

# TIAC



www.tiactimes.com • Fall 2023 / Automne 2023

## TIAC Conference 2023 Congrès de l'ACIT 2023



**Also in this issue:**

**Également dans ce numéro :**

**Generative AI Revolution**

**La révolution de l' IA générative**

**Prompt Payment in Canada**

**Le paiement rapide des travaux de construction**

**BCICA Hosts Successful Derby Day**

**Un derby réussi pour la BCICA**

# MATCHY-MATCHY

## BLANKET, BOARD AND PIPE

**Micro-Flex® Ultra Pipe and Tank Fiberglass Wrap now Available!**

- Matches the facing used on Micro-Lok® Ultra pipe insulation and Spin-Glas® Ultra board insulation for a coordinating system
- Factory applied polypropylene-coated ASJ vapor retarder
- Superior strength - 100 PSI puncture-resistance
- Flexible and easy to apply

Micro-Flex® Ultra Pipe and Tank Fiberglass Wrap

Micro-Lok® Ultra Pipe Insulation

Spin-Glas® Ultra Board Insulation



Download the  
Micro-Flex® Data Sheet



**Johns Manville**  
A Berkshire Hathaway Company

## PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

## CONTRIBUTING WRITERS

Rob Bertram  
Tristan Bertram  
Ian Breneman  
Mark Breslin  
Jim Harris  
Liam Robertson  
Daniel Thompson

## ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:  
Jessica Kirby

## PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the  
Thermal Insulation Association of Canada  
1485 Laperrriere 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





18  
Fall 2023 / Automne 2023

## 14 TIAC Conference 2023 Congrès de l'ACIT 2023

## 17 BCICA Hosts Successful Derby Day Un derby réussi pour la BCICA

## 18 Generative AI Revolution: AI Benefiting Early Adopters & Impacting Business IA générative : la révolution est en marche

## 24 Prompt Payment in Canada Le paiement rapide des travaux de construction

### Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Industry Insights / L'isolation en question
- 29 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 30 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 33 It's the Law / C'est la Loi
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs



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



By / par Rob Bertram  
President, TIAC /  
Président, ACIT

## Illuminating Efficiency: Mechanical Insulation's Crucial Role in Achieving Net Zero

I am excited to take over as president of TIAC and would like to thank Joey Fabing for all his hard work and the dedication he brought to the association during his tenure. I look forward to working with him as past-president and continuing the momentum and progress he brought to the position.

In today's world, where environmental sustainability is no longer just an option, but an imperative, TIAC stands at the forefront of a crucial mission. As we embrace our new theme, "Illuminating Efficiency," let's explore how our Mission, Vision, Purpose, and Core Values align with this theme and underscore the indispensable role of mechanical insulation in achieving carbon reduction and the path to a net-zero future.

### Vision

Our vision encapsulates the essence of our journey. We envision a world where mechanical insulation is the linchpin of climate rehabilitation and carbon emissions reduction. In doing so, we emphasize thermal efficiency to create a more sustainable world without sacrificing industry.

As we work toward this vision, we understand that environmental health and industrial growth can coexist harmoniously. Through the enhancement of thermal efficiency, we pave the way for industries to thrive while reducing their carbon footprint. We strive to make mechanical insulation not just an accessory but a vital component of the global sustainability movement.

### Mission

Our mission is clear—to establish Canada as the global exemplar of thermal efficiency and energy conservation. We aim to ensure the continuous, highly efficient, and safe operation of all mechanical systems across Canada's industrial, institutional, and commercial sectors. By achieving this, we intend to reduce carbon emissions and therefore change the perception of the mechanical insulation industry from incidental to preeminent and mandatory.

This mission aligns perfectly with the theme of "Illuminating Efficiency." We are lighting the path for our nation and the world to follow, showcasing how thermal efficiency is a cornerstone in the fight against climate change. By making Canada a global example, we are not just raising our standards but setting the gold standard for the rest of the world.

### Purpose

Our purpose is to unite the mechanical insulation industry and

## « Illuminating Efficiency » : Éclairer la marche vers l'efficacité. Le rôle crucial de l'isolation mécanique pour atteindre zéro émission nette

C'est avec enthousiasme que je prends mes fonctions en tant que président de l'ACIT. À cette occasion, je tiens à remercier Joey Fabing de tous ses efforts et de son dévouement envers l'association durant son mandat. Ce sera pour moi un plaisir de collaborer avec lui en tant qu'ancien président, en continuant sur sa lancée pour poursuivre les progrès accomplis sous sa direction.

Dans le monde actuel, préserver l'environnement n'est plus seulement une possibilité, mais un impératif, et l'ACIT est en première ligne pour remplir une mission cruciale. Alors que nous abordons une nouvelle thématique, «Illuminating Efficiency», je vous invite à analyser comment notre mission, notre vision, notre rôle et nos valeurs fondamentales s'inscrivent dans ce cadre et mettent en évidence la fonction indispensable de l'isolation mécanique pour réduire les émissions de carbone et ouvrir la voie vers la carboneutralité.

### Notre vision

Notre vision résume l'essence même de notre démarche. Dans le monde que nous imaginons, l'isolation mécanique est le pivot central de la réhabilitation climatique et de la réduction des émissions de carbone. Pour y parvenir, nous améliorerons l'efficacité thermique afin de créer un monde plus durable, sans pour autant sacrifier notre corps de métier.

Dans cette optique, nous estimons que la préservation de l'environnement et la croissance industrielle peuvent coexister harmonieusement. En effet, en améliorant l'efficacité thermique, nous ouvrons la voie pour que les secteurs d'activité puissent prospérer tout en diminuant leur empreinte carbone. Nous déployons nos efforts pour que l'isolation mécanique ne soit pas seulement un élément accessoire, mais une composante essentielle du mouvement de développement durable à l'échelle mondiale.

### Notre mission

Notre mission est clairement définie : faire du Canada un exemple mondial en matière d'efficacité thermique et de conservation énergétique. Notre but est d'assurer le fonctionnement continu, hautement efficace et sécuritaire de tous les systèmes mécaniques dans les secteurs industriels, institutionnels et commerciaux au Canada. Pour ce faire, nous nous proposons de



# 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.



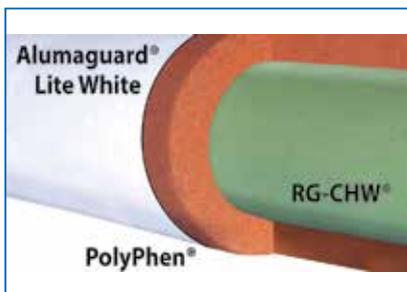
### Alumaguard



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



## BUCKAROOS

800-969-3113

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

Buckaroos is now a Polyguard Company

amplify its collective power. We are creating a community of experts who are dedicated to advancing the mechanical insulation industry. Through dynamic education, relentless innovation, fostering industry growth, and standards development, TIAC empowers and assists its members to collectively create a healthier, more efficient world.

As we emphasize “Illuminating Efficiency,” our purpose takes on even greater significance. We are not just uniting the industry, but we are also enlightening the world about the critical role of mechanical insulation in carbon reduction. Our purpose is to lead and inspire, so the world can see we are not just protecting the environment; we are also ensuring economic vitality.

### TIAC Core Values

Our core values guide us on this remarkable journey:

*Pursuit of Excellence:* We are relentless in our drive to elevate our standards. Our commitment to excellence ensures that our actions consistently reflect the highest quality, dedication, and desire to make a lasting impact. We are pursuing excellence in the name of a more efficient, sustainable future.

*Innovation & Lifelong Learning:* Innovation fuels our progress. Through innovation and education, we ensure our collective growth, vitality, and ability to positively impact the world around us. We are constantly seeking new solutions to illuminate the path to efficiency.

*Integrity & Respect:* Our actions are conducted with unwavering ethics and honesty. Through integrity and respect, we create an environment that values each individual's contributions and promotes an influential, harmonious community.

*Diversity, Unity & Leadership:* We celebrate diversity, embracing many perspectives, experiences, and backgrounds. By valuing both unity and diversity, we create a dynamic and inclusive association that thrives on collaboration, mutual support, and visionary leadership.

As we champion the theme “Illuminating Efficiency,” we are not just an association; we are a beacon of hope for a sustainable future. Mechanical insulation is not just about keeping systems warm; it's about keeping the planet cool. Our Mission, Vision, Purpose, and Core Values converge to shine a light on the path to carbon reduction and the pursuit of a net-zero world. Together, we are not just writing history; we are making history.

Stay tuned for more stories, updates, and initiatives from TIAC as we lead the way to a more efficient and sustainable world. Together, we can illuminate the path to a brighter, greener future. ■

réduire les émissions de carbone et de transformer ainsi l'image de l'isolation mécanique, perçue aujourd'hui comme une activité secondaire, en un secteur incontournable, d'importance majeure.

Cette mission s'inscrit parfaitement dans la thématique de «Illuminating Efficiency», car nous éclairons la voie, en démontrant à notre pays et au reste du monde que l'efficacité thermique est la pierre angulaire de la lutte contre le changement climatique. En faisant du Canada un exemple planétaire, nous ne nous contentons pas de rehausser notre niveau d'excellence; nous créons aussi un étalon-or pour le monde entier.

### Notre rôle

Notre rôle est de rassembler les acteurs du secteur de l'isolation mécanique et de décupler leur pouvoir collectif. Nous sommes en train de construire une communauté d'experts dédiés à faire avancer le secteur de l'isolation mécanique. Grâce à une dynamique d'information, en innovant sans relâche, en stimulant la croissance du secteur et en développant des normes, l'ACIT aide ses membres et leur donne les moyens de créer ensemble un monde plus viable et plus efficace.

Avec «Illuminating Efficiency», notre rôle revêt une importance accrue. Non seulement nous fédérons notre secteur d'activité, mais nous mettons aussi en lumière l'isolation mécanique sur le plan mondial, en tant que facteur déterminant dans la réduction des émissions. C'est à nous de servir d'éclairer et de source d'inspiration, pour que le monde comprenne que nous ne nous limitons pas à protéger l'environnement, mais que nous encourageons également la vitalité de l'économie.

### Les valeurs fondamentales de l'ACIT

Nos valeurs fondamentales guident cette démarche exemplaire :

*Recherche de l'excellence :* nous cherchons sans cesse à accroître notre niveau d'excellence. Notre engagement envers l'excellence est une garantie que nos actions reflètent systématiquement les plus hautes exigences de qualité, de dévouement et le désir d'avoir un effet durable. Nous recherchons l'excellence au nom d'un avenir plus efficace et plus durable.

