environmental Inc., St. Paul, MN, C. Yang, P&K Microbiology Services, Inc., Cherry Hill, NJ*

*Note 2 : The environmental evaluation: Commercial and home [Évaluation environnementale de commerces et de résidences], Samimi, BS, Occupational Medicine, State of the Art Reviews, 1995;10(1):95-118.*

**Nota :** La mousse élastomère à alvéoles fermées d'Armacell est conforme à des normes importantes concernant les tests de résistance fongique et bactérienne, et notamment la norme UL181 sur les moisissures, la norme ASTM G21/C 1338 sur la résistance aux moisissures et la norme ASTM G22 sur la résistance aux bactéries.



OF OHIO INC.



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





© Can Stock Photo / francescomoufoto

# Five Strategic Lessons for Trade Contractors in a Post-Covid World

By / Geza R. Banfai • Counsel, McMillan LLP

## Cinq leçons stratégiques pour les entrepreneurs spécialisés dans le monde de l'après-COVID

par / Geza R. Banfai • Conseiller, McMillan s.r.l.

A pandemic is a terrible thing—and a terrible thing to waste.

Amid the disruption and the suffering, the industry has also experienced opportunities to make positive adaptations, if only because they have been thrust upon us by circumstances no one wanted and few anticipated.

It's worthwhile to take stock and consider some useful lessons learned going forward. Here are five:

### 1. The Contract Matters. Really.

When covid-19 struck and project participants were suddenly faced with mandatory enhanced site safety measures as well as the threat of shutdowns, the questions became, "Who pays for this? And what about the schedule?" Their contracts, which may have been only cursorily reviewed, if at all, suddenly assumed a renewed significance.

Among the clauses reviewed were those which normally didn't receive much attention, such as the force majeure provisions. As between owner and contractor, the usual allocation of risk of events beyond the control of either party is that the owner absorbs the delay caused by the disrupting event and the contractor absorbs the costs. While this may be reasonable in an isolated case, a contractor may have trouble assuming these costs across its entire portfolio of contracts, and a different allocation of the risk may be appropriately negotiated. However force majeure risk is allocated, the point is that it is now real, no longer theoretical, and worth considering seriously.

This is just one example illustrating a point which is often overlooked: the contract is there to cover more than the normal, expected elements of the parties' relationship. It is

Toute pandémie est une chose terrible à vivre — et une occasion qu'il serait terrible de manquer.

Au milieu des bouleversements et des souffrances, l'industrie a aussi eu des occasions de réaliser des adaptations positives, ne serait-ce que parce qu'elles nous ont été imposées par des circonstances dont personne ne voulait et auxquelles peu de gens s'attendaient.

Il y a lieu ici de faire le point et de tenir compte des leçons utiles que nous avons apprises. En voici cinq :

### 1. Le contrat fait foi. Vraiment.

Quand la COVID a frappé et que les responsables de projets ont dû, du jour au lendemain, améliorer les mesures de sécurité en chantier et faire face à la menace d'arrêts de travail, ils se sont demandé qui allait payer pour ça et ce qu'il adviendrait des échéanciers. Leurs contrats, qu'ils avaient sans doute lus superficiellement, voire pas du tout, prenaient soudainement une importance nouvelle.

Parmi les clauses examinées figuraient celles auxquelles on accorde ordinairement peu d'attention, et notamment les clauses sur les cas de force majeure. Selon la pratique habituelle, les parties à un contrat partagent le risque lié à des événements indépendants de leur volonté : le propriétaire supporte le retard causé par l'événement perturbant et l'entrepreneur en éponge les coûts. Bien que cela puisse être raisonnable dans un cas isolé, l'entrepreneur peut avoir de la difficulté à assumer ces coûts si c'est l'ensemble de son portefeuille de contrats qui est touché, et une répartition différente du risque peut être adéquatement négociée. Quelle que soit la répartition du risque dans les cas de force majeure, le fait est que ce risque est maintenant réel et non plus



also there to deal with the unexpected, and sometimes that is its most valuable function.

## 2. A Risk Not Understood is a Risk Not Managed.

Among the costs associated with the pandemic are the direct, easily identified ones, such as the costs of PPE. But there can be others, less readily apparent but just as impactful, such as loss of productivity due to physical separation requirements or restricted access to the construction elevator, and schedule impact due to material supply disruptions.

Contractors are masters of the art of risk assessment. An important lesson of the pandemic has been that this imaginative exercise of anticipating possible events is sometimes more involved than may have been thought and that even the customary assumptions may not always be true, such as that the workforce will reliably be there and that the materials and supplies necessary to do the work will arrive on time. It's now necessary to go deeper when assessing possible contingencies and accounting for them in an intentional way by either pricing them, mitigating them, or making sure they can be absorbed.

## 3. Cash is Still King.

Any wide-spread shock usually disrupts the normal flow of cash down the construction pyramid, and the industry has seen this with the pandemic. For the trade contractor at the bottom of the chain, this can be devastating. It is the trade contractor who usually has the largest payroll obligations on a project, and these cannot be suspended. The trade contractor is also directly dependent upon material supply arrangements, which can instantly cease if the bills aren't paid.

The pandemic has highlighted the importance of both maintaining a healthy reserve of cash and in managing its timely collection. By fortunate coincidence, trade contractors in Ontario received some help here, in the prompt payment and adjudication scheme implemented by the Construction Act just before the pandemic. These initiatives will surely follow in other provinces, hopefully accelerated by recent experiences.

## 4. Give-and-Take Remains Wise.

With the sudden arrival of covid-19, the industry was faced with a common enemy which, for the moment at least, unified people. The watchword of the day was, "Talk to your contracting partners, be open with them, and make reasonable accommodations and compromises for the sake of keeping projects going and keeping people in business."

This was a welcome mood amid an industry that too often retreated into a state of "Come hell or high water" self-interest when the unexpected happened amid the dynamism of a construction project. Standing on the principle of one's strict legal entitlements, while satisfying, is a poor strategy today

simplement théorique et qu'il mérite une sérieuse réflexion.

Ce n'est qu'un exemple qui illustre un principe souvent négligé : le contrat comprend plus que les éléments normaux et attendus de la relation entre les parties. Il sert aussi à faire face aux imprévus et c'est parfois d'ailleurs sa fonction la plus utile.

## 2. Un risque non compris est un risqué non géré.

Parmi les coûts associés à la crise sanitaire, il y a les frais directs et faciles à établir, comme les coûts de l'équipement de protection individuel. Toutefois, il peut y en avoir d'autres, moins évidents, mais tout aussi importants : la perte de productivité attribuable aux exigences en matière de distance physique ou à un accès restreint à l'ascenseur de chantier, et l'impact sur l'échéancier à cause de perturbations de l'approvisionnement en matériel.

Les entrepreneurs sont passés maîtres dans l'art d'évaluer le risque. La crise nous a enseigné une leçon importante : cet exercice d'anticipation des éventualités est parfois plus complexe qu'on pourrait le croire et même les hypothèses habituelles, notamment le fait de tenir pour acquis que la main-d'œuvre requise sera sûrement disponible et que les matériaux et fournitures nécessaires pour exécuter le travail arriveront à temps, peuvent ne pas toujours se vérifier. Il est maintenant nécessaire de creuser davantage au moment d'évaluer les risques possibles et d'en tenir compte concrètement, c'est-à-dire de leur attribuer une valeur, de les atténuer ou de veiller à ce qu'ils soient supportables.

