

TIAC



www.tiactimes.com • Summer 2023 / Été 2023

TIAC's Quality Assurance Program in Quebec

Le Programme d'assurance qualité de l'ACIT au Québec

Also in this issue:

Également dans ce numéro :

Asbestos: The Hidden Killer

Amiante : l'assassin invisible

Mesothelioma

Mésothéliome



Cross-Flo™ JACKETING*

The Newest Defense Against CUI



***Scan to learn more
and request a sample***

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Tristan Bertram
Natalie Bruckner
Joey Fabing
Joel Garfinkle
Lee Loftus
Matthew Potomack
Liam Robertson

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

Association d'isolation du Québec

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 ©2023 by Point One Media Inc. All rights
reserved. No part of this publication may be reproduced
or duplicated without prior written permission from the
publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Coquitlam, BC.

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

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

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

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

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

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

"With the participation of the Government of Canada."
« Avec la participation du gouvernement du Canada. »

Funded by the Government of Canada
Financé par le gouvernement du Canada

Canada



© Can Stock Photo / xxxx

20

Summer 2023 / Été 2023

14 **Quality Redefined**
Une nouvelle définition de la qualité

20 **Asbestos: The Hidden Killer**
Amiante : l'assassin invisible

25 **Mesothelioma: A BC History**
Mésothéliome : une histoire britanno-colombienne

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Technical Insights / Conseils techniques
- 28 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 30 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 32 It's the Law / C'est la Loi
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs



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*



By / par Joey Fabing
 President, TIAC / Président, ACIT

Turning the Page

As I am writing my report, we are only one month away from our 2023 Conference in Whistler. The team has been working diligently on the planning and logistics, including finding additional hotel rooms (at a reasonable rate) because the original block of guest rooms sold out in May! Tristan has been reaching out to our members across the country to encourage them to come out and experience what TIAC has to offer. I feel we will see some new faces this August!

In addition to promoting the Conference program, Tristan has been engaging in discussions with members about what they would like to see TIAC focus on or areas where they could use additional support, resources, and training. Tristan has also started attending provincial association outings to get facetime with the TIAC members. I have heard nothing but positive feedback from our members about Tristan being part of our team. If he calls you or introduces himself at a provincial association event, please take some time and talk to him. It only benefits all of us.

Tristan was recently in Denver at the MICA Conference getting to know the MICA Board, *NACIIS Manual Committee*, and all of their members. He will be taking over TIAC's *NACIIS Manual Committee* position from James Low, who we thank wholeheartedly for doing an excellent job of representing TIAC for the past few years.

The Innovators are continuing to explore how TIAC can help to attract different professionals to the industry. Their target audience is installers, estimators, project managers, sales, accounting, engineers, and so on. They are hoping to develop short videos for use on social media to expand TIAC's reach. I cannot wait to see how well they do selling our industry.

Our friends at AIQ are continuing to spread the word throughout Quebec that their Quality Assurance Program is up and running. To date they have made presentations to a number of engineering firms including GBI, EXP (Quebec City), Carbonic (Ste-Thérèse), and Martin Roy (Saguenay). GBI has confirmed that they will use the program for their private jobs and will be running a pilot project in Montreal involving the six Quality Controllers who have completed the training. Denis Beaudin is continuing his outreach to the engineering community, and they expect to have additional meetings set up for late August and into the Fall. See page 14 for a full update.

Good news for our Francophone members is that the *North*

Une page tournée

Je rédige ce rapport alors qu'il ne reste plus qu'un mois avant notre Congrès 2023 à Whistler. L'équipe s'est affairée à planifier et à organiser la logistique de cet événement, notamment pour trouver plus de chambres d'hôtel (à un prix raisonnable), car celles initialement réservées pour accueillir nos invités ont été épuisées en mai! Tristan a contacté nos membres dans tout le pays pour les encourager à se joindre à nous et à découvrir ce que l'ACIT peut leur offrir; nous devons donc nous attendre à voir de nouveaux visages au mois d'août!

Tristan a communiqué aux membres le programme du congrès et a discuté avec eux de ce qu'ils aimeraient que l'ACIT fasse et des domaines dans lesquels ils souhaiteraient avoir plus d'appui, de ressources et de formations. Il a également commencé à participer aux excursions organisées par l'association au niveau provincial pour rencontrer personnellement des membres de l'ACIT. Depuis que Tristan a rejoint notre équipe, je n'ai eu que des échos positifs de la part de nos membres. S'il vous appelle ou assiste à un événement de l'association au niveau provincial, je vous demande de prendre le temps de parler avec lui. Cela nous sera utile à tous.

De plus, Tristan s'est récemment rendu à Denver au congrès de la Midwest Insulation Contractors Association (MICA) pour faire la connaissance du conseil d'administration, du comité du Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle et de tous leurs membres. Dans ce cadre, il prendra la relève de James Low, que nous remercions de son excellent travail en tant que représentant de l'ACIT ces dernières années.

Le groupe des innovateurs continue à étudier comment l'ACIT peut attirer différents professionnels dans notre secteur d'activité. Les publics ciblés sont les installateurs, les estimateurs, les gestionnaires de projet, les représentants commerciaux, les comptables, les ingénieurs, etc. Les innovateurs envisagent de réaliser de brèves vidéos et de les diffuser sur les médias sociaux pour élargir la portée de l'ACIT. Je suis impatient de voir comment ils vont mettre en valeur notre activité.

Au Québec, nos amis de l'AIQ continuent à promouvoir leur programme d'assurance qualité à travers la province. À ce jour ils l'ont présenté à un certain nombre de sociétés d'ingénierie,



polyguard

Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

Long known for its weatherproof cladding and vapor barriers, Polyguard now offers superior insulation systems (including protection from CUI) targeting below ambient and chilled water applications and a complete line of pipe supports and tools from Buckaroos.



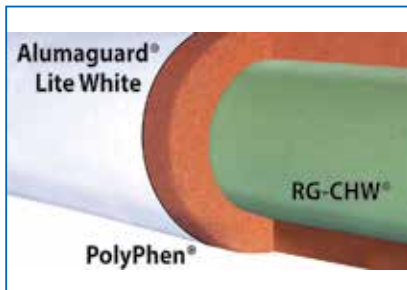
Alumaguard



RG-2400



Styrofoam XPS



PolyPhen



Insulrap/ZeroPerm



Pipe Supports

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

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



polyguard

214-515-5000

www.polyguard.com/mechanical



BUCKAROOS

800-969-3113

www.buckaroos.com

Buckaroos is now a Polyguard Company

American Commercial and Industrial Insulation Standards Manual has been translated and is currently being reviewed by a team from AIQ. We will have an update on timelines for the French release at the Conference. For the Denis Formula, TIAA continues to work on the updates. The team is still trying to build the history of the Denis Formula—if you have any information on James S. Denis, please email us at info@tiac.ca.

As I reflect on the last four years, first serving as vice-president and now president, and looking forward to holding the past-president position, I realize what a great opportunity it has been to work with this wonderful group of people. I have learned many things from everyone who sits on the Board with me. We have accomplished a lot within the last few years. Shaun carried us through COVID and laid the groundwork for our new North American Standards Manual. AIQ built the Quality Assurance Program. We have strengthened our partnership with NIA and are working hand and hand to make this industry the best it can be across North America. We have hired a full-time staff member that has the passion to move the needle in terms of the impact that TIAC makes on this industry.

When I sit around the Board table and hear that passion and conviction from each individual Board member, I truly believe that this association is only going to get bigger and better with the team that is in place now. And, with the support of our members, we can all make this industry what it deserves to be. I ask all members, step up, put your hand in the air, ask questions, give answers, and talk to people about what you do. I have said it before: the more we get the word out there about who we are and what we can do, the more respect we will get.

In closing, and this being my last report, I would like to thank my staff at Custom Insulation Systems Ltd. who have covered for me while I've fulfilled my TIAC responsibilities. To my family, Carolyn, Emily, and Cameron, thank you for being supportive and understanding when I cannot focus my time on you. To my father, if it were not for him, I wouldn't be where I am today. He always has my back, and I couldn't ask for a better mentor. My TIAC team, thank you so much for trusting me and for the backing on anything that we needed to complete. And of course, our members. I have met so many wonderful people throughout the years, and I hold you very close to my heart. I believe we are one big family and only here for the betterment of our association. We are all in good hands with our incoming president, Rob Bertram. He is a real leader, and I look forward continuing to work with him. Thank you all very much for the wonderful last few years, and I can't wait to see what the future holds for all of us! ▀

notamment GBI, EXP (Ville de Québec), Carbonic (St-Thérèse) et Martin Roy (Saguenay). La société GBI a confirmé qu'elle utiliserait ce programme dans ses projets avec le secteur privé et qu'un projet pilote serait lancé à Montréal, faisant appel aux six contrôleurs de qualité ayant terminé leur formation. Denis Beaudin continue à entretenir des relations avec le milieu des ingénieurs, et des rencontres sont prévues à la fin août et en automne. Voir page 14 pour connaître les dernières nouvelles.

Une bonne nouvelle pour nos membres francophones : le Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle a été traduit et il est en cours de révision par une équipe de l'AIQ. Les dates de la publication en français seront communiquées lors du congrès. En ce qui concerne la Formule Denis, l'équipe de l'ACIT poursuit ses efforts de mise à jour — si vous avez des informations sur James S. Denis, veuillez nous adresser un courriel à info@tiac.ca.

Tandis que je me remémore les quatre dernières années, d'abord en tant que vice-président, puis en tant que président et bientôt en tant qu'ancien président, je me rends compte combien travailler avec un groupe de personnes aussi remarquables a été gratifiant. J'ai appris beaucoup de chacun de mes collègues siégeant au conseil d'administration. En quelques années, nous avons beaucoup accompli ensemble. Shaun nous a menés à travers l'épidémie de COVID et a préparé le terrain pour notre nouveau Guide nord-américain des normes. L'AIQ a mis sur pied son programme d'assurance qualité. Nous avons renforcé notre partenariat avec la NIA, avec laquelle nous collaborons étroitement pour que notre branche d'activité soit la meilleure de toute l'Amérique du Nord. Nous avons embauché un membre à temps plein, extrêmement motivé et désireux d'accroître l'influence de l'ACIT dans notre secteur professionnel.

Quand le conseil est en réunion et que je suis témoin de l'engagement et de la conviction de chacun des membres, je suis véritablement persuadé que notre association ne va cesser de croître et de s'améliorer, grâce à l'équipe qui est actuellement en place. Et, avec l'aide de nos membres, nous pouvons tous faire en sorte que notre profession atteigne son plein potentiel. Par conséquent, je demande à tous nos membres de prendre l'initiative, de se porter volontaires, de poser des questions, d'apporter des réponses et de parler de notre profession à leur entourage. Je l'ai déjà dit : plus nous parlons de qui nous sommes et de ce que nous pouvons faire, plus nous gagnerons le respect.

Enfin, ce rapport étant pour moi le dernier, je voudrais remercier mon équipe, chez Custom Insulation Systems Ltd, qui a assuré mes fonctions pendant que je remplissais mes responsabilités auprès de l'ACIT. Je remercie ma famille, Carolyn, Emily et Cameron de leur soutien et d'avoir fait preuve de compréhension lorsque je ne pouvais pas leur consacrer plus de temps. Je remercie mon père, sans lequel je ne serais pas qui je suis aujourd'hui. J'ai toujours pu compter sur lui et je n'aurais



EXTREMELY EASY. EXTREMELY FAST.

