

TIAC



www.tiactimes.com • Spring 2025 / Printemps 2025

TIAC's Game-Changing Grant to Train the Insulator Workforce

L'ACIT obtient une subvention innovante pour revitaliser la main-d'œuvre dans le secteur de l'isolation

Also in this issue / Également dans ce numéro :

**Growing the Workforce with Trades-focused High School Education
Développer la main-d'œuvre grâce à un enseignement secondaire axé sur les métiers manuels**

**American Tariffs and Canadian Construction
Les droits de douane américains et le secteur de la construction au Canada**



YOU HAVE
PROJECTS,
WE HAVE
SOLUTIONS.

JM **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company

Choose Johns Manville for your next project.

From cryogenic foams to high-temperature insulation to proven jacketing, Johns Manville offers the broadest portfolio of mechanical and industrial insulation solutions. Our portfolio allows you to choose the right solution to meet the demanding needs of your applications.

To access more resources, videos and tools, visit [jm.com](https://www.jm.com).

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Rob Bertram
Tristan Bertram
Natalie Bruckner
Robin Brunet
David Halabourda

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

Photo courtesy of Abafra Bashir

PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
104-1505 Laperriere Avenue Ottawa, ON K1Z 7T1
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact:
info@tiac.ca • 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 ©2025 by Point One Media Inc. All rights
reserved. No part of this publication may be reproduced
or duplicated without prior written permission from the
publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Coquitlam, BC.

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

Return undeliverable Canadian addresses to:
Circulation Department

TIAC Times
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4
email: circulations@pointonemedia.com

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

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

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

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

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

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

Canada



Photo courtesy of Fusion Collegiate

20

Spring 2025 / Printemps 2025

14

TIAC's Game-Changing Grant to Train the Insulator Workforce

**L'ACIT obtient une subvention innovante pour
revitaliser la main-d'œuvre dans le secteur de
l'isolation**

20

Growing the Workforce with Trades-focused High School Education

**Développer la main-d'œuvre grâce à un enseignement
secondaire axé sur les métiers manuels**

27

American Tariffs and Canadian Construction

**Les droits de douane américains et le secteur de la
construction au Canada**

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 6 Industry Insights / L'isolation en question
- 30 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 32 TIAA Update / Dernières nouvelles de la TIAA
- 33 Technology / Technologie
- 34 Advertiser Index / Index des annonceurs

A Year of Progress, Partnership, and Purpose —

As we move further into 2025, I want to take a moment to reflect on the strength of our association, the momentum we've built together, and the exciting opportunities ahead. This has been a year of meaningful accomplishments—and it's all thanks to the power of teamwork, shared vision, and the unwavering commitment of our board and members.

One of the most significant achievements this year has been the way our board of directors has come together as a unified team. Each board member has brought unique strengths to the table, and by working collaboratively, we've continued to stay true to TIAC's mission: promoting the benefits of mechanical insulation and advancing the industry across Canada. Our progress is a direct result of the trust, communication, and shared purpose that define our leadership.

I'm also proud to highlight a major success that will have a long-lasting impact on our industry: TIAC has been awarded the Alberta Industry Skills Grant from the Government of Alberta. This grant will support the recruitment and basic training of up to 300 new workers into the mechanical insulation trade. It's a bold step forward in addressing workforce shortages, opening doors for future professionals, and ensuring the sustainability of our trade for years to come. It's also a powerful example of what our advocacy can achieve when we work together as an industry. Read more about it on page 14.

As I write this article and we continue this important work, we are also keeping a close eye on the results of the federal election. Elections always bring change, and with that, both uncertainty and opportunity. TIAC will be advocating at the federal level to ensure that our industry's needs are heard and understood. From workforce development to trade and energy efficiency policy, we are committed having our voice heard in Ottawa—and we encourage our members to stay informed and engaged.

Finally, I want to extend a personal invitation to each of you to join us at the 2025 TIAC Conference in Whitehorse, Yukon, this August. This year's convention promises to be something truly special. Not only is it set in one of Canada's most unique and stunning locations, but it will also feature thought-provoking sessions, networking opportunities, and the kind of camaraderie that only happens when our industry comes together face to face. Whether you're a long-time member or new to the association, the convention is where connections are made, ideas are sparked, and our shared vision comes to life.

