

# TIAC



www.tiactimes.com • Winter 2019 / Hiver 2019

## CONSTRUCTION OUTLOOK 2019

### Perspectives de la construction pour 2019

TIAC Conference Registration  
Inscription au congrès de  
l'ACIT

Canadian Mechanical Insulation  
Industry Outlook 2019

Perspectives de l'industrie  
canadienne de l'isolation  
mécanique pour 2019

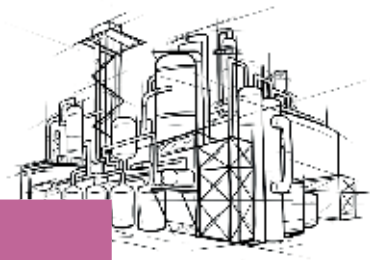
Welcome to Montreal!

Bienvenue à Montréal!

Innovators Kick Off

Coup d'envoi pour le Groupe  
des innovateurs

Publications Mail  
Agreement # 40719512



**ProRox® is protection**

Only ProRox® gives you the superior performance of stone wool, providing greater energy efficiency, saving money and reducing environmental impact. You'll also realize enhanced water protection, so your equipment will last longer and perform better. Plus, ProRox® offers superior thermal properties for increased stability and acoustical properties to minimize noise.

We are the leader in stone wool insulation.

We are ROCKWOOL  
Technical Insulation.

Visit [rti.ROCKWOOL.com](http://rti.ROCKWOOL.com)

**ProRox®**

Industrial  
insulation



TECHNICAL INSULATION



**PUBLISHER / EDITOR**

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

**CONTRIBUTING WRITERS**

Robin Baldwin  
Steve Clayman  
Ron Coleman  
Andrew Delmonico  
Shaun Ekert  
Matthew Potomak  
Jordan Whitehouse

**ADVERTISING SALES**

Christina Tranberg • 877.755.2762 ext 1408  
cranberg@pointonemedia.com

**ART DEPARTMENT**

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE: © Can Stock Photo / 06photo

**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 ©2019 by Point One Media Inc. All  
rights reserved. No part of this publication may  
be reproduced or duplicated without prior written  
permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

Return postage guaranteed. Canada Post Canadian  
Publications Mail Sales Product Agreement  
#40719512.

Return undeliverable Canadian addresses to:  
Circulation Department  
TIAC Times  
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4  
email: circulations@pointonemedia.com

TIAC reserves the right to refuse any ad copy that contains  
anything that may be adverse to the interest of TIAC,  
including advertisements that are supportive of products,  
groups, or companies that are not supportive of the  
general objectives of TIAC.

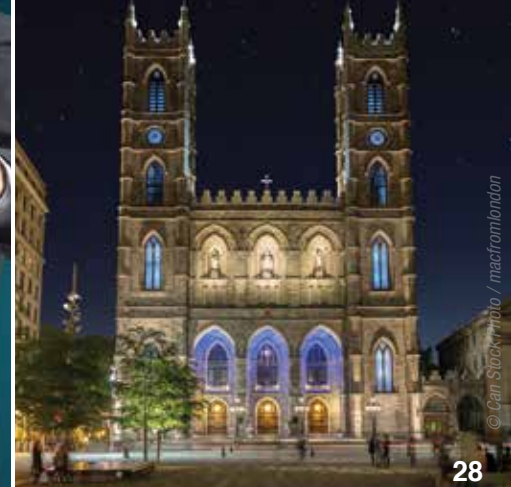
*L'ACIT se réserve le droit de refuser toute annonce  
publicitaire dont le contenu serait contraire à ses intérêts,  
notamment toute annonce faisant la promotion de  
produits, de groupes ou de compagnies qui ne favorisent  
pas les objectifs généraux de l'ACIT.*

Statements of fact and opinion are the responsibility  
of the authors alone and do not necessarily reflect  
the official views of TIAC. Also, the appearance of  
advertisements and new product or service information  
does not constitute an endorsement of products or  
services featured.

*Les déclarations et les opinions énoncées sont la  
responsabilité des seuls auteurs et ne reflètent pas  
forcément le point de vue officiel de l'ACIT. La présence  
d'annonces et de renseignements sur de nouveaux  
produits et services ne signifie pas que la revue endosse  
les produits et services en question.*



18



28

Winter 2019 / Hiver 2019

## 18 Construction Outlook 2019 Perspectives de la construction pour 2019

## 24 Canadian Mechanical Insulation Industry Outlook 2019 Perspectives de l'industrie canadienne de l'isolation mécanique pour 2019

## 28 Welcome to Montreal! Bienvenue à Montréal!

## 34 Innovators Kick Off Coup d'envoi pour le Groupe des innovateurs

## 37 Communication Skills: Critical Tools in Today's Construction Industry Les techniques de communication : des outils essentiels dans l'industrie de la construction à notre époque

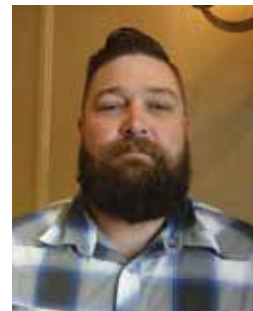
### Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 08 Industry News / Nouvelles
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 29 TIAC Conference Registration / Inscription au congrès de l'ACIT
- 42 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 44 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 47 It's the Law / C'est la loi
- 49 Strategic Planning / Planification stratégique
- 50 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

## Redefining Objectives

Everyone engaged in the construction industry knows we live and work in a boom and bust cycle. We learn to adapt and change with the seasons and over the years, and our reward is meaningful work we can feel proud of at the end of the day.

It is a tough economy across Canada right now. There are no mega projects happening, and if one were announced today it would still be five or ten years before we would see shovels in the ground. This means smaller jobs are on the go and contractors are busy, but they need to stay positive and not lose sight of what is most important in our industry and in our lives.

Rest assured, there are some great opportunities out there, including a prime opportunity to redefine your purpose and objectives in what comprises meaningful work. It is happening already. With the non-booming economy, I am seeing and feeling a rising sense of respect and pride for and among the craftsmen and women in our trade. Those drawn to the boom as “fringe” tradespeople have gone back to their callings as Real Estate agents, cabinet makers, and small business owners, leaving fewer, more dedicated contractors left to take care of business. In the boom, there were too many around and it diluted the quality and pride we were taking in our work. With smaller projects and fewer numbers of people comes a resurgence of pride, and we must focus on that because it is the new norm, for now.

It's not a bad thing. It is our chance to pay attention to small details, focus on small projects, and grow from there. That's what good tradespeople do: they refocus, they take pride in their accomplishments, they endure. And when I say good tradespeople, I mean good construction people, too—coordinators, estimators, project managers. They are all enjoying the breathing room and a smaller, tighter group of peers working from the same page. Engineering is being completed now because there is time to do it. It used to be like an anthill that's been destroyed and everyone is just racing around building for the sake of building. Now, we can be strategic and calculated.

You can have this conversation with people no matter what sector or business they are in, because the change is happening. It is here. There is a resurgence of the traditional trades—blacksmiths, woodworkers, barbers—it is all coming back. Look at the trend away from box stores and chain restaurants and towards farm to tables, mom and pop stores, and craft

## Redéfinir nos objectifs !

C'est bien connu : le secteur de la construction connaît régulièrement des hauts et des bas. Notre secteur apprend et s'adapte au fil des saisons et des années. Au final, c'est dans le travail bien fait que nous trouvons notre satisfaction et notre fierté.

L'économie a ralenti un peu partout au pays. Pas de mégachantier en cours. Et si un grand projet était annoncé aujourd'hui même, il faudrait encore compter de cinq à dix ans avant de voir une première pelletée de terre. Ceci signifie que ce sont les petits chantiers qui occupent les entrepreneurs. Restons positifs et ne perdons pas de vue ce qui est important pour notre secteur et notre travail.

Rassurez-vous, des possibilités formidables existent toujours, et notamment celle, primordiale, qui consiste à redéfinir votre mission et vos objectifs en matière de travail. Et c'est ce que nous faisons. Quand l'économie tourne au ralenti, les gens de métier ont, il me semble, ce sentiment renouvelé de fierté et de respect pour leur savoir-faire. C'est en périodes de ralentissement que les travailleurs arrivés par la bande, comme aspirés par la ruée vers les mégachantiers, retournent à leurs anciennes amours : agents d'immeuble, ébénistes, propriétaires de petites entreprises, et laissent le terrain libre aux entrepreneurs qui restent, moins nombreux ceux-là, et qui prennent leurs entreprises plus au sérieux. Pendant un boom, c'est comme si les travailleurs étaient trop nombreux, et que la qualité de notre travail et la fierté que nous tirons se trouvent diluées. Avec des chantiers plus petits et un nombre réduit de travailleurs, nous constatons un regain de fierté ; c'est sur cet aspect de notre activité que nous souhaitons insister, car c'est là la nouvelle norme, du moins pour l'instant.

Et ce n'est pas une mauvaise chose. C'est au contraire l'occasion de nous attarder aux détails, de nous concentrer sur les petits chantiers et de prendre de l'envergure. Assurément, les gens de métier compétents rajustent le tir. Ils sont fiers de leurs réalisations. Ils prévalent et triomphent. Et quand je parle de gens de métier compétents, je veux aussi dire des gens de métier compétents en construction — coordonnateurs, estimateurs, directeurs de chantier. Tous peuvent profiter d'une certaine marge de manoeuvre dans un groupe de

# Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

## Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

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



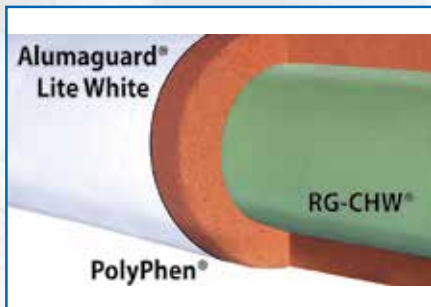
**Alumaguard**



**RG-2400**



**Styrofoam XPS**



**PolyPhen**



**Insulrap/ZeroPerm**

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation

**214-515-5000**

**Mechanical Division**

For a complete list of products, visit [www.Polyguard.com/mechanical](http://www.Polyguard.com/mechanical)

*Similarly, we all want to know the people working with us and for us and understand our projects well.*

*De la même façon, nous souhaitons bien connaître les gens avec qui nous travaillons et qui travaillent pour nous, et aussi bien comprendre ce qui se passe dans nos chantiers.*

brewers or even craft soda pops. People now are looking closer to home and wanting to know where everything came from, how it was made, and how it was distributed. Was everyone aware of the source and implications, and were they ethical about it? Similarly, we all want to know the people working with us and for us and understand our projects well. Let's do a renaissance of the insulation and sheet metal trades, too. We need to look outside our market, sector, and comfort zone for inspiration and ideas to bring into our businesses.

We have to remember, these are the sort of times that spawned our association. It was times of great respect and pride that initiated the beginning of our group of committed, detail-focused, and loyal to the industry tradespersons that has endured for over five decades. So really, we are coming back to our roots. It is time to acknowledge our successes and opportunities. It is time to treat our trade like a craft, rather than a commodity. It's time to respect and take pride in what we have so we can clarify our vision and see possibilities for the future. ■

collègues plus petit, tissé plus serré, et qui ont beaucoup en commun. On peut enfin compléter les travaux de conception parce qu'on a maintenant le temps de le faire, alors que, en période d'activité intense, nous marchons comme des fourmis, dans la précipitation. Maintenant, nous pouvons agir de façon stratégique et réfléchie.



Voilà le genre de propos que l'on peut tenir avec n'importe qui, peu importe le secteur ou le domaine d'activité. Oui, c'est bien là le changement que l'on observe. La réalité, c'est que les métiers traditionnels reprennent du poil de la bête — forgerons, menuisiers, barbiers — et font un retour. Voyez la tendance actuelle : nous nous détournons des grandes surfaces et des chaînes de restaurants pour préférer les produits de la ferme familiale, les boutiques de quartier, les micro-brasseries et même les magasins de soda artisanal. Nous préférons nous approvisionner localement et nous voulons savoir d'où viennent les produits que nous nous procurons, comment ils ont été fabriqués, comment ils ont été distribués. Est-ce que l'on en connaît bien la source et les implications sur le plan éthique ? De la même façon, nous souhaitons bien connaître les gens avec qui nous travaillons et qui travaillent pour nous, et aussi bien comprendre ce qui se passe dans nos chantiers. Suscitons à notre tour la renaissance des métiers du calorifugeage et de la tôlerie. Voyons ce qui se fait à l'extérieur de notre marché, de notre secteur ; sortons de notre zone de confort pour trouver des sources d'inspiration et des idées à reprendre dans nos entreprises.

Rappelons-nous que c'est justement pendant une époque comme celle que nous traversons présentement que notre association est née. C'était il y a plus de cinquante ans, à une époque où un groupe de gens de métier impliqués, attachés au détail et fidèles à leur métier a donné vie, dans un esprit de grand respect et de fierté, à l'association que nous connaissons aujourd'hui. Nous effectuons donc aujourd'hui un retour aux sources. Le temps est venu de mettre en valeur nos succès et les possibilités qui s'offrent à nous. Le temps est venu de considérer notre métier comme un véritable savoir-faire, plutôt que comme un produit. Le temps est venu d'apprécier ce que nous avons et d'en être fiers de manière à préciser notre vision et à marcher vers les horizons qui s'ouvrent pour l'avenir. ■

# 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)**

BID MORE. WIN MORE. EARN MORE.

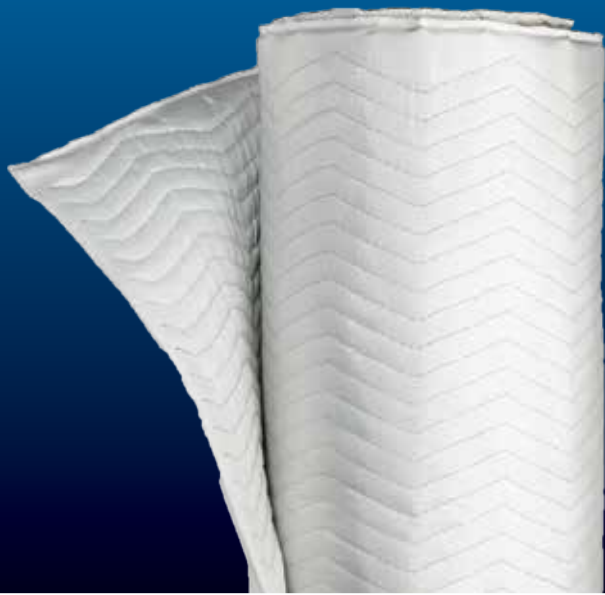


Improve your estimating, and your company's bottom line, with our easy-to-learn, accurate estimating software, that comes included with a full material and labor database, and our award-winning on-screen takeoff interface.


800-828-7108
| [fastest-inc.com/tiac](http://fastest-inc.com/tiac)

# HOT — BUT NOT BOTHERED

## CONSISTENT THERMAL PERFORMANCE



### *InsulThin® HT Hydrophobic Blanket*

InsulThin HT is a thin, high-temperature blanket that has been proven through data and testing to offer consistent thermal performance for industrial applications.

- It does not undergo thermal shift, allowing for optimized process control and personnel safety
- Hydrophobicity helps prevent water intrusion and CUI
- Low profile and flexibility makes InsulThin HT ideal for applications with space constraints

## Norm Grusnick Joins the BCICA as QAC Technical Director

The British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) has hired Norm Grusnick, P. Eng. as its Quality Assurance Certificate (QAC) technical director, effective January 1, 2019. Grusnick joins the BCICA with the prime objective of creating greater awareness of the QAC among British Columbia's engineering community.

“Hiring Norm is an investment by BCICA in a long term-growth strategy that focuses on the value that a QAC offers to specifiers of mechanical insulation,” says Brian Hoffer, a consultant to BCICA. “The board of directors is eager to see what Norm can do to assist with the program's development and has confidence he will make important contributions to the program's success.”

Grusnick will be responsible for promoting the QAC to engineers on all new and retrofit projects that require mechanical insulation. He will present to various engineering firms and professional associations, including the American Society of Heating, Refrigerating, and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE), outlining the advantages of registering projects with the QAC and of including the program in engineering firms' general specifications.

“Norm has worked for ECCO Heating Products Ltd. for the past 25 years, and during that time he has developed a strong understanding of the value of mechanical insulation and a significant network to draw from as he promotes the QAC,” says Hoffer.

Grusnick will also co-ordinate with the BCICA's technical committee to review the association's Quality Standards for Mechanical Insulation Manual – a key component of the QAC – to ensure it is up-to-date and used extensively by engineering firms when developing mechanical insulation specifications.

Grusnick says the QAC is an exciting prospect because it will help restore quality installations and assure clients that the mechanical insulation portion of their projects is done correctly and to spec.

“I have been in an engineering sales function for almost 40 years—assisting engineers with their specifications is a large part of what I have done in my career,” he says. “Engineers have so much on their plates, they need assistance in making sure their specifications reflect their design intent and their needs.”

Grusnick's main initial objectives will be to study the QAC program and assemble files of all engineers' existing

## Norm Grusnick, nouveau directeur technique de l'assurance de la qualité à la BCICA

La British Columbia Insulation Contractors' Association (BCICA) a embauché Norm Grusnick, ing., comme directeur technique de son programme d'assurance de la qualité (PAQ); il est entré en fonction le 1er janvier 2019. M. Grusnick se joint à la BCICA principalement afin de mieux faire connaître le PAQ auprès des ingénieurs de la Colombie-Britannique.