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

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

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



1. ASJ Max Jacket does not support mold growth when tested in accordance with ASTM C1338.
© 2023 Owens Corning. All Rights Reserved. © 1964–2023 Metro-Goldwyn-Mayer Studios, Inc. All Rights Reserved.

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

Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
6. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

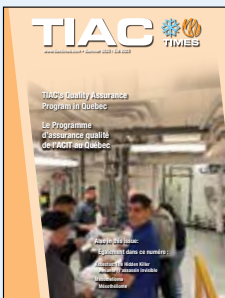
La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT œuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information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

Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
6. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.

If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit www.tiac.ca.

Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou souhaitez accéder à la liste complète des membres, veuillez visiter le site www.tiac.ca.



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.

2022 – 2023

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

Advisors to the Board of Directors

Rémi Demers
 Norm Depatie

Committees

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

Provincial Association Representatives

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

2022 – 2023

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

Conseillers du conseil d'administration

Rémi Demers
 Norm Depatie

Comités

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

Représentants des associations provinciales

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

TIAC Honorary Members / Membres honoraires de l'ACIT

Denis Beaudin
 Don W. Bell
 Maurice Bleau
 Alison Bowick-MacLeod
 Bud Cameron
 Lee Cole
 Ian Dewar

Joe Fabing
 George Faulkner
 Jim Ferguson
 Lloyd Fleet
 Jim Flower
 Albert Fryer
 John Jackson

Robert Lacoste
 Allan MacDonald
 George Pachon
 Cam Phibbs
 Anthony Pjaczkowski
 Harvey Webb
 Bill Wilson

Counting Down to Whistler

With great anticipation, I sincerely look forward to welcoming each of you as we arrive in Whistler for TIAC's 61st Annual Conference. But first, did you hear about the insulation shortage? Don't worry! They are doing Asbestos they can to fix it...

As we approach the conference, I cannot help but feel the excitement of gathering our community in a setting as beautiful as Whistler. This August is a unique opportunity for us to unite as a community, amplify our collective voice, and drive positive change toward a greener, more sustainable future. We have the opportunity to connect, share insights, and collaborate on initiatives that will help shape the trajectory of our industry. It's a chance to develop lasting relationships, build a robust support system, and have a lot of fun too!

In anticipation of the conference, I have asked myself a few questions. I thought it would be a good idea to ask our members the same:

- #1. What do you hope to accomplish at the conference? Or What do you hope to leave with?
- #2. How can you make the most of your time during the conference?
- #3. What are our industry's greatest strengths, and how can we improve them together during the conference?

For me, I hope to leave the conference with a greater sense of purpose and direction for our association and industry. I hope to facilitate a greater sense of community and shared objectives. I intend to make the most of my time at the conference by meeting, reconnecting, and sharing a laugh with as many people as possible. I encourage you to come find me at the conference and tell me your best insulation joke (I know they are hard to come by). After all, I need to get my material from somewhere! Finally, I believe our greatest strengths are our ability to make Canada a greener place and the solidity of our community itself. At the conference, we have the opportunity to sharpen our industry's message and deepen our community's collective power. This requires attendance and a willingness to contribute. I ask that you come to the conference prepared to share your insights, challenges, and your ideas to improve our industry. Bug your peers, and encourage them to attend this fantastic event—the ability to improve lies within the participation of our members!

Besides preparing for the conference and connecting with our membership, I also had the opportunity to attend the Midwest Insulation Contractors Association (MICA) conference in Colorado Springs, CO. Thanks to MICA and their insulation professionals; we have the *North American Commercial and Industrial Insulation Standards Manual* (NACIIS 9th Edition). I now sit on the MICA Manual Committee alongside my good friend James Low, who will remain on the committee as a representative from Ideal Products. On TIAC's behalf, James has done an excellent job in the past representing the Canadian insulation industry in the Manual Committee. Together, James

By / par Tristan Bertram, TIAC's Technical Initiatives and Strategic Relationship Coordinator / Coordonnateur des initiatives techniques et des relations stratégiques de l'ACIT



Le compte à rebours a commencé pour Whistler

C'est avec grande impatience et enthousiasme que je m'apprête à accueillir chacun de vous lors de son arrivée à Whistler pour le 61e Congrès annuel de l'ACIT. Mais tout d'abord, êtes-vous au courant de la pénurie de matériaux d'isolation? Ne vous en faites pas! Ce n'est pas l'amiante qui manque pour remédier au problème...

Alors que la date du congrès approche, je me réjouis à l'idée de nous réunir entre collègues dans un aussi bel endroit que Whistler. Ce mois d'août nous est l'occasion idéale pour rassembler notre communauté professionnelle, faire entendre notre voix collective et promouvoir l'évolution de notre métier vers un avenir plus écologique et plus durable. Nous avons la possibilité de nouer des liens, de partager des opinions et de participer à des initiatives qui seront déterminantes pour la trajectoire de notre secteur d'activité. C'est l'occasion d'établir des relations durables, de bâtir un système de soutien solide et aussi de passer un bon moment ensemble!

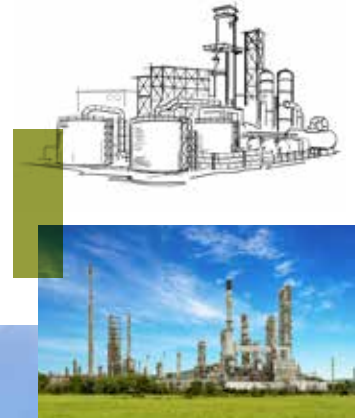
En amont du congrès, j'ai réfléchi à quelques questions qui me semblent également pertinentes pour nos membres :

- N° 1 Qu'espérez-vous accomplir durant le congrès? Ou qu'espérez-vous en retirer?
- N° 2 Comment mettre au mieux votre temps à profit durant le congrès?
- N° 3 Quels sont les atouts majeurs de votre secteur d'activité, et comment pouvez-vous les mettre en valeur durant le congrès?

En ce qui me concerne, j'espère repartir du congrès en ayant un but précis et avec la volonté de garder le cap pour servir notre association et notre secteur. J'espère pouvoir fomenter un sentiment d'appartenance accru et promouvoir des objectifs communs. J'ai l'intention de mettre à profit le temps passé à la conférence pour rencontrer, reprendre contact et échanger des plaisanteries avec autant de personnes que possible. Je vous invite à venir me trouver pour me raconter les meilleures blagues du métier (je sais qu'elles ne sont pas faciles à dénicher). Après tout, il faut bien que je trouve l'inspiration quelque part! Enfin, je pense que nos meilleurs atouts sont notre capacité à faire du Canada un pays plus écologique et la solidité même de notre communauté. Durant le congrès, nous aurons l'occasion d'affiner le message que notre secteur souhaite véhiculer et de renforcer le pouvoir collectif de notre profession.

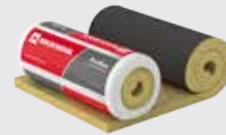
Pour cela, il faut participer et être prêt à apporter sa contribution. Je vous demande donc d'arriver au congrès préparés à partager vos opinions, vos problèmes et vos idées pour améliorer notre métier. Insistez auprès de vos pairs, encouragez-les à assister à ce formidable événement — c'est l'occasion d'améliorer des vies, avec la participation de nos membres!

Stay ahead of water. Now and in the long run.

**NEW**

**NOW AVAILABLE AS
STANDARD ON MATS
(WRAPS)**

- ProRox MA 960



with
**WR
TECH™**

**PATENT
PENDING**

ProRox WR-Tech: when durability matters.

Need to protect your plant from water? We lead the field. ProRox stone wool insulation with WR-Tech Water Repellency Technology is the best-in-class solution to keep your entire plant dry. It's complete coverage made possible by our New ProRox Mat (Wrap) MA960 With WR-Tech – our advanced mat solution designed to complement the proven protection of our ProRox pipe sections. Together, they maintain a durable insulation performance over the critical corrosion under insulation (CU) temperature range.



and I will do our best to ensure that future editions of the *NACIIS Manual* include Canadian content and help establish a better way to quote and execute jobs. If there is anything you would like to see in the manual, please don't hesitate to let me know. I am happy to hear your suggestions and will gladly take them to the committee. If you are unfamiliar with the *NACIIS Manual*, please check it out. As a TIAC member, you get a copy for free! Please let me know if you need yours, and I will get it to you as soon as possible.

I look forward to seeing you all in Whistler. Please don't hesitate to call on me if you need anything. I am happy to help in any way I can. ■

En dehors de préparer notre propre évènement et de rencontrer nos membres, j'ai eu l'occasion d'assister à la conférence de la Midwest Insulation Contractors Association (MICA) à Colorado Springs, CO. Grâce à la MICA et à ses professionnels de l'isolation, nous avons maintenant un Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle (9e édition). Je fais dorénavant partie du comité du Guide, ainsi que mon collègue James Low, qui continuera à y siéger en tant que représentant d'Ideal Products. Dans le passé, au nom de l'ACIT, James a fait un excellent travail en tant que représentant du secteur canadien de l'isolation au sein du comité du Guide. Ensemble, James et moi-même ferons de notre mieux pour que les futures éditions du Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle incluent des contenus canadiens et pour trouver une meilleure façon d'établir les devis et de réaliser les travaux. S'il y a quoi que ce soit que vous aimeriez

voir ajouté au Guide, n'hésitez pas à me le faire savoir. C'est avec plaisir que j'écouterai vos suggestions pour les transmettre au comité. Si vous ne connaissez pas déjà le Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle, je vous invite à le consulter. En tant que membre de l'ACIT, vous avez droit à un exemplaire gratuit! Faites-moi savoir si vous souhaitez recevoir le vôtre et je vous le ferai parvenir dès que possible.

Je me réjouis de vous accueillir à Whistler. N'hésitez pas à m'appeler si vous avez besoin de quoi que ce soit. C'est avec plaisir que je vous offrirai mon aide. ■

BROCKWHITE
A WHITE CAP COMPANY

YOUR INSULATION & FABRICATION SOURCE IN WESTERN CANADA

BROCKWHITE.CA

DISPRO

The reference since 1982
La référence depuis 1982

Complete line of insulation products
THERMAL AND ACOUSTICAL

3 locations to serve you better

Gamme complète de produits isolants
THERMIQUES ET ACOUSTIQUES

3 succursales pour mieux vous servir

OTTAWA QUÉBEC MONTRÉAL

514-354-5250 • 1-800-361-4251
WWW.DISPRO.COM
email | courriel : iso@dispro.com

The Ultimate

Protection

DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

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

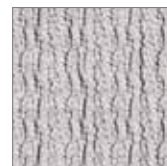
UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.



**FLEX
CLAD®**

DUCT & PIPE
WATERPROOFING MEMBRANE

**Exceeds 25/50 Flame/Smoke Rating
and features a durable
Cross-Laminated Construction**



Aluminum



White



Almond

mfm® BUILDING PRODUCTS CORP.

www.flexclad.com | 800-882-7663



Watch our video
on YouTube
for installation
instructions.



Une nouvelle définition de la qualité

Le Programme d'assurance qualité de l'ACIT va révolutionner les projets d'isolation au Québec

Dans le but d'améliorer la qualité des projets d'isolation, l'Association d'isolation du Québec (AIQ) a entrepris un processus de transformation avec le Programme d'assurance qualité (PAQ) de l'ACIT, qui approche maintenant la date de son lancement officiel.