*Innovation et apprentissage tout au long de la vie :* l'innovation stimule nos progrès. À travers l'innovation et l'instruction, nous alimentons notre croissance, notre vitalité et notre capacité à avoir un effet positif sur le monde qui nous entoure. Nous recherchons constamment de nouvelles solutions pour éclairer la marche vers l'efficacité.

*Intégrité et respect :* nos actions s'appuient sur un sens de l'éthique et de l'honnêteté inébranlable. Grâce à l'intégrité et au respect, nous créons un environnement où chaque contribution individuelle est valorisée, propice à une communauté influente et harmonieuse.

*Diversité, unité et leadership :* nous reconnaissons la diversité, en embrassant des points de vue, des expériences et des origines



# EXTREMELY EASY. EXTREMELY FAST.

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

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

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

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



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

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

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

## Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To 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](http://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](http://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](mailto:jkirby@pointonemedia.com).**

**2023 – 2024**

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

**Advisors to the Board of Directors**

Rémi Demers

**Committees**

Conference Chair – Steve Huculiak  
 Conference 2023 Chair – Chris Ishkanian  
 Conference 2024 Chair – Walter Keating  
 TIAC Innovators Chair – James Low  
 Technical – Corey Gray  
 QAC Program – Rémi Demers  
 Membership – Steve Huculiak  
 Policy and Procedure – Katie McFadden  
*TIAC Times* Editorial – Joey Fabing

**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

**2023 – 2024**

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

**Conseillers du conseil d'administration**

Rémi Demers

**Comités**

Président des congrès – Steve Huculiak  
 Président du congrès 2023 – Chris Ishkanian  
 Président du congrès 2024 – Walter Keating  
 Président des innovateurs de l'ACIT – James Low  
 Comité technique – Corey Gray  
 Programme CAQ – Rémi Demers  
 Comité des membres – Steve Huculiak  
 Politiques et procédures – Katie McFadden  
 Éditorial du *TIAC Times* – Joey Fabing

**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	Joe Fabing	Robert Lacoste
Don W. Bell	George Faulkner	Allan MacDonald
Maurice Bleau	Jim Ferguson	George Pachon
Alison Bowick-MacLeod	Lloyd Fleet	Cam Phibbs
Bud Cameron	Jim Flower	Anthony Pjaczkowski
Lee Cole	Albert Fryer	Harvey Webb
Ian Dewar	John Jackson	Bill Wilson

## How the Mission, Vision, and Values guide TIAC to become Canada's Pipeline to Net Zero

Hello TIAC members!

The adoption of our new Mission, Vision, Purpose, and Core Values by TIAC's leadership, as highlighted in President Rob Bertram's article (page 4), marks a pivotal and exhilarating moment for our industry and association. These guiding principles set the foundation for our collective efforts and chart the course for all the initiatives TIAC undertakes to enhance and revitalize the insulation industry. I am incredibly excited to embrace TIAC's new strategic intent. The clarity and depth of our Mission, Vision, and Values position TIAC perfectly to become Canada's pipeline to net-zero. In all of my endeavours, be those taking on new tasks, forming partnerships, or driving new initiatives, my ultimate goal is to ensure that every action aligns with the direction set forth by our new strategic framework. This framework serves as a blueprint for our association's success. I believe that by adhering to its principles and objectives, we will achieve our goals more efficiently and effectively. Thank you to TIAC's board of directors for establishing our new guiding principles.

I am happy to update you on some of my recent developments since TIAC's conference in Whistler, BC.

- TIAC has a long-standing partnership with the National Insulation Association (NIA), and I am honoured to have recently represented TIAC at NIA's Fall Summit in National Harbor, Maryland. Our partnership with NIA is essential to the vitality of North America's insulation industry, and I am proud to represent Canada's insulation community.
- Engaging with MICA's *NACIIS* manual committee has provided a valuable platform for me to learn and contribute to increasing the efficiency of contractor-engineer-owner relations and job efficiency.
- Collaborating with Canadian organizations focused on efficiency and carbon reduction has opened avenues to highlight mechanical insulation's value in promoting sustainability and reducing costs. Some organizations I have been working with are Efficiency Canada, Ontario Sustainable Energy Association, Alberta Eco Trust, and others.
- In mid-November, I presented at Construction Specifications Canada's (CSC) Okanagan Chapter with the support of Bradley Budden from BCICA. I emphasized the significance of Insulation Energy Appraisals (IEA) in evaluating and improving thermal performance. I also presented case studies demonstrating the importance of IEA in achieving better energy efficiency, lower operating costs, and reduced carbon emissions. Thank you to the International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers for sharing some IEA data. Bradley Budden was alongside me, highlighting BCICA's pivotal role in BC's insulation industry and the value of the association's QAC program. I believe united messaging and collaboration between TIAC and the provincial associations is a great way to promote our industry.

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



### Comment la mission, la vision et les valeurs de l'ACIT guident le Canada sur la voie de zéro émission nette

Chers membres de l'ACIT,

Comme le souligne notre président Rob Bertram dans son article (page 4), la direction de l'ACIT a redéfini notre mission, notre vision, notre rôle et nos valeurs fondamentales, ce qui marque un moment décisif pour notre secteur et notre association. En effet, ces principes directeurs représentent les fondations sur lesquelles s'appuient nos efforts collectifs, et tracent la voie pour toutes les initiatives prises par l'ACIT afin d'enrichir et de redynamiser le secteur de l'isolation. Je suis très enthousiaste à l'idée d'embrasser la nouvelle stratégie de l'ACIT. Grâce à la clarté et à l'envergure de notre mission, de notre vision et de nos valeurs, l'ACIT se trouve dans la position idéale pour devenir le moteur qui entraînera le Canada vers zéro émission nette. Dans tout ce que je fais, qu'il s'agisse d'entreprendre de nouvelles tâches, d'établir de nouveaux partenariats ou de lancer de nouvelles initiatives, mon but ultime est de veiller à ce que chacune de mes actions soit en phase avec la trajectoire définie par la direction, dans le cadre de notre nouvelle stratégie. Ce cadre fournit le plan qui permettra à notre association de réussir. Je suis convaincu qu'en respectant ses principes et objectifs, nous atteindrons nos buts de façon plus efficace et efficiente. Je tiens à remercier le conseil d'administration d'avoir établi nos nouveaux principes directeurs.

Par ailleurs, j'ai le plaisir de vous communiquer les dernières nouvelles, depuis que le congrès de l'ACIT s'est tenu à Whistler.

- L'ACIT entretient depuis longtemps un partenariat avec la National Insulation Association (NIA), et c'est pour moi un honneur d'avoir représenté notre association lors du sommet d'automne de la NIA, à National Harbor, dans le Maryland. Notre partenariat avec la NIA est essentiel au dynamisme du secteur de l'isolation en Amérique du Nord, et je suis fier de représenter la communauté professionnelle canadienne.
- Mes échanges avec le comité du *Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle* de la Midwest Insulation Contractors Association (MICA) m'ont donné l'occasion d'apprendre et de contribuer à rendre notre profession plus performante, et les relations entre entrepreneurs, ingénieurs et propriétaires plus fructueuses.
- Ma collaboration avec des organismes canadiens axés sur l'efficacité et la réduction des émissions de carbone a ouvert de nouvelles perspectives pour mettre en valeur l'isolation mécanique en promouvant la durabilité et en réduisant les coûts. Parmi les organisations avec lesquelles j'ai travaillé se trouvent Efficacité énergétique Canada, l'Ontario Sustainable Energy Association, et Alberta Eco Trust, entre autres.



**FLEX  
CLAD**<sup>®</sup>

DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

# UV-resistant. Waterproof. Duct and Pipe Sealing System.

FlexClad<sup>®</sup> provides a complete waterproofing barrier to the elements.



## Tough and durable protection, while saving labor and material costs.

FlexClad<sup>®</sup> 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. FlexClad<sup>®</sup> offers the Ultimate Protection!

- Aggressively adheres direct to the surface
- Designed to be left exposed to the elements
- Exceeds 25/50 flame/smoke rating
- Cross-laminated construction
- 10-year warranty



**mfm**<sup>®</sup> BUILDING PRODUCTS CORP.

Visit [flexclad.com](http://flexclad.com) or call 800.882.7663 today.

- Lastly, I am constantly lobbying both provincial and federal governments to develop programs that promote mechanical insulation tied directly to carbon and cost reduction, thus contributing to a more sustainable future and a thriving Canadian insulation industry.

TIAC's committees have been spearheading various initiatives aligned with our Mission and Vision. The Innovators Committee, chaired by James Low (Ideal Products), is actively working to attract new demographics to the insulation industry, encouraging a diverse array of individuals to choose a career in our industry.

The Technical Committee, chaired by Cory Gray (Thermo Applicators), has been reviewing and enhancing the *TIAC Best Practices Guide*, illustrating our commitment to maintaining the highest industry practices. Simultaneously, the Governance Committee, chaired by Katie McFadden (Armacell), is dedicated to streamlining TIAC's operations to solidify the association's foundation for future growth and efficiency.

The Conference Committee, chaired by Steve Huculiak (Nadeau Isolation), is diligently planning a series of engaging conferences in the upcoming years, while the Membership Committee, also chaired by Steve Huculiak, is dedicated to enhancing member experiences nationwide. Every effort put forth by these committees is a stride toward positioning TIAC as Canada's pipeline to net-zero and achieving our Mission. Thank you to all the committee members and chairpersons for your hard work and dedication to improving our industry.

I'm thrilled to see the sense of community and revitalization being fostered by our newly adopted Mission, Vision, Purpose, and Core Values. This unity, combined with clear intent, propels us toward a future where TIAC stands as the community steering Canada toward a more sustainable future. I am inspired by the collaborative spirit and the commitment of our members and leaders to shape a better, more sustainable future for our industry and the world. I encourage you to get involved if you are able. TIAC is always happy to welcome new committee members and participants in efforts to improve our industry. Please feel free to contact me anytime to share ideas and suggestions or to connect with our leadership and committee chairs.

I look forward to hearing from you.