« D'avoir embauché Norm est un investissement de la BCICA dans une stratégie de croissance à long terme centrée sur la valeur offerte par le PAQ aux rédacteurs de devis en isolation mécanique, indique Brian Hoffer, expert-conseil auprès de la BCICA. Le conseil d'administration a hâte de voir ce que Norm peut faire pour aider au développement de ce programme et est persuadé qu'il contribuera de manières importantes au succès du programme. »

M. Grusnick sera chargé de faire la promotion du PAQ auprès des ingénieurs pour tous les projets de rénovation et de nouvelles constructions qui nécessitent de l'isolation mécanique. Il fera des exposés à diverses sociétés d'ingénierie et associations professionnelles, notamment l'American Society of Heating, Refrigerating, and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE), pour souligner les avantages qu'il y a à inscrire des projets au PAQ et à mentionner ce programme dans les devis généraux des sociétés d'ingénierie.

« Norm travaille pour la société ECCO Heating Ltd. depuis 25 ans et, au cours de cette période, il a acquis une solide connaissance de la valeur de l'isolation mécanique et s'est créé un vaste réseau dont il pourra se servir pour la promotion du PAQ », ajoute M. Hoffer.

En outre, M. Grusnick collaborera avec le comité technique de la BCICA à la révision du Quality Standards for Mechanical Insulation Manual – composante clé du PAQ – afin que cet ouvrage soit mis à jour et largement utilisé par les sociétés d'ingénierie lorsqu'elles élaborent des devis pour des travaux d'isolation mécanique.

M. Grusnick affirme que le PAQ est emballant parce qu'il aidera à rétablir la qualité des travaux d'installation et à garantir aux clients une exécution correcte et conforme aux spécifications du volet isolation mécanique de leurs chantiers.

« Je travaille dans le domaine des ventes techniques depuis près de 40 ans — aider les ingénieurs avec leurs devis est ce que j'ai fait une bonne partie de ma carrière, fait-il observer. Les ingénieurs ont tellement de pain sur la planche qu'ils ont besoin d'aide pour faire en sorte que leurs devis reflètent leur intention conceptuelle et leurs besoins. »



specifications so he can constructively suggest ways to streamline and improve individual specifications.

“Engineers – like all people – don't proceed quickly to change the status quo,” says Grusnick. “The challenge will be to point out to their clients the many advantages of the QAC program, because with better installed insulation, the clients can expect more energy savings in the long run.”

The QAC has been in operation since 2014. Under the program, project owners or owners' representatives register the insulation portion of a commercial, institutional, or industrial job with the BCICA, which in turn assigns a designated third-party insulation inspector to the job to ensure it meets the standards set out in the BCICA's *Quality Standards for Mechanical Insulation Manual*.

The QAC grew to 50 projects in 2018 with a contract value of over \$5 million.

“Interest is growing as more and more engineering firms specify the QAC on their projects,” says Hofler. “Building owners, government agencies, and energy conservation stakeholders are recognizing the value that the QAC brings to the energy conservation equation. Specification of the QAC assists with lowering greenhouse gas (GHG) emissions and delivering a faster ROI to the building owner or investor, as well as lower long-term operational costs for building owners. This is a significant indicator of ‘saving energy for the future’—a motto BCICA is proud to share.”

For more information about the BCICA or the QAC, please visit [bcica.org](http://bcica.org). ■

### Correction Notice – Where's Steve TIAC Times, Fall 2018

Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC, is good, but he's not that good. Our editorial team erroneously placed him in several places at once on the Where's Steve map on page 15 of the Fall 2018 issue of the *TIAC Times*.

While we acknowledge Steve's remarkable prowess on a bicycle, we admit we made a mistake in representing his engagements, and we apologize for any inconvenience this caused.

Please visit [tiactimes.com](http://tiactimes.com) for an updated PDF of the Fall 2018 issue, or check page 17 of this issue for a corrected map. ■

Les principaux objectifs initiaux de M. Grusnick consisteront à étudier le PAQ et à constituer des dossiers sur tous les devis existants des ingénieurs afin de pouvoir formuler des suggestions constructives pour simplifier et améliorer les devis et spécifications.

« Les ingénieurs – comme tous les gens – ont tendance à ne pas s'empresse de modifier le statu quo, fait remarquer M. Grusnick. Leur défi consistera à faire valoir à leurs clients les nombreux avantages que le PAQ procure, parce qu'avec une isolation mieux installée, on peut s'attendre à faire plus d'économies d'énergie à la longue. »

Le PAQ existe depuis 2014. Dans le cadre de ce programme, les maîtres d'ouvrage ou leurs représentants inscrivent la composante isolation de leur projet commercial, institutionnel ou industriel auprès de la BCICA qui, en retour, charge un inspecteur d'isolation indépendant de s'assurer que cet ouvrage répond aux normes énoncées dans le *Quality Standards for Mechanical Insulation Manual* de la BCICA.

En 2018, le PAQ comptait 50 chantiers d'une valeur contractuelle de plus de cinq millions de dollars.

« L'intérêt pour le programme croît, car un nombre grandissant de cabinets d'ingénieurs mentionnent le PAQ dans leurs devis, ajoute M. Hofler. Les propriétaires de bâtiments, les organismes gouvernementaux et les intervenants en matière d'économie énergétique reconnaissent la valeur du PAQ en matière de conservation de l'énergie. Grâce au PAQ, on aide à réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) et à fournir un RCI accéléré aux propriétaires de bâtiments ou aux investisseurs ; on contribue aussi à diminuer les coûts opérationnels à long terme des propriétaires d'immeubles. Voilà qui concrétise vraiment cette devise dont la BCICA est fière : économiser l'énergie pour l'avenir.

Pour plus de renseignements sur la BCICA ou le PAQ, veuillez consulter le site [bcica.org](http://bcica.org). ■

### Avis de correction – Où est Steve ?, numéro de l'automne 2018 de TIAC Times

Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie à l'ACIT, est efficace, c'est vrai, mais pas à ce point quand même ! Notre rédaction a commis une erreur à la page 15 du numéro de l'automne 2018 de *TIAC Times* et a indiqué sa présence dans des villes différentes à exactement les mêmes dates. Nous voulons bien reconnaître que Steve est un grand cycliste, mais il reste que nous avons fait une erreur dans la présentation géographique de ses engagements, et nous sommes désolés des conséquences qu'elle aurait pu avoir. Veuillez consulter le site [tiactimes.com](http://tiactimes.com) pour une version PDF corrigée du numéro de l'automne 2018 de *TIAC Times*, ou la page 17 du présent numéro où se trouve la carte corrigée. ■



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

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

TIAC's mission is to represent and promote the membership as the national voice of the thermal insulation industry in Canada. The TIAC membership works to advance the thermal insulation industry through the development of national industry standards, information, and education.

### Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To advance, promote, and maintain harmony in all relations between employer and employee in the insulation industry through the practice of high standards of ethical, professional, scientific, and social behaviour.
6. Generally, to promote and encourage better public relations, specifically, to receive and adjust any and all complaints between different parties in a manner which will assure adherence to the highest possible standards of efficiency and service without pecuniary gain.
7. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
8. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information et de l'éducation de l'industrie au niveau national.

### Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Améliorer, promouvoir et maintenir un régime harmonieux dans toutes les relations entre les employeurs et les employés au sein de l'industrie de l'isolation grâce à la pratique de standards élevés en matière de comportement éthique, professionnel, scientifique, et social.
6. De façon générale, promouvoir et encourager de meilleures relations publiques, plus particulièrement : recevoir et régler toute plainte entre les différentes parties de façon à assurer l'adhésion aux standards les plus élevés en termes d'efficacité et de services sans gains pécuniaires.
7. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
8. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.



## Thermal Insulation Association of Canada

*The Voice of The Mechanical Insulation Industry*

## Association Canadienne de l'Isolation Thermique

*La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

### 2018 – 2019

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

### Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

### Committees

TIAC Times – Mike Goyette  
 Technical – Chris Yatscoff  
 Marketing – Mike Goyette  
 Conference Chair – Robin Baldwin  
 IAC Chairman – Steve Clayman  
 Conference 2019 Chairs – Scott Bussiere & Steve Huculiak

### Provincial Association Representatives

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

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

### 2018 – 2019

Président – Shaun Ekert  
 Premier vice-président – Joey Fabing  
 Deuxième vice-président – Mike Goyette  
 Trésorier – Chris Ishkanian  
 Président sortant – Vacance  
 Secrétaire – Dave Reburn  
 Président de Fabricants – Robert Bertram  
 Remplaçant de Fabricants – Pierre Brideau  
 Président de Distributeurs – Bob Friesen  
 Remplaçant de Distributeurs – Vacance  
 Président d'Entrepreneurs – Mark Trevors  
 Remplaçant d'Entrepreneurs – Robert Gray  
 Directeur de la Colombie-Britannique – Andre Pachon  
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors  
 Directeur de la Saskatchewan – Shaun Ekert  
 Directeur du Manitoba – Robert Gray  
 Directeur de l'Ontario – Joey Fabing  
 Directeur du Québec – Rémi Demers  
 Directeur des Maritimes – Malcolm Robertson  
 Administrateur hors-cadre – Walter Keating

### Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

### Comités

TIAC Times – Mike Goyette  
 Technique – Chris Yatscoff  
 Marketing – Mike Goyette  
 Présidente des Congrès – Robin Baldwin  
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Steve Clayman  
 Présidents du congrès 2019 – Scott Bussiere & Steve Huculiak

### Représentants des associations provinciales

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

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

## The Great, Big Cover-Up

Don't worry. *TIAC Times* hasn't morphed into a publication on conspiracy theories. This article is about removable fitting covers, also known as insulation blankets, insulation jackets, pre-insulated covers, and perhaps a few more descriptives. Suppliers exist all over. One only has to go to National Insulation Association's (NIA) *Insulation Outlook* to see ads for competing products. Some TIAC members manufacture their own and others buy off the shelf. There are even rolls of pre-insulated material that can be cut on-site and installed on fittings.

Much has been written about removable fitting covers ranging from the technical to 'features and benefits'. There remains no reason to not incorporate removable fitting covers for below and above ambient installations. We, as an industry, are quite familiar with the benefits of being able to insulate areas that can't or shouldn't be insulated using traditional methods. What we take for granted as a solution that provides energy efficiency, personnel protection, condensation control (a special product grouping), and quick payback, others outside our industry see as a revelation.

It's interesting to see the reaction from some of the delegates at trade shows we participate in. I always have samples available, and someone is always picking one up to marvel (no exaggeration) at the idea—the simplicity and ease of handling. At this point, there is no real “selling” required. They get it.

Are we alone in the universe talking about removable covers? Not by a long stretch. There are other suppliers out there doing their own quiet thing that ends up moving large quantities of these covers. Before I describe to you what these suppliers are up to, I want to digress for a moment and touch on the TIAC membership.

I was told that last year a TIAC member sold over 1,000 removable covers to a major industrial project. Imagine that: over 1,000 covers. Most of these covers were quite large. I couldn't even guess at the number of person-hours it took to produce this quantity or the quantity of insulation and other materials purchased. I'll be discreet and not mention this supplier's name since they haven't publicly come forward with details. Regardless, isn't there a story here? I'll come back to this question later on.

Who else is flying under the radar? Let's take a brief look at Firwin Corp. Firwin is a fully integrated manufacturer of removable covers. They produce excellent quality custom-made covers. They are capable of providing turnkey services ranging from on-site energy audits through to manufacturing and installation. They also provide training for maintenance personnel on how to remove and reinstall the covers. The market areas Firwin is involved in extend to mining, petro-chem, commercial, and institutional applications.



By / par Steve Clayman  
Director of Energy Initiatives / directeur  
des initiatives d'économie d'énergie

## Affaire de camouflage ?

Ne vous inquiétez pas. La revue *TIAC Times* ne colporte pas de théories complotistes. Le présent article porte plutôt sur les couvre-raccords amovibles, appelés aussi matelas isolant, chemises d'isolation, couvercles pré-isolés, pour ne citer que ces noms. On en trouve des fournisseurs un peu partout. On n'a qu'à consulter *l'Insulation Outlook* de la National Insulation Association (NIA) pour y trouver des annonces de produits concurrents. Certains membres de l'ACIT fabriquent leurs propres couvre-raccords et d'autres les achètent dans le commerce. Il existe même des rouleaux de matériau pré-isolé qu'on peut découper sur place et installer sur les raccords.

Les couvre-raccords amovibles ont fait l'objet de beaucoup d'écrits, notamment de documents techniques et de listes de « caractéristiques et avantages ». Il n'y a pas de raison de ne pas employer des couvre-raccords amovibles dans les installations exposées à des températures inférieures ou supérieures à la température ambiante. Les calorifugeurs connaissent bien les avantages qu'il y a à isoler des endroits qu'on ne peut pas ou ne devrait pas isoler selon des méthodes traditionnelles. Les profanes, qui ne connaissent pas notre secteur, voient comme une révélation une solution que nous considérons comme allant de soi pour un bon rendement énergétique, la protection du personnel, le contrôle de la condensation (un groupe de produits spécial) et une récupération rapide de son investissement.

Il est intéressant de constater la réaction de certains des délégués aux salons professionnels auxquels nous participons. J'ai tout le temps des échantillons sur place. Il y a toujours quelqu'un qui en prend un et qui s'émerveille (je n'exagère pas) à l'idée même de couvre-raccord, de sa simplicité et sa maniabilité. À ce stade, nul besoin d'efforts de persuasion. Le message passe.

Sommes-nous les seuls au monde à parler de couvercles amovibles ? Certainement pas. Des fournisseurs écoulent en effet de grandes quantités de ces couvercles. Avant de vous expliquer ce que font ces fournisseurs, permettez-moi une brève digression concernant un de nos membres.



**see the problem,  
and the solution**

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



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



These companies are definitely not household words: Spirax Sarco Ltd. and Preston Phipps Inc. They compete head-to-head in hundreds of product categories and services. They both provide energy efficiency and performance audits on more strainers and steam traps than I ever knew existed. They are both suppliers and installers of removable fitting covers.

Both companies have extensive design capabilities where they install and service strainers and steam traps as well as other steam delivery related systems. Their people are in facilities all the time doing this type of work. Their on-site personnel are trained to look for deficiencies and opportunities.

None of the companies I mentioned supply or install mechanical insulation. Do they see things when they're conducting an audit or servicing a steam trap? I have to assume they do. However, the focus is on their specialties and not ours.

What if we were to approach these suppliers with the idea of helping them provide "add-on" services to their respective clients? Could that work? Could these companies then be in a position to enhance what they offer their clients? Since these suppliers operate nationally, could we develop a program to address that geographical spread? Perhaps we could start small with a few interested TIAC members and deal at the branch level. All interesting thoughts and questions, with the end result being increased business for TIAC members. As I see it, this increased business would most likely be in areas our members wouldn't have otherwise known about.

Getting back to the "story" comment earlier, a TIAC member supplied removable covers to the Royal University Hospital in Saskatoon. To quote a part of an article published in the May 11, 2017 issue of *Facility, Cleaning, and Maintenance*, "Insulated covers were also installed on 325 portions of the steam distribution system to reduce wasted heat..." I read the article (and you should, too) and began to make some inquiries. I wanted to know who supplied and installed the insulated

Celebrating  
56 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](mailto:candginsulation@shawbiz.ca)

1555 Stevens Rd.  
Kelowna, BC  
V1Z 1G3

*As I see it, this increased business would most likely be in areas our members wouldn't have otherwise known about.*

*À mon avis, cette augmentation se produirait très probablement dans des créneaux dont nos membres auraient autrement ignoré l'existence.*

L'an dernier, on m'a dit qu'un membre de l'ACIT avait vendu plus de 1 000 couvercles amovibles dans le cadre d'un important projet industriel. Imaginez : plus de 1 000 couvercles. La plupart de ces couvercles étaient de bonnes dimensions. Je n'ai pas la moindre idée du nombre d'heures-personnes qu'il a fallu pour produire ce nombre, ni de la quantité d'isolant et d'autres matériaux achetés. Je serai discret et ne mentionnerai pas le nom de ce fournisseur, puisqu'il n'a pas divulgué publiquement de détails à ce sujet. Mais c'est-ce pas là une histoire qui mérite d'être racontée ? Je reviendrai sur le sujet plus loin.

Et qui d'autre mériterait notre attention ? Jetons un bref coup d'œil à la société Firwin Corp. Firwin est un fabricant totalement intégré de couvercles amovibles. Il produit des couvercles sur mesure d'excellente qualité. Il est capable de fournir des services clé en main, qu'il s'agisse d'audits énergétiques sur place ou de fabrication et d'installation de produits. Il offre aussi au personnel d'entretien une formation sur la manière de retirer et de réinstaller les couvercles. Les secteurs de marché desservis par la société Firwin comprennent les secteurs minier, pétrochimique, commercial et institutionnel.

Le nom des entreprises suivantes n'est certainement pas familier : Spirax Sarco Ltd. et Preston Phipps Inc. Elles se font concurrence dans des centaines de catégories de produits et de services. Elles peuvent toutes les deux vérifier l'efficacité et le rendement énergétiques de plus de crépines et de purgeurs de vapeur que je ne pourrais jamais en citer. Les deux sont des fournisseurs et des installateurs de couvre-raccords amovibles.

Ces deux sociétés proposent des services de conception avancés pour les chantiers où elles installent et révisent des crépines et des purgeurs de vapeur, ainsi que d'autres systèmes apparentés de distribution de vapeur. Leurs employés se rendent régulièrement dans des installations pour effectuer ce genre de travail. Ils sont formés pour repérer les lacunes et voir les possibilités.

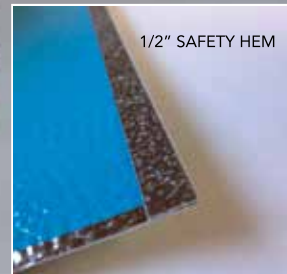
Or, aucune des entreprises susmentionnées ne fournit ni n'installe d'isolation mécanique. Leurs employés constatent-ils des lacunes lorsqu'ils font une vérification ou révisent un purgeur de vapeur ? Je suppose que oui, mais ils se concentrent sur leurs spécialités et non sur les nôtres.