Après de longues discussions, l'AIQ s'est engagée dans cette voie ambitieuse l'année dernière et s'est plongée dans la recherche et le développement afin de préparer le terrain pour le PAQ – une initiative inspirée par le succès du programme de la BCICA, lancé en 2014.

Aujourd'hui, 14 personnes ont suivi les 50 heures de cours requises et six contrôleurs de la qualité sont prêts à intervenir; l'AIQ attend avec impatience que l'un des cinq cabinets d'ingénieurs intéressés prenne le taureau par les cornes en devenant le premier à intégrer le PAQ dans sa prochaine proposition de projet.

« Ces cinq derniers mois, nous nous sommes efforcés de sensibiliser les cabinets d'ingénieurs et de faciliter la compréhension de notre processus », explique Rémi Demers, membre de l'AIQ et conseiller auprès du conseil d'administration de l'ACIT. « Nous avons utilisé des plateformes comme Teams et Zoom pour nous réunir, et organisé des dîners-conférences. L'objectif est de faire en sorte que les cabinets d'ingénieurs saisissent ce que signifie notre programme. Ce qui est encourageant, c'est que sur les cinq cabinets d'ingénieurs, deux se sont d'ores et déjà engagés à inclure le PAQ dans leur cahier des charges. Nous sommes maintenant dans une période d'attente, et nous suivons patiemment le déroulement de la procédure. Nous nous inspirons de l'expérience de BCICA, et nous savons combien il est important de persévérer et d'assurer le suivi. »

Quality Redefined

TIAC's Quality Assurance Program set to revolutionize insulation projects in Quebec.

By / par Natalie Bruckner

In a quest to raise the bar of quality in insulation projects, the Association d'isolation du Québec (AIQ) has embarked on a transformative journey by implementing TIAC's Programme Assurance Qualité (PAQ)/Quality Assurance Program (QAP) in Quebec. That program is now one step closer to official launch.

After years of discussions, AIQ last year embarked on this ambitious journey by diving deep into research and development to set the groundwork for the QAP—a program inspired by the success of the BCICA's program that was launched in 2014.

Today, with 14 people having completed the 50-hour course and six quality controllers ready waiting in the wings, the AIQ eagerly awaits one of the five engineering firms who have expressed an interest to bite the bullet and take the lead by

integrating the QAP into an upcoming project proposal.

“Over the past five months, our focus has been on creating awareness and fostering understanding among engineering firms regarding our process,” says AIQ member and Advisor to the TIAC Board, Remi Demers. “We have utilized platforms like Teams and Zoom for meetings, along with informative lunch-and-learns. The objective is to ensure that engineering firms grasp the significance of our program. Encouragingly, two out of the five engineering firms have already committed to including the QAP in their specifications. Now, it becomes a waiting game as we patiently navigate through this lengthy process. Drawing inspiration from the experiences of BCICA, we understand the importance of persistence and follow-up.”

Under the AIQ’s QAP program, contractors who are AIQ members will now integrate the QAP pricing into their bids. Once a contractor secures a project, an exciting chain of events is set in motion. A notification is promptly dispatched to the AIQ office, which springs into action, assigning a highly skilled and certified quality controller (QC) to the project at hand. The QC assumes a pivotal role, meticulously monitoring the quality of the job through regular site visits, acting as a beacon of guidance for the contractor, and diligently reporting any issues or concerns to the engineer overseeing the project. The QC does not give recommendations.

According to Demers, the QC effectively complements the engineer’s responsibilities, offering an additional layer of expertise and assurance. Demers passionately emphasizes the importance of insulation, an often-underestimated aspect of construction, stating that although it constitutes a mere one per cent of a project, it can give rise to a staggering 10 per cent of issues if not executed with utmost precision. With the QC’s vigilant presence on-site, contractors are empowered to navigate potential pitfalls while the engineer receives real-time updates and expert recommendations, fostering a harmonious collaboration that lays the foundation for exceptional outcomes.

The realization of the QAP program is the culmination of dedicated efforts and meticulous planning by the AIQ’s QAP steering committee. Collaborating closely with Denis Beaudin, TIAC’s former technical consultant and creator of the QAP training manual, the committee developed the comprehensive quality controller training program that ensures unparalleled competence. This rigorous program, hosted for the first time at Ahuntsic College late last year, spans an intensive 50-hour online instruction phase, which includes a four-to-six-hour in-person test. During the test, participants are immersed in realistic on-site scenarios, required to analyze, evaluate, and prepare detailed reports.

The training program’s success became apparent when

INSULATION • METAL • ACCESSORIES

AMITY INSULATION GROUP INC.

DISTRIBUTORS • FABRICATORS



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



AMITY INSULATION GROUP INC.

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4

Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747

www.amityinsulation.com

Email: sales@amityinsulation.com

Dans le cadre du PAQ, les entrepreneurs membres de l’AIQ intégreront dorénavant le prix du contrôle d’assurance qualité dans leurs soumissions. Une fois qu’un entrepreneur a remporté un projet, une série d’événements se met en mouvement. Un avis est rapidement envoyé au bureau de l’AIQ, qui passe à l’action en assignant un contrôleur de la qualité (CQ) certifié et hautement compétent au projet en question. Le CQ joue un rôle essentiel, car il vérifie soigneusement la qualité du travail en se rendant régulièrement sur le site et signale rapidement tout problème ou motif d’inquiétude à l’ingénieur chargé du projet. Le contrôleur ne donne pas de recommandations.

Selon M. Demers, le travail du CQ vient compléter les responsabilités de l’ingénieur, car il lui procure une expertise et une assurance supplémentaires. M. Demers souligne avec conviction l’importance de l’isolation, un aspect souvent sous-estimé dans les projets de construction : bien qu’elle ne constitue qu’un pour cent des travaux, l’isolation peut représenter jusqu’à 10 % des problèmes si elle n’est pas réalisée avec une précision optimale. Grâce à la vigilance du CQ présent sur le site, les entrepreneurs peuvent surmonter les obstacles éventuels, tandis que l’ingénieur reçoit des informations et des recommandations d’expert en temps réel, ce qui favorise une collaboration harmonieuse, la pierre angulaire de toute réalisation exceptionnelle.

Demers proudly shared the remarkable achievements of its graduates. “The participants exhibited exceptional skills, surpassing expectations during the test phase by identifying more failures than anticipated,” Demers says, attributing their exceptional performance to the inspiring teaching methods employed by the faculty. “It is evident that the training program has instilled a deep sense of purpose and dedication, empowering the quality controllers to dig deeper and ensure uncompromising standards,” he says.

AIQ recognizes that widespread adoption of the QAP program hinges on engaging engineering firms and garnering their support. To achieve this, AIQ has assembled a dynamic team comprising Steve Huculiak, Mathieu Hamel, Jean-Francois Tessier, and Beaudin, who have taken on the responsibility of promoting the program to engineering firms across the region. Huculiak, senior account manager at Nadeau Isolation, has been instrumental in organizing meetings, presentations, and fostering open dialogue with industry professionals.

The team’s efforts immediately yielded encouraging results. “The feedback from engineers has been really positive,” Huculiak says. “They have been putting it into their writings straight away, while others are watching and waiting. It’s like a hot potato right now! As soon as we have the first program on the road, I think that’s when the snowball effect will happen.”

Le PAQ est le point culminant des efforts acharnés et de la planification méticuleuse du comité consultatif de l’AIQ dédié à l’assurance qualité. En étroite collaboration avec Denis Beaudin, ancien consultant technique et auteur du manuel de formation du PAQ, le comité a élaboré un programme complet destiné à former les contrôleurs de la qualité et à les doter de compétences sans égal. Cette formation rigoureuse, dispensée pour la première fois au Collège Ahuntsic l’année dernière, comprend une phase d’instruction intensive en ligne s’étalant sur 50 heures et s’achève avec examen en personne pendant quatre à six heures. Durant cet examen, les participants sont placés en situation réelle, en présentiel, et doivent exercer leurs capacités d’analyse et d’évaluation pour produire des rapports détaillés.

Le succès du programme de formation devient évident lorsque M. Demers montre fièrement les excellents résultats de ses diplômés. « Les participants ont démontré des compétences exceptionnelles et ont dépassé toutes les attentes lors de l’examen en repérant davantage de défauts que prévu, » raconte M. Demers, qui attribue cette remarquable performance aux méthodes didactiques motivantes employées par les enseignants. « De toute évidence, le programme de formation a éveillé chez les contrôleurs de la qualité un sens profond de la responsabilité et a renforcé leur détermination en leur permettant d’aller plus loin et de se montrer exigeants quant à l’application des normes.

NU-WEST
Construction Products

SHUR-FIT

Welcomes you to
Vous accueille à

WHISTLER!

2023 TIAC/ACIT CONFERENCE
23 - 26 AUGUST/AOÛT

www.polrcorp.com

Making Buildings and Spaces More Comfortable, Safe & Efficient
Rendre les Bâtiments et les Espaces Plus Confortables, Sûrs et Efficaces

NADEAU **IMPRO** **SCOTIA INSULATIONS**



A Global Leader in Distribution and Specialty Fabrication

Mechanical And Building Insulation Systems

Pipe, Duct, Tank & Equipment Insulation

Industry Leading CUI Mitigation Systems

Building Thermal, Acoustic and Fire Protection Products

Patented SafeLite®, ULC Certified Ceiling Fixture Covers



Serving Industrial, Commercial, Marine, & OEM

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

Burnaby 3720 Lake City Wy 604-430-3044	Langley 6286 203rd St, Unit A100 & A105 604-248-6028	Calgary 6703 30th St, SE 403-720-6255	Edmonton 12416 184 St, Bldg C 780-452-4966	Mississauga 350 Britannia E, #5&6 416-675-1710	Dartmouth 120 Troop Ave, #600 902-468-5232
---	--	--	--	--	--

Call SPI for all your insulation needs!

Learn more at www.spi-co.com

As with any transformative endeavor, the path to success is often accompanied by challenges. AIQ acknowledges that the process of convincing engineering firms to embrace the program can be lengthy and requires persistent reminders. However, the AIQ team remains undeterred, continuously pushing forward and reminding stakeholders of the benefits and advantages associated with the QAP.

The question of why the QAP is essential can be answered succinctly: quality. “The construction industry often remains unknown to many, and AIQ believes that proper promotion and implementation of the program can lead to significant financial savings and positive environmental impact,” Huculiak explains.

“By emphasizing the importance of quality assurance, the AIQ aims to create a level playing field that discourages companies from cutting corners and promotes a greener and safer approach to construction,” adds Demers. “The benefits extend to all stakeholders, from contractors and engineers to owners and the environment at large.”

AIQ’s QAP represents a paradigm shift in the insulation industry, with a steadfast commitment to ensuring unparalleled quality in construction projects. With the dedication and expertise of its members, AIQ has made substantial progress in the development and promotion of the program. The tireless efforts of Demers, Huculiak, Beaudin, and the AIQ team have garnered support from engineering firms, laying the groundwork for a future where the QAP becomes an industry standard.

As AIQ continues to push forward and overcome challenges, the team envisions a future where the QAP transforms the construction landscape, promoting excellence, and safeguarding the interests of all stakeholders. “With quality as its guiding principle, AIQ aspires to forge a new era of construction, where every project is executed with unwavering precision, integrity, and an unwavering commitment to sustainable practices,” Demers says.