All my best until the next edition! ▀

*Reach out to Tristan Bertram, Technical Initiative and Strategic Relationship Coordinator, at 825-522-4834 or [tristan.bertram@tiac.ca](mailto:tristan.bertram@tiac.ca)*

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

- À la mi-novembre, je me suis rendu dans l'Okanagan pour faire un exposé devant Devis de construction Canada (DCC), avec l'appui de Bradley Budden, de BCICA. J'ai souligné l'importance des évaluations énergétiques de l'isolation pour analyser et améliorer le rendement thermique. J'ai également présenté des études de cas démontrant l'importance de ces évaluations pour atteindre un plus haut niveau d'efficacité, diminuer les coûts de fonctionnement et réduire les émissions de carbone. Je remercie l'International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers d'avoir partagé un certain nombre d'informations à ce sujet. Bradley Budden était à mes côtés, et a évoqué le rôle déterminant de la BCICA dans le secteur de l'isolation en C.-B. et la valeur ajoutée que représente le programme CAQ. Je pense que tenir le même discours et collaborer étroitement est un excellent moyen, pour l'ACIT et les associations provinciales, de promouvoir notre activité.

- Enfin, je plaide constamment auprès des gouvernements provinciaux et fédéral pour qu'ils créent des programmes expliquant que l'isolation mécanique est directement liée à la réduction des coûts et des émissions de carbone, et qu'elle peut ainsi contribuer à un avenir plus durable et à la prospérité du secteur de l'isolation au Canada.

Les comités de l'ACIT ont lancé plusieurs initiatives, en phase avec notre mission et notre vision. Le comité des innovateurs, présidé par James Low (Ideal Products), s'emploie activement à attirer les jeunes générations vers le secteur de l'isolation, pour encourager divers individus à choisir de faire carrière dans notre métier.

Le comité technique, dirigé par Cory Gray (Thermo Applicators) a procédé à une révision et à une amélioration du *Guide des meilleures pratiques de l'ACIT*, ce qui témoigne de notre engagement à respecter les normes les plus élevées de notre secteur. Dans le même temps, le comité de gouvernance, présidé par Katie McFadden (Armacell) a entrepris de simplifier le fonctionnement de l'ACIT pour renforcer les fondations de l'association dans un souci d'efficacité et en prévision de son évolution future.

Le comité du congrès, présidé par Steve Huculiak (Nadeau Isolation) travaille avec diligence à une série de conférences passionnantes pour les années à venir, tandis que le comité des membres, également présidé par Steve Huculiak, s'efforce d'enrichir l'expérience de nos membres dans tout le pays. Chaque effort fourni par ces comités est un pas de plus pour faire de l'ACIT le moteur qui entraînera le Canada vers zéro émission nette et accomplir notre mission. Je tiens à remercier tous les membres et présidents de comité pour leur travail acharné et leur engagement envers l'amélioration de notre profession.

Je suis ravi de constater que le renouvellement de notre mission, de notre vision, de notre rôle et de nos valeurs fondamentales inspire un sentiment d'appartenance et nous donne un nouvel élan. Ce sentiment d'unité, qui s'appuie sur des intentions clairement définies, nous propulse vers un avenir où l'ACIT sera le groupe qui mènera le Canada vers un avenir plus durable. L'esprit de collaboration et l'engagement de nos membres et de nos dirigeants pour façonner un avenir plus durable pour notre profession et pour le monde est une source d'inspiration. J'encourage chacun de vous



# 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.

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

Call SPI for all your insulation needs!  
Learn more at [www.spi-co.com](http://www.spi-co.com)

## TIAC Conference 2023 – We Came, we saw, we revelled in Whistler, BC

Congrès de l'ACIT 2023 — Nous sommes  
venus, nous avons vu et nous sommes  
tombés sous le charme de Whistler, C.-B.

Words + photos by / mots et photos par Jessica Kirby

Over 200 delegates descended on Whistler, BC, this August at the 61<sup>st</sup> annual TIAC Conference for four days of fun, frolic, and foundational learning that will certainly enlighten the coming year in business.

Keynote speakers covered performance, business acumen, gender diversity, and disruption and innovation in the construction industry. In fact, technology and its role in business was an overarching theme at this event, and several speakers tabled issues the entire industry will have to face—and in many cases benefit from—moving forward. TIAC's partners from National Insulation Association shared a number of initiatives and updates about the American mechanical insulation industry, and manufacturer, distributor, and contractor breakout sessions were productive and helpful.

Of course, golf was a fabulous afternoon of great weather and jaw-dropping scenery, especially supplemented by the great chats and boundless energy Lisa “Longball” Vlooswyk brought to the 16<sup>th</sup> hole. Congratulations to Louis Walton for his glorious hole in one!

As always, the social events were top notch, with spouses and guests enjoying many of Whistler's highlights, and the free evening brought groups together for lively dinners and activities at some of Whistler's more reknowned dining locations.

Plus de deux cents délégués se sont rendus au mois d'août à Whistler, en C.-B., pour assister au 61<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT, pour passer un bon moment et se relaxer pendant quatre jours, et recueillir des informations qui leur seront certainement utiles sur le plan professionnel dans l'année à venir.

Les principales conférences ont porté sur le rendement, le sens des affaires, la diversité de genre, les technologies disruptives et l'innovation dans le secteur de la construction. Le rôle des technologies dans notre profession a en effet occupé une place prépondérante dans cet événement, et les questions auxquelles l'ensemble du secteur devra dorénavant faire face, le plus souvent dans son intérêt, ont été abordées à diverses reprises. Nos partenaires de la National Insulation Association ont partagé avec l'ACIT un certain nombre d'initiatives et de nouvelles informations sur le secteur américain de l'isolation mécanique et les séances de travail en groupe entre fabricants, distributeurs et entrepreneurs se sont révélées productives et fructueuses.

L'après-midi s'est déroulé sur le terrain de golf, par un temps magnifique et dans un paysage à couper le souffle, animé par les passionnantes anecdotes de Lisa «Longball» Vlooswyk, débordante d'énergie, qui a contribué à faire de ces 16 trous une expérience mémorable. Félicitations à Louis Walton qui s'est distingué en marquant un trou d'un coup!

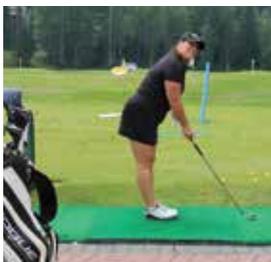
The TIAC Conference could not come together without the invaluable help of the board, the 2023 Conference Chair, Chris Ishkanian, and Robin Baldwin's unstoppable drive and expertise from the TIAC office. Thank you for the time and energy you put into bringing the TIAC Family together in world-class locations with incredible amenities, food, and activities, year after year.

Watch the Winter 2024 issue of *TIAC Times* and the TIAC eZine for news of the 2024 conference, which will be held in beautiful St. John's Newfoundland, August 21-25. ▀

Comme toujours, les réceptions ont été de premier ordre et les invités et leurs conjoints ont eu l'occasion de profiter de ce que Whistler a de mieux à offrir; le soir, ils ont eu quartier libre pour se distraire et découvrir certains des restaurants les plus réputés de la station de ski.

Le congrès de l'ACIT ne serait pas possible sans l'appui indispensable du conseil d'administration et sans l'expertise et l'incroyable motivation du président du congrès 2023, Chris Ishkanian, et de Robin Baldwin, gestionnaire du bureau de l'association. Nous les remercions du temps et de l'énergie qu'ils consacrent chaque année à rassembler la grande famille de l'ACIT dans des cadres exceptionnels, offrant des installations, des activités et des expériences culinaires de classe mondiale.

Restez à l'affût de l'édition Hiver 2024 du *TIAC Times* et de la revue électronique eZine pour vous tenir au courant du congrès 2024, qui se tiendra dans la belle ville de St. John's, Terre-Neuve-et-Labrador, du 21 au 25 août. ▀





**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 pouvez voir quelques-unes  
 des photos ici et balayer le code QR  
 pour avoir accès à l'album entier!**

- 1. Ouvrez l'appareil photo de votre téléphone.**
- 2. Balayez le code.**

**Check out a sample of photos here  
 and scan the QR code for the full  
 gallery!**

- 1. Open your phone's camera.**
- 2. Scan the code.**



# BCICA Hosts Successful Derby Day

## Un derby réussi pour la BCICA

By / par Jessica Kirby



The BCICA's Derby Day membership event is the largest race day at Hastings Park. This year, the second annual event saw 80 contractors and their guests attend for an exciting day at the track. Guest came from all across BC and Alberta to participate in what is quickly becoming one of the association's most anticipated events.

An important highlight of this event: Aarc-West owners Chris and Tasha Ceraldi ran Accidental Hero, who came through with a huge win—resulting in what was likely the loudest cheer the park has ever experienced.

Congratulations to Melody Low and Tony Garneau for winning the Best Dressed prizes—enjoy your Milestones gift cards!

The idea for Derby Day came from Rob Nofield, Crossroads C&I, who is a former jockey at Hastings Park and whose family has long-standing ties to horse racing and the park.

The BCICA would like to thank its sponsors—Crossroads C&I, Armacell, Nu-West Construction, Tight 5 Contracting, and Aarc-West Mechanical Insulation. Without them, this event could not take place. ■

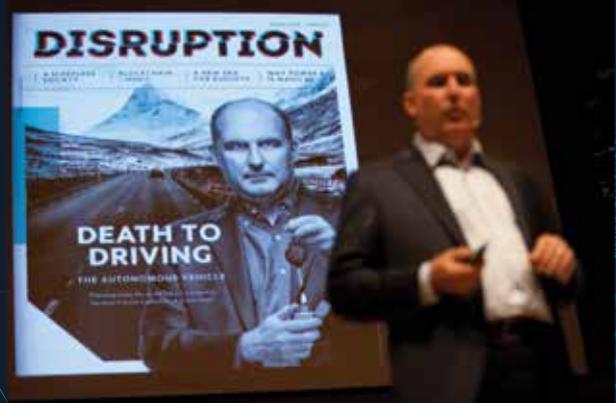
Le derby organisé par la BCICA pour ses membres est la course hippique la plus importante qui a lieu à Hastings Park. À l'occasion de sa seconde édition annuelle, le derby a accueilli 80 entrepreneurs et leurs invités pour une journée palpitante à l'hippodrome. Les invités sont venus depuis toute la C.-B. et l'Alberta pour participer à ce qui est en train de devenir rapidement l'un des événements de l'association les plus attendus.

Le point culminant de cette manifestation a été la victoire d'Accidental Hero, appartenant à Chris et Tasha Ceraldi, propriétaires d'Aarc-West, qui s'est imposé de façon magistrale — déclenchant ainsi l'ovation la plus enthousiaste qui ait probablement jamais résonné à l'hippodrome.