SAFETYJACS®

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

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



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

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

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



IDEAL PRODUCTS

covers. I eventually found out it was a TIAC member. I thought this is a win TIAC should be shouting about.

There were a little over 200 insulated covers installed at St. Boniface Hospital in Winnipeg. I was told hundreds of insulated covers were installed in Ottawa at Carlton University, Montfort Hospital, and Ottawa General Hospital. Where else are large quantities of removable covers being installed? At least one of these suppliers shows up in the same trade shows we do. The same delegates we see visit them. Their follow-up strategies result in quantifiable business.

Wouldn't this make an amazing story? Just asking. ■

Et si nous proposons à ces fournisseurs de les aider à offrir des services additionnels à leurs clients respectifs ? Cela pourrait-il marcher ? Ces entreprises pourraient-elles alors être en mesure d'améliorer ce qu'elles offrent à leurs clients ? Puisque ces fournisseurs sont actifs à l'échelle nationale, pourrions-nous élaborer un programme qui comprenne tout le pays ? Peut-être que nous pourrions débiter modestement avec quelques membres intéressés de l'ACIT et traiter avec des succursales. Ce sont là des questions et des idées intéressantes qui pourraient aider les membres de l'ACIT à augmenter leur chiffre d'affaires. À mon avis, cette augmentation se produirait très probablement dans des créneaux dont nos membres auraient autrement ignoré l'existence.

Pour en revenir à « l'histoire » dont j'ai parlé plus tôt, un membre de l'ACIT a fourni des couvercles amovibles à l'hôpital Royal University à Saskatoon. Selon un article publié dans le numéro du 11 mai 2017 de *Facility, Cleaning, and Maintenance*, des couvercles amovibles ont été installés sur 325 parties du système de distribution de vapeur pour réduire la perte de chaleur. J'ai lu cet article (vous devriez le lire aussi) et commencé à faire des recherches. Je voulais savoir qui avait fourni et installé les couvercles isolés. J'ai fini par découvrir que c'était un membre de l'ACIT et j'ai pensé que c'était une victoire que notre association devrait crier sur les toits.


Un peu plus de 200 couvercles isolés ont été installés à l'Hôpital général Saint-Boniface à Winnipeg. On m'a dit qu'à Ottawa des centaines de couvercles isolés avaient été installés à l'université Carleton, à l'Hôpital Montfort et à l'Hôpital général d'Ottawa. À quels autres endroits est-on en train d'installer de grandes quantités de couvercles amovibles ? Au moins un des fournisseurs en question participe aux mêmes salons professionnels que nous. Les délégués que nous voyons lui rendent visite. Les stratégies de suivi produisent des résultats quantifiables.


N'est-ce pas là un autre filon à exploiter ? Poser la question, c'est aussi y répondre. ■



**BROCKWHITE**  
CONSTRUCTION MATERIALS

Brock White supplies  
the leading brands  
in the business.















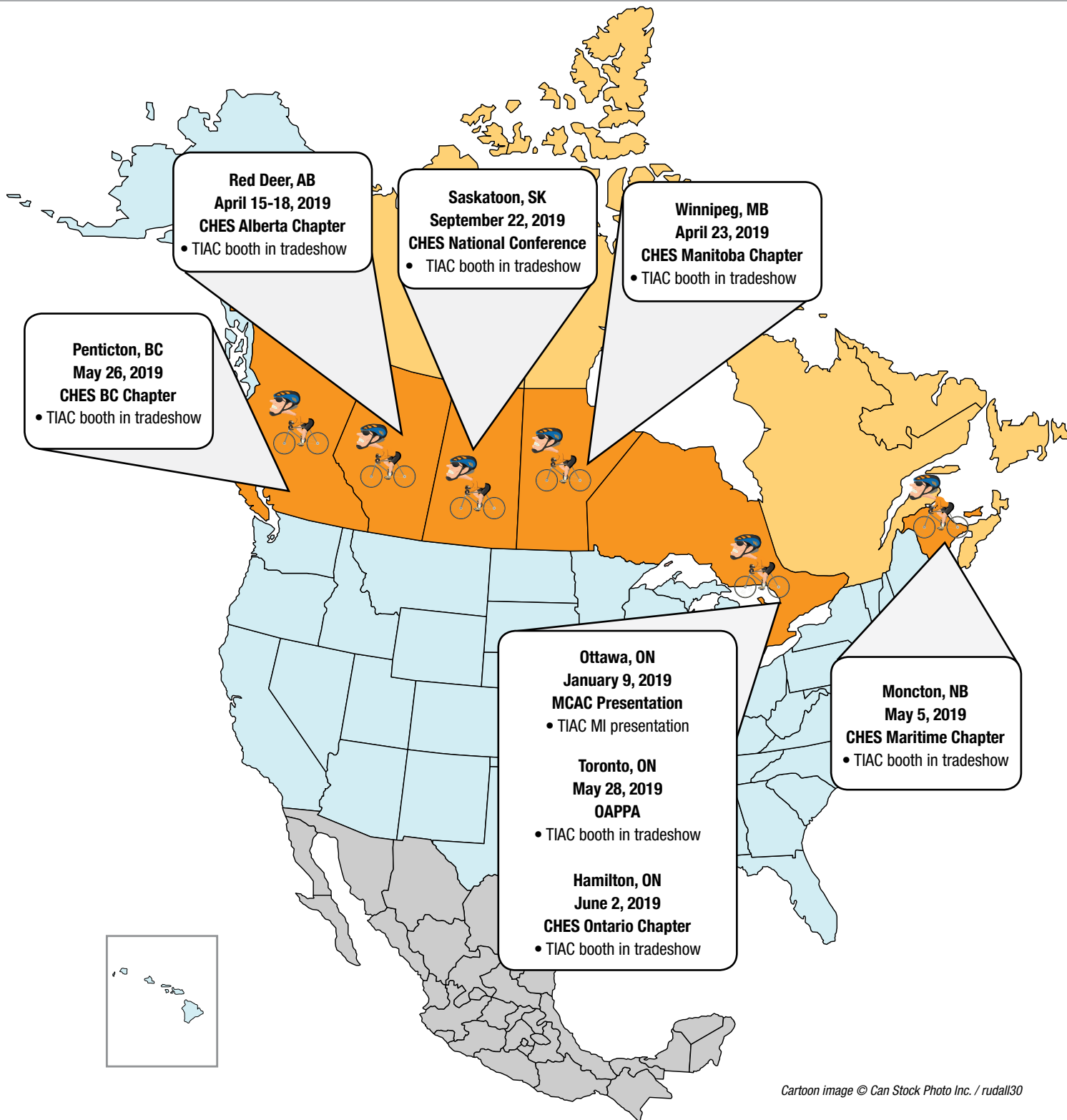


Locations across Western Canada. Order online 24/7 on BrockWhite.ca.





# WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?



Cartoon image © Can Stock Photo Inc. / rudall30

# Construction Outlook 2019

## Perspectives de la construction pour 2019



By / par Jordan Whitehouse

**T**he next decade likely won't be like the last. After about 20 years of solid growth that saw the doubling of Canada's construction workforce, one quarter of a million people are now expected to retire from the industry by 2027. And while construction activity is slowing slightly overall, that's still too many retirements to keep up with demand, says Bob Blakely, Canadian operating officer at Canada's Building Trades Unions (CBTU).

“We have to understand that for every person that we're going to graduate through the trades training system, we have to get slightly more than one extra person to start,” he says.

**L**a prochaine décennie ne ressemblera probablement pas à la précédente. Après une vingtaine d'années de croissance soutenue durant laquelle la main-d'œuvre en construction au Canada a doublé, on s'attend maintenant à ce qu'un quart de million de travailleurs de ce secteur prennent leur retraite d'ici 2027. Bien que l'activité en construction connaisse un léger ralentissement global, le nombre de départs à la retraite sera trop élevé par rapport à la demande, selon Bob Blakely, chef des opérations canadiennes des Syndicats des métiers de la construction du Canada (SMCC).

« Nous devons prendre conscience que, pour chacun des finissants d'un programme de formation professionnelle,



© Can Stock Photo / everythingpossible

Over the next few years, a significant number of them will continue to head to Ontario and British Columbia, where growth is still peaking and where in BC alone the need for non-residential workers may increase by 25 per cent. In the east, though, demand will likely weaken, especially in Newfoundland and Labrador, which could see employment contract a further 20 per cent until 2024. Resource-driven Alberta is on shaky ground, too.

Despite the approach of a plateau, the industry won't be contracting by 250,000 jobs. And finding the people to keep up with demand is going to take some innovation, especially when looking for science, engineering, technology, and math

il nous faut compter au départ du programme plus d'une personne », indique-t-il.

Au cours des prochaines années, l'Ontario et la Colombie-Britannique, où la croissance se maintient à un rythme élevé, continueront d'attirer un grand nombre de jeunes diplômés ; à elle seule, la Colombie-Britannique pourrait avoir besoin d'un surcroît de 25 % de travailleurs en construction non résidentielle. Dans l'Est, cependant, la demande fléchira probablement, en particulier à Terre-Neuve-et-Labrador, où le niveau d'emploi pourrait baisser de 20 % de plus jusqu'en 2024. L'Alberta, où l'activité est axée sur les ressources, se trouve également dans une situation précaire.

(STEM) workers, says Mary Van Buren, president of the Canadian Construction Association (CCA). “STEM workers are in increasing demand, but finding talent is a challenge because construction is not always seen as technology-forward.”

This is one reason organizations like the CCA and the industry in general are trying to widen their typical demographic target pool to better include women and Indigenous peoples. The CCA, for instance, released an Indigenous Engagement Guide in 2016 to help the industry engage more effectively with Indigenous companies and communities in Canada. More recently, the group has asked the federal government for

Malgré un plafonnement imminent, le secteur ne perdra pas 250 000 emplois et il va falloir innover afin de trouver les travailleurs nécessaires pour répondre à la demande, en particulier en sciences, en technologies, en ingénierie et en mathématiques (STIM), d’après Mary Van Buren, présidente de l’Association canadienne de la construction (ACC). « Les travailleurs en STIM sont de plus en plus recherchés, mais il est difficile de trouver des personnes compétentes, parce que le domaine de la construction n’est pas toujours perçu comme avancé sur le plan technologique. »

C’est là une raison pour laquelle des organismes tels que l’ACC et le secteur en général essaient d’élargir leurs bassins démographiques cibles habituels pour y inclure plus de femmes et d’Autochtones. L’ACC, par exemple, a publié un Guide de la mobilisation des Autochtones en 2016 afin d’aider l’industrie de la construction à s’engager de manière plus efficace avec les entreprises et les collectivités autochtones au Canada. Plus récemment, ce groupe a demandé au gouvernement fédéral 1 000 postes de stagiaire en STIM pour les femmes, les Autochtones et les néo-Canadiens.

« Nous croyons que, s’ils font l’expérience de la construction, ils verront alors le rapport qu’il peut y avoir avec l’infrastructure du Canada, signale Mme Van Buren. Ce sont des choses tangibles que les gens peuvent voir et toucher, mais ils ont besoin d’y être exposés parce qu’ils n’y songeront pas d’emblée. »

Il faudra aussi qu’il y ait un changement de mentalité pour que le secteur attire – et retienne – plus de femmes en particulier, au dire de M. Blakely. « Si vous parlez aux cadres dirigeants, ils vous diront que leur lieu de travail est un milieu correct et respectueux. Si vous parlez aux cadres intermédiaires, ils ne diront pas grand-chose et se regarderont les pieds. Cependant, si vous parlez aux jeunes femmes intelligentes qui viennent de commencer à travailler à cet endroit, elles vont vous dire que leur lieu de travail n’est pas aussi accueillant et généreux que la haute direction le pense. La manière dont nous aborderons cette question est donc extrêmement importante. »

**Big Job?**

**Big Value**

**ALL THERM SERVICES INC**  
LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

All Therm Services is dedicated to providing energy efficient solutions for industrial projects and facilities, commercial and institutional buildings, and multi-unit residential complexes in Canada. Our industry experience and training in the mechanical insulation field enable us to supply your projects both large and small. Our unique product lines, custom fabrication and strategic approach make us a powerful supply partner.

Industrial Commercial Custom Fabrication Specialty Fabrics Energy Appraisals

Burnaby 604.559.4331 info@alltherm.ca  
 Calgary 403.266.7066 www.alltherm.ca  
 Edmonton 780.732.0731 @all\_therm all\_therm



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

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

Contact us today to experience  
the Proto difference.

*CCA has asked the federal government for 1,000 co-op placements in STEM fields that target women, Indigenous peoples, and new Canadians.*

*L'ACC a demandé au gouvernement fédéral 1 000 postes de stagiaire en STIM pour les femmes, les Autochtones et les néo-Canadiens.*

1,000 co-op placements in STEM fields that target women, Indigenous peoples, and new Canadians.

“We believe that if they have a taste of construction, then they’ll see the connection that they can have to Canada’s infrastructure,” says Van Buren. “These are tangible things that people can see, touch. But they need to be exposed to it, because it’s not top of mind.”

There is also going to have to be a culture change if the industry is going to attract – and retain – more women in particular, says Blakely. “You talk to people in the C-suite, and they will tell you that their places of businesses are proper, respectful workplaces. You talk to the middle managers, they don’t say much, just look at their feet. But if you talk to the bright young women who just started working there, they’re going to tell you that it isn’t quite the caring and sharing workplace that the people in C-suite think it is. So how we handle that piece is incredibly important.”

Selon M. Blakely et Mme Van Buren, ce changement de mentalité devra s’étendre à l’ensemble des milléniaux, génération qui commence seulement à assumer davantage de rôles de direction. Dans leur milieu de travail, les milléniaux ont tendance à avoir une approche collaborative et ils exigent du respect. « Quand j’étais apprenti, il était acceptable de faire peur aux gens, d’être méchant avec eux, de les ridiculiser et d’user de sarcasmes pour les former, ainsi que d’apprendre par l’échec, fait remarquer M. Blakely. L’idée était que c’est ainsi qu’on se débarrasse des plus faibles, de ceux qui ne seront pas à la hauteur. Eh bien c’était faux. Dans certains cas, nous nous sommes débarrassés des plus intelligents. Nous n’avons plus les moyens de faire cela. »

On n’a pas non plus les moyens de laisser s’aggraver la baisse de confiance des investisseurs, attribuable en partie à un climat fiscal défavorable par rapport aux É.-U. et aux guerres commerciales en cours, affirme Mme Van Buren. C’est pourquoi, en novembre, l’ACC a dit se réjouir du contenu de l’Énoncé économique fédéral de l’automne, qui renferme des engagements concernant l’accélération de versements, l’accélération de l’amortissement, un soutien pour attirer les groupes sous-représentés dans le secteur de la construction, ainsi qu’un financement accru pour l’infrastructure et l’innovation.

Ce volet innovation est réellement important, soutient Mme Van Buren. « Notre industrie est moins productive au Canada que dans d’autres pays chefs de file ; l’annonce par le gouvernement d’un accroissement [800 millions de dollars] du Fonds stratégique pour l’innovation est donc une bonne nouvelle. Nous chercherons certainement à obtenir une part de ce financement. »

Nul doute que les mégadonnées feront en grande partie l’objet de cette innovation, ajoute Mme Van Buren. Lorsque les technologies seront encore plus intégrées et reliées dans nos villes, toute



**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>Burnaby, 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**

That culture change will have to extend to the millennial generation as a whole, agree Blakely and Van Buren, a generation that's just starting to take on more leadership roles. Millennials tend to bring a collaborative style to the workplace and they demand respect in that workplace. "When I was an apprentice, it was okay to train by fear, to train by being mean to people, to train by ridicule and by sarcasm, to learn by failure," says Blakely. "The idea was that this was the way that we get rid of the weak ones, the ones who weren't going to cut it. Well, that was a lie. We got rid of the smart ones, in some cases. We can't afford to do that anymore."

They also can't afford to let investor confidence continue to slip, which has been due, in part, to an unfavourable tax climate relative to the US and the ongoing trade wars, says Van Buren. That's why, in November, the CCA said it was happy with the federal government's fall economic update, which included commitments about prompter payment, accelerated depreciation, support for attracting under-represented segments into construction, and increased funding for infrastructure and innovation.

That innovation piece is really important, says Van Buren. "The industry is not as productive as other leading countries, and so the government's announcement of adding more funding [\$800 million] to the Strategic Innovation Fund is good news. We'll definitely be looking to access some of that."

No doubt a big part of that innovation will happen in big data, adds Van Buren. As technology gets further embedded and connected in our cities, all of that collected information could be very powerful to people. "Privacy is an issue, of course, but people may be willing to exchange some data in order to get a benefit, such as when the next train will arrive. So it's going to be a whole new area of interest in how we manage all of that big data that's going to be collected from our infrastructure."

Which brings us back to that need to attract more workers to those STEM positions, in particular, and to the construction industry in general. It's an issue that continues to be top of mind across the country and across the industry. It's still unclear how it will all play out.

"The baby boom generation has been building Canada for the last 50 years, and though it's as much a surprise to them as anybody else, they're retiring," says Blakely. Simply put: "We have to find some way to incorporate a quarter of a million people."

*Wondering how the Canadian Mechanical Insulation Industry looks for next year? Read Steve Clayman's perspective on the next page.*

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

**AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



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



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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

l'information recueillie pourrait être très utile. « La protection de la vie privée est, bien sûr, une considération, mais les gens seront peut-être disposés à fournir des données afin d'en retirer un avantage, tel que connaître l'heure d'arrivée du prochain train. Donc, la manière de gérer toutes ces données massives générées par notre infrastructure constituera un tout nouveau centre d'intérêt. »

Cela nous ramène à la nécessité d'inciter plus de travailleurs à opter pour des postes en STIM en particulier et en construction en général. C'est une préoccupation qui demeure prioritaire d'un bout à l'autre du pays et dans l'ensemble de notre secteur. On ignore encore comment tout cela finira.