Learn more at | isolation-aiq.ca/services/programme-assurance-qualite ■



**Celebrating
60 Years
in Business**

C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC
V1Z 1G3

L’AIQ sait que l’adoption généralisée du PAQ repose sur l’engagement et le soutien des cabinets d’ingénierie. Pour y parvenir, l’AIQ a assemblé une équipe dynamique composée de Steve Huculiak, Mathieu Hamel, Jean-Francois Tessier et Denis Beaudin, qui se sont chargés de promouvoir le programme auprès des cabinets d’ingénierie de la région. M. Huculiak, gestionnaire principal des comptes chez Nadeau Isolation, a joué un rôle déterminant dans l’organisation des réunions et des conférences et a entamé un franc dialogue avec les professionnels du secteur.

Les efforts de l’équipe ont immédiatement porté leurs fruits. « La réaction des ingénieurs a été vraiment positive, » déclare M. Huculiak. « Ils ont immédiatement inclus le programme dans leur rapport, alors que d’autres se seraient contentés de regarder et d’attendre. C’est un dossier brûlant en ce moment! Dès que le premier programme aura été lancé, je pense que nous assisterons à un effet de boule de neige. »

Comme dans chaque processus de transformation, la voie du succès est souvent semée d’embûches. L’AIQ reconnaît que convaincre les cabinets d’ingénierie d’adopter le programme peut être un long processus, exigeant des rappels constants. Malgré tout, l’équipe de l’AIQ ne se décourage pas, revient continuellement à la charge et rappelle aux intéressés les bénéfiques et avantages que le PAQ peut leur apporter.

Pourquoi le PAQ est-il si important? La réponse se résume en un mot : la qualité. « Pour beaucoup de gens, le secteur de la construction reste souvent inconnu et l’AIQ estime que ce programme, s’il est correctement promu et mis en place, peut permettre de réaliser des économies substantielles et avoir un impact positif sur l’environnement, » explique M. Huculiak.

« En insistant sur l’importance de l’assurance qualité, l’AIQ veut créer des conditions équitables en dissuadant les entreprises de rogner sur les dépenses et en favorisant une approche plus écologique et plus sécuritaire de la construction, » ajoute M. Demers. « Les avantages bénéficient à l’ensemble des parties prenantes, depuis les entrepreneurs jusqu’aux ingénieurs, et concernent l’environnement en général. »

Le PAQ de l’AIQ constitue un changement de paradigme dans le secteur de l’isolation et révèle une ferme volonté de garantir la qualité hors pair des projets de construction. Grâce au dévouement et à l’expertise des membres de l’AIQ, le développement et la promotion du programme ont beaucoup avancé. Les efforts infatigables de MM. Demers, Huculiak, Beaudin et de l’équipe de l’AIQ leur ont valu le soutien des cabinets d’ingénierie; ils préparent ainsi le terrain pour un avenir où le PAQ deviendra la norme dans ce secteur d’activité.

Tandis que l’AIQ poursuit ses efforts et surmonte les obstacles, l’équipe espère qu’à l’avenir, en promouvant l’excellence et en préservant les intérêts des parties prenantes, le PAQ



Thank you for 43 years of partnership.

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



ASBESTOS

The Hidden Killer

The Canadian Mesothelioma Foundation facilitates ground-breaking research with an international medical community on ground-breaking research and providing essential support for patients and families.

By / par Jessica Kirby

Asbestos-related diseases remain the number one cause of workplace mortality in Canada today. Over 1,500 people die from asbestos-related disease (520 died from mesothelioma in 2020), and more than 600 new cases are diagnosed every year in Canada, although the exact numbers vary from year to year and data from Quebec is estimated.

“There is now evidence that the mesothelioma rate—the number of new mesothelioma cases diagnosed per 100,000 people each year—has stopped increasing and may be slowly declining in some provinces, such as Ontario and British Columbia,” says Dr. Paul Demers, director of the Occupational Research Centre in Toronto, Ontario.

Canada's History

Canada banned asbestos in 2018, which stopped almost all new use of asbestos, and regulations restricting the uses of asbestos began appearing in the 1970s. However, almost all exposure that occurs today is due to contact with older asbestos-containing products, particularly those in building materials.

“Although the levels of exposure are lower now than in the past, people continue to be exposed and CAREX Canada estimates that approximately 235,000 Canadians are exposed to asbestos at work, primarily through the renovation, repair, or maintenance of buildings,” Dr. Demers says. “Mesothelioma and other diseases caused by asbestos, such as lung cancer and asbestosis, take many years to develop after people are exposed, so we will continue to have new cases for many years to come.

AMIANTE :

l'assassin invisible

La Fondation canadienne du mésothéliome (FCM) soutient la recherche de pointe au sein de la communauté médicale internationale et apporte un appui essentiel aux patients et à leur famille.

À l'heure actuelle, les maladies liées à l'amiante demeurent la première cause de décès liés au lieu de travail au Canada. Plus de 1500 personnes décèdent des suites d'une maladie liée à l'amiante (520 personnes ont été victimes du mésothéliome en 2020), et plus de 600 nouveaux cas sont diagnostiqués chaque année au Canada, bien que les chiffres exacts varient d'une année à l'autre et que les données concernant le Québec soient approximatives.

« On a maintenant des preuves que l'incidence du mésothéliome — le nombre de nouveaux cas de mésothéliome diagnostiqués sur 100 000 personnes chaque année — a cessé d'augmenter et pourrait amorcer un lent déclin dans certaines provinces comme l'Ontario et la Colombie-Britannique, » déclare le Dr Paul Demers, directeur de l'Occupational Research Centre à Toronto, en Ontario.

L'histoire de l'amiante au Canada

Au Canada, l'amiante a été interdit en 2018, ce qui a pratiquement mis un terme à toute nouvelle utilisation de ce matériau; les premiers règlements limitant cette utilisation étaient apparus dans les années 1970. Cependant, à l'heure actuelle, presque tous les cas d'exposition sont liés au contact avec d'anciens produits contenant de l'amiante, en particulier dans le secteur de la construction.

« Même si aujourd'hui le niveau d'exposition est moins élevé qu'autrefois, les gens restent vulnérables; selon CAREX Canada, environ 235 000 Canadiens sont exposés à l'amiante dans leur travail, principalement dans la rénovation, la réparation ou l'entretien des bâtiments, » explique le Dr Demers. « Le mésothéliome et les autres maladies causées

“Even countries that banned asbestos many years ago, such as Sweden, Finland, and Norway, continue to feel its effects, although based on their experience we do expect the situation to continue to gradually improve in Canada.”

Medical Research

Important advancements in medical research are helping doctors develop diagnostic and screening technologies that will continue to help prolong and save lives.

Dr. Marc de Perrot is a Canadian Mesothelioma Foundation Professor in Mesothelioma Research from the University of Toronto. According to an Impact Report Dr. Perrot prepared for the Canadian Mesothelioma Foundation, researchers have been working with other international experts, including the World Health Organization (WHO), to update the standard international definitions of mesothelioma.

“These definitions are important to ensure patients are accurately diagnosed and receive optimal treatment strategies that incorporate the most up-to-date knowledge about the disease,” the report says.

Mesothelioma is typically diagnosed using biopsy, the results of which help clinicians determine the prognosis and make treatment decisions. Additionally, the diagnosis that a patient receives may impact their eligibility to participate in clinical trials.

par l’amiante, comme le cancer du poumon et l’amiantose se manifestent longtemps après l’exposition; par conséquent, de nouveaux cas continueront à apparaître pendant encore de nombreuses années. Même les pays qui ont interdit l’amiante depuis longtemps, comme la Suède, la Finlande et la Norvège, continuent à en subir les conséquences; néanmoins, si nous fondons sur leur expérience, on peut s’attendre à ce que la situation s’améliore progressivement au Canada. »

La recherche médicale

D’importantes avancées dans la recherche médicale ont permis aux médecins de développer des techniques de diagnostic et de dépistage qui contribuent à prolonger et à sauver des vies.

Le Dr Marc de Perrot est professeur à la Fondation canadienne du mésothéliome et dirige les travaux de recherche à l’Université de Toronto. Dans un rapport d’impact à l’intention la Fondation, le Dr de Perrot souligne que l’équipe de recherche a associé ses efforts à ceux d’autres experts internationaux et de l’Organisation mondiale de la Santé (OMS) pour actualiser les définitions internationales standards du mésothéliome.

« Ces définitions sont importantes pour garantir que les patients sont correctement diagnostiqués et bénéficient des meilleures stratégies thérapeutiques incorporant les connaissances les plus récentes sur cette maladie, » indique le rapport.

Pour diagnostiquer le mésothéliome, on réalise habituellement

FyreWrap[®] Elite 1.5
Duct Insulation

FyreWrap Has You Covered!
Best in class product, systems and support for grease duct enclosure.

- ◆ Easy to install, saves labor
- ◆ No bulky overlaps, saves space and material
- ◆ Listed systems assures code compliance
- ◆ Engineering Judgments provided quickly
- ◆ Certified online installation training
- ◆ HVAC Duct, Plenum and Dryer Exhaust systems also available
- ◆ Made in the USA

Cross section of applied insulation

Alkegen Fire Protection
Contacts:

Application Engineering:
716-768-6298

National Sales Manager:
Alan Shepherd: 919-895-5002

Area Manager:
Tim Walter: 281-203-7553

ALKEGEN
alkegen.com

UL US
ETL Intertek

There is also on-going, significant research on early diagnosis and screening. One project of interest is the development of a “liquid biopsy,” which is essentially a blood test for mesothelioma using knowledge of risk factors for mesothelioma to detect the earliest stages. This tool could then be used to screen individuals at high risk of developing mesothelioma, such as the family members of a person currently diagnosed with the disease.

Researchers are investigating the use of three drugs to optimize the immune response triggered by radiation by boosting the proliferation of cancer-fighting T cells. This will help consolidate the immune system’s “memory” of the cancer, so that T cells can continue to target recurrent cancer long after treatment, analogous to a vaccine. The team will be targeting key pathways in the immune system to optimize the long-term benefits of treatment, aiming to delay or prevent recurrence.

And finally, researchers are using single-cell RNA sequencing to analyze tumour samples in order to identify biomarkers that are potentially associated with patient prognosis and response to therapy.

“This research and treatment protocol is the first of its kind in the world and has the potential to have a major impact on the treatment of mesothelioma,” the report says. “Researchers are pleased to report that the trial is now underway.”

Patients and Families

The CMF was founded in 2008 by people whose lives were personally affected by mesothelioma. At that time there were no supports for patients, families, caregivers, and those affected by this disease. Dr. Goldberg and her sons founded the CMF so that others would not have to go through what she and her sons went through. Those who receive this devastating diagnosis often feel lost and have no idea where to turn. The CMF’s mission is to raise awareness of the dangers of asbestos exposure and to provide support to patients and those affected by mesothelioma.

The CMF provides:

- information on mesothelioma treatments and living with mesothelioma
- information on compensation
- information on research and treatments
- on-line private support groups where patients and families/caregivers can share experiences and support each other online
- live support groups using zoom moderated by an oncology social worker
- webinars on various mesothelioma issues
- regular conferences on the latest in mesothelioma research and treatments

une biopsie, dont les résultats permettent aux cliniciens de définir le pronostic et prendre des décisions concernant le traitement. En outre, le diagnostic peut donner la possibilité au patient de participer à des essais cliniques.