## 3. L'argent liquide est encore roi.

Tout choc généralisé perturbe ordinairement le flot monétaire normal vers la base de la pyramide de la construction ; c'est bien ce qu'on a constaté dans notre industrie avec la pandémie. Pour l'entrepreneur spécialisé au bas de la chaîne, cela peut être dévastateur. D'habitude, pour un projet donné, c'est lui qui a les obligations les plus importantes en matière de paie et elles ne peuvent pas être suspendues. En outre, l'entrepreneur spécialisé est directement tributaire de contrats d'approvisionnement en matériel pouvant prendre fin instantanément s'il ne paye pas les factures.



**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**



when it results in project failure tomorrow. The pandemic gave us a glimpse of a bigger picture, and this should not be lost when more normal times return.

#### 5. Consolidate the Learning.

Each of us in the past year has occasionally wondered, “Will we ever return to life as it was before this pandemic?” The best answer may be: “We should most certainly hope not!”

Covid-19 has disrupted our lives profoundly, but it has also prompted healthy change in the way in which we work and in our general outlook upon the world. This goes far beyond becoming adept at Zoom meetings and includes all the new and different ways we have learned to work together with one another, both within our organizations and across the broader industry. Coupled with this is a deeper appreciation for our business and personal relationships and a keener sense of the fragility of things.

There is value in pondering this and in doing the necessary within our organizations to maintain the momentum over the coming months and years. Institutionalize the learning and make it part of the culture of our firms and the broader culture of the industry.

And in truth, that may be the most important strategic lesson of all. ■

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

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

La crise a fait ressortir l'importance de maintenir une solide réserve de liquidités et de percevoir l'argent dû en temps opportun. En Ontario, par un heureux hasard, les entrepreneurs spécialisés ont été quelque peu aidés par le régime de paiement rapide et d'arbitrage mis en œuvre par la Loi sur la construction juste avant l'éclosion de covid. Cette initiative sera sûrement imitée dans d'autres provinces dans un avenir qu'on espère rapproché à cause des récents événements.

#### 4. Faire des concessions mutuelles reste sage.

Avec l'arrivée subite de la COVID-19, les intervenants de l'industrie se sont trouvés face à un ennemi commun qui les a unifiés, du moins momentanément. Le mot d'ordre a alors été le suivant : « Parlez à vos partenaires contractuels, soyez ouverts avec eux et faites des compromis raisonnables pour sauvegarder les projets et les entreprises. »

Ce nouvel état d'esprit est le bienvenu dans une industrie où l'on se soucie trop souvent uniquement de son intérêt personnel, quoi qu'il advienne, lorsque l'inattendu se produit durant l'exécution d'un projet de construction. Bien qu'il soit satisfaisant de s'en tenir par principe à ses droits juridiques stricts, c'est une piètre stratégie à avoir maintenant si elle doit se solder plus tard par l'échec d'un projet. La pandémie nous a fait entrevoir une perspective globale qu'il ne faudrait pas perdre de vue après un retour à une situation plus normale.

#### 5. Il faut consolider le savoir acquis.

Tout au cours de l'année dernière, chacun de nous s'est posé la question de savoir si notre vie reviendrait un jour à ce qu'elle était avant la crise sanitaire. Nous ferions sans doute mieux d'espérer que non !

En effet, s'il est vrai que la COVID-19 a profondément bouleversé notre vie, elle a aussi entraîné des changements salutaires dans nos méthodes de travail et notre vision globale du monde. Et nous ne parlons pas ici simplement de devenir des experts des réunions Zoom. Non, nous parlons surtout de toutes les manières nouvelles et différentes dont nous avons appris à travailler les uns avec les autres tant au sein de nos structures organisationnelles que dans l'ensemble du secteur. À cela, il faut ajouter une plus grande appréciation pour notre entreprise et nos relations personnelles, et un sens plus affiné de la fragilité des choses.

Il est utile de réfléchir à cela et de faire le nécessaire à l'intérieur de nos organismes pour continuer sur notre lancée au cours des mois et des années à venir. Il convient d'institutionnaliser le savoir acquis et de l'incorporer dans la culture de nos entreprises et la culture générale de l'industrie.

En vérité, cela est sans doute la plus importante de toutes les leçons stratégiques que nous ayons pu tirer de l'année écoulée. ■

# Contractor Profile: Guildfords

## Profil d'entrepreneur : Guildfords



By / par Natalie Bruckner

You'd be hard-pressed to find someone living in Atlantic Canada who hasn't got some affiliation or story about Guildfords. Hardly surprising considering it is the oldest insulation contractor in North America.

The company's history in the Maritimes is fascinating. Guildfords was originally founded in May 1906 by Robert Adams Guildford, who settled in Halifax and set up shop as a ship's chandler, specializing in supplies for the steam-driven trans-Atlantic freighters. Being an entrepreneur long before the word was even invented, Guildford saw an opportunity to provide insulation for the heat-sensitive steam engines and the many valves and moving parts required to keep the new vessels crossing the Atlantic.

Over the years, through the wars and recessions, the company grew and evolved. You could say that Guildfords had a talent in staying one step ahead. Case in point: During the 1950s, Guildfords crews combed Nova Scotia's beaches for eel-grass, which was stitched together between layers of kraft paper to make Seafelt, one of the first batt insulators for homes. The dried seaweed trapped air between its layers and kept heat from escaping through roofs. Seafelt was produced in the plant in Sable River near Shelburne, Nova Scotia, and back then, ads bragged that for only \$200, Seafelt could be added to the average six-room Nova Scotian home and save between \$50 and \$80 a year in home heating costs. Quirky and inventive, to say the least.

While Guildfords was taken over about five years ago by a new ownership group, it is still locally-owned and retains its family feel... quite something for a company that today has between 200 and 300 employees and offices located throughout the Atlantic provinces.

Parmi les habitants du Canada atlantique, on aurait du mal à en trouver un qui n'ait aucun lien avec la société Guildfords ou aucune anecdote à raconter à son sujet. Ce n'est guère étonnant, vu qu'elle est la plus ancienne entreprise d'isolation en Amérique du Nord !

L'histoire de la compagnie Guildfords dans les Maritimes est passionnante. L'entreprise a été fondée en mai 1906 par Robert Adams Guildford, qui s'est établi à Halifax en qualité de fournisseur de navires spécialisé dans les approvisionnements pour vapeurs transatlantiques. M. Guildford, qui était un entrepreneur bien avant l'invention de ce terme, a vu là une occasion de fournir de l'isolation pour les machines à vapeur sensibles à la chaleur et les nombreuses soupapes et pièces mobiles nécessaires au fonctionnement des nouveaux bateaux qui sillonnaient l'Atlantique.

Au fil des ans, traversant guerres et récessions, la compagnie a grandi et évolué. On pourrait dire que Guildfords avait le don de garder une longueur d'avance. C'est ainsi que, durant les années 1950, ses équipes passaient au peigne fin les plages de la Nouvelle-Écosse pour ramasser de l'herbe à bernaches que l'on cousait entre des couches de papier kraft pour produire le Seafelt, un des premiers matelas isolants pour les maisons. L'air emmagasiné entre les couches d'algues marines séchées empêchait la chaleur de s'échapper par le toit. Le Seafelt était produit à l'usine de Sable River près de Shelburne (Nouvelle-Écosse) et la publicité de l'époque annonçait fièrement que, pour seulement 200 \$, Seafelt pouvait être installé dans une maison néo-écossaise moyenne de six pièces et faire économiser de 50 \$ à 80 \$ par an en frais de chauffage domestique. C'était pour le moins original et ingénieux.