On behalf of the entire board, thank you for your continued support and dedication. Together, we are building a stronger future for our industry—one that is inclusive, forward-looking, and filled with opportunity.

I look forward to seeing you in Whitehorse! ▪

TIAC  **ACIT**

Rob Bertram

President, TIAC/Président, ACIT



Une année marquée par le progrès, le partenariat et la détermination

L'année 2025 est déjà bien avancée, et j'aimerais faire une pause pour réfléchir un instant à la solidité de notre association, à la dynamique que nous avons lancée ensemble et aux occasions passionnantes qui nous attendent. Cette année a été marquée par des réalisations importantes; et tout cela, grâce à un travail d'équipe acharné, une vision commune et l'engagement sans faille de notre conseil d'administration et de nos membres.

L'une des réalisations les plus significatives de cette année a été la façon dont notre conseil d'administration s'est réaffirmé en tant qu'équipe étroitement soudée. En effet, chacun des membres du conseil a apporté ses atouts particuliers, et en travaillant de concert, nous sommes demeurés fidèles à la mission de l'ACIT : faire connaître les avantages de l'isolation mécanique et promouvoir notre métier dans tout le Canada. Nos progrès sont le résultat direct de la confiance, de la communication et de l'objectif commun qui définissent notre leadership.

Je suis également fier de souligner une réussite majeure qui aura un effet durable sur notre secteur : le gouvernement albertain a accordé à l'ACIT la subvention Alberta Industry Skills. Cette subvention permettra de financer le recrutement et la formation initiale de jusqu'à 300 nouveaux calorifugeurs dans le secteur de l'isolation mécanique. Il s'agit d'une initiative audacieuse pour remédier au manque de main-d'œuvre, offrir des possibilités aux futurs professionnels et assurer la pérennité de notre secteur pour les années à venir. C'est également un exemple éloquent de ce que nous pouvons accomplir en nous mobilisant, lorsque nous unissons nos efforts en tant que profession. Pour en savoir plus, consultez la page 14.

Au moment où j'écris cet article et tandis que nous poursuivons cette tâche importante, nous suivons également de près les résultats des élections fédérales. Les élections apportent toujours des changements et, en même temps, leur lot d'incertitudes et d'opportunités. L'ACIT militera au niveau fédéral pour veiller à ce que les besoins de notre profession soient entendus et compris. Du développement de la main-d'œuvre aux politiques commerciales et d'efficacité énergétique, nous sommes déterminés à faire entendre notre voix à Ottawa, et nous encourageons nos membres à rester informés et engagés.

Enfin, je tiens à vous inviter personnellement à vous joindre à

suite à la page 35



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 complete line of supports and tools from Buckaroos.



Insulrap 30NG SJ



XPS



Buckaroos Saddle
with Load Plate



Alumaguard
Silver Embossed



Alumaguard Lite
Cool Wrap



XPS and Insulrap
30 NG SJ



Upper Pipe-XPS
Lower Pipe-RG 2400LT

214-515-5000
www.polyguard.com/mechanical
800-963-3113
www.buckaroos.com



polyguard



BUCKAROOS

Navigating Uncertainty: Advocacy and Business Supports for the Mechanical Insulation Industry

We are in the midst of understanding the direction Canada's new government will take us in, and businesses across the country are grappling with rising tariffs, labour shortages, supply chain disruptions, and inflationary pressures. These challenges are felt across the construction sector, and the mechanical insulation industry is no exception. In times like these, the value of a strong, unified industry community becomes even more important. TIAC remains committed to standing alongside you—advocating for our industry, seeking out opportunities for support, and ensuring our members are well-informed.

In this article, I've outlined a few business support programs that could offer meaningful help during this challenging period. However, our commitment to supporting our members isn't just about sharing resources—it's about action. At TIAC, we are rallying to face these challenges head-on. Whether through advocacy efforts or leveraging grant programs, our association is dedicated to ensuring our members have the tools and backing needed to successfully navigate adverse market conditions.