Par ailleurs, d’importants travaux de recherche sur le dépistage et le diagnostic précoce sont également en cours. Un projet particulièrement intéressant porte sur la mise au point d’une « biopsie liquide »; essentiellement, il s’agit d’une analyse de sang permettant de dépister précocement le mésothéliome en s’appuyant sur la connaissance des facteurs de risques. Cette méthode pourrait ensuite être utilisée pour dépister les individus présentant un risque élevé de développer la maladie, comme les membres de la famille d’une personne déjà atteinte de mésothéliome.

Par ailleurs, les chercheurs s’intéressent à trois médicaments en vue d’optimiser la réponse immunitaire déclenchée via radiothérapie pour favoriser la prolifération des lymphocytes T aux propriétés anticancéreuses. Cela a pour effet de renforcer la « mémoire » du système immunitaire et de permettre aux lymphocytes T de continuer à cibler le cancer récurrent longtemps après le traitement, comme le ferait un vaccin. L’équipe de recherche se concentre donc sur la meilleure manière d’utiliser le système immunitaire pour maximiser les bienfaits thérapeutiques en tentant de retarder ou d’empêcher la récurrence.

Enfin, les chercheurs ont recours au séquençage de l’ARN à cellule unique pour analyser des échantillons de tumeur et identifier les biomarqueurs potentiellement associés au pronostic du patient et à sa réponse au traitement.

Selon le rapport, « Ces recherches et ce protocole de soins sont les premiers de ce type dans le monde et pourraient avoir des implications majeures pour le traitement du mésothéliome. Les chercheurs sont heureux d’annoncer que l’étude [clinique] est en cours. »

Les patients et leur famille

La FCM a été créée en 2008 par des personnes personnellement touchées par cette maladie. À cette époque, les patients, leur famille, leurs aidants et leurs proches affectés par le mésothéliome ne bénéficiaient d’aucun soutien. La Dre Goldberg et ses fils décidèrent donc de fonder la FCM pour que les autres n’aient pas à subir ce qu’eux-mêmes avaient vécu. En effet, face à un diagnostic aussi dévastateur, les gens se sentent souvent perdus et ne savent pas vers qui se tourner. La FCM s’est donné pour mission de sensibiliser aux dangers de l’exposition à l’amiante et d’apporter un soutien aux patients et à leurs proches affectés par le mésothéliome.

La FCM propose :

- des informations sur les traitements disponibles et la manière

PRECISION FIT

FABRICATED PRODUCTS

Shortage of time and labor? We've got you covered. Ideal Products Precision Cut Fabricated goods are easy to install and safe to handle.



**Precision Fit
VESSEL HEADS**



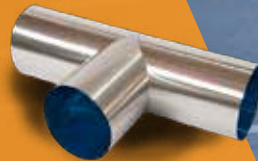
**Precision Fit
GORES**



**Precision Fit
ENDCAPS**



**Precision Fit
BEVELS**



**Precision Fit
TEES**

Safer. Smarter. Faster.

Contact your local representative today to learn more.

CANADA 1.800.299.0819 | USA 1.888.877.7685 | IDEALPRODUCTS.CA



IDEAL PRODUCTS

- connections with centres of mesothelioma excellence in Canada
- facilitation of mesothelioma research through support of the CMF Professorship for Mesothelioma Research UHN/ University of Toronto

The Future

Asbestos exposures to workers and the public will continue in Canada until all the residential, commercial, and industrial building inventory with asbestos is replaced. “We need an inventory of the location of all buildings with asbestos and to develop a plan to safely control its condition prior to removal and its proper disposal,” says Lee Loftus, retired Heat and Frost Insulators Local 118 Business Manager. “Even where this has been attempted elsewhere exposure was not completely eliminated.”

Loftus says asbestos disease will continue well beyond 2050 and will likely remain the leading cause for workplace death in Canada for some time to come.

“The nature of the exposure and the length for the lethal condition to manifest is overlooked by the public and policy makers,” Loftus says. “If there were an immediate traumatic impact from asbestos exposure, it would have been banned and removed from our communities 50 years ago.”

Learn more about the Canadian Mesothelioma Foundation | cmfonline.org ■

- de gérer la maladie
- des informations sur le système d'indemnisation
- des informations sur la recherche
- des groupes de soutien privé en ligne, où les patients et leur famille/leurs aidants peuvent partager leurs expériences et s'épauler mutuellement
- des groupes de soutien en direct via Zoom, animés par un travailleur social spécialisé en oncologie
- des webinaires sur les différents problèmes liés au mésothéliome
- des conférences périodiques sur les recherches et traitements les plus récents dans ce domaine
- des mises en relation avec les centres d'excellence au Canada
- de contribuer en soutenant la chaire de recherche sur le mésothéliome de l'Université de Toronto

Que nous réserve le futur?

Au Canada, tant que tous les bâtiments résidentiels, commerciaux et industriels contenant de l'amiante n'auront pas été remplacés, les ouvriers et le public en général continueront à être exposés à ce matériau. « Il faut dresser l'inventaire de tous les endroits où il y a des bâtiments contenant de l'amiante et élaborer un plan pour contrôler la situation avant de procéder au retrait et à l'élimination appropriée de ce matériau, » déclare Lee Loftus, agent syndical en chef de la section locale 118 de l'Association of Heat and Frost Insulators. « Même là où cela été tenté, l'exposition n'a pas été entièrement neutralisée. »

Selon M. Loftus, les maladies liées à l'amiante persisteront au-delà de 2050 et resteront probablement la principale cause de décès liés au lieu de travail pendant encore un certain temps.

« La nature de l'exposition et le temps que tarde cette maladie mortelle à se manifester ne sont pas pris en compte par le public et les responsables politiques, » conclut M. Loftus. « Si l'exposition à l'amiante avait des conséquences traumatiques immédiates, il y a 50 ans que ce matériau aurait été banni et éliminé de nos communautés. »

En savoir plus sur la Fondation canadienne du mésothéliome | cmfonline.org ■

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

THE LARGEST DISTRIBUTOR AND FABRICATOR OF COMMERCIAL AND INDUSTRIAL INSULATION PRODUCTS IN CANADA

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008 crossroadsci.com

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

Mesothélioma: A BC History

By / Lee Loftus, retired Local 118 Business Manager

Mésothéliome : une histoire britannico- colombienne

Par / Lee Loftus, agent syndical en chef de la section locale 118 à la retraite



When I was a young boy, I could not wait for my dad to get home from work at the end of the day.

The minute he walked in the door, we kids would ignore his dusty clothes and hair and run to give him a big hug. He would then put his work clothes in the family laundry hamper and climb into the shower. It was not until some years later we realized the dust on his clothes was mostly asbestos.

By the middle of the 1900s, asbestos made its way into insulation for pipes, boilers, industrial machinery, fireproofing, sprayed insulation for houses and commercial buildings, and eventually building materials including roofing, drywall, floor tiles, concrete, and any other product where it could be useful.

I am a third-generation Insulator. My grandfather Ted Loftus was a bricklayer and asbestos worker from the 1930s to the 1960s and helped charter Local 118 in 1954. My father followed in his footsteps and joined the union in the 1960s when he returned from service in the Air Force after the war. He became active in union issues including the perils of asbestos use in the industry.

During his time in the union, Dr. Irving J. Selikoff began researching asbestos exposure and released his first results circa 1970.

As a young member, I was asked to help coordinate his research on behalf of the union because his work touched directly on the lives of our members. His research clearly established a link between asbestos exposure and asbestosis (a silicosis-like condition) and death. As a young kid seized

Quand j'étais gamin, j'attendais avec impatience que mon père rentre du travail, à la fin de la journée.

Dès qu'il franchissait le seuil de la porte, ses enfants se jetaient dans ses bras, sans prêter la moindre attention à ses vêtements et ses cheveux poussiéreux. Ensuite, il mettait sa tenue de travail dans le panier à linge familial avant d'aller prendre une douche. Ce n'est que plusieurs années plus tard que j'ai compris que la poussière qui recouvrait ses vêtements était de l'amiante.

Dès la moitié du 20e siècle, l'amiante était utilisé pour l'isolation des conduites, des chaudières, des machines industrielles, pour l'ignifugation et sous forme de pulvérisations pour isoler les maisons et les bâtiments commerciaux; il entraînait parfois dans la composition des matériaux de construction, notamment pour les toitures, les cloisons sèches, les carreaux en céramique, le béton, et de tout autre produit où il pouvait être utile.

Dans ma famille, on travaille dans l'isolation depuis trois générations. Mon grand-père, Ted Loftus, qui travaillait dans la maçonnerie et l'isolation dans les années 1930 à 1960, a contribué à l'organisation de la section locale 118 en 1954. Mon père lui a emboîté le pas en se joignant au syndicat dans les années 1960, après avoir servi dans l'armée de l'air durant la guerre. Il s'est impliqué dans les questions syndicales liées aux dangers de l'amiante dans le secteur de l'isolation.

Alors qu'il était membre du syndicat, le Dr Irving J. Selikoff a commencé à faire des recherches sur l'exposition à l'amiante et a révélé ses premières conclusions vers 1970.

À l'époque, j'étais un jeune syndiqué, et en tant que tel, on me demanda d'aider à coordonner ses recherches, car ses travaux

with this issue, I was faced with the challenge of telling the world they needed to do more.

Occupational physicians were under-reporting, the compensation system was denying claims, workplace regulations were not enforced, and family doctors did not ask about work exposures because they felt mesothelioma was so rare that it did not need any attention. Manufacturers and suppliers cleared out their stocks or asbestos products before they could be banned. They were feverishly installing asbestos products everywhere they could.

My father worked on a project in downtown Vancouver where asbestos was being sprayed everywhere, with no controls. It was all over the workplace in stairwells, elevator shafts, lunchrooms, and tool lockups. The overspray was falling on cars, buses, sidewalks, and onto pedestrians walking below.

The workers pulled a one-day, wildcat strike on the asbestos issue, which resulted in changes to some of the practices. Barriers were put in place to control overspray and the public walking near buildings was now protected. Overall, progress was slow and uneven.

As a green eager-to-please apprentice at a gas plant in northern British Columbia, on my first day on the job I worked to remove insulation from pipes and vessels. The general foreman insisted the asbestos-based blue mud finishing cement be kept for future use because it was getting hard to come by.

I was energetic, young, and determined to not embarrass my father and grandfather. I stripped all that mud off the pipes and vessels and stuffed it into 45-gallon drums. When it came time to reinstall the finishing cement, it was my job to dump it into a mixing trough, add some water, and hoe it into a nice consistency for the insulators to re-apply.

That was in the early 1970s, and the use of asbestos was at its peak. I was aware enough to ask for a respirator when I was working with asbestos, but there were none.

The older workers scoffed at me. Been working with it for years, they said. There were no coveralls, no respiratory protection, no containment, no clean-up protocols, and no recognition that asbestos fibers were dangerous killers.

Today, we know breathing asbestos leads to asbestosis or mesothelioma, an incurable form of lung cancer. When tiny asbestos fibers become airborne, they attach deep into the lungs. The fibers kill cells in the lung lining and the scar tissue grows and grows. After many years, the scar tissue overwhelms the lungs, and the lungs simply stop working. There is no cure for either disease or very little in the way of treatment.