« Les baby-boomers construisent le Canada depuis 50 ans et, au grand étonnement de tous y compris eux-mêmes, ils commencent à prendre leur retraite », fait observer M. Blakely. Bref : « Nous devons trouver un moyen quelconque d'intégrer un quart de million de personnes. »

*Vous voulez en savoir plus sur les perspectives du secteur canadien de l'isolation mécanique pour l'année qui vient ? Ne manquez pas le point de vue de Steve Clayman à la page suivante.*



© Can Stock Photo / NiroDesign

## Canadian Mechanical Insulation Industry Outlook 2019

## Perspectives de l'industrie canadienne de l'isolation mécanique pour 2019

By / par Jordan Whitehouse

As goes the Canadian construction industry, so usually goes this one. And right now, while there are strong pockets of activity in BC, Ontario, and elsewhere, overall construction activity may be hitting a plateau. Still, there are lots of good things happening in mechanical insulation, says Steve Clayman, director of energy initiatives at the Thermal Insulation Association of Canada.

For one, Ontario's recent establishment of water and energy benchmarks sets a good precedent, he says. "Other provinces are in various stages of political speak, but everybody is kind of making noises about buildings and just how much energy they use and how much water is being wasted," says Clayman.

All of it could translate into a significant economic boost to mechanical insulation, he adds. "Our contention being that it makes absolutely no sense to install high efficiency boilers and chillers and all the bits and pieces that go with it without,

L'état de notre industrie va ordinairement de pair avec celui du secteur de la construction au Canada. Actuellement, bien qu'il y ait des foyers d'activité intenses en Colombie-Britannique, en Ontario et ailleurs, globalement, l'activité dans le secteur de la construction est peut être en train de plafonner. Il se passe quand même beaucoup de bonnes choses en matière d'isolation mécanique, selon Steve Clayman, directeur des initiatives d'économie d'énergie à l'Association canadienne de l'isolation thermique.

Par exemple, la récente mise en place de l'initiative ontarienne d'analyse comparative de la consommation d'énergie et d'eau crée un bon précédent, affirme-t-il. « D'autres provinces en sont à diverses étapes du discours politique, mais on commence à parler des bâtiments et à s'interroger sur la quantité d'énergie qu'ils consomment et le volume d'eau gaspillée », signale M. Clayman.



at the very least, taking a look at a condition of the insulation on duct and pipe and what have you going into and out of this.”

Clayman was a part of a group that looked at pipe and duct insulation thickness for NECB 2015. Their work resulted in, in some cases, increases in thickness of up to 50 per cent. It’s made a difference on Canadians’ energy bills, he says, and it’s good to see the industry take on this green thinking and run. “It’s almost as if the industry was stuck in a place for a long period of time, and of late, the past five years or so, companies are coming up with different approaches to insulations, more R-value per inch than has been traditional. And we’re starting to see those products come into the market.”

As for other trends to keep an eye on, Clayman says the usual one of customers wanting more for less continues, as does the big one threatening the entire industry: way more workers leaving the industry than entering it. Within a decade, about a quarter of a million people are expected to retire from the Canadian construction industry. “That’s why these various trade organizations are desperately trying to encourage more women to get into construction,” he says. “And Indigenous peoples as well. Right now, some contractors are facing a limitation on the amount of work that they can undertake just because they don’t have qualified skilled installers.”

***People are realizing that more has to be done — and can be done — to reduce energy consumption.***

***Les gens se rendent compte qu’on doit — et qu’on peut — faire plus pour réduire la consommation d’énergie.***

Tout cela pourrait donner un coup de pouce important à l’industrie de l’isolation mécanique, ajoute-t-il. « Nous sommes d’avis qu’il est tout à fait insensé d’installer des chaudières et des refroidisseurs à haut rendement et tout ce qui va avec sans, à tout le moins, examiner l’état de l’isolation des conduits, des tuyaux et de ce qui circule dedans. »

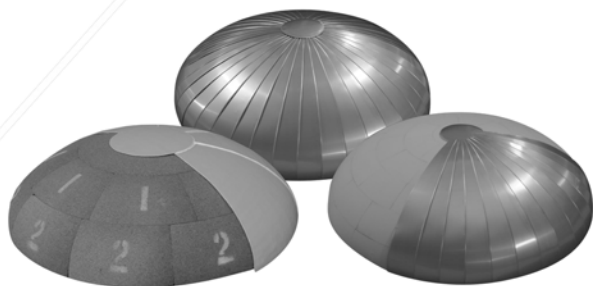
M. Clayman a fait partie d’un groupe qui a étudié la question de l’épaisseur de l’isolation des tuyaux et des conduits pour le CNÉB 2015. Les travaux de ce groupe ont débouché sur un accroissement d’épaisseur de 50 % dans certains cas. Cela a eu un impact sur les factures d’énergie des Canadiens, indique-



**OF OHIO INC.**  
THE LEADER IN FABRICATED INSULATION SYSTEMS

**1-800-486-9865**

## **PREFORMED HEADS**



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

208 Republic Street  
Norwalk, Ohio 44857  
Phone: (800) 486-9865  
or (419) 668-2072  
[www.ExtolOhio.com](http://www.ExtolOhio.com)

**Extol of Ohio Inc.**  
Leader in Fabricated Insulations Systems



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

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

## **HEAD TYPES**

ASME F&D · Conical · Elliptical  
Hemispherical · Spherical

## **MATERIALS**

Cellular Glass · Expanded Perlite  
Extruded Polystyrene · Phenolic  
Polyisocyanurate

Overall, though, Clayman thinks the industry is moving in a positive direction. People are realizing that more has to be done — and can be done — to reduce energy consumption. “I’m in Vancouver right now, for instance, one of the only cities in Canada that has its own charter regarding energy efficiency.” That attitude is migrating into the interior of BC, he says, while elsewhere similar innovation is happening.

“The more we get exposure, the more people talk about it and consider it. Because once the piping is behind the walls and in the ceilings — out of sight, out of mind — it’s who cares, who knows? But it’s a big factor.” ■

t-il, et il est bon de voir le secteur de l’isolation adopter la pensée écologique et foncer. « Notre industrie a fait du sur-place pendant longtemps, mais dernièrement, depuis environ cinq ans, des entreprises proposent des méthodes d’isolation différentes, une valeur « R » par pouce accrue par rapport à la valeur traditionnelle. Nous commençons à voir ces produits apparaître sur le marché. »

Quant aux autres tendances à surveiller, d’après M. Clayman, il y a toujours l’habituel désir des clients d’en obtenir plus pour moins et la grande tendance qui menace le secteur tout entier : le nombre de travailleurs qui le quittent est bien supérieur au nombre de nouvelles recrues. Au Canada, on s’attend à ce qu’environ un quart de million de travailleurs de la construction prennent leur retraite d’ici dix ans. « C’est pourquoi divers regroupements de métier essaient désespérément d’inciter plus de femmes à entrer dans le secteur de la construction, fait-il observer. Et plus d’Autochtones également. À l’heure actuelle, certains entrepreneurs doivent limiter la quantité de travaux qu’ils acceptent tout simplement parce qu’ils n’ont pas d’installateurs qualifiés. »

Dans l’ensemble, cependant, M. Clayman croit que notre industrie avance dans la bonne direction. Les gens se rendent compte qu’on doit — et qu’on peut — faire plus pour réduire la consommation d’énergie. « Par exemple, je me trouve en ce moment à Vancouver, une des seules villes canadiennes à avoir sa propre charte pour l’efficacité énergétique. » Ce genre d’initiatives est en train de se répandre dans l’intérieur de la Colombie-Britannique, dit-il, tandis qu’il se produit des innovations similaires ailleurs.

« Plus notre visibilité est grande, plus les gens parlent de cette possibilité et l’envisage sérieusement. Une fois installée la tuyauterie derrière les murs et les plafonds — loin des yeux, loin du cœur — on se dit qu’importe, qui le saurait de toute façon ? Cependant, c’est un facteur important. » ■

**The Ultimate Protection**

**DUCT & PIPE SEALING SYSTEM**

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

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

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

Visit [www.flexclad.com](http://www.flexclad.com) for **FREE FlexClad™ Samples**

**55 YEARS**  
1964-2019

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

**800-882-7663**



# LIGHT & DURABLE

## APPLICATION-DRIVEN INNOVATION



### ***XPECT™ ISOfoam APF***

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

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

# Bienvenue à Montréal!

# Welcome To Montreal!



By / par Robin Baldwin

© Can Stock Photo / rabbit75can

**Y**our TIAC board is excited to wish you all bienvenue to Montreal for the 57th Annual TIAC Conference. Hot on the heels of the 2018 Conference, held deep in the Rocky Mountains, this year's conference will bring you to the heart of a world-renowned Canadian metropolis. Whether you are looking for culture, nightlife, history, art, shopping, or the thrill of roller coasters, Montreal has it all... and more.

The conference will be hosted at the Centre Sheraton Montreal Hotel, which is located a short, one-block walk from Saint Catherine Street, one of Montreal's shopping, dining, and nightlife hubs. A rate of \$199/night has been booked at the Sheraton. Remember to book early because August will be busy.

The 2019 TIAC Conference will kick-off on Saturday, August 24 with the Manufacturer and Distributor Reception. Reconnect with old friends and introduce any first-time attendees to the TIAC family.

Sunday's program will feature several invited speakers, as well as the contractor, manufacturer, and distributor breakout sessions.

The spousal/family program will also be running this day. The local planning committee is working with Montreal Tourism to offer MTL Passports to our participants—one

**L**e Conseil d'administration de l'ACIT est heureux de vous souhaiter la bienvenue à Montréal pour le 57e congrès annuel de notre association. Après le congrès de 2018, qui a eu lieu dans les Rocheuses, c'est au tour de la métropole canadienne de renommée internationale de recevoir notre congrès. Culture, vie nocturne trépidante, histoire, arts, éplettes ou montagnes russes... Montréal vous offre tout cela et bien plus encore.

Le congrès aura lieu à l'hôtel Le Centre Sheraton Montréal, situé tout près de la rue Sainte-Catherine, un des grands carrefours de boutiques, de restaurants et de clubs de nuit de la ville. Un bloc de chambres à 199 \$ la nuitée a été retenu au Sheraton. Réservez sans tarder car le mois d'août s'annonce occupé.

L'édition de 2019 du congrès de l'ACIT commencera le samedi 24 août par la réception des fabricants et des distributeurs. Reprenez contact avec de vieux amis et et présentez à la grande famille de l'ACIT les personnes qui assistent au congrès pour la première fois.

Le programme de dimanche comprend de nombreux conférenciers, ainsi que des séances distinctes pour les entrepreneurs, les fabricants et les distributeurs.

Les membres de la famille pourront aussi cette journée-là

# TIAC 57th Annual Conference

August 24 - 27, 2019

Montreal, QC

## Section 1: Contact Information

Registrant's Name: \_\_\_\_\_

Company Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

City: \_\_\_\_\_ Prov: \_\_\_\_\_ Postal Code: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Telephone: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

### Membership Status:

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

### Type of Company:

- Contractor
- Distributor
- Manufacturer
- Other

## Section 2: Registration Fees

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

Member Rates		Quantity
<input type="checkbox"/> Single	\$995	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1475	_____
<input type="checkbox"/> Family (16 and over)	\$480	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Family (Under 16)	FREE	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Life Member	\$450	_____

### Non-Member Rates

<input type="checkbox"/> Single	\$1200	_____
<input type="checkbox"/> With spouse	\$1700	_____
<input type="checkbox"/> Family (16 and over)	\$500	X _____ = _____
<input type="checkbox"/> Family (Under 16)	FREE	X _____ = _____

Early Bird registration before **June 1, 2019** will be entered into a draw for a free registration to the 2020 TIAC Conference in Whitehorse, YK.

### Please indicate your attendance:

- Yes, I/we will attend the August 24th Manufacturer and Distributor Reception
- Yes, I/we will attend the August 25th Offsite Dinner "À la Montréal"
- Yes, I require \_\_\_\_\_ child ticket(s) for the August 25th Offsite Dinner "À la Montréal" (pricing TBC).
- Yes, I/we will attend the August 27th President's Dinner and Dance
- Yes, I require \_\_\_\_\_ child ticket(s) for the August 27th President's Dinner and Dance (pricing TBC).

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

Spouse/Guest Name/Child: \_\_\_\_\_

Special Requirements (accessibility, dietary): \_\_\_\_\_

# 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

## Section 3: Optional Programs

Monday August 26, 2019

Golf\*\* Club de golf de l'Île de Montréal \$250 x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

\*\*Will you be renting clubs? If yes, what hand? \_\_\_\_\_

## Section 4: Participation Costs

Registration Fees \_\_\_\_\_

Optional Programs \_\_\_\_\_

**SUBTOTAL** \_\_\_\_\_

GST (5% of subtotal) \_\_\_\_\_

QST (9.975% of subtotal) \_\_\_\_\_

**TOTAL** \_\_\_\_\_

## Method of Payment

Payment must be received prior to the conference.

Cheque enclosed – Make cheque payable to:

TIAC 2019 conference c/o The Willow Group HST - R122874324RT0001

Charge my:  American Express  MasterCard  VISA

Expiry Date: \_\_\_\_\_ SSC#: \_\_\_\_\_

Card Number: \_\_\_\_\_ CCV #: \_\_\_\_\_

Cardholder Name: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

**AN INVOICE AND CONFIRMATION OF REGISTRATION WILL BE ISSUED.**

### Note: Refund/Cancellation Policy

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

- On or before July 1, 2019: full refund.
- After July 1, 2019 and before August 1, 2019: 50% refund.
- On or after August 1, 2019, and no-shows: no refund.

## Accommodation

### Centre Sheraton Montreal Hotel

1201 boulevard René-Levesque West, Montreal H3B 2L7

### Special Conference Rate:

Delegates as asked to call 1.514.878.2000 to reserve at the special TIAC rates. Quote the group name "TIAC 2019 Annual Conference". Call prior to **July 23, 2019** in order to qualify.

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

## Thermal Insulation Association of Canada

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

1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON Canada K1Z 7S8

Tel: 613.724.4834/1.866.278.0002 | Fax: 613.729.6206

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

# 57e Congrès annuel de l'ACIT

24 au 27 août 2019

Montréal, QC

## Section 1 : Coordonnées

Nom du participant : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_ Prov : \_\_\_\_\_ Code postal : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Tél: \_\_\_\_\_

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

### Statut de membre :

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

### Type d'entreprise :

- Entrepreneur  
 Distributeur  
 Fabricant  
 Autre

## Section 2 : Frais d'inscription

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

### Tarifs – Membres

- |  |         | Quantité  |       |
|--|---------|-----------|-------|
| <input type="checkbox"/> Individuel                | 995 \$  |           | _____ |
| <input type="checkbox"/> Avec conjoint(e)          | 1475 \$ |           | _____ |
| <input type="checkbox"/> Famille (16 et plus)      | 480 \$  | X _____ = | _____ |
| <input type="checkbox"/> Famille (16 ans et moins) | GRATUIT | X _____ = | _____ |
| <input type="checkbox"/> Member à vie              | 450 \$  |           | _____ |

### Tarifs – Non-membres

- |  |         |           |       |
|--|---------|-----------|-------|
| <input type="checkbox"/> Individuel                | 1200 \$ |           | _____ |
| <input type="checkbox"/> avec conjoint(e)          | 1700 \$ |           | _____ |
| <input type="checkbox"/> Famille (16 et plus)      | 500 \$  | X _____ = | _____ |
| <input type="checkbox"/> Famille (16 ans et moins) | GRATUIT | X _____ = | _____ |

Les participants qui s'inscrivent avant le **1er juin 2019** seront admissibles au tirage d'une inscription gratuite au Congrès de l'ACIT 2020, organisé à Whitehorse (YK).

### Veillez indiquer votre présence aux activités suivantes :

- Oui, nous participerons au reception des distributeurs et fabricants le 24 août
- Oui, nous participerons au souper hors site le 25 août « À la Montréal »
- Oui, je requiers \_\_\_\_\_ billet(s) d'enfant pour le souper hors site le 25 août « À la Montréal » (prix à confirmer).
- Oui, nous participerons au souper et danse du president le 27 août
- Oui, je requiers \_\_\_\_\_ billet(s) d'enfant pour la souper et danse du president le 27 août (prix à confirmer).

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

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

Besoins spéciaux (accessibilité, alimentation) : \_\_\_\_\_

**ACIT**  **TIAC**

Association Canadienne de l'Isolation Thermique Thermal Insulation Association of Canada

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique The Voice of The Mechanical Insulation Industry

## Section 3 : Programme Optionnel

Lundi 26 août 2019

Golf\*\* Club de golf de l'Île de Montréal 250 \$ x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

\*\* Avez-vous l'intention de louer des bâtons de golf? Si oui, pour quelle main?

## Section 4 : Frais de participation

Tarifs d'inscription \_\_\_\_\_

Programme optionnel \_\_\_\_\_

**SOUS-TOTAL** \_\_\_\_\_

TVH (5% of subtotal) \_\_\_\_\_

QST (9.975% of subtotal) \_\_\_\_\_

**TOTAL** \_\_\_\_\_

TVH - R122874324RT0001

## Mode de paiement

Le paiement doit être reçu avant le Congrès.

Chèque joint – Rédigez le chèque à l'ordre de :

Congrès de l'ACIT 2019 a/s The Willow Group

Débitez ma carte  American Express  MasterCard  VISA

Numéro de carte : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Nom du détenteur : \_\_\_\_\_ Numéro CCV : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

## NOUS ÉMETTRONS UNE FACTURE ET UNE CONFIRMATION D'INSCRIPTION.

Remarque : politique de remboursement et d'annulation

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

- Au plus tard le 1 juillet 2019 : remboursement complet.
- Après le 1 juillet 2019 et avant le 1 août 2019 : remboursement à 50 %.
- A compter du 1 août 2019, après cette date et absence du Congrès : aucun remboursement.