Félicitations à Melody Low et Tony Garneau, qui ont remporté le Prix d'élégance — nous espérons qu'ils feront bon usage de leurs cartes-cadeaux Milestones!

L'idée d'organiser un derby est venue de Rob Nofield, de l'entreprise Crossroads C&I. Rob est un ancien jockey ayant couru à Hastings Park et sa famille s'intéresse depuis longtemps aux courses hippiques et à l'hippodrome.

La BCICA tient à remercier ses commanditaires — Crossroads C&I, Armacell, Nu-West Construction, Tight 5 Contracting et Aarc-West Mechanical Insulation. Sans leur aide, cet événement ne pourrait pas avoir lieu. ■



# Generative AI Revolution:

## AI Benefiting Early Adopters & Impacting Business

ChatGPT's rapid ascent, amassing 100 million users in its first 60 days, mirrors the transformative impact of the web's emergence in 1993, heralding a new era of AI-driven applications and reshaping industries.

By / par Jim Harris

## IA générative : la révolution est en marche

Le succès foudroyant de ChatGPT, qui a accumulé cent millions d'utilisateurs dans les 60 premiers jours de son lancement, rappelle l'effet transformateur qui a suivi la naissance du Web, en 1993, annonçant une nouvelle ère d'applications basées sur l'IA et la refonte des secteurs d'activité.

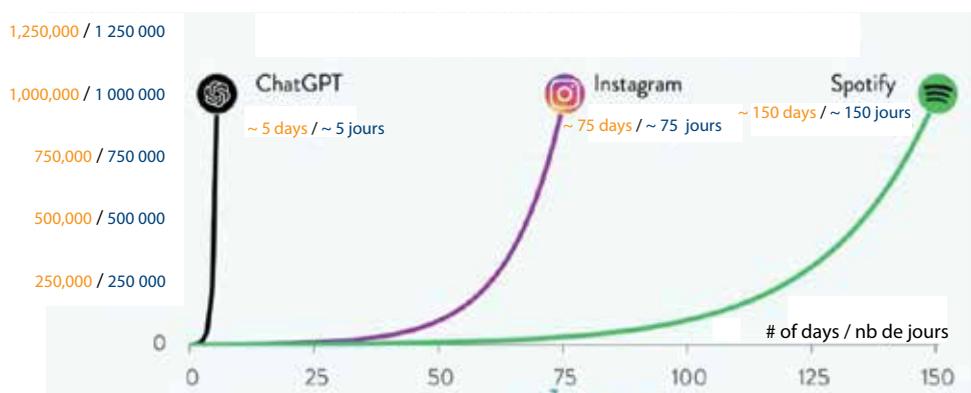
On November 30, 2022, OpenAI launched ChatGPT. In the first five days, the new application attracted a million users. That was 30 times faster than Spotify, which took 150 days to reach a million users:

But that was just the start. ChatGPT went on to attract 100 million users in the first 60 days, making it the fastest-growing consumer app in history.

Le 30 novembre 2022, OpenAI a lancé ChatGPT. Rien que dans les cinq premiers jours, cette nouvelle application a capté un million d'utilisateurs, soit trente fois plus que Spotify, qui avait tardé 150 jours pour atteindre ce nombre.

Mais ce n'était qu'un début. Soixante jours après son lancement, ChatGPT comptait cent millions d'utilisateurs, devenant ainsi l'application la plus rapidement adoptée par les consommateurs dans toute l'histoire.

**Stylized Path To 1 Million Users\* (# of days from launch)**  
**Évolution simplifiée jusqu'à 1 million d'utilisateurs\* [nb de jours après le lancement]**



Sources: Google, Subredditsstats, Media Reports  
 Sources : Google, Subredditsstats, rapports médias  
 \*Path is stylized to the 1m milestone  
 \*Évolution simplifiée jusqu'au seuil de 1 million

## Mosaic Moment

This is a Mosaic moment. In 1993, Mosaic gave birth to the visual web. Mosaic was quickly followed by the launch of Netscape and then Microsoft's Internet Explorer (IE). From that point forward, nothing was the same. The web transformed industries. It gave rise to new businesses. Amazon.com was born out of the web. Google was born out of the web.

Every day, there was some new application for the web, some new technology or enhancement. The progression was speedy and relentless. Companies and industries that ignored this revolution in 1993 were upended. The newspaper and magazine industry were devastated. The music industry was turned upside down.

Over the last 30 years, companies and industries that embraced the web have seen valuations grow into trillions of dollars: Amazon today is worth \$1.4 trillion, and Alphabet (owner of Google) is worth \$1.6 trillion.

Today it's exactly the same with ChatGPT and generative AI.

## Implications for Business Leaders

### Marketing & Sales

I know one CEO who is saving two to three hours a day because he's using ChatGPT to write the first draft of emails to prospects. He's fed his standard marketing emails to ChatGPT so that it knows his writing style. And he lets it know what company he's targeting, what industry it's in, and who the CEO is. And then asks it to write the first draft of the email. Of course, he checks it, proofs it, and makes it his own.

Think about ChatGPT as a really smart intern who can write the first draft of something for you—but you would never simply publish what the intern gave you.

### Summarization & RFPs

I was working with the executive team of a \$100 million-a-year IT company. Currently, the firm takes about 1.5 days to respond to a government RFP. Their goal following our session to cut that time in half. It is possible to feed a document that's hundreds of pages long, like an RFP, into ChatGPT and have it summarize the key points that a winning proposal will have to have.

### Research

I have been talking about blockchain since 2016. But many people don't understand the concept. So, you can have fun with ChatGPT and ask it to explain blockchain in the way a five-year-old can understand. I'm going to share my own personal answer.

*Imagine Harry Potter has a magical diary. Whenever he writes anything in it, whatever he writes magically appears in all his friends' diaries instantly. And once something has been*

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

## À l'origine était Mosaic

Tout a commencé par Mosaic. En 1993, Mosaic a donné naissance au Web visuel. Ce premier navigateur fut rapidement suivi par le lancement de Netscape, puis d'Internet Explorer (IE), par Microsoft. À partir de ce moment-là, rien ne serait plus comme avant. Le Web allait transformer tous les secteurs d'activité. Grâce à lui, de nouvelles entreprises allaient voir le jour. Amazon.com est née avec le Web. Google est née avec le Web.

Chaque jour, une nouvelle application Web, une nouvelle technologie ou une nouvelle amélioration apparaissait. La progression du Web était aussi rapide qu'inéluctable. Les entreprises et les secteurs qui n'avaient pas prêté attention à cette révolution en 1993, ne devaient pas s'en relever. Le secteur de la presse et des périodiques fut dévasté. L'industrie musicale fut complètement bouleversée.

Ces trente dernières années, la valeur des entreprises et des secteurs qui se sont adaptés au Web a été multipliée par des trillions de dollars : Amazon vaut aujourd'hui 1,4 trillion de dollars, et Alphabet (propriétaire de Google) en vaut 1,6 trillion.

À l'heure actuelle, c'est exactement ce qui est en train de se passer avec ChatGPT et l'IA générative.

written in any diary it can never be erased. These are the two principal characteristics of blockchain: distributed ledger on many servers and immutability—meaning no entry can ever be changed.

I regularly appear on Podcasts. Recently, I was a guest on Modern CTO, the #1 podcast for technology leaders. The host, Joel Beasley, used ChatGPT to research my background and suggest questions for the interview.

### Deconstructing Jobs

A staggering 100,000 nurses quit the healthcare profession during the pandemic. Some got burned out from working double and triple shifts. Some got COVID and still have the impact of long COVID. Some, with the pressures, just decided to retire early. As a result, today, there is a huge shortage of nurses in the United States and Canada.

One American healthcare jurisdiction, Providence health, couldn't attract enough nurses. So, they decided to do something about it. The administration studied what the work was that a traditional nurse does in their system: 30-40% of a nurse's time was spent charting, entering data into a computer, and putting thermometers in patient's mouths. (Now, they also put thermometers in other places, but we won't talk about that here). So, all these tasks were re-assigned to admin people who don't need years of medical training to do them, and presto! The nursing shortage went away!

So, this story isn't just about technology. It's about culture, it's about process, it's about training, it's about questioning, "What is the best way to do something given the technology and tools at our disposal today?"

### Customer Service

Imagine that you train a licensed version of ChatGPT on your industry's general information and your company processes, policies, and marketing material, and you have a chatbot that's working 24 by 365 to answer customer inquiries.

I don't know if you saw Joaquin Phoenix's movie *Her*, where he falls in love with an OS (operating system). Sound futuristic and far off? Think again. Caryn Marjorie is a Snapchat influencer with 1.8 million followers. Using a licensed version of ChatGPT her team fed 2,000 of her YouTube videos and material and created a "virtual girlfriend" that charges \$1 a minute to talk to her. After the initial beta testing, it looks like the system will generate \$5 million a year in billings.

### One Warning

Don't put any secret or proprietary data into ChatGPT because it will then be out in public and could be eventually seen by competitors.

### Stakes are High; Progress Will Be Swift

In January 2023, Microsoft invested \$10 billion to buy a third

## Qu'est-ce que cela signifie pour les chefs d'entreprise?

### Marketing et ventes

Je connais un DG qui économise deux à trois heures par jour en utilisant ChatGPT pour rédiger le brouillon de ses courriels à des clients potentiels. Il a utilisé ses courriels marketing standard pour alimenter ChatGPT, qui connaît maintenant son style de rédaction. Il indique à ChatGPT quelle société il cible, dans quel secteur d'activité et qui est le DG. Ensuite, il lui demande de rédiger une première ébauche de courriel. Bien entendu, il les relit, apporte des corrections et y ajoute sa touche personnelle.

ChatGPT peut donc être considéré comme un stagiaire vraiment futé qui peut rédiger la première ébauche pour vous — mais bien entendu, vous ne publieriez jamais ce que le stagiaire vous donne sans vérifier préalablement.

### Synthèse et demandes de propositions

Je travaillais avec l'équipe de direction d'une entreprise de TI dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à cent millions de dollars. À l'heure actuelle, il faut environ 1,5 jour à cette société pour répondre à une demande de propositions du gouvernement. À l'issue de notre séance de travail, l'objectif était de diviser ce délai par deux. Il est possible d'intégrer à ChatGPT un document faisant des centaines de pages, tel qu'une soumission de proposition, et de lui demander d'en synthétiser les points clés, ce qui est essentiel si l'on veut remporter une offre.