In British Columbia, the Workers Compensation Board woke up to the realities of asbestos in 1978 and issued a report which put serious rakes on the worst abuses of safety regarding

avaient des implications directes sur la vie de nos membres. Les travaux du Dr Selikoff établissaient clairement un lien entre l'exposition à l'amiante, l'amiantose (une maladie semblable à la silicose) et les décès observés. J'ai donc été confronté à cette question alors que j'étais encore un jeune homme; mais j'avais la responsabilité de dire aux autres qu'il fallait faire quelque chose.

Les problèmes liés à l'amiante étaient rarement signalés par les médecins du travail, les réclamations étaient rejetées par le système d'indemnisation, les règlements applicables sur les chantiers n'étaient pas respectés et les médecins généralistes ne posaient pas de questions sur l'exposition à ce matériau parce qu'ils pensaient que le mésothéliome était une maladie tellement rare que cela ne valait pas la peine de s'en préoccuper. Les fabricants et les fournisseurs s'empressaient de liquider leurs stocks ou leurs produits contenant de l'amiante avant qu'ils ne soient interdits. Ils installaient fiévreusement des produits en amiante partout où ils le pouvaient.

Mon père travaillait à un projet dans le centre-ville de Vancouver où l'amiante était pulvérisé partout, sans aucun contrôle. Il y en avait partout sur le chantier, dans les cages d'escalier, les gaines d'ascenseur, les aires de repas et les locaux à outils. L'excès d'amiante pulvérisé se déposait sur les voitures, les autobus, les trottoirs et sur les piétons qui passaient par là.

Les travailleurs lancèrent alors une grève sauvage, pendant une journée, pour protester contre l'exposition à l'amiante, et qui déboucha sur la modification de certaines pratiques. Des cloisons furent mises en place pour contenir l'excès de pulvérisation, et les gens qui se trouvaient à proximité des bâtiments furent alors protégés. Mais en général, les progrès étaient lents et inégaux.

Je venais de débiter comme apprenti dans une raffinerie de gaz dans le nord de la Colombie-Britannique et j'étais désireux de bien faire; mon premier jour de travail, on me demanda de retirer le matériau isolant des conduites et réservoirs. Le chef contremaître insista pour que le ciment de finition à base d'amiante bleu soit conservé en vue d'une utilisation future, parce qu'il devenait difficile de se procurer ce matériau.

J'étais jeune, plein d'énergie et bien décidé à me montrer digne de mon père et de mon grand-père. Je retirai donc tout cet amiante des conduites et réservoirs et la stockai dans des barils de 45 gallons. Quand il fallut réappliquer le ciment de finition, je fus chargé de le verser dans un bac, d'y ajouter de l'eau et de remuer jusqu'à obtenir la consistance voulue pour refaire l'isolation.

C'était au début des années 1970 et l'utilisation de l'amiante battait son plein. J'étais suffisamment conscient du péril pour demander un respirateur, avant de travailler avec de l'amiante, mais il n'y en avait pas.

Les autres ouvriers se moquèrent de moi. « Ça fait des années qu'on travaille avec de l'amiante, » me dirent-ils. Il n'y avait pas de combinaisons, pas de protections respiratoires, pas de mesures de confinement, pas de protocoles de nettoyage et personne n'admettait le fait que les fibres d'amiante étaient mortelles.

the handling of the deadly mineral. Since 1978, regulations stiffened to protect workers in Canada. Abatement contractors in the field of asbestos removal and building renovation and teardowns must be specially licensed. Workers must be protected against harm from asbestos and must receive special training and certification to work in the field.

Canada outlawed the importation and use of asbestos in 2018, a few years after the Insulators Union invited Prime Minister Justin Trudeau to a Canadian Building Trades Union Convention.

Though asbestos is no longer being applied, it was widely installed in commercial, industrial, and residential buildings. It poses a serious hazard for workers who disturb it in the course of their work, and community members are equally vulnerable when they accidentally disturb it.

Last year alone, asbestos claimed the lives of 53 workers in British Columbia. Since 2000, asbestos has been responsible for one-third of all Canadian work-related deaths. It is the single biggest workplace killer, striking people down decades after their exposure.

When I first became a construction worker, I never imagined I would find myself helping members to arrange their deaths. As safety director for my union, one of my jobs was filing Workers' Compensation claims. The cuts, bruises, and broken arms were easy to manage. It was those calls asking, "What's next?" after an asbestos diagnosis that troubled me.

I have given too many eulogies, helped procure too many tanks of oxygen for members, worked on countless Worker Compensation Benefits claims, held scores of grieving wives' hands, and looked into the faces of too many children who lost their dads to asbestos.

Asbestos is an ever-present threat to the lives of insulators, carpenters, plumbers, electricians, labourers, and many other workers whose job it is to work on existing installations that may be covered with asbestos-laced construction materials.

We will continue to lose people unnecessarily until everyone recognizes and acknowledges the dangers we face and take the right steps to keep workers and innocent civilians safe and alive.

Due to my activities in preaching care, safety, and concrete actions to stem the tide of deaths due to asbestos, I am often asked about my personal health.

I keep close tabs on my health and yes, I have some lung damage. I recently retired from the trade, and at age 66 I am enjoying life. However, I know how this disease works. It very likely will take my life one day, but we all must make the best of every day we have.

Modified from a blog post with the International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers. To read

Aujourd'hui, on sait que respirer ce matériau provoque l'amiantose ou le mésothéliome, une forme de cancer du poumon incurable. Les particules d'amiante sont minuscules et flottent dans l'air pour se fixer au fond des poumons. Ces particules détruisent les cellules de la plèvre et le tissu cicatriciel commence à proliférer. Après de nombreuses années, ce tissu cicatriciel envahit les poumons, qui cessent de fonctionner. Ni l'une ni l'autre de ces maladies ne peut être guérie, et les traitements sont très limités.

En Colombie-Britannique, la Commission des accidents du travail a pris conscience de la réalité de l'amiante en 1978 et a publié un rapport mettant un sérieux frein aux violations les plus graves concernant la manipulation de ce minéral mortel. Depuis 1978, les règlements se sont durcis pour protéger les ouvriers britanno-colombiens. Les entrepreneurs en désamiantage qui retirent l'amiante et effectuent des rénovations et démolitions de bâtiments doivent avoir un permis spécial. Les ouvriers doivent être protégés contre les dangers de l'amiante et être spécialement formés et certifiés pour réaliser ce type de travaux.

Le Canada a banni l'importation et l'utilisation de l'amiante en 2018, quelques années après que l'Insulator Union ait invité le premier ministre Justin Trudeau à une convention des Syndicats des métiers de la construction du Canada.

Aujourd'hui, même si l'amiante est interdit, il a été utilisé dans une multitude de bâtiments commerciaux, industriels et résidentiels. Cela représente un grave danger pour les ouvriers qui ameublent l'amiante durant leur travail, et les membres de la communauté sont également vulnérables lorsqu'ils entrent accidentellement en contact avec ce matériau.

Rien que l'année dernière, l'amiante a coûté la vie à 53 ouvriers en Colombie-Britannique. Depuis l'an 2000, l'amiante est à l'origine d'un tiers de tous les décès liés à une maladie professionnelle au Canada. Sur le lieu de travail, ce matériau est l'agent le plus létal et tue les gens des dizaines d'années après qu'ils y aient été exposés.

Lorsque j'ai commencé à travailler dans le secteur de la construction, jamais je ne me serais imaginé que je me retrouverai à aider les membres à prendre des dispositions de fin de vie. En tant qu'agent syndical en chef, l'une de mes fonctions était de soumettre les réclamations à la Commission des accidents du travail. Les coupures, les hématomes et les bras cassés étaient ce qu'il y avait de plus facile à gérer. C'était les appels qui faisaient suite à un diagnostic de maladie liée à l'amiante, et où l'on me demandait « Et maintenant, qu'est-ce que je fais? », qui me préoccupaient.

J'ai prononcé bien trop d'éloges funèbres, fourni beaucoup trop de bonbonnes d'oxygène à nos membres, épluché un nombre infini de réclamations de prestations auprès de la Commission des accidents du travail, tenu la main d'innombrables veuves et croisé le regard de trop d'enfants qui avaient perdu leur père à cause de l'amiante.

Featured Distributors - Distributeurs vedettes



BRITISH COLUMBIA

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	(877) 846-7506

Prince George, BC.....	(250) 564-1288	(877) 846-7505
Victoria, BC.....	(250) 384-8032	(877) 846-7503

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products / Shur-Fit

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

SPI Canada Distribution Inc.

Burnaby, BC.....	(604) 430-3044
Langley, BC.....	(604) 248-6028

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB (780) 454-8558

Brock White Canada

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

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products

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

SPI Canada Distribution Inc.

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

SASKATCHEWAN

Brock White Canada

Regina, SK (306) 721-9333
 (800) 578-3357
 Saskatoon, SK (306) 931-9255
 (800) 934-4536

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK (306) 569-2334
 (800) 596-8666
 Saskatoon, SK (306) 653-2020
 (800) 667-3730

MANITOBA

Brock White Canada

Winnipeg, MB (Corporate) (204) 694-3600
 (888) 786-6426

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

Winnipeg, MB (204) 977-3522
 (866) 977-3522

ONTARIO

Brock White Canada

Thunder Bay (807) 623-5556
 (800) 465-6920

Crossroads C&I Distributors

Hamilton (877) 271-0011
 Kitchener (800) 265-2377
 Ottawa (800) 263-3774
 London (800) 531-5545
 Sarnia (800) 756-6052
 Toronto (800) 268-0622

Dispro Inc.

Ottawa (800) 361-4251

Impro

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

SPI Canada Distribution Inc.

Mississauga, ON (416) 675-1710

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

Montreal (800) 361-2000
 Quebec City (800) 668-8787

Dispro Inc.

Montréal, QC (514) 354-5250
 Québec City, QC (800) 361-4251

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333


SPI Canada Distribution Inc.


Dartmouth, NS (902) 468-5232

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

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

BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

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

If you're already a member and would like to book your listing in the TIAC Distributor Directory please contact Lara Perraton, *TIAC Times* tel: 1.877.755.2762
 email: lperraton@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante : 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone : 613.724.4834, télécopieur : 613.729.6206.

Si vous êtes déjà membre et souhaitez figurer au répertoire des distributeurs vedettes de l'ACIT, veuillez communiquer avec Lara Perraton, *TIAC Times*, au numéro 877.755.2762 ou lui faire parvenir un courriel à l'adresse lperraton@pointonemedia.com pour vous faire inscrire sur la liste.

The Power of Mentorship: How Construction Apprentices can Benefit from Guidance and Support

Hiring and retaining apprentices who have what it takes to succeed in the construction industry has never been easy. Now, however, the challenge is much harder: With an average turnover rate of 25%-30%, the competition for top talent—even just decent talent—is fierce, and many companies struggle to find and keep the apprentices they need to grow their businesses. One way to stand out from the crowd and attract more and better talent is to be the organization that shows a personal interest in developing apprentices and helping them launch their careers.

Apprenticeships are all about teaching: teaching the trade, teaching leadership, teamwork, safety, and more. But mentors create a personal connection that help people to shine: You may not remember everything about your apprenticeship, but you remember the people who took an interest and gave you the advice and opportunities that made a difference.