## Hébergement

### Centre Sheraton Montreal Hotel

1201 boulevard René-Levesque West, Montréal H3B 2L7

### Tarif Réduit:

Nous demandons que les participants appellent 1.514.878.2000 pour réserver au tarifs réduits. Citer le code d'évènements "2019 congrès annuel de l'ACIT". Appeler avant le **23 juillet, 2019** pour se qualifier

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

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

### Association Canadienne de l'Isolation Thermique

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

Tél. : 613.724.4834 / 1.866.278.0002

Télé. : 613.729.620

Courriel : [info@tiac.ca](mailto:info@tiac.ca) | Web: [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca)



Photo courtesy of Tourism Montreal

assister à des activités conçues spécialement pour eux. Le Comité organisateur local travaille avec Tourisme Montréal pour pouvoir offrir des laissez-passer Passeport Montréal à nos délégués — un prix pour 28 points d'intérêt et un accès illimité au réseau de transport en commun. Quelques sorties de groupes seront inscrites au programme ; ne manquez donc pas de répondre aux sondages contenus dans la version électronique de la revue de l'ACIT pour nous donner vos choix d'activité. Consultez le site [www.passeportmtl.com](http://www.passeportmtl.com) pour commencer à faire votre sélection.

Pour pouvoir organiser des activités qui conviennent à la tranche d'âge des enfants qui vous accompagneront, nous vous demandons de vous inscrire au plus tard le 1er juillet.

Pour la soirée de dimanche, nous vous emmenons au Vieux Port où vous pourrez déguster tout ce que Montréal a à offrir : restos du boulevard Saint-Laurent, spécialités de smoked meat du restaurant légendaire Schwartz, primeurs du Marché Jean-Talon, plats nationaux du quartier chinois ou de la Petite Italie. Cette soirée proposera une vitrine culinaire unique en son genre avec des mets qui font de Montréal la ville qu'elle est. Pas envie de rentrer après cette soirée ? Rendez-vous dans les rues en pavés du Vieux Port et profitez encore de la vie nocturne de Montréal.

price, 28 attractions, unlimited public transportation. A few group outings will be planned, so watch TIAC's eZINES for membership polls on which activities to build into the schedule. Visit [www.passeportmtl.com](http://www.passeportmtl.com) to start picking your favourites.

To ensure we can plan age-appropriate activities for those of you bringing your children, we ask that you register by July 1.

On Sunday evening we will be whisking you off to the Old Port where you will get to eat your way through every corner of Montreal without leaving your seat. From boulevard Saint Laurent and the legendary Schwartz smoked meat, to the fresh in-season delights found at Le Marché Jean Talon, to the international-influences of Chinatown and Little Italy, this evening will showcase the unique culinary tapestry that make Montreal so Montreal. Not wanting to call it a night when TIAC's event is over? Head out onto the cobbled streets of the Old Port and take in more of what Montreal has to offer.

Monday morning will include more presentations, followed by TIAC's traditional golf tournament at the Club de golf de l'Île de Montréal. According to the golf course's website, "The Ireland Course reflects the personality and the character of architect Pat Ruddy as well as his country of origin. Proposing a par 71 of 6,820 yards of greenery and dunes, this course, typically Irish Links, is unique in Canada. You will not forget this spectacular layout."

Lundi matin, d'autres exposés sont prévus. Puis, ce sera le tournoi de golf traditionnel de l'ACIT au Club de golf de l'Île de Montréal. D'après le site web du Club, « le parcours de l'Irlande reflète bien la personnalité et le caractère de



© Can Stock Photo / Rivie



Sheraton Hotel. Photo courtesy of Tourism Montreal

Sunday evening is a night off. Hit the streets and explore the city. We recommend you download the official Tourisme Montréal app to help you get around—learn more at <https://www.mtl.org/en/plan/applications>.

As we reach Tuesday, the last day of the Conference, join us for the final morning of presentations, including a sneak-peak at the 2020 Conference program scheduled for August 12-15 in Whitehorse, Yukon!

### Registration is open

Conference registration is now available. Let us know by July 1 if you are planning to bring your family so we can plan activities for them.

l'architecte Pat Ruddy et de son pays d'origine. Proposant une normale 71 de 6 820 verges de verdure et de dunes, ce parcours, typiquement irlandais par ses fosses et la subtilité de son terrain, est unique au Canada. Vous n'êtes pas prêt d'oublier ses dunes spectaculaires ».

Soirée libre le dimanche : profitez-en pour aller explorer la ville. Nous vous recommandons de télécharger l'appli officielle de Tourisme Montréal pour vous y retrouver — consultez le site <https://www.mtl.org/fr/planifier/applications-mobiles> pour plus de renseignements.

Mardi, dernière journée du congrès, le programme prévoit d'autres exposés en matinée, dont un aperçu du congrès de 2020, qui aura lieu du 12 au 15 août à Whitehorse, au Yukon !

### Période d'inscription en cours

Il est maintenant possible de s'inscrire au congrès. Faites-nous savoir le 1er juillet au plus tard si des membres de votre famille vous accompagneront afin que nous puissions organiser des activités à leur intention.

### Participez au concours

Inscrivez-vous avant le 1er juin 2019 et vous pourrez participer au tirage d'une inscription gratuite pour le congrès de 2020 à Whitehorse.

# The NEW Revolutionary

## Fast and Easy Way to Seal Butt Seams on Elastomeric Insulation



# Cel-Link II™ with SSPT

\*PATENT PENDING



- Eliminate job failure and repair to cut and keep project costs competitive
- No fumes – no operational interruptions in odor-sensitive environments
- Food processing areas
- Flammable areas
- Perfect for low VOC installations – lower costs, fast and easy
- Install faster in any environment – even in cold weather

More jobs won, more jobs done, more jobs billed.



**Get your FREE SAMPLE of Cel-Link II™**

Just visit [www.aeroflexusa.com/cel-link2](http://www.aeroflexusa.com/cel-link2) TODAY!



Aeroflex USA Cel-Link II™ works when and where standard contact adhesives can't.



Done once. Done fast. Done right.

Contact Aeroflex today: 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) | [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)



## Enter the Draw

Register by June 1, 2019 and be entered into the early bird draw for a free registration for the 2020 TIAC Conference in Whitehorse.

## Take the Insulation Energy Appraisal Program: Last Chance August 23-24, 2019

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

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

Your TIAC board is excited to welcome you to the 57th Annual Conference. On se voit en août! ■

## Inscrivez-vous au Programme d'évaluation énergétique de l'isolation : dernier appel 23-24 août 2019

Le Programme d'évaluation énergétique de l'isolation (PÉÉI) est une formation de deux jours conçue pour aider les participants à déterminer l'épaisseur d'isolation optimale et des économies d'énergie et d'argent à réaliser pour un chantier donné. Le programme contient toute l'information nécessaire pour que vous puissiez expliquer aux gestionnaires d'installations la valeur réelle, en argent et en rendement, de systèmes mécaniques bien isolés.

Vous apprendrez aussi comment effectuer une revue générale, comment employer le logiciel 3E Plus® et comment employer les caméras à infrarouge pendant les inspections. Vous pourrez comprendre les efficacités de la vapeur. Vous apprendrez comment analyser et remplir un formulaire d'évaluation et comment présenter le rapport final des économies et des réductions d'émissions possibles grâce à l'isolation des systèmes mécaniques.

Le Conseil d'administration de l'ACIT est ravi de vous souhaiter la bienvenue à son 57e congrès. On se voit en août! ■

# Le moyen NOUVEAU, révolutionnaire

rapide et facile de sceller les joints circonférentiels  
des produits d'isolation à base d'élastomère



**Cel-Link II<sup>®</sup> avec SSPT**



- 💰 **Pas de frais liés aux défauts et aux réparations** – vous avez l'avantage concurrentiel !
- 🚫 **Pas d'émanations** – pas d'interruptions de service dans les milieux sensibles aux odeurs
  - 📍 dans les installations de transformation des aliments
  - 🔥 là où il y a des risques d'inflammabilité
- 🏠 **Faible teneur en COV** – réduction des coûts, rapidité et facilité d'installation
- ⚡ **S'installe plus rapidement en tout temps, même par temps froid !**  
*+ de contrats obtenus, + de contrats exécutés, + de contrats facturés*



Procurez-vous  
UN ÉCHANTILLON GRATUIT  
de **Cel-Link II**  
Consultez notre site  
[www.aeroflexusa.com/cel-link2](http://www.aeroflexusa.com/cel-link2)  
**DÈS AUJOURD'HUI !**

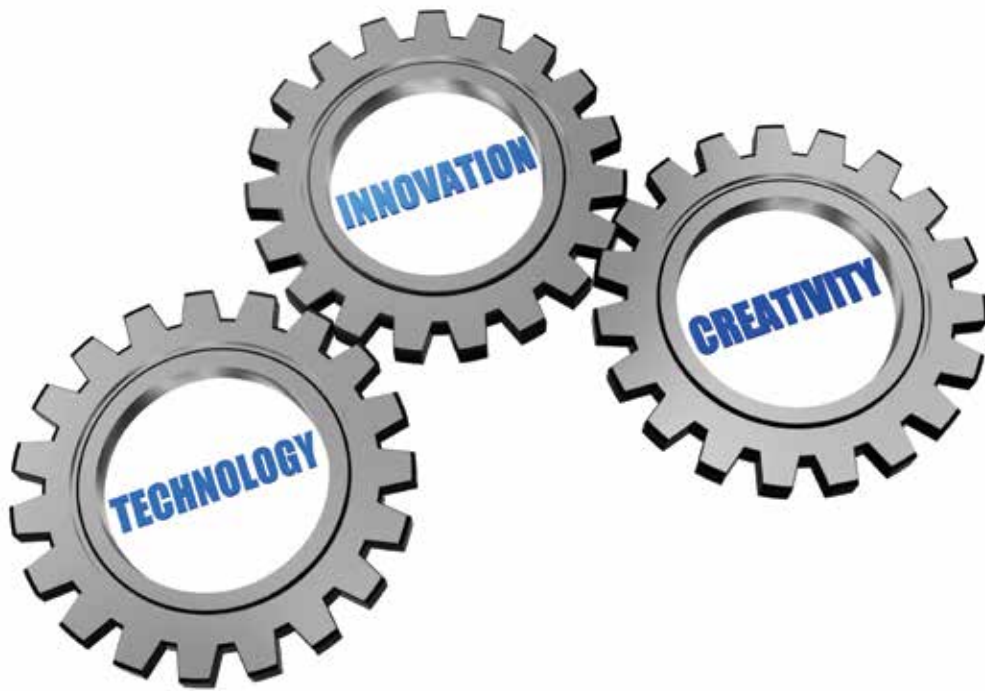


**Cel-Link II<sup>®</sup> d'Aeroflex USA réussit là où les adhésifs de contact ordinaires échouent.**



**Précis, rapide et bien fait !**

Communiquez sans tarder avec Aeroflex au 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) ou consultez notre site web : [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com).



## Innovators Kick Off

By / par Jessica Kirby

When TIAC met in Toronto, ON in 2017, the idea of an Innovators Group was in its infancy. Shaun Ekert, TIAC's director of Saskatchewan and current president, put the idea forward with the objective of breathing new life into the association's direction and objectives as a way to promote the mechanical insulation industry.

Comprising four to seven TIAC members with an eye on the future and a passion for helping the association evolve to meet changing technologies, the group's development wouldn't be about age or experience, said Ekert, in the summer 2018 issue of *TIAC Times*, but would revolve instead around innovation.

“Whether people are changing some existing aspect of the industry, bringing technology to the forefront, building something new, or interpreting specs or best practices in a new an interesting way, the Innovators Group will reflect a fresh perspective and the most current voices in the industry,” he said.

Today the group is seven strong, with members representing multiple facets of the industry across the country. Wayne Siffledeen is project manager for Stuart Olson. He's always felt the pull to participate in enhancing the value and visibility of the insulation industry and felt joining the Innovators Group was a good way to create real change.

## Coup d'envoi pour le Groupe des innovateurs

Lorsque l'ACIT s'est réunie à Toronto en 2017, l'idée d'un Groupe des innovateurs était embryonnaire. Shaun Ekert, administrateur originaire de la Saskatchewan et actuel président de l'ACIT, avait évoqué cette possibilité pour insuffler une nouvelle vie à notre association, dynamiser notre orientation et nos objectifs et, au final, promouvoir le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques.

M. Ekert avait proposé, dans le numéro de l'été 2018 de *TIAC Times*, qu'un groupe de quatre à sept membres de l'ACIT, de tous âges et expérience, se penchent sur l'avenir de l'association et sur la façon de l'aider à évoluer pour relever le défi du changement technologique et de l'innovation.

« Le Groupe des innovateurs peut examiner toutes sortes de questions : changer certains aspects du secteur, généraliser le recours aux technologies, bâtir quelque chose de nouveau ou interpréter les normes existantes de façon inédite, et ce pour donner un nouveau souffle au secteur et pour faire entendre les innovateurs », déclare-t-il.

Le Groupe se compose de sept personnes et de membres qui représentent diverses facettes de l'industrie partout au pays. Wayne Siffledeen est directeur de projet pour Stuart Olson. Il s'est toujours senti appelé à promouvoir la valeur et la visibilité

“I was mostly excited and enticed by the initiatives that were tasked to this committee,” says Siffledeen. “Two years ago at the TIAC conference I raised concerns about the Denis Formula and when next to expect an update. Now this is one of the Innovators Group's key objectives and I am excited to be a part of it.”

Siffledeen and the rest of the group will have to start from scratch, as little information is available about Denis Formula's history or chronological development. However, revising it to include current standards set out in TIAC's *Best Practices Manual* will be an important step forward for the group and the association.

“The Denis Formula will be my focus within the group,” says Siffledeen. “I have used this system over the past several years and have a good understanding of the areas that require some attention. This work, in collaboration with the collective group, will deliver the enhancements required to improve the overall program.”

The group's second main objective is updating TIAC's *Best Practices Guide*, with the eventual goal of putting it into an app. *The Guide* is used consistently in the commercial sector and provides a valuable resources for contractors, specifiers, and owners looking to achieve high mechanical insulation standards in their projects.

Joey Fabing, TIAC's director of Ontario and co-overseer (along with Ekert and second vice-president Mike Goyette) of the Innovators Group, will be offering support to members of the group updating the *Best Practices Guide*.

“Not only are we helping the industry by updating this information (*Best Practices Guide*, Denis Formula); I also have a chance to help the younger guys by leading and teaching from what I was taught,” says Fabing. “I am hoping this leads them in the right way with our industry and with future endeavours, whatever those may be.”

Fabing brings experience and knowledge to the group, along with overall leadership skills he picked up over the years as he progressed from broom-pusher to mechanics card holder, project manager, supervisor, vice-president, and eventually, business owner.

“With all the connections made through the years, I usually can get the right answer,” he says. “Along with any new task there are always challenges, but we have some great young people who are very knowledgeable in all their own aspects. Plus, they have the entire TIAC board to use for resources, if need be.”

The Innovators Group's modus operandi is to deliver on the new ideas that will have the greatest positive impact; however,

du secteur de l'isolation et a vu dans le Groupe des innovateurs l'occasion idéale de réaliser de véritables changements.

« Ce sont les initiatives confiées au Groupe qui m'ont emballé et attiré, déclare M. Siffledeen. Voilà deux ans, au congrès de l'ACIT, j'avais soulevé certaines préoccupations par rapport à la formule Denis et j'avais demandé quand elle serait mise à jour. C'est justement un des projets clés du Groupe des innovateurs, et je suis ravi d'en faire partie. »

M. Siffledeen et ses collègues du Groupe vont devoir partir de zéro car il n'y a pas beaucoup d'information sur l'histoire de la formule Denis et sur la façon dont elle a évolué au fil du temps. Cela dit, sa révision et l'inclusion des normes actuelles telles qu'elles figurent dans le *Guide des meilleures pratiques* de l'ACIT marquent une étape importante pour le Groupe et l'association.

« C'est la formule Denis qui m'intéresse au premier chef dans le travail du Groupe, confirme M. Siffledeen. J'emploie la formule depuis plusieurs années et je comprends où des changements s'imposent. Ce travail, en collaboration avec le collectif, va déboucher sur les modifications à apporter pour améliorer le programme dans son ensemble. »

Le deuxième grand objectif pour le groupe consiste à mettre à jour le *Guide des meilleures pratiques* de l'ACIT et à en faire une appli. *Le Guide* sert régulièrement dans le secteur commercial et constitue une ressource précieuse pour les entrepreneurs, les rédacteurs de devis et les propriétaires qui souhaitent respecter des normes élevées en isolation mécanique dans leurs chantiers.

Joey Fabing, administrateur de l'ACIT représentant l'Ontario et chargé, avec M. Ekert et le deuxième vice-président, de la direction du Groupe des innovateurs, offrira du soutien aux membres du groupe qui s'occuperont de la mise à jour du *Guide des meilleures pratiques*.

« Non seulement nous aidons le secteur en mettant à jour toute cette information (*Guide des meilleures pratiques*, formule Denis), mais nous avons aussi la possibilité d'aider les jeunes en les dirigeant et en leur enseignant ce que nous avons appris, fait remarquer M. Fabing. J'espère que ceci les aiguillera sur la bonne voie dans notre secteur et dans le contexte d'initiatives futures, quelles qu'elles soient. »

M. Fabing met son expérience et ses connaissances à la disposition du groupe, ainsi que les aptitudes au leadership qu'il a acquises au fil des années et de ses occupations : homme à tout faire, mécanicien, gestionnaire de projet, superviseur, vice-président et, enfin, propriétaire d'entreprise.