Bien que Guildfords ait été reprise par un nouveau groupe de propriétaires il y a environ cinq ans, elle appartient encore à des intérêts locaux et a conservé son atmosphère familiale, ce qui n'est pas rien pour une entreprise qui compte aujourd'hui de 200 à 300 employés et des bureaux dans toutes les provinces atlantiques.

C'est cette réputation et ce passé qui continuent d'intéresser une myriade de talents de partout au monde. « Notre histoire attire des personnes très expérimentées qui ont toutes à cœur de fournir les meilleurs services possible », affirme Malcolm Robertson, vice-président des opérations à Dartmouth (Nouvelle-Écosse).

And it's this reputation and history that continues to attract a wealth of talent from across the world. "Our legacy attracts some of the most experienced people who have a combined commitment to providing the best service," explains Malcolm Robertson, vice-president of operations in Dartmouth, Nova Scotia.

While Robertson may be a newcomer to Guildfords, having joined the company in 2017, he brings with him more than 40 years experience and a drive to help broaden the range of services that Guildfords offers. He has also been key to introducing a new safety and quality management system that has dramatically improved Guildfords' safety culture.

To say that he is proud to be working with such a legacy company would be an understatement. "Prior to joining Guildfords I was working for a mechanical and electrical contractor in Scotland and got the opportunity to transfer to their insulation contractor subsidiary as an estimator," Robertson says. "I went on to work in the North Sea offshore oil and gas industry before coming to Canada in 1994. It was then that I learned about Guildfords—virtually everyone who works in the insulation business in Atlantic Canada has worked for Guildfords at some time in their career!"

Robertson is making great waves, bringing with him a wealth of specialist insulation experience. As an example, when Robertson worked in the North Sea he was tasked to create a specification to address corrosion under insulation (CUI). "We created a robust specification, presented it to our customers, and received many contracts. We quickly learned changes were needed as we found better products and systems. After more than 40 years, I see that there are now far better ways to address the CUI issues that still exist."

In addition, he also project managed insulation work on the first LNG facility in Canada. "I spent time working in the Middle East on an LNG Project, so I was able to bring what I had learned to Canada and put it to good use. Not only was the project a great success but I had my best learning opportunities in working with cryogenic insulation systems," he explains.

Robertson has seen the industry dramatically evolve, and yet as he rightly says the industry has always been ahead of its time, offering energy-saving solutions before the green movement even started.

For him, however, it's the people that truly make this industry what it is: "I get to work with some great people who are always there for each other. It's a great community; if someone is down on their luck, they are the first to pitch in. For me, joining the TIAC Board of Directors as Director of Maritimes is a way to give back to an industry that is very giving." ■

Bien que M. Robertson soit un nouveau venu chez Guildfords, où il est entré en 2017, il possède plus de quarante ans d'expérience et le désir d'aider à élargir la gamme des services fournis par Guildfords. Il a aussi joué un rôle prépondérant dans l'instauration d'un nouveau système de gestion de la sécurité et de la qualité qui a grandement amélioré la culture de sécurité de la société Guildfords.

Dire qu'il est fier de travailler avec cette entreprise au parcours impressionnant serait trop faible. « Avant d'entrer chez Guildfords, je travaillais pour un entrepreneur en mécanique et en électricité en Écosse et j'ai eu l'occasion de me faire muter à sa filiale d'isolation à titre d'estimateur. J'ai travaillé dans l'industrie pétrolière et gazière de la mer du Nord avant de venir au Canada en 1994. C'est alors que j'ai appris l'existence de Guildfords ; pratiquement toutes les personnes qui œuvrent dans le secteur de l'isolation au Canada atlantique ont travaillé pour Guildfords au cours de leur carrière », indique M. Robertson.

M. Robertson fait aussi sa marque par sa riche expérience de spécialiste en isolation. Ainsi, lorsqu'il travaillait en mer du Nord, on l'a chargé de mettre au point une procédure pour lutter contre la corrosion sous isolation (CSI). « Nous avons élaboré une procédure rigoureuse, l'avons présentée à nos clients et obtenu de nombreux contrats. Puis, nous avons appris à faire les changements nécessaires à mesure que nous découvriions de meilleurs produits et systèmes. Après plus de 40 ans, je constate qu'il existe maintenant de bien meilleures façons de remédier aux problèmes de CSI qui persistent. »

En outre, il a été gestionnaire de projet pour des travaux d'isolation à la première installation de GNL au Canada. « J'ai passé du temps à travailler à un projet de GNL au Moyen-Orient ; j'ai donc pu apporter mes connaissances au Canada et les utiliser à bon escient. Non seulement ce projet a-t-il été une belle réussite, mais le fait de travailler avec des systèmes d'isolation cryogéniques a été pour moi une excellente occasion d'apprentissage », signale-t-il.

M. Robertson a vu l'industrie de l'isolation évoluer énormément et pourtant, ainsi qu'il le dit à juste titre, elle a toujours été en avance sur son temps, proposant des solutions pour économiser l'énergie même avant le début du mouvement écologiste.

Pour lui, cependant, ce sont les travailleurs de l'isolation qui font de cette industrie ce qu'elle est : « J'ai la chance de travailler avec des gens formidables qui sont toujours prêts à s'entraider. C'est une belle communauté de personnes ; elles sont les premières à mettre la main à la poche si quelqu'un est dans le besoin. Me joindre au conseil d'administration de l'ACIT à titre de directeur des Maritimes est pour moi un moyen de rendre quelque chose à une industrie très généreuse. » ■



## Hofer Mechanical Insulation & Firestopping Inc.

By / par Natalie Bruckner

Contrary to what the thousands of media influencers may have us believe, creating, building, and maintaining a successful business doesn't happen overnight; it's about taking that first step and then making sure every step thereafter counts.

For Wayne Hofer, owner of Hofer Mechanical Insulation & Firestopping Inc., the day he stepped into Freedom's Door in Kelowna, BC, back in 2012, was the day his life changed forever.

"I'm not sure what drew me into Freedom's Door on that day, as I wasn't a religious man, but I knew something needed to change," says Hofer of the non-profit addiction recovery program for men.

Today, looking at Hofer, seeing his drive and passion for the industry, his zest for life and family, and the successful business he runs whose motto is to be "Okanagan's finest," you would never think he is a recovering addict, and yet Hofer is proof that no matter how dark times get and what life throws at you, you can turn your life around...you just need to take that first step and find the right support system.

Hofer's first introduction to the trade was 20 years ago when his stepfather, Karl Niederreuther, introduced him to the world of mechanical insulation. Hofer was intrigued. He loved figuring out how things worked, how to improve... always striving to be better. His stepfather secured him his first job with Dave McLane, who would, many years later, become his mentor in business.

Those first few years were somewhat turbulent as Hofer battled with his addiction, but somehow he always remained

Contrairement à ce que les milliers de blogueurs-influenceurs pourraient vouloir nous faire croire, créer, bâtir et maintenir une entreprise florissante, cela ne se fait pas du jour au lendemain ; il faut faire un premier pas, puis faire compter tous les pas suivants.

Pour le propriétaire de Hofer Mechanical Insulation & Firestopping Inc., Wayne Hofer, le jour où il a franchi le seuil de Freedom's Door à Kelowna (Colombie-Britannique), en 2012, est le jour où sa vie a changé pour toujours.