A recent and impactful example of this is the "Building MI Sustainable Future Program" grant, received in collaboration with the Thermal Insulation Association of Alberta. This grant from the Government of Alberta will directly impact our members and is a significant step in our strategy to ensure the prosperous future of our industry (read more on page 14).

While TIAC remains focused on long-term strategic initiatives and government advocacy, several federal support programs are available to help you navigate today's uncertainties. Below are a few programs your organization might be able to take advantage of (scan the QR code for links to the official websites):

1. Enhanced Work-Sharing Program (Employment Insurance): The Work-Sharing Program lets employers and employees avoid layoffs during temporary slowdowns by sharing reduced work hours. When a business experiences a temporary drop in activity beyond its control, employees who agree to a minimum 10% reduction in weekly earnings



TIAC  ACIT

Tristan Bertram

Director of Industry Affairs /
Directeur des Affaires sectorielles

825-522-4834

tristan.bertram@tiac.ca



Gérer l'incertitude : des soutiens pour défendre l'intérêt des entreprises d'isolation mécanique

Au moment où j'écris ces lignes, nous sommes en pleine campagne électorale fédérale, et dans tout le pays, les entreprises sont aux prises avec la hausse des droits de douane, le manque de main-d'œuvre, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et la pression inflationniste. Ces difficultés se font sentir dans tout le secteur de la construction, et le domaine de l'isolation mécanique n'est pas épargné. C'est dans ces moments-là qu'une communauté professionnelle forte et unifiée revêt toute son importance. L'ACIT reste déterminée à se tenir à vos côtés, à défendre notre profession, à rechercher des appuis et à veiller à ce que nos membres soient bien informés.

Dans cet article, je partage quelques programmes de soutien aux entreprises qui pourraient représenter une aide précieuse pendant cette période difficile. Cependant, notre volonté d'épauler nos membres ne se limite pas à partager des ressources; il se traduit aussi par des actions concrètes. À l'ACIT nous nous mobilisons pour relever ces défis. Que ce soit par ses efforts de plaidoyer ou en s'appuyant sur des programmes de subventions, notre association s'engage à fournir à ses membres les outils et le soutien nécessaires pour traverser avec succès cette période difficile. À cet égard, un exemple récent et marquant est le programme «Building MI Sustainable Future»; nous avons obtenu cette subvention pour un avenir durable grâce à l'isolation mécanique en collaboration avec l'Association pour l'isolation thermique de l'Alberta. Cette subvention du gouvernement de l'Alberta aura une incidence directe sur nos membres et constitue une étape importante dans notre stratégie pour assurer la prospérité de notre corps de métier à l'avenir (pour en savoir plus, voir page 14).

Bien que l'ACIT continue de se concentrer sur des interventions et initiatives stratégiques à long terme auprès du gouvernement, plusieurs programmes de soutien fédéraux sont disponibles pour vous aider à traverser la période d'incertitude actuelle. Voici quelques-uns des programmes dont votre organisation pourrait bénéficier (balayez le code QR pour accéder aux liens vers les sites Web officiels) :