« Avec toutes les personnes que j'ai rencontrées au fil des ans, je suis en mesure de trouver réponse à mes questions, affirme-t-il. Chaque nouvelle tâche suppose des défis nouveaux, mais

***The biggest challenge will be ensuring it sets goals achievable within the milestone dates.***

***Le grand défi est de s'assurer que les objectifs qu'il aura établis sont réalisables dans les délais prévus.***

the biggest challenge will be ensuring it sets goals achievable within the milestone dates.

“There are many things we would like to do, but everything will be a progression and will develop over the first few years,” says Siffledeen. “The benefit of the work completed by the Innovators will only be as successful as the input provided by all TIAC members.

“The Innovators will build the foundation for this committee so it can continue to be developed, and with the help from all members we will ensure that we stay at the forefront of innovation for our industry.”

Watch for updates about the Innovators Group's key objectives and projects at the 2019 annual conference in Montreal, Quebec August 24-27. For more information and to register to attend the conference, please visit [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca) or see pages 28-29 of this issue. ■

nous avons des jeunes qui en savent long dans leur domaine respectif. En outre, ils ont le Conseil d'administration de l'ACIT au grand complet comme ressource, au besoin. »

Le modus operandi du Groupe des innovateurs consiste à concrétiser les idées nouvelles qui auront l'impact le plus important ; cependant, le grand défi est de s'assurer que les objectifs qu'il aura établis sont réalisables dans les délais prévus.

« Il y a beaucoup de choses que nous aimerions faire, mais il faut procéder une étape à la fois et nous précisons le plan en conséquence au cours des premières années, précise M. Siffledeen. Le succès du travail accompli par le Groupe des innovateurs dépendra de ce que tous les membres de l'ACIT y mettront. »

« Les Innovateurs établiront les fondements pour que ce comité puisse continuer de se développer et, avec l'aide de tous les membres, nous pourrions veiller à rester à la fine pointe de l'innovation pour notre secteur. »

Restez à l'affût des nouvelles sur les objectifs et projets clés du Groupe des innovateurs au congrès annuel qui aura lieu à Montréal (Québec) du 24 au 27 août 2019. Pour de plus amples renseignements et pour vous inscrire au congrès, veuillez consulter le site [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca) ou les pages 28 et 29 du présent numéro. ■



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)



**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).**



## Communication Skills: Critical Tools in Today's Construction Industry

By / par Jessica Kirby

Reprinted with permission from the September 2018 issue of Partners in Progress magazine. Visit [www.pinp.org](http://www.pinp.org) for more information.

Today's construction professionals have far more than their projects to contend with when developing a solid and productive workplace culture. The entire Western hemisphere is experiencing an unprecedented demographic shift that leaves leaders managing generations that span decades, each with defining personalities, perspectives, and work ethic. The days of one-size-fits-all management are clearly over.

Today's construction industry is diverse, challenging, creative, and ripe with opportunity. Globalization has opened up mobility and information sharing to the extent that seemingly basic skills like communication can no longer be natural or practiced without intent. Instead, communication becomes an active, strategic tool, fine-tuned to create results and, most importantly, mitigate conflict.

Traditionalists and Baby Boomers bring long-standing, pioneering knowledge to the construction industry and represent a fifth of the workforce whose knowledge we will struggle to replace as they retire over the next decade. Generation X/Y is the bridge generation, still willing to take accountability for their mistakes, but with a keen eye on technology, and, of course, Millennials have turned the workplace landscape on its head, valuing work-life balance, creativity, collaboration, and attention almost as much as the technology that seems permanently attached to their fingertips. Can the generations, with their differences and shared values,

## Les techniques de communication : des outils essentiels dans l'industrie de la construction à notre époque

Reproduction autorisée d'un article du numéro de septembre 2018 de la revue Partners in Progress. Consultez [www.pinp.org](http://www.pinp.org) pour en savoir plus long.

Les professionnels de la construction doivent aujourd'hui prendre en compte bien plus que leurs projets pour créer une culture organisationnelle robuste et productive. L'hémisphère occidental tout entier vit un changement démographique sans précédent si bien que les dirigeants doivent gérer plusieurs générations couvrant de nombreuses décennies et caractérisées par une personnalité, une optique et une éthique du travail distinctes. L'ère du modèle de gestion universel est manifestement révolue.

De nos jours, le secteur du bâtiment est diversifié, exigeant, créatif et riche en possibilités. La mondialisation a intensifié l'échange d'information et la mobilité à tel point que des compétences apparemment élémentaires, telles que la communication, ne peuvent plus être naturelles ou utilisées sans but particulier. La communication devient plutôt un outil stratégique dynamique et peaufiné de manière à produire des résultats et, surtout, à modérer les conflits.

Les vétérans et les baby-boomers apportent au secteur de la construction les connaissances cumulatives de leurs prédécesseurs et constituent le cinquième de ses effectifs ; nous aurons du mal à remplacer la mémoire collective de ces travailleurs lorsqu'ils prendront leur retraite au cours des dix prochaines années. Les générations X et Y forment un pont générationnel et, si la volonté d'assumer la responsabilité de ses erreurs existe encore chez elles, leur intérêt pour les technologies est vif. Bien sûr, le milieu de travail a été bouleversé par les milléniaux, qui valorisent l'équilibre travail-vie privée, la créativité, la collaboration et l'écoute presque autant que les technologies qu'ils semblent avoir en permanence au bout des doigts. Avec leurs différences et leurs valeurs communes, les générations peuvent-elles, au travail, converger de manière à former les fils entrelacés du tissu qui assure la cohésion d'une entreprise ?

C'est possible, selon Stephane McShane, auteure et formatrice chez Maxim Consulting Group, mais ces vastes écarts

come together in the workplace and become mutually binding strands in the fabric that holds a company together?

Stephane McShane, author and teacher with Maxim Consulting Group, says they can, but with these broad generational gaps comes conflict that appears to manifest as cultural or personality differences. More often, however, the problem lies in varying expectations and styles of communication.

“We provide leadership to three or more generations with differing personalities and perspectives,” McShane says. “While we understand that there are significant differences in these generations, it is critical that labor and management representatives understand how to assess their own communication styles, as well as those they work with, for all to succeed.”

It is easy to take communication for granted—we speak, write, text, call, and meet face to face, conveying ideas that are important to us without any real commitment to how we get our message out. This, says McShane, is one of the most important components of communication—the “how” rather than the “what” of our message, and it is critical we start by evaluating our own styles of communication.

“Until we understand our own communication style, we cannot: 1. Know how our style affects our interaction with others; or, 2. Understand how to change the way in which we communicate in order to most effectively send the message in the way that the recipient needs to hear it,” she says.

Step one in redefining the efficacy of our communication is identifying the challenges, both in our own communication styles and in others', and putting in place an effective improvement program that establishes meaningful communication for the entire team.

“The power of having roles and responsibilities defined creates the ability to have focused, positive interaction between the ‘silos’ that exist within construction operations,” says McShane. “The grey areas that are created by every person doing their job differently, along with deliverables not being standardized or expectations made clear, create conflict. The

générationnels s’accompagnent de conflits qui semblent s'expliquer par des différences culturelles ou individuelles. Cependant, le plus souvent, le problème tient à des divergences au niveau des attentes et des styles de communication.

« Nous dirigeons trois générations ou plus de travailleurs qui ont des personnalités et des points de vue différents, indique Mme McShane. Bien que nous comprenions qu’il existe d’importantes différences entre ces générations, il est essentiel à la réussite de tous que les représentants du personnel et de la direction sachent comment évaluer leur propre style de communication et celui de ceux avec qui ils travaillent. »

Il est facile de tenir la communication pour acquise — par des paroles, des écrits, des textos, des appels téléphoniques et des rencontres directes, nous communiquons des idées importantes pour nous sans nous soucier réellement de la manière dont nous faisons passer notre message. Or, l’une des composantes les plus importantes de la communication est la forme du message plutôt que son contenu, affirme Mme McShane, et il est crucial que nous commençons par évaluer notre propre style de communication.


« Tant que nous ne comprenons pas notre propre style de communication, nous ne pouvons pas savoir comment celui-ci influe sur nos interactions avec les autres ni comprendre comment changer notre manière de communiquer afin de transmettre le message le plus efficacement possible, c’est-à-dire de la façon dont le destinataire a besoin de l’entendre », précise-t-elle.

Pour redéfinir l’efficacité de nos communications, il nous faut en premier lieu cerner les problèmes posés tant par notre propre style que par celui des autres et à mettre en place un programme d’amélioration efficace permettant d’établir une véritable communication entre tous les membres de l’équipe.

« Quand les rôles et responsabilités sont bien définis, il est alors possible, pour les divers secteurs d’activité de la construction, d’avoir des interactions positives ciblées, signale Mme McShane. Par contre, des zones grises se créent quand les attentes ne sont pas claires, quand la procédure n’est pas normalisée, quand une personne ne travaille pas comme les autres ; c’est alors que les conflits surgissent. La bonne nouvelle, c’est qu’il est possible de résoudre ces difficultés de communication ; il en résultera un flux opérationnel et, surtout, une culture plus fluides. »


D’après Mme McShane, la communication est une manière dont les dirigeants exercent l’immense pouvoir que leurs organisations leur confèrent. Les dirigeants médiocres abuseront de ce pouvoir à leur profit personnel, tandis que les dirigeants compétents s’en serviront pour inciter les autres à se dépasser.

## NDT INSPECTION PLUGS



*Your Customers Are Concerned About ...*

Corrosion  
Under  
Insulation  
(CUI)



NDTSeals.com ■ 800.261.6261

good news is that these communication challenges can be solved, and a smoother workflow, and more importantly, culture, will result.”

According to McShane, communication is one way leaders execute the immense power granted to them by their organizations. Poor leaders will abuse this power for their own benefit, while strong leaders will use it to inspire others to greatness.

“People stand with leaders who stand with them,” McShane says. “Leadership leads to trust, which in turn garners respect.”

Great leaders use their power to set direction among their companies, tie actions to the bigger picture, and communicate the “why” of corporate vision and strategy. They use their influence to align resources, leveraging the company and workforce's strengths to create meaningful benefit and create ownership among staff. Great leaders can't help but motivate others when they take the time and focus required to know them deeply, provide encouragement, and understand their intrinsic and material needs.

“There is a huge difference between someone using power as a weapon, and someone who uses their influence to raise the performance and engagement of their team,” says McShane. “Good communication is the core to this, but the focus must be on bettering others, not on what it does for ‘me’.”

Addressing generation gaps is the foremost important issue facing communication today. In her presentation, McShane gives the example of how different generations of employees respond when something goes wrong when the employee is to blame:

Traditionalist: “Sir, I made a mistake.”

Baby Boomer: “Totally my fault.”

Generation X: “My bad.”

Millennial: “Didn't you read my tweet?”

Although meant as a humorous poke at generational differences, it points to a key aspect of effective communication leadership: know your audience. Understanding the changes that occurred between the hard-working, authority-respecting traditionalists and the technology-obsessed, dress-code-shunning millennials will help shape communication leadership across all industry sectors.

In her presentation, McShane uses a simple, four-factor cognitive map called DiSC for understanding and managing behaviour—our own and that of others. It is a mental model used for identifying and quantifying differences, and for developing strategic and effective solutions to character clashes.

« Les gens épaulent les dirigeants qui les appuient, fait observer Mme McShane. Un bon leadership inspire confiance et attire le respect. »

Les dirigeants compétents utilisent leur pouvoir pour orienter leurs entreprises, relier des démarches précises à une vue d'ensemble et communiquer le « pourquoi » de la vision et de la stratégie organisationnelles. Ils se servent de leur influence pour mobiliser les ressources de manière à tirer parti des points forts de l'entreprise et de ses effectifs, et ce pour obtenir des avantages importants pour les employés et créer chez eux un sentiment d'appartenance. Les bons dirigeants savent motiver les autres car ils leur accordent le temps et l'attention nécessaires pour bien les connaître, les encourager et comprendre leurs besoins personnels et professionnels.

« Il y a une énorme différence entre utiliser le pouvoir comme une arme et se servir de son influence pour accroître le rendement et l'engagement de son équipe, indique Mme McShane. Pour cela, si une bonne communication est essentielle, il faut aussi à mettre l'accent sur ce que l'on peut faire pour améliorer la situation d'autrui et non sur ce qu'on peut faire pour améliorer sa propre situation. »

Savoir composer avec les fossés générationnels est le plus grand défi de la communication de nos jours. Dans son exposé, Mme McShane donne un exemple de la manière dont diverses générations d'employés réagissent lorsqu'une chose tourne mal par leur faute :

Les vétérans : « J'ai commis une erreur. »

Les baby-boomers : « C'est entièrement de ma faute. »

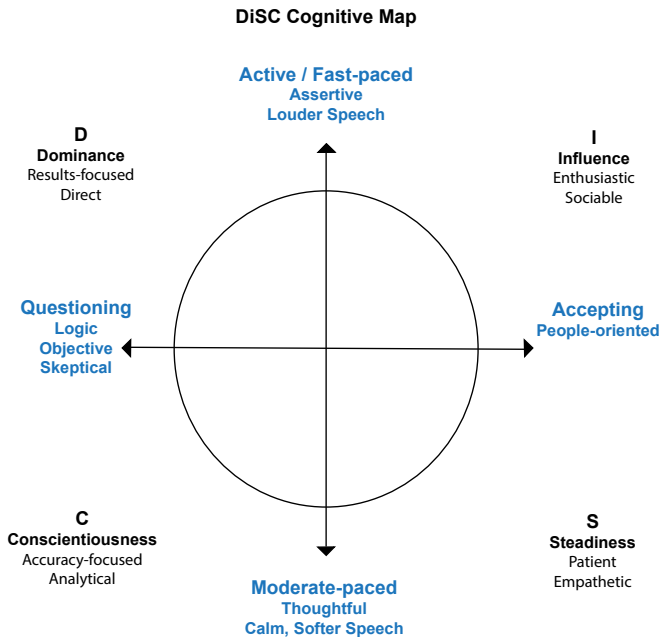
La génération X : « Désolé ! »

Les milléniaux : « N'avez-vous pas lu mon micromessage sur Twitter ? »

Ces observations humoristiques sur les différences générationnelles font ressortir un élément clé du leadership en communication efficace : il faut connaître son auditoire. Comprendre les changements qui se sont produits entre l'époque des vétérans, travailleurs et respectueux de l'autorité, et celle des milléniaux, obsédés par les technologies et peu soucieux de leur tenue vestimentaire, aidera à façonner le leadership en communication dans tous les domaines de l'industrie.

Dans son exposé, Mme McShane utilise un simple modèle à quatre quadrants, appelé DiSC, pour la compréhension et la gestion du comportement — le nôtre et celui des autres. C'est un modèle cognitif qui sert à déterminer et à quantifier les différences, et à élaborer des solutions stratégiques et efficaces aux conflits de personnalité.

Le modèle DiSC recense les caractéristiques essentielles de quatre principaux styles de communication — direct, influent,



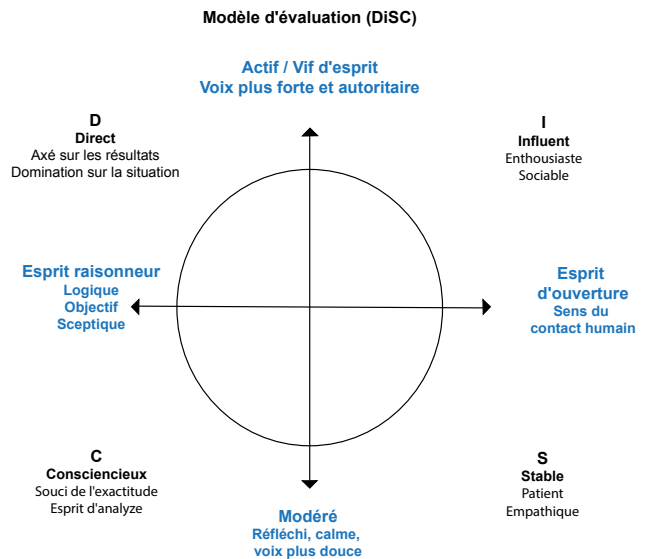
DiSC identifies the defining characteristics of particular communication styles—dominance, influence, compliance, or steadiness. Each style is associated with specific personality traits, the understanding of which allow others to predict the kind of communication an individual will use and respond to.

How can you be sure just what type of person you are dealing with? McShane recommends watching for clues: Does the person take charge of the conversation? Refuse to waste time on small talk? Want to get to the point or get results quickly? You are probably dealing with a person who runs on dominance. If the person dresses smart, reaches out, warmly shakes your hand and smiles, and expects small talk, preferably over lunch or drinks, you are probably dealing with an influencer.

“DiSC is just one of many great evaluation tools available in the market to allow a person to first learn more about the intrinsic communication talents they possess, along with the challenges that their particular profile may have,” says McShane. “In addition, it allows insight into the communication styles of

stable ou consciencieux. Chaque style est associé à des traits de caractère précis dont la compréhension permet de deviner le type de communication qu’une personne va utiliser et auquel elle sera sensible.

Comment peut-on savoir avec certitude à quel type de personne on a affaire ? Mme McShane nous conseille d’observer les comportements : la personne prend-elle le contrôle de la conversation ? Refuse-t-elle de perdre du temps à échanger des banalités ? Veut-elle aller droit au but ou obtenir des résultats rapidement ? C’est que nous sommes probablement en présence d’une personnalité directe qui aime dominer la situation. Si la personne porte des vêtements élégants, s’approche de nous, nous serre chaleureusement la main, sourit et s’attend à bavarder avec nous, de préférence lors d’un repas ou autour d’un verre, nous avons probablement affaire à une personne qui sait influencer les autres.