« Je ne sais pas très bien ce qui m'a amené chez Freedom's Door ce jour-là, car je n'étais pas un homme religieux, mais je savais qu'un changement s'imposait », raconte M. Hofer, parlant de cet organisme sans but lucratif de réadaptation en toxicomanie pour les hommes.

Aujourd'hui, à regarder M. Hofer, à voir son dynamisme et son enthousiasme pour notre secteur, sa joie de vivre et son amour pour sa famille, et l'entreprise prospère sous sa direction qui a pour slogan « Okanagan's finest », on ne le prendrait jamais pour un ancien toxicomane. Toutefois, il est la preuve que, si sombre une période de son existence soit-elle et quels que soient les aléas subis, on peut reprendre sa vie en main. Il suffit de faire ce premier pas et de trouver un bon système de soutien.

Le premier contact de Wayne Hofer avec notre métier a eu lieu il y a 20 ans, quand son beau-père, Karl Niederreuther, l'a initié au monde de l'isolation mécanique. M. Hofer était intrigué. Il adorait découvrir comment les choses fonctionnent, comment les perfectionner, s'efforçant toujours de s'améliorer. Son beau-père lui a obtenu son premier emploi auprès de Dave McLane, qui allait devenir son mentor en affaires plusieurs années plus tard.

Cependant, ces premières années durant lesquelles M. Hofer luttait contre sa dépendance ont été quelque peu turbulentes,

focused on being the best at his job and had a feeling deep down that one day he would be running his own business.

“After I joined the recovery program I started working for a mechanical insulation company,” he says. “I worked there for three years with my stepfather and my brother Rob. I loved learning new things and would soak it up like a sponge.”

However, as is life, along came another speed bump. In 2015, Hofer got married to Jeanette (who he incidentally met through his mother: “She was my mum’s hairdresser, and I distinctly remember her telling me to ‘stay the hell away from her,’” he laughs) and after a two week break from work, Hofer was told he had been laid off.

Not knowing which direction to take, he called his mentor (and now estimator) Dave McLane, who advised him to take the plunge and start up his own business. Within a short time Hofer was inundated with work and reached out to those he trusted to join him.

“I remember sitting opposite my wife and saying, ‘What have I done?’ We just started laughing. So I called my brother and he was my first hire. My stepfather came onboard a few weeks later, and then later on my wife joined us,” he says.

Today, Hofer runs a team of 14 and his reputation within the Okanagan is second to none. Just take the UBC OK project as an example—this catapulted Hofer Mechanical Insulation & Firestopping Inc. into the big leagues. “I am playing in my competitors’ sandbox now. I feel like we’ve made it!” Hofer enthuses.

Running a business is truly a labour of love for Hofer, and alongside doing the best quality work, his top priority is making sure his team always has food on the table.

However, part of what drives him is an urge to give back. When he’s not working, you will find him on his motorcycle, a 2016 Harley-Davidson Road Glide, riding along with other members of the Bondslaves Motorcycle Club—the oldest International Christian MC in the world who ride and minister to other riders that are facing troubles in their life.

“I couldn’t have turned my life around without my support network,” Hofer says. “Whether that’s my sister Debbie or mother Lorraine, who always told me I could be anything I wanted to be, or the rest of my family, like Dave McLane who continues to mentor me in business or Freedom’s Door where I met Brad Gamble, who is now my project manager and who was one of the facilitators and introduced me to Bondslaves MC. I have them to thank for my success.”

It goes to show, anything is possible when you have the right people there to support you. ■

mais il s’est toujours appliqué à être le meilleur à son travail et il sentait en son for intérieur qu’un jour il dirigerait sa propre entreprise.

« Après avoir entrepris le programme de réadaptation, j’ai commencé à travailler pour une compagnie d’isolation mécanique. J’y ai travaillé pendant trois ans avec mon beau-père et mon frère Rob. J’adorais apprendre de nouvelles choses et je les absorbais comme une éponge », fait-il remarquer.

Cependant, la vie étant ce qu’elle est, elle lui réservait un autre pépin. En 2015, Wayne Hofer a épousé Jeanette, rencontrée incidemment par l’entremise de sa mère (« elle était la coiffeuse de ma mère et je me rappelle clairement qu’elle m’avait dit de me tenir loin d’elle », mentionne-t-il, en riant) et, après une pause de deux semaines, il a été informé qu’il avait été mis à pied.

Ne sachant où se tourner, M. Hofer a appelé son mentor (son estimateur maintenant), Dave McLane, qui lui a conseillé de faire le grand saut et de monter sa propre entreprise. Vite inondé de travail, il a demandé à ceux en qui il avait confiance de se joindre à lui.

« Je me souviens d’avoir dit, assis en face de ma femme, « qu’est-ce que j’ai fait ? ». Nous avons éclaté de rire. J’ai alors appelé mon frère et il a été ma première recrue. Mon beau-père a emboîté le pas quelques semaines plus tard, puis ma femme s’est jointe à nous ultérieurement », indique-t-il.

Aujourd’hui, Wayne Hofer dirige une équipe de 14 personnes et sa réputation dans la vallée de l’Okanagan n’est plus à faire. Le projet du Collège universitaire Okanagan a catapulté Hofer Mechanical Insulation & Firestopping Inc. dans la cour des grands. « Je joue dans le carré de sable de mes concurrents maintenant. Je crois que nous avons réussi ! », déclare M. Hofer sur un ton enthousiaste.

Diriger une entreprise est une tâche que Wayne Hofer fait véritablement avec amour et, à part l’excellence au travail, sa priorité absolue est de faire en sorte que son équipe ait toujours du pain sur la table.

Par ailleurs, c’est en partie un ardent désir de redonner qui l’anime. Lorsqu’il ne travaille pas, il fait de la moto en Harley-Davidson Road Glide 2016 avec d’autres membres du Bondslaves Motorcycle Club – le plus ancien club chrétien international de motocyclistes qui font des ballades et travaillent auprès d’autres motocyclistes en proie à des difficultés dans leur vie.

« Je n’aurais pas pu me reprendre en main sans mon réseau de soutien, qu’il s’agisse de ma sœur Debbie ou de ma mère, Lorraine, qui m’a toujours dit que je pouvais être qui

## Covid Backwards, 2021 Forward

There is a question on everyone's minds: how is 2021 going to be different?

Well, the answer among many is leadership. If there is ever a test of our country, our industry, our companies, our families, and ourselves—it is our test of leadership. The question is, what do we use as the foundation for this leadership, and what can we take with us into this new year of 2021 and beyond. And there are three reasons why:

1. Our people are worn out, stressed, and uncertain.
2. Asking them to “do more” is not a great option.
3. They need something but would not know how to ask for it.

What they want to see most of all is that you care about them. That you are putting people first. A lot of times, this is an organizational throw-away line that substitutes for authentic action. In our industry, it looks more like this: Pay people good money. Say nice things to them from time to time (or not so much) and give them more dirt to shovel. It is safe to say that many people wore out their shovels in 2020. A level of fatigue has set in that is easily recognizable. Alcohol sales being up 32% might be some indicator here, but I guess coping comes in a lot of forms.

The truth is that what really jumped out at me is the power of authentic caring by leaders. Maybe that was because of our collective state of mind, which is a cross between agitated and anxious. That said, it is the leaders who are exhibiting care, calmness, and compassion that seem to stand out.