### Faire des recherches

Je donne des conférences sur les chaînes de blocs depuis 2016, mais la plupart de gens ont du mal à saisir ce concept. Alors si vous voulez vous amuser, vous pouvez demander à ChatGPT de vous expliquer ce que sont les chaînes de bloc, comme il ferait à un enfant de cinq ans. Quoiqu'il en soit, voici ma définition personnelle.

*Imaginez que Harry Potter a un journal magique. Chaque fois qu'il inscrit quelque chose dans ce journal, ce qu'il écrit apparaît magiquement et instantanément dans le journal de tous ses amis. Et une fois qu'une information est consignée dans un journal, quel qu'il soit, elle ne peut pas être effacée. Les chaînes de bloc reposent sur deux principes fondamentaux : ce sont des registres numériques distribués à travers un vaste réseau d'ordinateurs et leur contenu est immuable — ce qui signifie qu'aucune information entrée ne peut être modifiée.*

Par ailleurs, je fais régulièrement des balados. J'ai récemment été invité par Modern CTO, l'émission de baladodiffusion n° 1 à l'intention des leaders technologiques. L'animateur, Joel Beasley, a utilisé ChatGPT pour se renseigner sur mon parcours et suggérer des questions en vue de cette interview.

### Repenser les emplois

Durant la pandémie, 100 000 infirmiers ont quitté le secteur des soins médicaux — un nombre ahurissant. Certains ont été victimes d'épuisement après avoir effectué le double



# 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.

of OpenAI. Since then, Microsoft has committed to embed AI in all its products. And Microsoft's market value has increased \$750 billion. The investment has paid off 75 times over.

In February, Google rushed out its competitive product called Bard. On the first day of its launch, Bard gave an incorrect answer and that afternoon Alphabet (Google's parent company) lost \$100 billion on the stock market. The reason I point this out is 1) The stakes are very high. There are trillions of dollars of market capitalization that will shift as a result of AI and generative AI; and 2) because generative AI is so revolutionary it will get woven into business processes and our everyday lives—just like the web is integral to our lives today. ■

*Jim Harris is a futurist and international bestselling author on disruptive innovation, tech, AI, and digital transformation. He's been an investor in OpenExO since 2018. He speaks at 60+ events a year globally—in person and virtually. He also works with executive teams conducting strategic planning sessions. You can connect on LinkedIn.com, follow him on Twitter at @JimHarris, or email him at jim@jimharris.com*

*Jim Harris delivered an exciting presentation at the TIAC annual conference in Whistler this past summer. Watch for a full schedule of innovative conference speakers scheduled for the 2024 conference, scheduled August 21-24, 2024 at the Delta St. John's in St. John's, Newfoundland, at tiac.ca/en/annual-conference/annual-conferences.*

ou le triple de leurs heures de travail. D'autres ont attrapé la COVID et souffrent encore des séquelles de la COVID longue. D'autres encore, sous pression, ont simplement décidé de partir en retraite plus tôt. En conséquence, il y a à l'heure actuelle, une énorme pénurie de personnel infirmier aux États-Unis et au Canada.

Aux États-Unis, une régie de soins de santé, Providence Health, ne parvenait pas à recruter suffisamment d'infirmiers. Elle a donc décidé de prendre des mesures. Les administrateurs de Providence Health ont alors analysé ce en quoi consistait le travail habituel d'un infirmier au sein de l'organisation : il s'est avéré que les infirmiers consacraient 30 à 40 % de leur temps à planifier, à saisir des données dans un ordinateur et à placer des thermomètres dans la bouche des patients (certes, ils placent aussi des thermomètres dans d'autres endroits, mais c'est un autre sujet). Ils décidèrent, par conséquent, de réassigner toutes ces tâches au personnel administratif, qui n'a pas besoin d'années de formation médicale pour les effectuer, et voilà! Le manque de personnel infirmier a été résolu!

La morale de l'histoire est que ce n'est pas seulement une question de technologie. C'est une question de culture, de processus, de formation et de remise en cause, en se demandant «quelle est la meilleure façon d'effectuer une tâche, compte tenu des technologies et des outils dont nous disposons aujourd'hui?»

### Le service à la clientèle

Imaginez-vous entraîner une version sous licence de ChatGPT pour qu'il ait une compréhension générale de votre secteur d'activité, des processus, politiques et contenus marketing de votre entreprise; vous auriez alors à votre disposition un agent conversationnel travaillant 24 h sur 24, 365 jours par an pour répondre aux questions de vos clients.

Je ne sais pas si vous avez vu le film *Elle*, avec Joaquin Phoenix, dans lequel il tombe amoureux d'un SE (système d'exploitation). Cela vous paraît futuriste et exagéré? Mieux vaut y réfléchir à deux fois. Caryn Marjorie, une influenceuse sur Snapchat compte 1,8 million d'abonnés. En utilisant une version sous licence, son équipe a intégré 2000 de ses vidéos et contenus YouTube dans ChatGPT pour créer une « amie virtuelle » qui facture 1 \$ par minute de conversation. Après le test bêta initial, on prévoit que le système génère 5 millions de dollars annuels en facturation.

### Un avertissement

N'intégrez en aucun cas des données secrètes ou exclusives à ChatGPT, car elles seraient alors de domaine public et pourraient être vues par vos concurrents.

Les enjeux sont élevés, la situation va évoluer rapidement

En janvier 2023, Microsoft a investi dix milliards de dollars pour acquérir un tiers d'OpenAI. Depuis, la société s'est

*suite à la page 35*

**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

# HAVE YOU BEEN WAITING AWHILE

## FOR YOUR PIPE INSULATION?

It's time to switch to ThermalJacs547®

With manufacturing facilities in both Canada and the United States, Ideal Products can deliver pipe insulation quickly and efficiently across North America.

Enjoy all the benefits of switching to ThermalJacs547® pipe insulation:

Faster Lead Times

Conforms to ASTM C547 & C585  
pipe insulation standards

Ship flat or pre-formed

Available in pipe sizes  
2.5" and up



THERMALJACS547®



**Get Your Pipe Insulation On Time**

CONTACT YOUR LOCAL REPRESENTATIVE: CAN 800.299.0819 • USA 888.877.7685 • IDEALPRODUCTS.CA



IDEAL PRODUCTS

# Prompt Payment in Canada

# Le paiement rapide des travaux de construction

By Daniel Thompson and Ian Breneman  
\*Edited for length and format

Par Daniel Thompson et Ian Breneman  
\*Édité pour des raisons d'espace et de format

The payment terms for construction projects are changing across Canada to include mandatory payment terms intended to increase the cash flow of contractors and subcontractors.

Prompt payment legislation is in force in Ontario, Saskatchewan, and Alberta. Federally, the *Federal Prompt Payment for Construction Work Act* received Royal Assent in June 2019 and the Government of Canada published draft prompt payment regulations in February 2023. Royal Assent has also been given to prompt payment legislation in Manitoba, Nova Scotia, and New Brunswick, and in British Columbia, legislation is being debated.

Note the following:

- All PPL defines a “proper invoice” as “a written bill or other request for payment that includes specific details”.
- Each jurisdiction’s PPL, except the federal PPL, says that unless the invoice is disputed within 14 days, the owner is required to pay the contractor within 28 days of receiving the invoice. The payment timeline cascades—the contractor must then pay its subcontractors within 7 days after receiving payment, and subcontractors must pay their sub-subcontractors within 7 days of receiving payment.
- The federal PPL gives owners 21 days to dispute a contractor’s invoice. Barring this, the same 28- ad 7-day timelines for payment as the provinces employ apply.
- Penalties: interest only begins to accrue when payment deadlines are not met.

Les conditions de paiement des projets de construction sont en train de changer au Canada pour intégrer des modalités permettant aux entrepreneurs et aux sous-traitants d’augmenter leur flux de trésorerie.

La loi sur le paiement rapide est entrée en vigueur en Ontario, dans la Saskatchewan et en Alberta. La *Loi fédérale sur le paiement rapide des travaux de construction* a reçu sanction royale en 2019 et le gouvernement du Canada a publié une proposition de règlements connexes en février 2023. Cette législation a également reçu sanction royale au Manitoba, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, et est actuellement à l’étude en Colombie-Britannique.

Il convient de souligner ce qui suit :

- L’ensemble des lois relatives au paiement rapide (LPR), définissent une «facture en bonne et due forme» comme «une note écrite ou autre demande de paiement incluant des détails précis».
- Dans chaque juridiction, sauf en ce qui a trait à la législation fédérale, la LPR stipule qu’à moins que la facture ne soit contestée dans les 14 jours suivant la réception, le propriétaire de l’ouvrage doit payer l’entrepreneur dans les 28 jours. Les échéances de paiement se propagent en cascade : l’entrepreneur doit à son tour payer ses sous-traitants dans les sept jours après avoir reçu le paiement, et ceux-ci doivent payer leurs propres sous-traitants dans les sept jours après avoir été payés.
- La LPR fédérale donne aux propriétaires de l’ouvrage 21 jours pour contester la facture de l’entrepreneur. À part

Additional details about each region follow.

## ONTARIO

In Ontario, prompt payment requirements were enacted in October 2019 through an amendment to the *Construction Act*. The amendment is intended to ensure that contractors' and subcontractors' invoices get paid in a timely manner. The amended *Construction Act* includes:

- Non-payment penalties: interest begins to accrue when payment is due at the rate specified in the contract or at a statutory rate if no rate is specified.
- Dispute resolution: disputes are adjudicated by the Ontario Dispute Adjudication for Construction Contracts. The adjudicator may issue directions for the adjudication, conduct on-site inspections, obtain expert reports, and determine the adjudication. The determination is binding unless it is overruled by the court, arbitration, or written agreement between the parties.