« DiSC n’est qu’un des excellents outils d’évaluation qu’on trouve sur le marché pour parvenir, en premier lieu, à mieux connaître ses talents intrinsèques en communication, ainsi que les difficultés que son profil particulier peut présenter, signale Mme McShane. De plus, cela permet de percevoir le style de communication des autres, afin d’ouvrir la voie à une communication exemplaire à l’aide de cette forme d’intelligence émotionnelle. »

Peu importe avec qui nous communiquons ou travaillons, tout le monde mérite que nos communications soient impartiales, claires et honnêtes. La manière dont nous écoutons est plus importante que nos paroles — savoir bien écouter peut être utile, mais cela donne aussi à l’autre le sentiment d’être apprécié et respecté. Ce respect mutuel inspire la confiance, qui est la valeur la plus importante.

« La pierre angulaire de toute relation est la confiance,

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**

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

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



others so that, using this form of emotional intelligence, we can pave the path to stellar communication.”

No matter who we work or communicate with, everyone deserves fairness, clarity, and honesty in our communications. More important than what we say is how we listen—listening well might be practical, but it also sets the tone for the other party feeling acknowledged and respected. This state of mutual respect breeds trust, the most important value of all.

“At the cornerstone of all relationships is trust,” says McShane. “With trust comes openness, positivity, and a culture that fosters growth. There must be an intrinsic understanding of reliance on each other for all of the team to succeed. It isn’t about labor vs. management, leadership vs. staff, or anything of this sort. It’s all about creating aligned vision, creating positive culture, building trust, praising good work, and solving challenges as a team.”

*Stephane McShane began her career in the field as an apprentice, electrician, and foreman, and worked her way through each operational chair within a successful electrical construction firm. This experience and talent are what make her effective at operational and organizational assessments in today's construction industry. Learn more at [www.maximconsulting.com](http://www.maximconsulting.com).*

## Effective Communication Techniques

McShane suggests eight points to remember in effective communication techniques for the 21st Century:

1. Communication is more than putting thoughts into words
2. Listen for the intonations
3. The body doesn't lie
4. Perception is reality
5. How things are said is very important
6. Actions do speak louder than words
7. The key ingredient of effective communication is trust
8. Don't judge a book by its cover

“Remember to always listen, listen, listen,” McShane says. “Together we thrive; apart we suffer.”

souligne Mme McShane. La confiance s’accompagne de transparence, de positivité et d’une culture favorable à la croissance. Pour que toute l’équipe réussisse, elle doit avoir une compréhension intrinsèque de la dépendance mutuelle qui existe entre ses membres. Il ne s’agit pas de travailleurs contre des gestionnaires, de la direction contre le personnel, ni de rien de tel. Il s’agit de créer une vision commune, de bâtir une culture positive, d’établir un climat de confiance, de féliciter pour le travail bien fait et de travailler en équipe à résoudre les problèmes. »

*Stephane McShane a entamé sa carrière dans le domaine comme apprentie, électricienne et contremaîtresse, et a gravi tous les échelons opérationnels d'une entreprise de construction électrique prospère. Cette expérience et ce talent sont ce qui la rend efficace en matière d'évaluations opérationnelles et organisationnelles dans le secteur de la construction d'aujourd'hui. Pour en savoir plus long, visitez le site [www.maximconsulting.com](http://www.maximconsulting.com).*

## Techniques de communication efficaces

Mme McShane propose huit points pour une communication efficace au XXI<sup>e</sup> siècle :

1. Communiquer, ce n’est pas uniquement formuler des pensées avec des mots.
2. Écoutez les intonations.
3. Le corps ne ment pas.
4. La perception est la réalité.
5. La façon de dire les choses est très importante.
6. Les gestes sont plus éloquents que les mots.
7. La confiance est l’élément clé d’une communication efficace.
8. Il ne faut pas se fier aux apparences.

« N’oubliez pas de toujours écouter, écouter, écouter, ajoute Mme McShane. Ensemble nous prospérons ; séparés, nous souffrons. »

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

# TIAC TIMES

## Distributor Directory



### BRITISH COLUMBIA

#### All Therm Services Inc

Burnaby, BC ..... (604) 559-4331  
 (844) 559-4331

#### Brock White Canada

Burnaby, BC ..... (604) 299-8551  
 (800) 665-6200  
 Coquitlam, BC ..... (604) 777-9974  
 (866) 400-5885  
 Kelowna, BC ..... (250) 765-9000  
 (800) 765-9117  
 Langley, BC ..... (604) 888-3457  
 Prince George, BC ..... (250) 564-1288  
 (877) 846-7505  
 Surrey, BC ..... (604) 576-9131  
 (877) 846-7506  
 Victoria, BC ..... (250) 384-8032  
 (877) 846-7503

#### Crossroads C&I Distributors

Burnaby, BC ..... (800) 663-6595

#### Nu-West Construction Products

Richmond, BC ..... (604) 288-7382  
 (866) 655-5329

#### Tempro Tec Inc.

Chilliwack, BC ..... (800) 565-3907

### ALBERTA

#### All Therm Services Inc

Edmonton, AB ..... (780) 732-0731  
 (855) 732.0731  
 Calgary, AB ..... (403) 266.7066

#### Amity Insulation Group Inc.

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

#### Brock White Canada

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

#### Crossroads C&I Distributors

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

#### Nu-West Construction Products

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

#### Tempro Tec Inc.

Calgary, AB ..... (403) 216-3300  
 (800) 565-3907  
 Edmonton, AB ..... (800) 565-3907

**SASKATCHEWAN**

**Brock White Canada**  
 Regina, SK ..... (306) 721-9333  
 (800) 578-3357  
 Saskatoon, SK ..... (306) 931-9255  
 (800) 934-4536

**Crossroads C&I Distributors**  
 Regina, SK ..... (800) 252-7986

**Nu-West Construction Products**  
 Saskatoon, SK (General Enquiries) .... (306) 978-9694  
 (866) 469-6964  
 Regina, SK ..... (306) 721-5574  
 (800) 668-6643  
 Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224  
 (800) 667-3766

**Wallace Construction Specialties Ltd.**  
 Regina, SK ..... (306) 569-2334  
 (800) 596-8666  
 Saskatoon, SK ..... (306) 653-2020  
 (800) 667-3730

**MANITOBA**

**Alsip's Building Products & Services**  
 Winnipeg, MB ..... (204) 667-3330

**Brock White Canada**  
 Winnipeg, MB (Corporate) ..... (204) 694-3600  
 (888) 786-6426

**Crossroads C&I Distributors**  
 Manitoba Representative ..... (800) 252-7986

**Nu-West Construction Products**  
 Winnipeg, MB ..... (204) 977-3522  
 (866)977-3522

**ONTARIO**

**Brock White Canada**  
 Thunder Bay ..... (807) 623-5556  
 (800) 465-6920

**Crossroads C&I Distributors**  
 Hamilton ..... (877) 271-0011  
 Kitchener ..... (800) 265-2377  
 Ottawa ..... (800) 263-3774  
 London ..... (800) 531-5545  
 Sarnia ..... (800) 756-6052  
 Toronto ..... (800) 268-0622

**Dispro Inc.**  
 Ottawa ..... (800) 361-4251

**General Insulation Company, Inc.**  
 Etobicoke ..... (416)675-1710

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

**Multi-Glass Insulation Ltd.**  
 Toronto, ON ..... (416) 798-3900  
 Hamilton, ON ..... (905) 545-0111  
 Ottawa, ON ..... (613) 523-4089

**QUEBEC**

**Crossroads C&I Distributors**  
 Montreal ..... (800) 361-2000  
 Quebec City ..... (800) 668-8787

**Dispro Inc.**  
 Montréal, QC ..... (514) 354-5250  
 Québec City, QC ..... (800) 361-4251

**Multi-Glass Insulation Ltd.**  
 Montreal, QC ..... (514) 355-6806

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

**NEW BRUNSWICK**

**Multi-Glass Insulation Ltd.**  
 Saint John, NB ..... (506) 633-7595

**Scotia Insulations**  
 Saint John, NB ..... (506) 632-7798

**NOVA SCOTIA**

**Crossroads C&I Distributors**  
 Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

**General Insulation Company Inc.**  
 Halifax, NS ..... (902) 468-5232

**Multi-Glass Insulation Ltd.**  
 Halifax/Dartmouth, NS ..... (902) 468-9201

**Scotia Insulations**  
 Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR**

**Multi-Glass Insulation Ltd.**  
 St. John's, NL ..... (709) 368-2845

**Scotia Insulations**  
 Mount Pearl, NL ..... (709) 747-6688



**TIAC**   **ACIT**

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

**BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY**

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

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact 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.

## Dividends versus Salary

I recently got an email from a client who is turning 70 and wanted to know if, that now that he is claiming Old Age Security (OAS), he should take a salary or dividends.

In reviewing his particular situation, I recommended that he take dividends and his wife a salary. I said the company had retained earnings of \$300,000 and he could take dividends out of this amount and pay about 10% less tax than on salary.

I was gobsmacked by his next email. "What are retained earnings?" This question came from a seasoned business owner, a professional engineer.

So, can you explain exactly what retained earnings are? The next question is "should you take dividends or salary?" That's a much tougher question to answer.

### Retained Earnings

Retained earnings are the after tax-profits (earnings) that the company has retained in the business over its lifetime. Privately held businesses pay approximately 13% corporate tax on annual profits up to \$500,000. The 13% tax is a combination of provincial and federal tax rates and varies a little by province. The current federal rate is 10.5% and in BC the provincial rate is 2.5% making a total of 13%. We are referring to active business income here. Do explore this concept with your accountants as we are not privy to your personal circumstances and therefore can't give direct advice.

### Excess Salary

A company should avoid paying out excessive salaries to the owners to allow it to minimize income tax and to provide working capital for the company.

For example, if you took a salary of \$100,000 and the company had profits, after your salary, of \$150,000 you would pay significantly less tax than if you took the entire amount out as salary. The \$150,000 would only attract tax at 13% compared to around 44% if that \$150,000 was added to



By / par Ron Coleman

## Dividendes ou salaire ?

Récemment, j'ai reçu un courriel d'un client qui va avoir 70 ans et qui voulait savoir s'il devrait toucher un salaire ou des dividendes maintenant que des prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV) lui seront versées.

Après avoir examiné son cas, je lui ai recommandé de percevoir des dividendes et de prévoir un salaire pour sa femme. Je lui ai dit que son entreprise réalisait des bénéfices non répartis de 300 000 \$ et qu'il pouvait encaisser des dividendes sur ce montant et payer environ 10 % d'impôt de moins que sur un salaire.

Son courriel subséquent m'a estomaqué. « Qu'est-ce que sont les bénéfices non répartis ? » Cette question venait d'un propriétaire d'entreprise aguerri, d'un ingénieur professionnel.

Une fois que vous aurez compris ce en quoi consistent les bénéfices non répartis, vous vous poserez sans doute la question de savoir s'il est préférable de toucher des dividendes plutôt qu'un salaire. Il est beaucoup plus difficile, en effet, de répondre à la deuxième question.

### Bénéfices non répartis

Les bénéfices non répartis sont les bénéfices après impôt (profits) qui ont été réinvestis dans une entreprise pendant toute son existence. Le taux d'imposition des sociétés privées sur des bénéfices annuels de 500 000 \$ et moins est d'environ 13 %. Ce taux est une combinaison des taux d'imposition provincial et fédéral, et varie légèrement selon la province. Le taux fédéral actuel est de 10,5 % et, en Colombie-Britannique, le taux provincial est de 2,5 %, soit un total de 13 %. Il s'agit ici du revenu tiré d'une entreprise exploitée activement. Examinez l'idée avec votre comptable car nous ne connaissons pas votre situation personnelle et ne pouvons donc pas vous conseiller directement.

### Salaire excessif

Toute entreprise devrait éviter de verser des salaires excessifs à ses propriétaires afin de réduire le plus possible son impôt sur le revenu et d'avoir un fonds de roulement.

## Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

**Wayne Bell**

**Phone:** (306) 949-1630  
**Cell:** (306) 536-3907  
**Fax:** (306) 949-3266

**E-mail:** waynebell@sasktel.net  
272 Mill Street  
Box 781, Regina SK S4P 3A8

*The second strategy is to determine how and when to take the dividends out of the company.*

*Il s'agit ensuite de déterminer comment et quand retirer les dividendes de l'entreprise.*

your personal income. You are deferring tax of approximately \$45,000. The company can use that money for working capital or other business needs. When you take out that \$150,000 as a dividend in future years the tax will catch up with you, but that could be in 10 or 20 years time. As you build up your retained earnings this could be a very significant amount, and at that time your marginal tax rate would likely be lower.

### Defer Income Tax

The first strategy then is to defer income tax by keeping excess profits in the company (or holding company) and only take what you need for personal use and to top up RRSPs and maybe TFSAs.

The second strategy is to determine how and when to take the dividends out of the company.

The best time to do this is when you retire or sell the business. If you sell the shares of the business you want to ensure that the retained earnings are in a holding company. If you sell the assets it doesn't matter.

If you and your spouse are shareholders, with the same class of shares, you would each take the same dollar value of dividends. Likewise, other owners of those class of shares also must take the same dollar value of dividends.

The advantage here is that now you are retired you have much lower regular income and therefore will avoid the higher tax rates. So, when you take out that \$150,000 the tax on it will be significantly lower than the 44% you would have paid when the company earned the income, and you will get a credit for the tax the company paid. Typically, I find that contractors save an overall of about 10% of the tax. So, deferring the tax for a number of years so that your company can use the money and then paying 10% less tax is appealing.

### Avoid the OAS Claw Back

Also, make sure to balance your dividend income and other income to ensure that you avoid a clawback on your Old Age Security. The clawback starts at an income of \$73,756 per individual.

Let me clarify a few points. Dividends can be paid up to the full amount of retained earnings over as many years as you wish. Because the company has already paid corporate tax on the dividends you get a credit for that tax when you declare

Par exemple, si vous touchez un salaire de 100 000 \$ et qu'il reste à la société des bénéfices de 150 000 \$ une fois votre salaire versé, vous paierez beaucoup moins d'impôt que si vous encaissiez le montant total en salaire. Ces 150 000 \$ ne seront imposés qu'à un taux de 13 % contre un taux d'environ 44 % s'ils s'ajoutaient à votre revenu personnel. Vous reportez ainsi un montant d'impôt d'à peu près 45 000 \$. L'entreprise peut se servir de cet argent comme fonds de roulement ou pour d'autres besoins opérationnels. Lorsque vous percevrez ces 150 000 \$ sous forme de dividendes dans les années à venir, vous paierez de l'impôt, mais cela pourrait être dans dix ou vingt ans. Selon les bénéfices non répartis que vous aurez accumulés, cela pourrait représenter une somme très importante et, à ce moment-là, votre taux d'imposition marginal serait probablement plus faible.

### Reportez l'impôt sur le revenu

La première stratégie à mettre en œuvre consiste donc à reporter une partie de l'impôt sur le revenu ; pour ce faire, il faut garder les bénéfices excédentaires dans l'entreprise (ou une société de portefeuille) et prendre uniquement ce dont on a besoin à des fins personnelles et pour son REER et peut-être son CELI.

Il s'agit ensuite de déterminer comment et quand retirer les dividendes de l'entreprise.

C'est au moment du départ à la retraite ou de la vente de son entreprise qu'il est préférable de faire ce choix. Si vous vendez les actions de votre entreprise, faites en sorte que les bénéfices non répartis soient détenus par une société de portefeuille. Si vous vendez les actifs, cela n'a pas d'importance.

Si votre conjoint ou conjointe et vous êtes actionnaires et détenez la même catégorie d'actions, chacun doit percevoir des dividendes de même valeur monétaire, tout comme tout autre propriétaire de cette catégorie d'actions.

L'avantage, c'est qu'étant maintenant à la retraite, vous avez un revenu régulier de beaucoup inférieur et pouvez ainsi éviter les taux d'imposition élevés. Donc, quand vous retirerez ces 150 000 \$, ils seront imposés à un taux beaucoup plus bas que les 44 % que vous auriez payés lorsque l'entreprise gagnait le revenu, et vous obtiendrez un crédit pour l'impôt payé par l'entreprise. D'ordinaire, je constate que les entrepreneurs profitent ainsi d'une réduction globale d'impôt d'environ 10 %. Il est donc attrayant de reporter de l'impôt pendant un certain nombre d'années afin que l'entreprise puisse utiliser l'argent, puis de faire une économie d'impôt de 10 %.

### Évitez d'avoir à rembourser l'impôt de récupération de la SV

En outre, veillez à répartir vos revenus de dividendes et d'autres provenances de manière à éviter l'impôt de récupération de

the dividends on your personal tax return. When you take a salary the company shows that amount as an expense, which reduces profits and issues you with a T4 up to December 31. Dividends are paid from after-tax earnings and are based on the tax year for the company and you are issued a T5.

In the average HVACR company based on the 2016 financial benchmark report that I completed for HRAI the retained earnings were over \$1 Million per company. This is a serious number and allows these companies to continue with strong tax planning. The average company with annual sales under \$2 million had retained earnings more than \$400,000. As you can see this is a really key issue for you.

If you are thinking of selling your company or are getting close to retirement you should review these strategies with your accountant. If you are continuing in business, you should start planning on how to maximize your income by minimizing and deferring taxes. Happiness is cash flow.

### New Passive Income Rules and Income Sprinkling Rules

Make sure you are up to speed on these and know how they will impact you starting ins 2018 and 2019.

### Your Plan of Action

Explore your options with your accountant. A prudent business person will minimize and defer taxes for as long as possible and avoid the OAS clawback.

Put your tax strategy in place.