I will admit, during 2020, I personally found these attributes in short supply more than once. As the pressure stayed on all year, I found myself lacking empathy at times. Lacking patience. Lacking understanding. Worn thin. Not thinking about the feelings, challenges, and fears of others. I imagined myself in other people's shoes, but I did a poor job of it. I guess I failed in my leadership when I acted as though everyone were like me. What I learned was that the moment that I showed human concern, I got the best results. Where my commitment and empathy faded and I ended up empowering others to lead, they did so better than me. I will not forget these lessons. And these are not temporary lessons—they are vital ones even for someone who has held the CEO label for a long, long time.

How do we do it? By stopping long enough to display enough care so they can feel it too. By shifting priorities and perspective. By moving beyond driving for results. By recognizing that the grind does have limits. To instead lend the kind words and actions that compensate for the uncertainty and stresses our people continue to endure. To lead with empathy and care.

*continued on page 46*



By / par Mark Breslin

## Arrière, Covid ! En avant toute, 2021 !

Tout le monde se pose la même question : de quelle manière l'année 2021 sera-t-elle différente de l'année 2020 ?

Eh bien, on pourrait répondre que c'est la qualité du leadership qui fera toute la différence pour ce qui vient. Le test révélateur pour notre pays, notre secteur, nos entreprises, nos familles et pour nous-mêmes, c'est vraiment celui du leadership. Et la question est de savoir ce qui sous-tend ce leadership et quelles aptitudes il nous faut développer en ce début d'année 2021 et pour la suite. En effet,

1. nos employés sont épuisés, stressés et angoissés,
2. leur demander de « faire plus » n'est pas vraiment la solution,
3. ils ont besoin de quelque chose, mais ne savent pas vraiment comment le demander.

Ce que vos employés veulent pouvoir constater, c'est que vous vous souciez vraiment d'eux et que vous faites passer l'être humain avant tout. Souvent, ce sont là des mots creux qui servent de succédané à l'action véritable. Dans notre secteur, cela peut prendre la forme d'un bon salaire. On se contente de dire aux employés quelques mots gentils, ou parfois pas si gentils, et on les surcharge de travail. Or, on peut dire qu'en 2020, beaucoup ont été plus que surchargés. La fatigue s'est installée et se reconnaît facilement. Les ventes d'alcool ont augmenté de 32 %, indice de la forme que peuvent prendre nos modes d'adaptation.

Ce qui me frappe dans toute cette situation, c'est le pouvoir de l'empathie authentique des leaders. Peut-être est-ce en raison de l'état d'esprit collectif, tiraillé entre l'agitation et l'angoisse. Mais ce sont les leaders qui font preuve d'empathie, de calme et de compassion qui sortent du lot.

Je dois avouer qu'en 2020, je n'ai pas toujours mis ces qualités en pratique. Avec la pression soutenue pendant toute l'année, je me suis surpris parfois à manquer d'empathie, à manquer de patience, à manquer de compréhension. Je m'usais et je ne pensais pas aux sentiments, aux difficultés et aux peurs des autres. Je m'imaginai être à leur place, mais manifestement je n'y arrivais pas. J'ai manqué à mon devoir de leader quand

*suite à la page 46*

# TIAC TIMES

## Distributor Directory



### 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

**Nadeau**

Ottawa, ON ..... (800) 361-0489

**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 Servies 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 appear 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 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.

## Your Next Ideal Supervisor Must Include These Traits

A supervisor who cares about their team, cares about their safety. A 20-year trades ticket or 20 years of job experience essentially becomes useless the moment a frontline employee becomes a supervisor. Not that 20 years of experience will no longer be needed, but largely, a supervisor does not do the frontline work anymore. They now supervise frontline work, and that requires a completely different skillset.

Effective supervisors need coaching skills, communications skills, people skills, management skills, and leadership skills. Eighty percent of a supervisor's day is spent coaching, communicating, managing, leading, and dealing with people.

So, when companies promote one of their frontline employees into a supervisory position, are they setting that supervisor up to win?

### Clarifying Questions to Select a Supervisor

Before you select your next supervisor, ask yourself and your organization these questions:

- Are we clear on the specific skillset that we want our ideal supervisor to possess?
- Have we articulated that skillset and committed it to a selection process to hire the right supervisor, and not the longest-tenured employee?
- Has the candidate already demonstrated leadership, teamwork, work ethic, and the ability to communicate well?
- Are we prepared to support our existing supervisors in acquiring the skills and character traits to help them meet a higher standard?

When it comes to selecting the right supervisor, serious thought is required. Since the supervisor is the company spokesperson at the frontline, a frontline supervisor needs to align with the company values.

A frontline supervisor needs to embody the traits, skills, and image that the organization would like to project to their employees.

Below are five of the most necessary skills and traits an ideal supervisor should possess.

### Respect

If the other members of the organization do not respect the candidate, promoting them to a supervisor will not improve that. In fact, it may likely degrade the culture of the organization. And if a candidate has difficulty giving or demonstrating respect (to others, to co-workers, to the company), they are simply the wrong choice.



By / par Kevin Burns

## Le superviseur idéal

Le superviseur soucieux des membres de son équipe se soucie aussi de leur sécurité. Une carte de compétence de 20 ans ou 20 ans d'expérience ne servent à rien à l'employé de première ligne qui devient superviseur. Ce n'est pas que ses années d'expérience ne lui seront plus utiles, mais il supervise dorénavant le travail de première ligne et ne l'exécute plus, et son nouveau poste exige des aptitudes tout à fait différentes.

Pour être efficace, le superviseur doit posséder des compétences en coaching, en communication, en relations humaines, en gestion et en leadership. C'est bien 80 % de la journée du superviseur qui passe effectivement en coaching, en communication, en gestion, en direction et en interactions avec son entourage.

Quand une entreprise fait passer un employé de première ligne à un poste de supervision, s'occupe-t-elle aussi de lui fournir ce qu'il lui faut pour réussir à son nouvel emploi ?

### Questions à se poser dans le choix d'un superviseur

Avant de choisir un nouveau superviseur, posez-vous les questions suivantes :

- Avons-nous défini précisément les compétences à retrouver chez le candidat idéal ?
- Avons-nous expliqué clairement les compétences en question et nous en servons-nous comme critères pour le choix du superviseur qui convient réellement, ou bien nous contenterons-nous simplement de choisir le plus ancien des employés ?
- Est-ce que le candidat envisagé a déjà fait la preuve de son leadership, de son esprit d'équipe, de son intégrité au travail et de bonnes aptitudes à la communication ?
- Sommes-nous prêts à aider nos actuels superviseurs à acquérir les compétences et les qualités personnelles nécessaires pour répondre à des normes supérieures ?

Il faut avoir mis toute la réflexion nécessaire pour choisir le superviseur qui convient le mieux. Comme le superviseur est le représentant de l'entreprise en première ligne, il doit faire appliquer les valeurs de l'entreprise.

### Focused on Others

Supervisory is not about how good the supervisor used to be at the job. It is about how good employees are going to be able to perform with that supervisor leading the team.

As discussed in my Safety Communications & Coaching for Supervisors Program, the role of supervisor is not to be the hero. The role of the supervisor is to be the guide. The best supervisors are focused on helping each individual member of their teams to continuously improve and achieve.

### Safety Gene

When someone is others-focused, it is impossible to not own the safety gene. Safety is how we show that we care for our teams. A supervisor who cares about their team cares about their safety. A supervisor with strong safety values will convince others to do the same.

No one in the organization has more influence over the behaviours of frontline employees than a frontline supervisor. Employees do what their supervisors do. Supervisors need to own the safety gene.