What do mentors do for apprentices? Here are a few important examples:

- A mentor can offer the guidance, support, and valuable industry insights to help apprentices navigate the challenges of the construction field and develop the skills they need to succeed. Sometimes it's offering guidance on the technical aspects of the trade, but more often it's about helping them understand and make their way through the complexities of the job and the workplace. A seasoned mentor can help an apprentice see the big picture, connect it to what they're experiencing, and figure out what to do.
- Mentors help apprentices develop the soft skills they need to succeed in the industry. For example, mentors can teach apprentices how to communicate effectively with other team members and management. They teach how to problem solve and how to manage conflict. Most apprenticeship programs teach these skills too, but having an experienced mentor to help work through the apprentice's own real-life challenges makes a big difference.
- Mentors can also provide apprentices with a sense



By / par Mark Breslin

Le pouvoir des mentors : conseiller et soutenir les apprentis du secteur de la construction

Embaucher et retenir les apprentis qui ont les qualités requises pour réussir dans le secteur de la construction n'a jamais été chose facile. Mais à l'heure actuelle, cela s'avère encore plus difficile. Avec un taux de renouvellement des effectifs de 25 % à 30 %, la compétition pour embaucher les meilleurs talents - ou tout simplement des éléments bien formés - est farouche, et de nombreuses entreprises ont du mal à trouver et à retenir les apprentis dont elles ont besoin pour assurer leur croissance. Une manière de se démarquer des autres pour attirer des talents plus doués et plus nombreux est de démontrer, en tant qu'organisation, un réel intérêt pour le développement professionnel des apprentis en les aidant à lancer leur carrière.

L'apprentissage repose entièrement sur l'enseignement : enseignement du métier, enseignement du leadership, du travail d'équipe, de la sécurité, et bien plus encore. Cependant, chaque mentor noue avec son apprenti un lien personnel qui contribue à son épanouissement. Vous ne vous souvenez peut-être pas de tout ce qui s'est passé durant votre apprentissage, mais vous vous souvenez des personnes qui se sont intéressées à vous, vous ont conseillé et vous ont donné l'occasion d'exprimer vos talents.

Que font les mentors pour leurs apprentis? En voici quelques exemples importants :

- Les mentors peuvent prodiguer des conseils, apporter leur soutien et partager de précieuses connaissances sur le secteur de la construction pour aider les apprentis à s'orienter et à acquérir les compétences nécessaires pour réussir. Parfois, ils les conseillent sur les aspects techniques du métier, mais plus souvent, ils les aident à comprendre et à faire leur chemin dans une profession et un environnement de travail complexes. Un mentor aguerri peut aider l'apprenti à envisager la situation dans son ensemble, à faire le lien avec le problème auquel il est confronté, et à comprendre ce qu'il faut faire.
- Les mentors aident les apprentis à acquérir les compétences relationnelles dont ils ont besoin pour réussir. Par exemple, ils peuvent leur expliquer comment communiquer efficacement avec les autres membres de l'équipe et la direction. Ils leur apprennent comment résoudre les problèmes et gérer les conflits. Ces compétences sont certes abordées dans la plupart des programmes d'apprentissage, mais pour un apprenti, compter sur l'aide d'un mentor expérimenté pour faire face

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
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

of belonging and camaraderie. Construction can be a challenging and often a solitary profession. Mentors can provide apprentices with support and a sense of community that can help them through the tough times. In turn, apprentices help mentors stay connected to a younger generation that can often seem different and mysterious.

- Mentors can also provide apprentices with networking opportunities that can be crucial to their long-term career success. A mentor can introduce apprentices to other professionals in the industry, which can lead to valuable connections and opportunities.
- Last, mentors give apprentices someone to work harder for. Many of us had a teacher or family member along the way who believed that we could do better, and we did everything we could to prove them right. Having that personal and professional connection to someone who only wants the apprentice to succeed is a powerful motivator.

With all of this said, mentoring programs are not something you can make happen just like that. But it's easy to start small and grow your program from there:

- Start by surveying apprentices and experienced Union members (as well as retirees) to see who would be interested in meeting once every week or two (in person/Zoom/phone, etc.) for an hour.
- If you can, allow prospective apprentices and professionals to have short “chemistry” meetings to see if they match up well before you formalize the relationships.
- Provide some simple ground rules on what kind of support mentors can and can't offer.
- Offer some ideas on how to connect and get the mentoring relationship off the ground.
- Once the relationships are established, have brief check-ins every so often to make sure that meetings are happening and that both sides are finding them valuable.

To sum up, we believe that mentorship is a vital component of career development for construction apprentices – and we think that anyone who's had a good mentor will agree. Apprentices who have access to mentoring programs are better equipped to meet the challenges of the construction industry and build a strong foundation for their careers. That means that they will stay on, catch on faster, and perform at a higher level than those without this kind of support. Just as importantly, maintaining a strong mentoring program will create a reputational difference that will help your organization become the choice instead of a choice when people are looking to start their careers. ■

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

aux difficultés de la réalité concrète peut faire une grande différence.

- Les mentors peuvent également transmettre aux apprentis un sentiment d'appartenance et de camaraderie. La construction est parfois un métier difficile et solitaire. Le soutien et la solidarité que les mentors témoignent à leurs apprentis peuvent leur être utiles quand ils font face à une situation difficile. À l'inverse, les apprentis permettent aux mentors de conserver des liens avec la jeune génération, qui leur paraît souvent différente et insondable.
- Les mentors peuvent aussi fournir aux apprentis l'occasion d'établir des relations qui, à long terme, seront déterminantes dans leur réussite professionnelle. Ils peuvent en effet présenter les apprentis à d'autres professionnels du secteur, ce qui peut déboucher sur des relations et possibilités intéressantes.
- Enfin, les mentors encouragent les apprentis à se surpasser. Beaucoup d'entre nous ont le souvenir d'un professeur ou d'un parent qui estimait que nous pouvions mieux faire et nous poussait à prouver qu'ils avaient raison de croire en nous. Pour l'apprenti, avoir un lien personnel et professionnel avec quelqu'un qui ne demande qu'à le voir réussir est une puissante motivation.

Cela dit, les programmes de mentorat ne s'improvisent pas. Mais vous pouvez commencer modestement et, à partir de là, élargir votre programme :

- Commencez par sonder les apprentis et les membres syndiqués expérimentés (de même que les retraités) pour savoir lesquels d'entre eux seraient disposés à se réunir une ou deux fois par semaine (en personne/par Zoom/par téléphone, etc.) pendant une heure.
- Si cela est possible, organisez une première prise de contact entre les éventuels apprentis et professionnels pour voir si le courant passe bien entre eux, avant de formaliser la relation.
- Établissez certaines règles de base sur le type de soutien que les mentors peuvent, ou ne peuvent pas, offrir.
- Faites quelques suggestions sur la manière de prendre contact et de démarrer la relation de mentorat.
- Une fois la relation établie, vérifiez de temps à autre pour savoir comment se déroulent les réunions et si les deux parties sont satisfaites.

En résumé, nous estimons que le mentorat est un élément essentiel du développement professionnel des apprentis du secteur de la construction – et nous sommes prêts à parier que toute personne ayant bénéficié d'un bon mentor sera d'accord avec nous. Les apprentis ayant accès à des programmes de mentorat sont mieux préparés pour relever les défis du secteur de la construction et construire leur carrière sur de solides fondations. Cela signifie qu'ils persévéreront, progresseront plus rapidement et atteindront un plus haut niveau de performance que ceux qui ne bénéficient pas de ce type de soutien. Et, ce qui est tout aussi important, avoir un solide programme de mentorat permettra à votre organisation de rehausser son profil en se démarquant, et de devenir le choix de prédilection des apprentis désireux de lancer leur carrière. ■

Going! Going! Gone!: Job Bidding and Contract Formation

It is common for parties involved in a legal dispute to disagree about the terms of a contract. However, it is less common for parties to disagree as to whether a contract was formed altogether and particularly so after the parties demonstrate an intention to perform under the contract. In the recent case of *Rumpel Construction Ltd. v. Western Construction Company Ltd.*, 2022 BCSC 980, the court considered, by examining the parties' conduct, at which point in relation to a bid process that a contract had been formed.

Facts:

The Plaintiff, Rumpel Construction Ltd. ("Rumpel") was a framing contractor.

The Defendant, Western Canadian Construction Company Ltd. ("Western"), was the general contractor for a condominium development project in Victoria, British Columbia (the "Project").

Rumpel and Western generally agreed that the following events occurred:

- a. Western provided Rumpel with a "tender package" which contained detailed designs for the Project;
- b. Rumpel provided feedback on the Project's design and Western provided Rumpel with an updated "tender package" which contained bidding instructions;
- c. Rumpel provided Western with a quote for the Project;
- d. Western indicated that they would be "moving forward" with Rumpel as the framing contractor for the Project;
- e. Rumpel met with Western at the job site on several occasions to discuss progress and scheduling of the Project;
- f. the Project was delayed several times before Rumpel had begun its framing work;
- g. as late as July 25, 2019, Western had been communicating with Rumpel regarding delivery of lumber for the Project;
- h. on August 1, 2019, Western told Rumpel that the offer for framing of the Project was retracted and revoked;
- i. in as early as July 2019 Western had been in communications with another framing contractor who was later hired to complete the Project;



By / Matthew T Potomak and
Liam M Robertson, Kuhn LLP

Adjugé, vendu! : appels d'offres et formation d'une obligation contractuelle

Il est courant, pour des parties impliquées dans un conflit juridique, d'être en désaccord sur les conditions d'un contrat. En revanche, il est plus rare que les parties remettent en cause la formation même d'une obligation contractuelle, en particulier après avoir manifesté leur intention d'exécuter ladite obligation. Dans une affaire récente, *Rumpel Construction Ltd. c. Western Construction Company Ltd.*, 2022 BCSC 980, le tribunal a évalué, en analysant le comportement des parties, la mesure dans laquelle une obligation contractuelle concernant un appel d'offres avait été effectivement formée.

Les faits :

Le plaignant, Rumpel Construction Ltd. (« Rumpel ») est un entrepreneur en charpentes.

Le défendant, Western Canadian Construction Company Ltd. (« Western »), est l'entrepreneur principal d'un projet de construction d'immeubles résidentiels à Victoria, Colombie-Britannique (le « projet »).

Rumpel et Western conviennent, d'une manière générale, que les événements se sont déroulés comme suit :

- a. Western a fourni à Rumpel un « dossier d'appel d'offres » contenant les plans détaillés du projet;
- b. Rumpel a formulé ses commentaires sur les plans du projet, et Western lui a alors remis un « dossier d'appel d'offres » mis à jour, contenant des instructions de soumission;
- c. Rumpel a envoyé à Western un devis pour le projet;
- d. Western a déclaré vouloir « aller de l'avant » avec Rumpel en tant qu'entrepreneur de charpentes pour le projet;
- e. Rumpel a rencontré Western sur le chantier à plusieurs reprises pour discuter de la progression et des échéances du projet;
- f. le projet a été retardé plusieurs fois avant que Rumpel n'ait commencé les travaux de charpente;
- g. jusqu'au 25 juillet 2019, Western a été en contact avec Rumpel concernant la livraison du bois de charpente pour le projet;
- h. le 1er août 2019, Western a informé Rumpel qu'il se rétractait et que la proposition de réaliser la charpente pour le projet était révoquée;
- i. dès juillet 2019, Western avait contacté un autre


NDTSeals.com

Shop Online Today!