## SASKATCHEWAN

The amendments to the *Builders Lien Act*, S.S. 1984-85-86, c B-7.1, enacting prompt payment requirements are similar to those in Ontario. The prompt payment requirements are detailed in sections 5.1 through 5.9 of the *Builders' Lien Act* and include:

- Exclusions: The prompt payment provisions do not apply to (1) persons who enter into a contract for services or materials for any improvement with respect to a mine or mineral resource, including any activities respecting exploration, development, production, decommissioning or reclamation; (2) architects, engineers and land surveyors; and (3) persons who enter into a contract for services or materials with respect to an improvement related to infrastructure in connection with the generation, transmission or distribution of electrical energy pursuant to the *Power Corporation Act*.
- Invoice Requirements: subject to regulations, The Builders' Lien Amendment Regulations, 2020, proper invoices must be provided to the owner on a monthly basis, unless otherwise provided for by contract.
- Non-payment penalties: interest begins to accrue when an invoice is due. Interest is at the greater of the pre-judgment interest rate pursuant to the *Pre-judgment Interest Act* or the contractually specified rate.
- Dispute Resolution: section 21 of the *Builders' Lien Act* provides for adjudication of payment disputes.

## ALBERTA

On August 29, 2022, Alberta's Prompt Payment and Construction Lien Act and Prompt Payment and Adjudication Regulation came into force. Some of the pertinent provisions include:

cela, les mêmes échéances de paiement de 28 et sept jours observées par les provinces s'appliquent.

- Au niveau des pénalités, les intérêts commencent uniquement à courir lorsque les échéances de paiement ne sont pas honorées.

Les détails complémentaires, selon chaque région, sont décrits ci-dessous.

## ONTARIO

En Ontario, les exigences de paiement rapide sont entrées en vigueur en octobre 2019, avec la modification de la *Loi sur la construction*. L'objectif de cette modification est de garantir que les factures des entrepreneurs et des sous-traitants sont payées en temps opportun. La modification de la *Loi sur la construction* concerne les domaines suivants :

- Pénalités en cas de non-paiement : lorsqu'un paiement est exigible, les intérêts commencent à courir au taux stipulé dans le contrat, ou au taux réglementaire si aucun taux n'a été spécifié.
- Résolution des différends : les litiges sont arbitrés par l'entité de Règlement des différends en matière de contrats de construction en Ontario. L'arbitre intérimaire peut donner des directives d'arbitrage, effectuer des inspections sur le chantier, solliciter des rapports d'expert et rendre une décision. Cette décision a force exécutoire à moins d'être invalidée par la Cour, un tribunal arbitral ou une entente écrite entre les parties.

## SASKATCHEWAN

Les modifications au *Builders Lien Act*, S.S. 1984-85-86, c B-7.1, établissant les exigences de paiement rapide sont similaires à celles de l'Ontario. Ces exigences sont détaillées dans les sections 5.1 à 5.9 du *Builders' Lien Act* et concernent les domaines suivants :

- Exclusions : les clauses relatives au paiement rapide ne s'appliquent pas (1) aux personnes ayant conclu un contrat portant sur des services ou des matériaux en vue de l'amélioration d'une mine ou de l'exploitation de ressources minières, ce qui inclut toutes les activités liées à l'exploration, au développement, à la production, à la mise hors service ou à la remise en état; (2) aux architectes, ingénieurs ou géomètres; et (3) aux personnes ayant conclu un contrat portant sur des services ou des matériaux en vue de l'amélioration d'infrastructures liées à la production, la transmission ou la distribution d'énergie électrique en vertu du *Power Corporation Act*.
- Exigences relatives aux factures : selon les règlements stipulés dans The Builders' Lien Amendment Regulations, 2020, des factures en bonne et due forme doivent être envoyées au propriétaire de l'ouvrage tous les mois, à moins que le contrat n'en dispose autrement.
- Pénalités en cas de non-paiement : les intérêts commencent

- Invoice requirements: the contractor must issue a “proper invoice” to the owner at least every 31 days.
- Non-payment penalties: interest on late payments accrued at the rate specified in the contract or the current rate in the Judgment Interest Regulation if no rate is specified in the contract.
- Dispute Resolution: parties can refer disputes to adjudicators. Unless otherwise agreed, the adjudication process is not available until after contract completion. The decision by the adjudicator may be binding. The adjudication must follow the procedures in the regulations or as set by the nominating authority.

à courir lorsqu’une facture est échue. Le taux d’intérêt correspond au taux pré-jugement le plus élevé, en vertu du *Pre-judgment Interest Act* ou au taux spécifié dans le contrat.

- Résolution des différends : la section 21 du *Builders’ Lien Act* prévoit l’arbitrage des litiges en matière de paiement.

#### ALBERTA

Le 29 août 2022, le *Prompt Payment and Construction Lien Act* et le Prompt Payment and Adjudication Regulation sont entrés en vigueur en Alberta. Parmi les clauses pertinentes, on trouve :

- Exigences relatives aux factures : l’entrepreneur doit envoyer une « facture en bonne et due forme » au propriétaire de l’ouvrage au moins tous les 31 jours.
- Pénalités en cas de non-paiement : les intérêts pour paiement tardif commencent à courir selon le taux convenu dans le contrat ou le taux en vigueur indiqué dans le Judgment Interest Regulation si aucun taux n’a été spécifié.
- Résolution des différends : les parties peuvent recourir à l’arbitrage en cas de litige. À moins que le contrat n’en dispose autrement, la procédure d’arbitrage ne peut être lancée qu’après l’achèvement du contrat. La décision de l’arbitre peut avoir force exécutoire. L’arbitrage doit se dérouler conformément aux procédures prévues par les règlements ou comme établi par l’autorité investie.

#### COLOMBIE-BRITANNIQUE

À l’heure actuelle, il n’y a pas de loi sur le paiement rapide en Colombie-Britannique. Une modification au *Builders Lien Act* introduisant le paiement rapide a été envisagée en 2019, mais le projet de loi (M 223) n’a pas abouti à l’issue de la première lecture. Cette modification prévoyait des clauses similaires à celles en vigueur en Ontario, à savoir :

- Spécifications des factures : L’entrepreneur doit envoyer tous les mois des « factures en bonne et due forme » au propriétaire de l’ouvrage.
- Résolution des différends : l’entrepreneur peut contester la facture d’un sous-traitant.

Bien que la modification proposée n’ait pas abouti à l’issue de la première lecture, le procureur général s’est engagé à persévérer, et

**BRAFASCO NATIONAL BROCKWHITE**  
Concrete Accessories  
WHITE CAP COMPANIES

**IS BECOMING**

**WHITE CAP®**

**SAME PEOPLE, SAME SERVICE, NEW LOOK!**

**WHITECAPSUPPLY.COM**

**@WHITECAPSUPPLY**

**Building Trust on Every Job™**

## BRITISH COLUMBIA

British Columbia does not currently have prompt payment legislation. An amendment to the *Builders Lien Act* contemplated the introduction of prompt payment in 2019, but the bill (M 223) did not pass the first reading. It included provisions similar to those in force in Ontario including:

- Invoice specifications: “proper invoices” to be issued monthly by the contractor to the owner.
- Dispute resolution: the contractor may dispute a subcontractor’s invoice.

Although the proposed amendment did not pass the first reading, the Attorney General promised to move forward with prompt payment legislation, and another version is expected to be tabled in fall 2023.

The British Columbia Government established an industry task force to advance the drafting of the legislation and provide expert input. The industry task force is managed by the Ministry of the Attorney General and includes representatives from the Electrical Contractors Association of BC, the Mechanical Contractors Association of BC, and the BC Construction Association.

## MANITOBA

The *Builders’ Lien Amendment Act* (Prompt Payment) in Manitoba received Royal Assent in 2023 but is not yet in force. It contains payment deadlines similar to those in other provinces, including:

- Invoice specifications: “proper invoices” to be issued monthly by the contractor to the owner, unless otherwise provided in the contract.
- Dispute Resolution: the legislation provides for adjudication of payment disputes. The adjudication process is binding on the parties until an order is made on the matter by the court, a decision is made as a result of an arbitration under *The Arbitration Act*, a written agreement is entered into between the parties, or the arbitrator’s determination is set aside. Details of adjudications may be set out further in regulations.

## NEW BRUNSWICK

The *Construction Prompt Payment and Adjudication Act* received Royal Assent in New Brunswick in 2023 but is not yet in force. Once in force, the legislation will bring New Brunswick in line with other provinces like Ontario, Saskatchewan, and Alberta. Provisions include:

- Invoice specifications: “proper invoices” must be submitted by a contractor to an owner on a monthly basis, unless otherwise provided in the contract.
- Dispute resolution: the legislation provides a process for interim binding adjudication. The applicable Minister

une autre version de la loi sur le paiement rapide devrait être présentée à l’automne 2023.

Dans ce cadre, le gouvernement de la Colombie-Britannique a créé un groupe de travail chargé de rédiger la loi et de faire appel à des experts. Ce groupe de travail, focalisé sur le secteur de la construction, est géré par le ministère du Procureur général et est constitué de représentants de l’Electrical Contractors Association of BC, de la Mechanical Contractors Association of BC et de la BC Construction Association.

## MANITOBA

Au Manitoba, la *Loi modifiant la loi sur le privilège du constructeur* (Paiement rapide) a reçu sanction royale en 2023, mais n’a pas encore pris effet. Elle stipule des échéances de paiement similaires à celles des autres provinces, notamment :

- Spécifications des factures : l’entrepreneur doit envoyer tous les mois des «factures en bonne et due forme» au propriétaire de l’ouvrage, sauf si le contrat en dispose autrement.
- Résolution des différends : la loi prévoit l’arbitrage des litiges en matière de paiement. La procédure d’arbitrage demeure contraignante jusqu’à ce qu’une ordonnance soit rendue par le tribunal, qu’une décision soit prise à l’issue d’un arbitrage en vertu de la *Loi sur l’arbitrage*, qu’une entente écrite soit conclue entre les parties ou que la décision de l’arbitre soit rejetée. Le détail des arbitrages peut être établi par la suite dans les règlements.

## NOUVEAU-BRUNSWICK

Au Nouveau-Brunswick, la *Loi sur les paiements rapides et les règlements des différends dans le secteur de la construction* a reçu sanction royale en 2023, mais n’a pas encore pris effet. Une fois qu’elle sera entrée en vigueur, la législation du Nouveau-Brunswick sera en phase avec celle de l’Ontario, de la Saskatchewan et l’Alberta. Ses clauses concernent les aspects suivants :

- Spécifications des factures : l’entrepreneur doit envoyer tous les mois des «factures en bonne et due forme» au propriétaire de l’ouvrage, sauf si le contrat en dispose autrement.
- Résolution des différends : la loi prévoit une procédure d’arbitrage intérimaire ayant force exécutoire. Le règlement permet au ministre responsable de désigner l’autorité d’arbitrage. La décision arbitrale demeure contraignante jusqu’à ce qu’un tribunal rende une ordonnance, que la question soit réglée en vertu de la *Loi sur l’arbitrage*, que les parties concluent une entente écrite ou que la décision soit rejetée dans le cadre d’une requête en révision judiciaire. Bien que certaines procédures soient prévues par la loi, il apparaît qu’elles seront établies dans les règlements et par l’autorité d’arbitrage.

may by regulation designate an Adjudicator Authority. Determination by the adjudicator is binding until a determination by the court, determination of the matter in arbitration under the *Arbitration Act*, written agreement of the parties, or the determination is set aside on an application for judicial review. While the legislation sets out some of the processes, it appears that procedures will be set out in regulations and by the Adjudicator Authority.