### Quality

There is no pride in work unless special attention is paid to the quality of your work. When quality becomes a mindset, there are no shortcuts anymore. There are no do-overs because it gets done right the first time. And if the result of the job is going to be right, how you do the job is also going to be right. A right mindset results in quality outcomes. Where there is quality, there is pride. And where there is quality and pride, there is safety.

### Approachability

Employees rarely leave a job because of the company or the senior leadership team. An employee leaves most often due to a malfunctioning relationship with their immediate supervisor. Employees want to be able to approach their supervisors to ask questions, offer suggestions, and know that the supervisor stands up for them and the rest of the team. Management and the safety department also want to be able to approach a supervisor without getting pushback and attitude. A supervisor who cannot be approached does not lead a team. Overwhelmingly, employees want to feel valued and valuable. An approachable supervisor facilitates that.

### Do Not Make this Mistake

This is not an exhaustive list. There are so many other traits, skills, and characteristics that could bolster frontline teams. It is important that your company decides for themselves, the traits, skills, and characteristics they would like to see coming from all supervisors.

Le superviseur de première ligne doit incarner les qualités, les compétences et l'image que l'entreprise veut projeter auprès de ses employés.

Nous avons dressé ci-après une description des cinq qualités ou compétences principales que doit posséder le superviseur idéal.

### Respect

Si les autres employés ne respectent pas le candidat envisagé, une promotion au poste de superviseur ne viendra pas arranger les choses. Bien au contraire, cela risque d'envenimer la situation. Si le candidat a du mal à respecter les autres ou à se faire respecter des autres (collègues, représentants de l'entreprise), il ne constitue pas le bon choix.

### Souci des autres

La qualité du nouveau superviseur ne correspond pas forcément à la qualité du travailleur qu'il était autrefois. La question est maintenant de savoir si, sous la direction du nouveau superviseur, les employés donneront un bon rendement au travail.

Comme je l'ai indiqué dans le cadre de mon programme sur la sécurité, les communications et le coaching destiné aux superviseurs, il ne s'agit pas pour le superviseur de devenir un héros. Son rôle consiste à être un guide. Les meilleurs superviseurs s'attachent à aider chaque membre de son équipe à s'améliorer constamment et à bien faire son travail en tout temps.

### Le souci de la sécurité au travail

Quand on a le souci des autres, on se soucie forcément de leur sécurité. Et se soucier de leur sécurité, c'est prouver que l'on se soucie d'eux. Le superviseur qui croit fermement aux valeurs de la sécurité au travail saura facilement convaincre les autres du bien-fondé de ces valeurs.

Personne dans un organisme n'a plus d'influence sur le comportement des employés de première ligne que le superviseur de première ligne. Les employés imitent leurs superviseurs. C'est pourquoi les superviseurs doivent incarner les valeurs de la sécurité au travail.

### Qualité du travail

On ne peut pas être fier de son travail si on ne porte pas une attention toute particulière à la qualité de ce travail. Quand bien faire son travail devient une habitude, on ne se contente plus de raccourcis. Pas besoin de reprendre quoi que ce soit puisque le travail a été bien fait du premier coup. Et si le résultat du travail est bon, c'est que la méthode de travail est aussi la bonne. De bonnes habitudes et méthodes de travail produisent du travail de qualité. Et qui dit qualité, dit fierté du travail bien fait. Et là où règnent la qualité et la fierté du travail bien fait, règne aussi la sécurité au travail.

## Standard Form Contracts and the Mysterious Amendment

Many contractors appreciate the importance of utilizing written contracts for their construction and renovation projects. Standard form contracts such as those developed by the Canadian Construction Documents Committee (the “CCDC”) can be particularly useful when employed correctly.

There are risks, however, with blindly using standard form contracts that do not conform to the actual expectations of the parties involved. There are also dangers with failing to clearly delete inapplicable sections, as evidenced by the recent case of *Anway Construction Ltd. v Hunte, 2020 BCSC 601*.

### The Facts

In that case, the defendant homeowners hired the plaintiff, Anway Construction Ltd. (“Anway”) to demolish their existing house in Vancouver, B.C. and build a new, energy-efficient ‘passive house’ in its place.

The parties executed a written agreement using a standard template CCDC 3 -1998 cost-plus contract that contained a guaranteed maximum price option (the “GMP Option”). The GMP Option, if utilized, effectively set the maximum price that could be charged under the contract. However, given that Anway apparently never set fixed prices for their work, the guaranteed price option was left blank.

As a requirement for the owner’s financing, the owner’s lender (“BMO”) insisted upon a copy of a signed contract detailing the total expected cost of construction. Given that much of the details pertaining to the house were still undecided, the parties had only discussed general estimates.

When BMO was provided with a copy of the signed agreement that failed to articulate the anticipated costs, BMO communicated to the owners that they would not be able to provide financing if the costs of construction were unknown.

In some mysterious fashion, BMO acquired a copy of the contract with the figure \$925,000.00 written in the spot for the GMP Option. Interestingly, the only copy of the contract produced at trial which stated this maximum price was the copy on file with BMO.

Anway demolished the old house and began construction of the new one but did not complete. After experiencing some issues with financing and paying Anway nearly \$1 million, the owners refused to pay anymore, taking the position that the contract had a guaranteed maximum price of \$925,000.00. As a result, Anway abandoned the project and demanded payment for the work that they had completed.

Eventually, Anway sued the owners for their unpaid invoices, totaling \$132,989.37. The owners counterclaimed for \$1.46



By / par Matthew T. Potomak and / et Jeremy S. Koch

## Contrats-types et modifications mystérieuses

Les entrepreneurs comprennent généralement l’importance de contrats écrits pour leurs projets de construction et de rénovation. Les contrats-types comme ceux que propose le Comité canadien des documents de construction (CCDC) sont particulièrement utiles s’ils sont employés correctement.

En effet, il faut éviter de recourir aveuglément aux contrats-types, qui ne correspondent pas forcément aux attentes réelles des parties en question. De plus, il faut en supprimer les clauses qui ne s’appliquent clairement pas à la situation, sinon on risque gros, comme le prouve l’affaire récente *Anway Construction Ltd. c. Hunte, 2020 BCSC 601*.

### Les faits

Dans cette cause, les propriétaires, qui constituent la partie défenderesse, ont retenu les services du plaignant, Anway Construction Ltd., pour démolir leur maison à Vancouver (Colombie-Britannique) et en construire à la place une nouvelle qui soit efficace sur le plan énergétique, à la façon des maisons passives.

Les parties ont passé une entente écrite et ont employé pour ce faire le contrat-type CCDC 3 -1998 – contrat à prix coûtant majoré – qui comprend une option de marché à coût maximum garanti. Quand cette option intervient dans le contrat, elle fixe effectivement le prix maximal qui peut être facturé pour le marché en question. Cependant, comme Anway n’a apparemment jamais établi de prix pour ses travaux, rien n’a été précisé pour le prix maximum garanti.

L’institution qui finançait le prêt, en l’occurrence la BMO, insistait pour obtenir une copie du contrat signé comportant l’estimation du prix total de la construction. Étant donné qu’il manquait encore beaucoup de détails sur le projet, les parties n’avaient discuté jusque là que d’estimations générales.

Quand la BMO a reçu copie du contrat signé qui ne décrivait pas les coûts estimatifs prévus, elle a communiqué avec les propriétaires pour les informer qu’elle ne pourrait pas fournir de financement si les coûts prévus du chantier restaient inconnus.