If you have investment income and have not capped out on your TFSA then transfer the sources of that income to your TFSA. ■

*Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, is an accountant, author, certified management consultant and professional speaker from Vancouver, BC who works primarily with specialized contractors.*



**MECHANICAL INSULATION SERVICES**

**Insulation and Fire Stop Specialists**

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

vos prestations de Sécurité de la vieillesse. Le seuil du revenu auquel s'applique l'impôt de récupération est de 73 756 \$ par personne.

Permettez-moi de préciser ici quelques détails importants. Les dividendes peuvent vous être versés pendant autant d'années que vous le voulez, jusqu'à concurrence du montant total des bénéfices non répartis. Parce que l'entreprise a déjà payé de l'impôt sur les dividendes, vous obtenez un crédit pour cet impôt lorsque vous ajoutez les dividendes dans votre déclaration d'impôt sur le revenu personnel. Lorsque vous touchez un salaire, l'entreprise inclut ce montant dans ses dépenses, ce qui réduit ses profits, et vous émet un feuillet T4 couvrant la période jusqu'au 31 décembre. Les dividendes proviennent de revenus après impôt et sont fondés sur l'année d'imposition de l'entreprise, et vous recevez un feuillet T5.

Selon l'étude comparative financière de 2016 que j'ai réalisée pour l'ICCCR, l'entreprise en CVCAR type avait des bénéfices non répartis moyens de plus d'un million de dollars. C'est une somme considérable qui permet de poursuivre une solide planification fiscale. Parmi les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel était inférieur à deux millions de dollars, la moyenne d'entre elles affichaient des bénéfices non répartis de plus de 400 000 \$. Comme vous le voyez, c'est une question vraiment importante pour vous.

Si vous songez à vendre votre entreprise ou approchez de la retraite, vous devriez examiner ces stratégies avec votre comptable. Si vous poursuivez vos activités commerciales, vous devriez envisager de réduire vos impôts le plus possible et de les reporter pour maximiser vos revenus. L'idée, c'est d'avoir un bon flux de trésorerie.

### Nouvelles règles relatives au revenu passif et au fractionnement du revenu

Veillez à vous renseigner sur ces règles et leurs répercussions pour vous à compter de 2018 et 2019.

### Votre plan d'action

Explorez vos options avec votre comptable. Les gens d'affaires avisés réduisent leurs impôts au minimum et les reportent le plus longtemps possible, et évitent l'impôt de récupération sur leurs prestations de SV.

Mettez en œuvre votre stratégie fiscale.

Si vous avez des revenus de placements et que vous n'avez pas atteint le plafond de votre CELI, transférez alors ces sources de revenus dans votre CELI. ■

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

## A Small Mistake Means Big Costs for a Negligent Subcontractor

General contractors take on significant legal exposure when agreeing to build a new home or even to renovate an existing home. For instance, general contractors may be liable for the negligent work of their employees or others engaged by them in connection with a construction project. The recent case of *Edwards v Parkinson's Heating Ltd.*, 2018 BCSC 593 addresses a general contractor's liability in relation to a subcontractor who was alleged to have negligently installed and/or serviced a fireplace, causing serious carbon monoxide poisoning to the homeowners.

### The Facts

The plaintiffs in this case hired a local general contractor (the "General Contractor") to renovate their two-storey detached home in Vancouver (the "Project"). The General Contractor, in turn, hired the defendant subcontractor (the "Subcontractor") to perform the mechanical, gas, and fireplace work at the Project.

In performing its scope of work at the Project, the Subcontractor removed, and later reinstalled, a fireplace to accommodate ongoing renovations.

After the renovations were largely completed, the Subcontractor was hired directly by the homeowners to service their fireplace, and did so on two separate occasions. Following the servicing of the fireplace, the plaintiffs began to experience concerning symptoms, including: severe headaches, loss of balance, loss of concentration, nausea, and fatigue. The plaintiffs' friend suggested that there might be a gas leak. After inspection, it was determined that high levels of carbon monoxide – a colourless, odourless, and tasteless poisonous gas – were indeed emitting from the living room fireplace.

Upon further investigation, it was determined that the cause of the leak was a missing screw designed to secure the draft hood to the spill tube, which vents carbon monoxide and other exhaust gases from the fireplace. This caused a gap allowing carbon monoxide to vent directly back into the plaintiffs' home.

The Subcontractor ultimately replaced the screw, but the plaintiffs asserted that they had already suffered brain damage from exposure to carbon monoxide in their home. As a result, the plaintiff homeowners sued both the General Contractor and the Subcontractor for the negligent installation and servicing of the fireplace.

### The Decision

After a lengthy trial, the BC Supreme Court held that the



By / par Andrew D. Delmonico and Matthew T. Potomak

## Une petite erreur coûte cher au sous-traitant négligent

Les entrepreneurs généraux assument beaucoup sur le plan juridique quand ils acceptent de construire une nouvelle maison ou d'en rénover une existante. En effet, l'entrepreneur général peut devoir assumer la responsabilité de leurs employés ou de leurs sous-traitants quand ils exécutent du mauvais travail sur un chantier. La cause récente *Edwards c. Parkinson's Heating Ltd.*, 2018 BCSC 593, porte sur la responsabilité de l'entrepreneur général vis-à-vis d'un sous-traitant accusé d'avoir mal installé ou mal entretenu un foyer, ce qui a eu pour conséquence de produire un empoisonnement au monoxyde de carbone chez les propriétaires.

### Les faits

Les plaignants dans cette cause ont embauché un entrepreneur général local pour la rénovation de leur résidence unifamiliale à deux étages dans la ville de Vancouver. L'entrepreneur général a, de son côté, embauché un sous-traitant, l'intimé, pour exécuter des travaux sur les systèmes mécaniques, la tubulure de gaz naturel et le foyer de la résidence.

Dans l'exécution des travaux du chantier, le sous-traitant a enlevé puis réinstallé un foyer pour faciliter les rénovations.

Les rénovations étant presque terminées, le sous-traitant a été embauché directement par les propriétaires pour l'entretien du foyer, et ce à deux occasions différentes. Après les travaux d'entretien du foyer, les plaignants ont commencé à éprouver des symptômes inquiétants : maux de tête graves, perte d'équilibre, perte de concentration, nausée et fatigue généralisée. Un ami des plaignants leur a fait remarquer que leurs symptômes étaient peut-être dus à une fuite de gaz. Une inspection a révélé la présence de quantités importantes de monoxyde de carbone – gaz toxique inodore, incolore et insipide – dont la source était bel et bien le foyer du salon.

Après une enquête plus poussée, il a été établi qu'il manquait une vis censée tenir en place la hotte d'échappement et le tube d'écoulement qui évacuent le monoxyde de carbone et les autres gaz d'échappement du foyer. À cause de la vis manquante, il s'était formé un jour d'où s'échappait le monoxyde de carbone qui, par effet de reflux, rentrait directement dans la maison.

Subcontractor, but not the General Contractor, was liable in negligence.

The plaintiffs argued that the General Contractor and the Subcontractor each owed and breached an independent duty of care to the plaintiffs to install the fireplace in a reasonably competent and safe manner free from any latent and dangerous defects. However, the Court was unable to find persuasive evidence that either defendant was negligent in the original installation of the fireplace.

However, the Court did find that the Subcontractor breached a duty of care to the homeowners when it later serviced the fireplace and failed to note the missing screw, which would have helped to ensure the proper ventilation of poisonous gases (such as carbon monoxide).

The plaintiffs were ultimately awarded damages in excess of \$300,000.00. What could be argued was a small mistake by the Subcontractor in failing to install a screw resulted in both big losses to the homeowners, as well as a sizeable damage award against the Subcontractor.

### Lessons Learned

1. Even though in this case the General Contractor was found not to be liable for the negligent work that caused the homeowners' damages, it should be remembered that a general contractor's duty of care to his or her clients generally includes a requirement to adequately supervise the work of employees and subcontractors. Given this liability and the overall importance of retaining qualified subcontractors, a general contractor may wish to include a term in its subcontract preventing subcontractors from assigning their work to other subcontractors.
2. It is also desirable for subcontractors to carry their own general liability insurance to cover defective work, in addition to the insurance maintained by the general contractor. ■

*This article was written by Andrew D. Delmonico and Matthew T. Potomak, who practise in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604.864.8877 (Abbotsford) or 604.684.8668 (Vancouver).*

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

Le sous-traitant a bien remplacé la vis, mais les plaignants soutenaient qu'ils avaient déjà subi des dommages au cerveau à cause de l'exposition au monoxyde de carbone dans la maison. Enfin, les propriétaires ont décidé de poursuivre l'entrepreneur général et le sous-traitant pour leur négligence dans l'installation et la mise en service du foyer.

### Le jugement

Au terme d'un long procès, la Cour supérieure de Colombie-Britannique a jugé le sous-traitant coupable de négligence, mais non l'entrepreneur général.

Les plaignants ont fait remarquer que l'entrepreneur général et le sous-traitant auraient dû, l'un comme l'autre, veiller à installer le foyer pour assurer la sécurité des occupants et éviter les défauts dangereux éventuels ; mais ils ne se sont pas acquittés de leur devoir de diligence. Cependant, le tribunal n'a pas pu prouver que l'un ou l'autre des deux intimés avait été négligent dans l'installation originale du foyer.

Cela dit, le tribunal a jugé que le sous-traitant avait failli à son devoir de diligence vis-à-vis des propriétaires lorsqu'il a par la suite fait des travaux de mise en service et n'a pas constaté l'absence de la vis puisque c'est grâce à cette vis que l'évacuation appropriée des gaz toxiques (dont le monoxyde de carbone) peut être assurée.

Les plaignants se sont fait accorder plus de 300 000 \$ en dommages-intérêts. En résumé, une petite erreur de la part du sous-traitant qui n'avait pas installé la vis a donné lieu à des pertes énormes pour les propriétaires, en plus des dommages-intérêts que le sous-traitant a dû assumer.

### Leçons à tirer

1. Même si, dans ce cas, l'entrepreneur général n'a pas été déclaré responsable de la négligence à l'origine des dommages, il faut se rappeler que le devoir de diligence de l'entrepreneur général vis-à-vis de ses clients exige qu'il supervise de façon adéquate ses employés et sous-traitants. Étant donné les éléments de responsabilité en jeu et l'importance que revêt la compétence des sous-traitants, il y aurait lieu que l'entrepreneur général inclue dans ses contrats avec les sous-traitants une clause qui interdise aux sous-traitants de sous-traiter leur travail à d'autres.
2. Il est aussi souhaitable pour les sous-traitants de se munir de leur propre police d'assurance-responsabilité générale pour se protéger contre d'éventuelles fautes professionnelles, en plus de celle de l'entrepreneur général. ■

*Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico et Matthew T. Potomak, avocats 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*

*suite de à page 50*



## What's a Strategic Plan Worth?

Across sectors and services, there's a huge drive to prove value – often expressed in terms of return on investment, or ROI. To figure out ROI, you need to think about the benefits something yields in relation to the costs. When there isn't a direct line of sight to a financial return, though, it can be very difficult to trace quantifiable benefits. Strategic planning may not directly generate revenue or control costs (and of course it does cost money), but that doesn't mean you can't think about it in terms of ROI regardless.

Let's start with the benefits. A clear strategy, with a well-executed plan will help you...

- ... focus your staff (and volunteer time, where relevant) on critical activities that really advance your mission – and avoid dead-ends and time-wasters.
- ... target marketing and communication dollars on segments and audiences who can really help you grow.
- ... avoid expenditures that don't really support the strategy.
- ... protect your revenues against threats coming from the external environment.
- ... take advantage of growth opportunities.

So, what's that worth? What kind of boost does that give you in financial terms? Let's imagine an annual operating budget of \$3 million. Most strategic plans have a planning horizon of 5 years, depending on industry, but to be conservative let's say your plan only will last 3 years, for a total of \$9 million worth of budget to be managed over the life of the plan.

At that size, if you think that a strong, strategic plan can actually give you a 5% boost – either in spending smarter, earning more revenue, or reducing/avoiding costs, or some combination of these – that's worth almost half a million dollars to you over the life of the plan.

If you think the boost could be more like 10%, then that plan is worth \$900,000. Of course, if your budget is more like \$10 million, then a 5% benefit starts to look more like \$1.5 million over 3 years. And if your budget is larger, even a very small percentage benefit will be highly valuable.

Remember, these are all incremental benefits – over and above whatever else might be happening. Whether you get it from greater revenue or avoided costs, this turns into money you can now spend on other things – more programming, innovation, expansion...

Your planning budget – even including robust research – would have to be enormous for the ROI to be anything other than sky-high. Now, on paper, the plan isn't worth anything. But, if you implement it with some discipline, a good plan will help you avoid costs, make smart investments, and bolster

*continued on page 50*



By / Meredith Low

## Que vaut un plan stratégique ?

Quel que soit l'activité ou le secteur envisagé, tout dirigeant est poussé à démontrer la valeur de telle ou telle initiative ; cette valeur s'exprime souvent sous forme de rendement du capital investi ou RCI. Pour déterminer le RCI, il faut établir le rapport gains / coûts. Mais il arrive qu'un rendement financier ne soit pas directement visible et qu'il soit difficile de déterminer des gains quantifiables. De même, la planification stratégique peut ne pas générer directement des recettes ou réduire des coûts (et, bien sûr, elle coûte de l'argent), mais cela ne veut pas dire qu'on ne puisse pas quand même y songer en termes de RCI.

Commençons par les gains. Une stratégie claire avec un plan bien exécuté vous aidera...

- ... à concentrer votre personnel (et les heures de bénévolat, le cas échéant) sur les activités essentielles qui font réellement avancer votre mission – et à éviter les impasses et les pertes de temps,
- ... à consacrer le budget de marketing et de communication aux secteurs et aux publics qui peuvent vraiment vous aider à croître,
- ... à éviter les dépenses qui ne sont pas réellement utiles à la mise en œuvre de la stratégie,
- ... à protéger vos revenus contre des menaces extérieures,
- ... à profiter des occasions de croissance.

Donc, qu'est-ce que cela vaut-il au juste ? Quelle sorte de coup de pouce cela vous donne-t-il du point de vue financier ? Imaginons que vous ayez un budget de fonctionnement annuel de trois millions de dollars. Selon l'industrie concernée, la plupart des plans stratégiques ont un horizon de cinq ans, mais disons, par souci de prudence, que votre plan couvre uniquement trois ans. Cela donne un budget total de 9 millions de dollars à gérer pendant la durée de vie du plan.

Dans cet ordre de grandeur, si vous croyez qu'un solide plan stratégique peut améliorer vos finances de 5 % – par des dépenses plus judicieuses, un accroissement des recettes, une réduction ou une élimination de frais, ou une combinaison de ce qui précède – pour vous, cela vaut près d'un demi-million de dollars pour la période couverte par le plan.

*suite de à page 50*

**C'EST LA LOI**

*suite de la page 48*

*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.*

**STRATEGIC PLANNING**

*continued from page 49*

revenues, because it will drive both your strategic and operational decisions. What is that really worth to you?

If you are interested in starting a conversation about strategic planning – with an initial consultation that doesn't come with any charge or obligation – please get in touch. ■

*Meredith Low is a management consultant specializing in strategy, research, and marketing for professional associations and business-to-business companies. She can be reached at meredithlow.com*

**PLANIFICATION STRATÉGIQUE**

*suite de la page 49*

Si vous pensez que cette amélioration pourrait atteindre plutôt environ 10 %, ce plan vaut alors 900 000 \$. Bien sûr, si votre budget tourne autour de 10 millions de dollars, un gain de 5 % équivaut alors à 1,5 million de dollars sur trois ans. Si votre

budget est plus important, même un pourcentage minime de gain vaudra son pesant d'or, littéralement.

N'oubliez pas que ce sont tous des gains qui s'ajoutent à tout le reste. Qu'ils résultent d'un accroissement de revenu ou d'une réduction de coûts, ils se transforment en fonds que vous pouvez maintenant utiliser pour d'autres choses – plus de programmes, d'innovation, d'expansion...

Un plan stratégique bien conçu et étayé par de solides recherches, et qui n'a pas coûté les yeux de la tête, ne peut que produire un RCI qui en vaut la peine. Sur papier, ce plan ne vaut rien. Cependant, mis en œuvre avec une certaine rigueur, un bon plan vous aidera à éviter des frais, à faire des investissements judicieux et à augmenter vos revenus, parce qu'il guidera vos décisions stratégiques et opérationnelles. Que cela vaut-il réellement pour vous ?

Si vous désirez entamer une conversation sur la planification stratégique – par une consultation initiale sans frais ni engagement de votre part –, veuillez communiquer avec moi. ■

*Meredith Low est conseillère en gestion spécialisée en stratégie, en recherche et en marketing pour des associations professionnelles et des entreprises qui font affaire avec d'autres entreprises. Elle peut être jointe à meredithlow.com*

**Advertiser index / Index des annonceurs**

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	32-33	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	20	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	23	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BC Insulators, Local 118	13	604.877.0909	energyconservationsspecialists.org
Brock White Canada	16	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	14	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	22	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	36	800.361.4251	www.dispro.com
Extol of Ohio Inc.	25	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	6	800.828.7108	www.fastest-inc.com/tiac
Fattal	6	800.361.9571	e: info@fattal.com
Ideal Products of Canada Ltd.	15	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	44	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Johns Manville	7, 27	800.654.3103	www.jm.com
MFM Building Products Corp.	26	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	38	800.261.6261	www.ndtseals.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
ROCKWOOL	IFC	800.265.6878	rti.rockwool.com
Tight 5 Contracting Ltd.	46	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	40	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
TIAC Distributors / Manufacturers	42-43 / OBC		

it's simple.

1. know where your audience is.

2. be where your audience is.

**TIAC**



enough said.

For details and to reserve your space today contact Lara Perraton  
at 877.755.2762 • [lperraton@pointonemedia.com](mailto:lperraton@pointonemedia.com)