## NOVA SCOTIA

Amendments to the *Builders Lien Act* have received Royal Assent in 2019 but are not yet in force. In late 2022 legislation was introduced to amend the *Builders Lien Act* to create a non-profit adjudication authority. The 2022 amendments received Royal Assent, but have not yet come into force. As of April 10, 2023, the Government was seeking industry feedback and reviewing regulations related to payment and dispute regulation. Nova Scotia intends for its prompt payment model to follow the Saskatchewan model.

## FEDERAL

The *Federal Prompt Payment for Construction Work Act* was assented to in June 2019 but has not come into force as of yet. The act applies to the Crown, any service provider and to any contractor or subcontractor that performs work for a construction project in Canada in respect of federal real property or federal immovable. The time frames established in the Federal legislation for payments are similar to those enacted by the provinces.

- Invoice specifications: “proper invoices” must be submitted by a contractor to the Crown or a service provider on a monthly basis, unless otherwise provided in the contract.
- Dispute resolution: the legislation provides that parties can submit a payment dispute for adjudication. Determination by the adjudicator is binding unless the parties come to a written agreement or the determination is set aside by a court order or arbitral award. The language of the legislation and draft regulations provides that the provinces with similar enacted legislation can set the adjudication regime.

Undoubtedly, prompt payment legislation is on the minds of the construction industry. The new legislation introduces significant changes to payment procedures with timelines that must be adhered to. Parties to the construction contracts need to pay close attention to and understand, the timelines set out. If you are in a province where legislation is in force, we recommend seeking legal advice on the provisions in force in your province.

Please contact a member of ALEXANDER HOLBURN BEAUDIN + LANG LLP Barristers + Solicitors' Construction + Engineering Group with questions 604.484.1700 | ahbl.ca ■

## NOUVELLE-ÉCOSSE

Les modifications apportées au *Builders Lien Act* ont reçu sanction royale en 2019, mais n'ont pas encore pris effet. À la fin de 2022, une loi a été introduite pour modifier le *Builders Lien Act*, dans le but de créer une autorité d'arbitrage sans but lucratif. Les modifications de 2022 ont reçu sanction royale, mais ne sont pas encore entrées en vigueur. Au 10 avril 2023, le gouvernement avait sollicité les commentaires du secteur de la construction et examinait les règlements liés au paiement et à la résolution des différends. La Nouvelle-Écosse a l'intention de calquer son modèle de paiement rapide sur celui de la Saskatchewan.

## AU NIVEAU FÉDÉRAL

La *Loi fédérale sur le paiement rapide des travaux de construction* a été approuvée en juin 2019, mais n'a pas encore pris effet. La loi s'applique à la Couronne, à tout prestataire de services et à tout entrepreneur ou sous-traitant effectuant des travaux dans le cadre d'un projet de construction au Canada concernant un bien foncier ou immobilier fédéral. Les échéances établies par la loi fédérale pour les paiements sont similaires à celles mises en place par les provinces.

- Spécifications des factures : l'entrepreneur doit envoyer tous les mois des « factures en bonne et due forme » à la Couronne ou au prestataire de services, sauf si le contrat en dispose autrement.
- Résolution des différends : la législation prévoit que les parties peuvent soumettre les litiges relatifs aux paiements à l'arbitrage. La décision arbitrale demeure contraignante, à moins que les parties ne concluent une entente écrite ou que la décision ne soit rejetée par ordonnance du tribunal ou sentence arbitrale. Le libellé du texte de loi et les projets de règlements prévoient que les provinces ayant mis en place une législation similaire peuvent définir le régime d'arbitrage.

Il ne fait pas de doute que la législation sur le paiement rapide retient l'attention du secteur de la construction. La nouvelle législation apporte des changements substantiels aux procédures de paiement, avec notamment des échéances qui doivent être respectées. Les parties aux contrats de construction doivent y prêter attention et bien comprendre les échéances établies. Si la loi est entrée en vigueur dans votre province, nous vous conseillons de chercher un avis juridique sur les clauses applicables.

En cas de questions, veuillez contacter l'un des membres du groupe ALEXANDER HOLBURN BEAUDIN + LANG LLP Barristers + Solicitors' Construction + Engineering au 604.484.1700 | ahbl.ca ■

## Setting Gen Z Up for Success in Construction: The Importance of Clear Expectations

With unemployment rates at historic lows and Baby Boomer retirements continuing, the construction industry is in a battle to bring in Gen Z workers. It's about more than just getting warm bodies onto the job site—Gen Z has unique skills and fresh perspectives that can help the industry thrive if given the right opportunity. But with the high turnover rate in the industry—a whopping 26.7%—attracting and retaining these young workers has become increasingly difficult.

So how do we do it? We don't necessarily need complex strategies and a TikTok presence. One simple approach is setting clear expectations for Gen Z workers. Let's dive into why such an obvious idea is so important.

Gen Z workers crave structure and guidance. So when expectations are unclear, it can lead to confusion and misunderstandings—and we know that can be problematic for this group. By being clear about what we expect, what they're doing right and wrong, and encouraging two-way communication, we can help them feel more confident and empowered in their roles. And that will keep them happy and productive.

Let's explore three simple approaches that expand on this idea.

### Clearly Define Roles and Responsibilities

Think of it like a recipe: the job description is your ingredient list, and it outlines everything the Gen Z worker needs to know to be successful in their role. By providing a detailed list of responsibilities upfront, you're giving them a roadmap to follow, which can help them stay on track and feel more confident in their abilities.

### Provide Regular Feedback

Gen Z has a bad reputation for seeking out praise. While they appreciate praise (who doesn't?), what they really want is feedback. It can help your Gen Z workers understand how they're doing, what they're doing well, and where they can improve. Gen Z is highly adaptable, tech-savvy, and driven to succeed, and they understand that feedback is an important



By / par Mark Breslin, Principal, Apprentice Performance Solutions

## Préparer la génération Z pour réussir dans l'industrie de la construction : l'importance d'énoncer clairement les attentes

Face à des taux de chômage au plus bas et au flux continu des départs en retraite des baby-boomers, le secteur de la construction a bien du mal à attirer les jeunes de la génération Z. Il ne s'agit pas seulement d'avoir la main d'œuvre nécessaire sur le chantier; la génération Z possède des compétences exceptionnelles et apporte de nouvelles perspectives qui peuvent favoriser la croissance du secteur, si on lui en donne la possibilité. Mais avec un taux de roulement du personnel aussi vertigineux que 26,7 %, il est de plus en plus difficile d'attirer et de retenir ces jeunes ouvriers.

Alors comment s'y prendre? Il n'est pas forcément nécessaire d'élaborer des stratégies complexes ou d'être présent sur TikTok. La démarche la plus simple consiste à expliquer clairement aux jeunes de la génération Z ce que l'on attend d'eux. Pourquoi une idée aussi évidente est-elle si importante?

Les jeunes de la génération Z ont envie d'être structurés et guidés. Et par conséquent, lorsque les attentes ne sont pas clairement définies, cela peut engendrer de la confusion et des malentendus — ce qui, comme nous le savons, peut poser problème pour cette génération. En leur disant clairement ce que nous attendons d'eux, en leur expliquant ce qu'ils font bien et ce qu'ils font mal, et en encourageant la communication dans les deux sens, nous pouvons les aider à acquérir confiance en eux et à travailler de façon plus autonome. Cela leur procurera de la satisfaction et les incitera à être productifs.

**TIGHT5**  
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

**Insulation and Fire Stop Specialists**

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

**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

## 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](mailto: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](mailto:lperraton@pointonemedia.com) pour vous faire inscrire sur la liste.



## Left High and Dry

The recent case of *Wolverine Construction Inc. v Trisura Guarantee Insurance Company*, 2023 BCSC 405, exemplifies a common situation where a subcontractor was found not to be entitled to compensation under a labour and material bond.

### The Facts

This dispute centered between Wolverine Construction Inc. (“Wolverine”) and Trisura Guarantee Insurance Company (“Trisura”).

On April 25, 2019, the Peace River District and Frontline Civil Holdings Ltd. (“Frontline”) entered into an agreement in relation to the construction of a landfill closure and water management system (the “Project”).

Trisura issued a labour and materials bond (the “Bond”) in relation to the Project with Frontline being named as the Principal. The Bond made Trisura and Frontline liable for the maximum amount of \$714,386.53 and set out the following terms:

A Claimant for the purpose of this Bond is defined as one having a direct contract with the Principal for labour, material or both, used or reasonably required for use in the performance of the Contract...

The Principal and the Surety, hereby jointly and severally agree with the Obligee, as Trustee, that every Claimant who has not been paid as provided for under the terms of its contract with the Principal ... may as a beneficiary of the trust herein provided for, sue on this Bond ... and have execution thereon...

Frontline commenced work on the Project but by June 2019, was having financial difficulties. As a result, Frontline engaged Wolverine to provide assistance with the Project.

On September 19, 2019, Frontline was assigned into bankruptcy.

### The Issue

On January 31, 2020, Wolverine gave notice to Trisura and Peace River that Frontline had failed to pay them in the amount of \$476,048.14. As a result, Wolverine sought payment for the amount of \$476,048.14, plus interest, pursuant to the Bond.

Trisura denied paying any amounts to Wolverine as they had not provided any evidence that they had a contract with Frontline or that they otherwise met the definition of a “claimant” pursuant to the Bond.

The sole issue for the Court to determine was whether Wolverine was a “claimant” within the meaning of the Bond. This depended on whether Wolverine had a direct contract with Frontline for labour, material, or both, and whether such labour or material was reasonably required for use in the performance of the contract between Frontline and Peace River.