WWW.NDTSEALS.COM

NDT Inspection Plugs

NDT Inspection Point Labels



BETTER DESIGN
+
BETTER MATERIALS
=
LONGER LIFE



Huge Inventory of
Sizes and Types
Available

Fast
Shipping
Worldwide

Friendly,
Knowledgeable
Customer Service

30 YEARS IN BUSINESS!
(713) 222-PLUG

- j. upon termination of the contract, Rumpel sent Western an invoice for the value of the work done to date which Western declined to pay.

Rumpel's position was that the contract was formed when Western accepted Rumpel's formal bid which was communicated to Rumpel orally and through Western's conduct.

Western position was that the "pre-conditions" of the contract were never fulfilled and that Rumpel had never accepted Western's offer with sufficient formality before it was revoked.

The Law:

The Court considered a 2007 Supreme Court of Canada decision which provided the following:

The call for tenders is the offer by the owner to consider the bids it receives and to enter into the contract to complete the project where a bid is accepted. A bidder accepts that offer by submitting a bid that complies with the requirements set out in the tender documents. The contractual rights and obligations of the parties to Contract A are governed by the express or implied terms of the tender documents.

A bid also constitutes an offer to enter into Contract B. This is the contract to complete the project for which bids were sought. Where a bid is accepted, the terms of the tender and bid documents become the terms and conditions of Contract B.

The Court also considered a BC Court of Appeal decision which provided that formal notice of a contract being awarded is not required and the surrounding circumstances must be examined, including, whether acceptance of a bid was condition, the conduct of the parties, and whether a "letter of intent" was provided.

The Decision:

In reaching its conclusion the Court found that:

- a. the "tender package" provided by Western to Rumpel contemplated the contract being awarded upon certain conditions being satisfied and constituted an "offer" as the essential terms were stipulated; and
- b. that Western's "acceptance" of Rumpel's bid was communicated through Western's conduct by:
 - i. Western stating that it was "moving forward" with Rumpel;
 - ii. Western meeting with Rumpel at the project site on several occasions to discuss availability of framers, subcontractors, and scheduling; and
 - iii. Western's conduct post "acceptance" and up to the point of retracting/revoking the contract would have strengthened a reasonable person's belief that Western had accepted Rumpel's bid.

entrepreneur en charpentes, lequel a par la suite été engagé pour réaliser le projet;

- j. à la résiliation du contrat, Rumpel a envoyé une facture pour les travaux effectués jusqu'à cette date à Western, qui a refusé de payer.

Rumpel estime qu'une obligation contractuelle a été formée au moment où Western a accepté son offre officielle, cette acceptation lui ayant été communiquée verbalement par Western.

Western estime que les « conditions préalables » du contrat n'ont jamais été remplies et que Rumpel n'a jamais accepté la proposition de Western de façon suffisamment officielle avant qu'elle ne soit révoquée.

La loi :

Le tribunal a pris en considération une décision rendue par la Cour suprême du Canada en 2007, selon laquelle :

L'appel d'offres est un mécanisme par lequel le propriétaire propose d'examiner les soumissions qu'il reçoit et, s'il en accepte une, de conclure un contrat pour la réalisation du projet. Le soumissionnaire accepte cette offre en déposant une soumission conforme aux exigences formulées dans les documents d'appel d'offres. Les obligations et droits contractuels des parties au contrat A sont dictés par les conditions prévues expressément ou implicitement dans les documents d'appel d'offres.

La soumission constitue également une offre en vue de la formation du contrat B, c'est-à-dire le contrat portant sur la réalisation du projet visé par l'appel d'offres. Si elle est acceptée, les conditions de l'appel d'offres et les modalités de la soumission deviennent les conditions du contrat B.

Le tribunal a également pris en compte une décision de la Cour d'appel de la C.-B. selon laquelle un préavis formel d'adjudication de contrat n'est pas exigé et les circonstances entourant l'affaire doivent être examinées, notamment pour savoir si l'acceptation de la soumission était une condition préalable, quel a été le comportement des parties et si une « lettre d'intention » a été fournie.

Le jugement :

Dans ses conclusions, la Cour a estimé que :

- a. le « dossier d'appel d'offres » fourni par Western à Rumpel envisageait l'adjudication du contrat sous réserve de la satisfaction de certaines conditions et constituait une « offre », car les principales modalités étaient stipulées; et que
- b. Western avait communiqué son « acceptation » de la soumission de Rumpel :
 - i. en déclarant vouloir « aller de l'avant » avec Rumpel;
 - ii. en se réunissant avec Rumpel sur le chantier du projet

The Court found that Western had breached the contract with Rumpel by revoking it. As a result, the Court found that Rumpel was entitled to damages which consisted of Rumpel's loss of profits and actual costs.

Lessons Learned:

- Although it is preferable to have clear written communications, contractors and those alike should be aware that of how their conduct may be interpreted by the other party particularly with respect to contracts that are “up for grabs”;
- Contractors and those alike should consider how to include provisions in their contracts to allow flexibility with respect to project scheduling as, more often than not, construction projects will be delayed at some point;
- When a dispute arises, It is prudent to contact a lawyer as early as possible to help understand your legal rights and obligations, assist in navigating communications and help protect your access to potential legal remedies. ▀

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

à plusieurs reprises pour discuter de la disponibilité des charpentiers, des sous-traitants et des échéances; et

- iii. en raison du comportement de Western après « acceptation » du contrat et jusqu'au moment de sa révocation, qui aurait renforcé la conviction d'une personne raisonnable selon laquelle la soumission de Rumpel avait été acceptée.

La Cour a estimé qu'en révoquant le contrat avec Rumpel, Western avait failli à ses obligations contractuelles. Par conséquent, la Cour a jugé que Rumpel avait droit à des dommages-intérêts correspondant à la perte de profits et aux coûts directs réels.

Les enseignements tirés :

- Bien qu'il soit préférable de communiquer clairement les choses par écrit, les entrepreneurs et professionnels de la construction devraient être conscients du fait que leur comportement peut être sujet à interprétation par l'autre partie, en particulier lorsqu'il y a des contrats en jeu.
- Les entrepreneurs et professionnels de la construction devraient également envisager d'inclure dans leurs contrats des clauses permettant une certaine flexibilité par rapport aux échéances, car le plus souvent, les chantiers prennent du retard.
- Lorsqu'il y a un différend, il vaut mieux contacter dès que possible un avocat, qui vous aidera à comprendre quels sont vos droits et obligations au regard de la loi, à gérer votre communication et à préserver votre accès aux voies de recours juridiques potentielles. ▀




Cet article a été rédigé par Liam M. Robertson, avocat exerçant le droit de la construction au sein du cabinet Kuhn LLP. Cet article est uniquement destiné à fournir une orientation et ne prétend en aucun cas couvrir toutes les situations. Pour les situations particulières, il est important d'obtenir un avis juridique. Si vous avez des questions ou commentaires sur cette affaire ou d'autres questions relatives au droit de la construction, veuillez nous appeler 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.

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



TIGHT5

CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615
 Fax: 604-874-9611
 Email: RFQ@tight5.net

#108 - 4238 Lozells Avenue
 Burnaby, BC V5A 0C4
www.tight5.net

LE MOT DU PRÉSIDENT

suite de la page 6

pas pu souhaiter un meilleur mentor. À mon équipe de l'ACIT, merci beaucoup de votre confiance et de votre appui, chaque fois que la situation l'exigeait. Et, bien entendu, merci à tous nos membres. J'ai rencontré un grand nombre de personnes formidables durant ces années, qui me tiennent toutes à cœur. J'estime que nous sommes une grande famille et que chacun de nous est ici pour rendre notre association meilleure. Nous sommes tous en bonnes mains avec notre prochain président, Rob Bertram. C'est un vrai dirigeant, et je me réjouis de travailler avec lui. Merci à vous tous pour ces dernières années mémorables; je suis impatient de découvrir ce que l'avenir nous réserve! ■

UNE NOUVELLE DÉFINITION DE LA QUALITÉ

suite de la page 18

transformera l'industrie de la construction. « En se fondant sur la qualité comme principe directeur, l'AIQ aspire à ouvrir une nouvelle ère dans le domaine de la construction, où chaque projet sera exécuté avec une précision sans faille, avec intégrité et un engagement indéfectible envers les pratiques durables, » conclut M. Demers.

Pour en savoir plus | isolation-aiq.ca/services/programme-assurance-qualite ■

MESOTHELIOMA: A BC HISTORY

continued from page 27

the full text, visit: insulators.org/blog/british-columbia-memorial-honors-lives-lost-to-asbestos

Lee Loftus is a retired HFI AW Local 118 Business Manager, a proud, third-generation insulator, and former BC Federation of Labour Occupation Health, Safety and Environment Director. He spent his entire career entrenched in health and environmental issues. ■

MÉSOTHÉLIOME : UNE HISTOIRE BRITANNO-COLOMBIENNE

suite de la page 27

L'amiante est une menace permanente pour les professionnels de l'isolation, pour les charpentiers, les plombiers, les électriciens, les manœuvres et tant d'autres ouvriers qui travaillent dans des installations existantes potentiellement recouvertes de matériaux contenant de l'amiante.

Tant que nous n'admettons pas et ne reconnaitrons pas le danger auquel nous sommes confrontés, et tant que nous ne ferons pas ce qu'il faut pour protéger et préserver la vie d'ouvriers et de citoyens innocents, des gens continueront à mourir pour rien.

Comme je prône sans cesse la prudence, la sécurité et des mesures concrètes pour endiguer la vague de décès liés à l'amiante, on me pose souvent des questions sur mon état de santé.

Je reste très vigilant, car mes poumons ont effectivement été touchés. J'ai récemment pris ma retraite et à 66 ans, je profite de la vie. Néanmoins, je sais comment la maladie évolue. Il est fort probable qu'elle ait un jour raison de moi, mais nous devons tous tirer le meilleur parti de chaque journée qu'il nous est donné de vivre.

Modifié d'un billet de blogue auprès de l'International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers. Pour avoir accès au texte intégral, consulter : insulators.org/blog/british-columbia-memorial-honors-lives-lost-to-asbestos

Lee Loftus est aujourd'hui retraité, après avoir occupé les fonctions d'agent syndical en chef pour de la section locale 118 de HFI AW. Il a été responsable de l'hygiène, de la sécurité et du milieu de travail pour la BC Federation of Labour et s'enorgueillit d'appartenir à une famille travaillant dans le secteur de l'isolation depuis trois générations. Il a dédié toute sa carrière aux questions relatives à l'hygiène et au milieu de travail. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Alkegen Construction and Advanced Materials Group	21	919.695.5002	www.alkegen.com
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Brock White Canada	12	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	18	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	24	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	12	800.361.4251	www.dispro.com
Fattal	34	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	23	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
MFM	13	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	32	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	7	800.GET.PINK	www.owenscorning.com/fiberglas-pipe
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
POLR	16	418.872.4615	www.polrcorp.com
Proto Corporation	19	800.875.7768	www.protocorporation.com
Rockwool Technical Insulation	11	800.265.6878	rti.rockwool.com
Specialty Products & Insulation	17	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	34	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	30	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	28-29 / OBC		



AMITY INSULATION GROUP INC.



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



IDEAL PRODUCTS



Johns Manville
A Berkshire Hathaway Company



BUILDING PRODUCTS CORP.



**OWENS
CORNING**®



■ **IMPRO**
■ **NU-WEST**
Construction Products

■ **NADEAU**
■ **SCOTIA**
INSULATIONS

TECHNICAL INSULATION



polyguard



ROCKWOOL®



**Specialty Products
and Insulation**