Pour une raison qu’on s’explique mal, la BMO a mis la main sur une copie du contrat qui citait la somme de 925 000 \$ dans la case

million for the cost of hiring another contractor to complete construction and other damages.

### The Decision

Much of the court's analysis examined whether there was, as the owners alleged, a guaranteed maximum price in the contract.

The owners claim that Anway verbally communicated a maximum price of \$925,000.00. Anway denied this representation, stating that they never provide a fixed price.

At summary trial, no one was willing to admit that they added the amendment. It appeared that there was an irreconcilable conflict in the evidence on the question of how the \$925,000.00 figure first came to be placed on the copy of the contract in BMO's file.

After weighing all the evidence, the court determined that it must have been someone from Anway who sent BMO the amended contract.

The court concluded that there was a guaranteed maximum price of \$925,000.00 and Anway was in breach of their contract for billing the owners in excess of the guaranteed maximum price. The court dismissed Anway's claim and granted judgement in favour of the homeowners and against Anway in the amount of \$836,944.03.

### Lessons Learned

1. Exercise caution in using standard form template contracts. Ensure you are using the most suitable form of contract for the specific project and one that conforms to your standard business practice. If you are unsure, seek legal advice in advance.
2. It is good practice for handwritten amendments in a contract to be initialed by both parties. While in this case the court found that the handwritten amendment was valid despite the lack of initials from both parties, this will not always be the case. Initialing handwritten terms can improve certainty and help avoid costly disputes.
3. If a term of the contract is not being used, it is good practice to delete it or clearly strike it through and have both parties initial the deletion. Leaving sections blank can be risky. ■

*This article was written by Matthew T. Potomak, lawyer, and Jeremy S. Koch, articulated student, who practice in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877 (Abbotsford) or 604-684-8668 (Vancouver).*

« marché à coût maximum garanti ». Fait intéressant à noter, la seule copie du contrat présentée au procès qui citait le coût maximum garanti était celle dont disposait la BMO.

Anway a donc démolé la vieille maison et a commencé la construction de la nouvelle, mais ne l'a pas terminée. Après avoir eu quelques problèmes de financement et versé près d'un million de dollars à Anway, les propriétaires ont refusé d'en payer davantage, affirmant que le contrat citait un prix maximal garanti de 925 000 \$, en conséquence de quoi Anway a abandonné le chantier et a réclamé le prix des travaux qui avaient été exécutés.

En fin de compte, Anway a intenté une poursuite contre les propriétaires pour les factures impayées, pour un total de 132 989,37 \$. Les propriétaires ont riposté avec une poursuite contre l'entrepreneur pour la somme de 1,46 million de dollars pour les coûts liés à l'embauche d'un autre entrepreneur chargé de terminer les travaux de construction et pour d'autres dommages-intérêts.

### Le jugement

Le gros du travail du tribunal a consisté à examiner la question de savoir si, comme les propriétaires le soutenaient, un prix maximum garanti avait été cité dans le contrat.

D'après les propriétaires, Anway leur a communiqué verbalement le prix maximum de 925 000 \$. Anway a nié cette affirmation et a précisé qu'il n'avait jamais fourni de prix fixe.

En procédure sommaire, aucune des deux parties n'a voulu admettre qu'elle avait ajouté la modification. Il a été impossible de réconcilier les éléments de preuve pour établir la façon exacte dont le chiffre de 925 000 \$ est apparu sur la copie du contrat conservée dans les dossiers de la BMO.

Après avoir examiné toute la preuve, le tribunal a établi que ce devait être un employé d'Anway qui avait envoyé le contrat modifié à la BMO.

Le tribunal a conclu que le prix maximal garanti était de 925 000 \$ et qu'Anway contrevenait au contrat en facturant aux propriétaires une somme supérieure au prix maximal garanti. Le tribunal a donc rejeté l'argument d'Anway et a tranché en faveur des propriétaires et contre Anway pour la somme de 836 944,03 \$.

### Leçons à tirer

1. Il faut être prudent quand on emploie des contrats-types et s'assurer qu'ils correspondent exactement au genre de projet envisagé et qu'ils sont conformes aux pratiques établies. Dans le doute, il y a lieu de demander un avis juridique avant de signer.
2. La pratique normale veut que les modifications manuscrites portent les paraphes des deux parties. Bien que, dans cette

## LE MOT DU PRÉSIDENT

suite de la page 6

soyez assurés que nous mettons l'accent sur ce dont vous avez le plus besoin et que nous sommes à la recherche de solutions qui nous permettront tous de continuer à progresser.

Pour conclure, je vous demanderais d'avoir pour objectif personnel de communiquer avec des membres de votre réseau toutes les semaines. On n'entend que trop parler de l'effet néfaste de l'isolement ; projetez donc de joindre quelques personnes chaque semaine. Ces prises de contact sont mutuellement bénéfiques pour la santé mentale et la réussite. ■

## CONTRACTOR 101

continued from page 39

The key for all of us leaders as we go forward into 2021 is never to lose focus on what is most important in our leadership role: it is the people first, and they need and deserve the sincere care and empathy that comes with us being the best version of ourselves. ■

*Mark Breslin is an author, speaker, CEO and influencer inspiring change for workplace success across all levels of business. Mark has improved leadership, accountability, innovation and engagement for organizations and individuals. He has spoken to more than 400,000 people and published hundreds of thousands of books on leadership and workplace culture. See his work at [www.breslin.biz](http://www.breslin.biz)*

## ENTREPRENEURS 101

suite de la page 39

je me suis mis à agir comme si tout le monde autour de moi était comme moi. Ce que j'ai appris, cependant, c'est que dès que je manifestais des sentiments d'empathie véritable, j'obtenais des résultats. Et quand ma motivation ou mon empathie diminuaient, j'encourageais d'autres personnes à prendre les commandes, et elles le faisaient mieux que moi. Je n'oublierai jamais ces leçons parce que ce ne sont pas des leçons à oublier le lendemain — il s'agit de leçons essentielles même pour le p.-d. g. en poste depuis de très longues années.

Comment y arriver ? En prenant suffisamment de temps pour manifester le souci qu'on a pour autrui et de telle manière que l'autre perçoive ce souci qu'on a de lui. En changeant de priorités et de point de vue. En allant au-delà de la simple question des résultats. En reconnaissant qu'il y a des limites à ce que chacun peut supporter. En prononçant les mots et en faisant les gestes qui compenseront pour les incertitudes et le stress que nos employés continuent de subir. En dirigeant nos effectifs avec empathie et avec le souci de l'être humain.

La clé pour nous, leaders, qui entrons de plain-pied dans l'année 2021, c'est de ne jamais perdre de vue le plus important

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

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

dans l'exercice de nos fonctions : faire passer l'être humain en premier car chacun.e mérite l'attention et l'empathie sincères qui sont l'expression de nous-mêmes dans ce que nous avons de meilleur à offrir. ■

*Mark Breslin, auteur, conférencier, p.-d. g. et influenceur, met ses services à la disposition d'organismes et de particuliers pour aider au changement à tous les niveaux de l'entreprise, améliorant ainsi la qualité du leadership, de la responsabilisation, de l'innovation et de la mobilisation. Il s'est adressé à plus de 400 000 personnes et a vendu des centaines de milliers d'exemplaires de ses ouvrages sur le leadership et la culture en milieu de travail. Pour plus de renseignements sur son parcours, consultez le site [www.breslin.biz](http://www.breslin.biz).*

## SAFETY

continued from page 43

## New Call-to-Action

Now here is where an organization must be careful. When determining the characteristics, traits, and skills of your ideal supervisor, do not view these through the corporate lens. View them through the eyes of your frontline employees.