By / par Liam M Robertson, Kuhn LLP

## Pris au dépourvu

Le cas récent de *Wolverine Construction Inc. c Trisura Guarantee Insurance Company*, 2023 BCSC 405, illustre une situation courante, dans laquelle il a été jugé qu’un sous-traitant n’avait pas droit à être indemnisé en vertu d’un cautionnement pour le paiement de la main-d’œuvre et des matériaux.

### Les faits :

Le différend opposait Wolverine Construction Inc. («Wolverine») à Trisura Guarantee Insurance Company («Trisura»).

Le 25 avril 2019, le district de Peace River District et Frontline Civil Holdings Ltd. («Frontline») ont conclu un contrat portant sur la fermeture d’un site d’enfouissement et la construction d’un système de gestion des déchets (le «projet»).

Trisura (la «caution») a émis un cautionnement pour le paiement de la main-d’œuvre et des matériaux nécessaires à la réalisation du projet, dans lequel la société Frontline était désignée comme débiteur principal. Selon ce cautionnement, Trisura et Frontline étaient responsables à hauteur d’un montant maximum de 714 386,53 \$, aux conditions suivantes :

Dans le cadre du présent cautionnement, le demandeur désigne toute personne ayant conclu un contrat directement avec le débiteur principal pour de la main-d’œuvre, des matériaux ou les deux, utilisés ou raisonnablement requis dans l’exécution du contrat...

Le débiteur principal et la caution conviennent par les présentes, conjointement et solidairement avec le bénéficiaire, en tant que fiduciaire, que si un demandeur n’est pas payé en vertu de son contrat avec le débiteur principal... il pourra intenter une action en justice en vertu du présent cautionnement... et poursuivre cette action jusqu’à jugement final...

Frontline a commencé les travaux, mais en juin 2019, elle s’est retrouvée en difficulté financière. Elle a alors fait appel à Wolverine pour l’aider dans ce projet, mais le 19 septembre 2019, Frontline a été déclarée en faillite.

### La problématique

Le 31 janvier 2020, Wolverine a signalé à Trisura et au district de Peace River que Frontline ne s’était pas acquittée de la somme de 476 048,14 \$. Wolverine réclamait donc le paiement de ce montant, majoré des intérêts, en vertu du cautionnement.

Trisura s’est refusée à effectuer un versement quelconque à Wolverine, car la société n’avait produit aucune preuve établissant qu’elle avait un contrat avec Frontline ou qu’elle

### The Decision

In short, the Court found that Wolverine did not contract with Frontline for the supply of goods and materials for the Project on terms that would render Frontline liable for the costs of the goods and materials supplied.

In reaching this conclusion, the Court looked at several principles to determine whether a contract existed such as whether there was an intention on behalf of Wolverine and Frontline to contract and whether the essential terms of this contract were agreed upon.

Wolverine's evidence that an agreement was prepared and agreed to between the parties was fatally inconsistent with their discovery evidence wherein they had testified twice to not knowing whether an agreement was ever finalized.

In addition, the Court found that various invoices did not fill the "lacuna" in evidence for the following reasons:

- a. there was no evidence any invoices were delivered to Frontline by Wolverine;
- b. the timing of the invoices suggests they were made for purposes other than billing Frontline for services rendered or materials supplied;
- c. some invoices were potentially prepared for Peace River as opposed to Frontline; and
- d. the invoices were prepared after Frontline made its assignment into bankruptcy.

The Court also found that there was overwhelming evidence that Wolverine took over the project with the intent of procuring an assignment of the head contract rather than as a subcontractor to Frontline.

### Lessons Learned

A couple lessons learned are as follows:

1. at the outset of working on a bonded project, contractors should ensure that they are eligible under any applicable performance or labour and material bond; and
2. contractors should ensure that any agreement for labour or materials are properly documented and that all relevant terms, especially payment terms, are adequately outlined and agreed upon.

*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).*

Are you reading a borrowed copy of  
TIAC Times? Sign up for your own free  
subscription at [www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com).

répondait par ailleurs à la définition de «demandeur», conformément au cautionnement.

Pour le tribunal, la seule question qui se posait était de déterminer si Wolverine pouvait être considérée comme «demandeur» au sens du cautionnement. Cela dépendait du fait que Wolverine ait conclu ou non un contrat directement avec Frontline pour de la main-d'œuvre ou des matériaux, ou les deux, et que ceux-ci soient raisonnablement requis dans l'exécution dudit contrat entre Frontline et le district de Peace River.

### Le jugement :

En résumé, le tribunal a estimé que Wolverine n'avait pas conclu de contrat avec Frontline pour la fourniture de marchandises et de matériaux destinés au projet dans des conditions telles que la responsabilité du coût des marchandises et matériaux en question incombe à Frontline.

Pour parvenir à cette conclusion, le tribunal s'est appuyé sur plusieurs principes afin de déterminer l'existence d'un contrat dans lequel Wolverine et Frontline stipulaient leur intention de faire affaire et s'étaient accordées sur les conditions essentielles de ce contrat.

L'argument de Wolverine, selon lequel un contrat avait été préparé et accepté par les parties, était irrémédiablement en contradiction avec le fait que, lors de la divulgation de la preuve, la société avait déclaré à deux reprises ne pas savoir si un contrat avait été finalisé.

De plus, le tribunal a estimé que diverses factures ne comblaient pas le manque de preuves, pour les raisons suivantes :

- a. il n'y avait aucune preuve que Wolverine eut adressé des factures quelconques à Frontline;
- b. la date des factures laissait penser qu'elles avaient été établies à des fins autres que facturer les services réalisés ou les matériaux fournis à Frontline;
- c. certaines factures avaient probablement été préparées à l'intention du district de Peace River, et non de Frontline; et
- d. les factures avaient été établies après que Frontline eut été déclarée en faillite.

Le tribunal a également estimé qu'il y avait des preuves irréfutables que Wolverine avait repris le projet dans l'intention de réaliser les travaux requis par l'entrepreneur principal, plutôt que d'intervenir en tant que sous-traitant de Frontline.

### Les enseignements tirés :

Les deux leçons pouvant être tirées de cette affaire sont les suivantes :

1. Dans le cadre d'un projet faisant l'objet d'un cautionnement, les entrepreneurs doivent vérifier, dès le début des travaux, s'ils sont admissibles en vertu de toute garantie d'exécution du projet ou de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux applicable; et
2. les entrepreneurs doivent s'assurer que tout contrat concernant la main-d'œuvre ou les matériaux est dûment

LE MOT DU PRÉSIDENT

*suite de la page 6*

multiples. En valorisant à la fois l’unité et la diversité, nous construisons une association dynamique et inclusive, qui s’épanouit dans un climat de collaboration, de soutien mutuel et de leadership visionnaire.

En adoptant le thème « Illuminating Efficiency », nous voulons être plus qu’une association : nous voulons être le phare qui éclaire la voie vers un avenir durable. L’isolation ne sert pas seulement à maintenir les systèmes mécaniques au chaud; elle sert aussi à refroidir la planète. Notre mission, notre vision, notre rôle et nos valeurs fondamentales convergent pour éclairer la marche vers la réduction du carbone et un monde à zéro émission nette. Ensemble, nous n’écrivons pas seulement l’histoire; nous la bâtissons.

Restez à l’affût pour découvrir d’autres histoires, actualités et initiatives de l’ACIT, alors que nous ouvrons la voie vers un monde plus efficace et plus durable. Ensemble, nous pouvons éclairer la marche vers un avenir meilleur, plus respectueux de l’environnement. ▀

L’ISOLATION EN QUESTION

*suite de la page 12*

à s’impliquer, s’il en a la possibilité. C’est toujours un plaisir pour l’ACIT d’accueillir de nouveaux membres au sein de ses comités ainsi que des participants aux efforts pour améliorer notre secteur. N’hésitez pas à me contacter à n’importe quel moment pour partager vos idées et suggestions ou pour communiquer avec nos dirigeants et présidents de comité.

J’espère avoir très bientôt de vos nouvelles et je vous souhaite bonne chance d’ici à la sortie du prochain numéro! ▀

*Tristan Bertram, coordonnateur des initiatives techniques et des relations stratégiques peut être contacté au 825-522-4834 ou à tristan.bertram@tiac.ca*

C’EST LA LOI

*suite de la page 34*

documenté et que toutes les conditions pertinentes, et en particulier les conditions de paiement, sont clairement définies et acceptées. ▀

*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.*

IA GÉNÉRATIVE

*suite de la page 22*

engagée à intégrer l’IA dans tous ses produits et sa valeur commerciale a augmenté de 750 milliards de dollars. Microsoft a ainsi récupéré 75 fois la valeur de son investissement.

En février, Google s’est empressée de lancer son produit concurrent, nommé Bard. Le premier jour de son lancement, Bard a donné une mauvaise réponse et ce même après-midi, Alphabet (la société mère de Google) a perdu cent milliards de dollars sur le marché boursier. J’évoque cet incident afin d’illustrer deux choses : 1) les enjeux sont très élevés. Les mouvements liés à l’IA et à l’IA générative portent sur des trillions de dollars en capitalisation boursière; et 2) l’IA générative est tellement révolutionnaire qu’elle va coloniser les processus commerciaux et notre vie de tous les jours — au même titre que le Web fait aujourd’hui partie intégrante de notre vie quotidienne. ▀

*Jim Harris est un auteur futuriste international à succès, qui écrit sur les innovations de rupture, les technologies, l’IA et la transformation numérique. Il investit dans OpenExO depuis 2018. Il participe à plus de 60 événements annuels dans le monde — en mode présentiel et virtuel. Il collabore également avec des équipes de direction en animant des séances de planification stratégique. Vous pouvez vous connecter sur LinkedIn.com, le suivre sur Twitter à @JimHarris, ou lui envoyer un courriel à jim@jimharris.com*

*Jim Harris a fait un exposé très intéressant lors du congrès annuel de l’ACIT à Whistler, l’été dernier. Le programme complet des passionnantes interventions des conférenciers qui participeront au congrès 2024, du 21 au 24 août 2024 à l’hôtel Delta St. John’s, à Saint John’s, Terre-Neuve-et-Labrador, sera publié sur tiac.ca/en/annual-conference/annual-conferences*

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Brock White Canada	26	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	32	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	16	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	22	800.361.4251	www.dispro.com
Ideal Products of Canada Ltd.	23	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
MFM	11	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	29	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	7	800.GET.PINK	www.owenscorning.com/fiberglas-pipe
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	13	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	29	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	32	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	30-31 / 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



**polyguard**



**Specialty Products  
and Insulation**