- What are the skills, traits, and characteristics that frontline employees would want their supervisors to have?
- What would cause employees to respond favorably in their daily interactions with their immediate supervisor?

Employees who look favorably at their workplace are more willing to work as a team and remain loyal to that workplace. When employees care about their workplace, they are willing to stand up and protect it, and good safety performance results.

Since all initiatives, policies, process, and procedure are facilitated through the supervisor, including safety, the supervisor needs to embody the values of the organization.. ■

## SÉCURITÉ

suite de la page 43

## Accessibilité

Quand un employé démissionne, c'est rarement à cause de l'entreprise ou de l'équipe de haute direction. Le plus souvent, c'est à cause de la difficulté de ses rapports avec le supérieur immédiat. Tout employé veut pouvoir avoir accès à son superviseur pour poser ses questions, proposer des suggestions et s'assurer que le superviseur l'appuiera lui et le reste de l'équipe. La direction et la section de la sécurité veulent aussi pouvoir s'adresser au superviseur sans contestation ni opposition inconsidérées. Le superviseur qui ne se laisse pas approcher ne sait pas diriger son équipe. Tout employé veut croire qu'il est apprécié et que son travail est important. Le superviseur accessible facilite tout cela.

## Évitez cette erreur

La présente liste est loin d'être complète. Bien d'autres qualités, compétences et aptitudes interviennent dans le travail des équipes de première ligne. C'est à votre entreprise qu'il revient de déterminer les qualités personnelles, les aptitudes

et compétences qu'elle recherche dans tous ses superviseurs.

**Nouvel appel à l'action**

Cela étant dit, posons maintenant une mise en garde. Quand vous établissez la liste des qualités, aptitudes et compétences que vous recherchez chez un superviseur, mettez-vous à la place des employés de première ligne, et non de la hiérarchie.

- Quels sont les qualités personnelles, les aptitudes et les compétences que les employés de première ligne souhaitent voir dans leurs superviseurs ?
- Qu'est-ce qui peut améliorer la qualité des rapports au quotidien entre les employés et le supérieur immédiat ?

Les employés satisfaits au travail développent un esprit de corps et font preuve de loyauté. Lorsque les employés ont le souci de leur milieu de travail, ils sont disposés à faire leur part et à le protéger. C'est ainsi qu'on obtient des résultats positifs en matière de sécurité au travail.

Comme toutes les initiatives, politiques, processus et procédures sont appliqués par l'intermédiaire du superviseur, y compris en matière de sécurité, ce dernier doit savoir incarner les valeurs de l'entreprise à cet égard. ■

**HOFER MECHANICAL INSULATION & FIRESTOPPING INC.**

*suite de la page 38*

je voulais, et du reste de ma famille, de Dave McLane, qui continue d'être mon mentor en affaires, ou de Freedom's Door, où j'ai rencontré Brad Gamble, devenu mon gestionnaire de

projet, qui était un des animateurs et qui m'a fait connaître le Bondslaves MC. Je leur dois ma réussite », affirme-t-il.

Cela montre que tout est possible quand les bonnes personnes sont là pour fournir leur appui. ■

**C'EST LA LOI**

*suite de la page 45*

affaire, le tribunal ait conclu que la modification manuscrite était valide malgré l'absence des paraphes des deux parties, ce ne sera pas toujours forcément le cas dans d'autres causes. La présence de paraphes pour les modifications manuscrites ajoute à la clarté de la situation et contribue à éviter les différends.

3. Si une modalité du contrat ne s'applique pas, il convient normalement de la supprimer ou de la raturer clairement au complet et de la faire parapher par les deux parties. Il est risqué de laisser des parties du contrat en blanc. ■

*Le présent article a été rédigé par Matthew T. Potomak, avocat, et Jeremy S. Koch, 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.*

**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.	23	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	15	604.877.0909	energyconservationspecialists.org
Brock White Canada	27	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	23	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	14	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	14	800.361.4251	www.dispro.com
Enterprises POL R	20	418.872.4615	www.polrcorp.com
Extol of Ohio Inc.	31	800.486.9865	www.extolohio.com
Fattal	28	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	11, 21	800.654.3103	www.jm.com
K-Flex	17		www.kflexusa.com
Lewco Super Mat	24-25	800.221.6414	www.lewcosupermat.com
MFM	29	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	12	800.261.6261	www.ndtseals.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	IFC	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	13	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	33	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	30	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	40-41 / 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®**

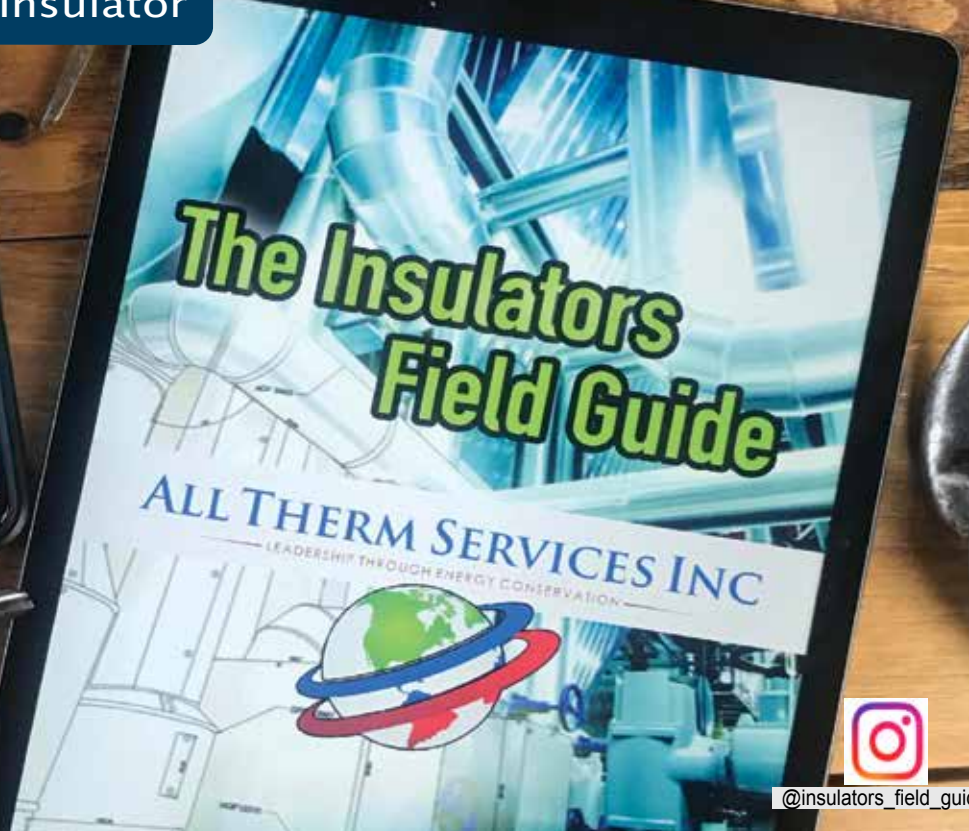
Innovation based. Employee owned. Expect more.



**SPECIALTY PRODUCTS  
 & INSULATION**

# The Insulators Field Guide

Digital Tools for Every Insulator



Download on the  
**App Store**

now available



@insulators\_field\_guide