1. Programme amélioré de Travail partagé (assurance-emploi) : Le programme de Travail partagé permet aux

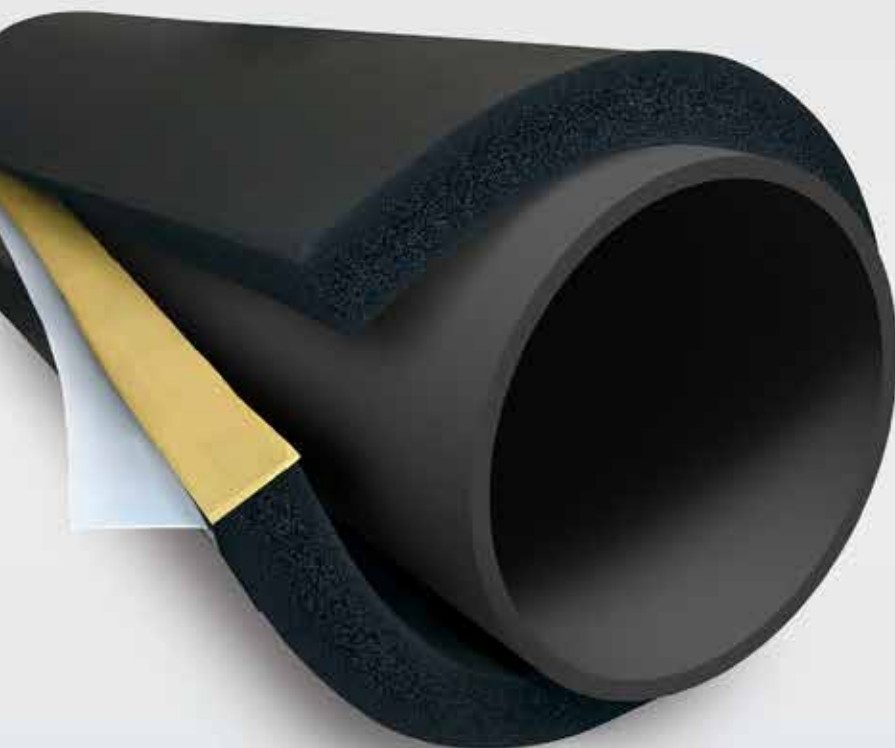


AEROFLEX®

EPDM Pre-Slit Pipe Insulation

AEROFLEX Self-Seal LDP™

EPDM for Large-Diameter Piping



*Save significant
time and labor
when insulating
large-diameter
piping*

*Offered in 3-foot lengths
for easier handling and
rapid installation*



Available Sizes

Thickness	Inside Diameter
1/2"	8"-10" IPS
3/4"	8"-10" IPS
1"	8"-16" IPS
1-1/2"	8"-16" IPS
2"	8"-16" IPS



receive income support through Employment Insurance. This three-party agreement—between employers, employees, and Service Canada—typically lasts between 6 and 26 weeks, with possible extensions. Special measures for the Work-Sharing Program in response to the tariffs are in effect from March 7, 2025, until March 6, 2026.

2. **Business Development Bank of Canada (BDC)—Small Business Loan Program:**

The BDC offers loans of up to \$100,000 for small businesses. The funds can be used for cash flow management, equipment upgrades, or market expansion. Businesses must be Canadian-based, revenue-generating for at least 24 months, and have good credit history. With no collateral required, a streamlined online application, and interest-only payments for the first six months, this loan is designed for ease and accessibility. You can apply online through BDC's website.

3. **Trade Impact Program:**

Export Development Canada's (EDC) Trade Impact Program offers \$5 billion over two years to help Canadian companies navigate the financial uncertainties brought on by global trade tensions. The program is designed to provide a financial safety net and supports businesses facing risks like non-payments, currency fluctuations, and tightening cash flow. The program is primarily open to Canadian exporters or companies directly involved in export-related activities. Contact EDC directly or complete their online eligibility assessment to explore whether your business qualifies.

4. **Pivot to Grow Program:**

The BDC has also launched the Pivot to Grow program, which provides \$500 million in financing, advisory services, and loan deferrals to small and medium-sized enterprises (SME) directly impacted by potential or imposed United States tariffs. The program is designed to help businesses manage financial challenges caused by paused or cancelled contracts, increased costs, or other disruptions related to United States trade uncertainty. The program focuses on supporting companies that export at least 25% of their sales to the United States or are part of supply chains with direct exposure to the American market.

5. **Industrial Research Assistance Program (IRAP):**

Finally, IRAP by the National Research Council of Canada, supports Canadian businesses in their R&D projects by providing non-repayable financial assistance and expert advisory services. IRAP can cover up to 60–80% of eligible R&D costs, offering as much as \$500,000 CAD over 12–24 months. Eligible applicants are Canadian, profit-oriented SMEs with under 500 full-time employees. The program funds activities such as new technology development and improvements to existing products. To apply, businesses should contact a local IRAP advisor for guidance.

Hopefully, these resources can help you navigate current challenges and position your business for future growth.

employeurs et aux employés d'éviter les licenciements pendant les ralentissements temporaires d'activité en réduisant les heures de travail et en répartissant équitablement la tâche disponible. Lorsqu'une entreprise subit une baisse temporaire de son activité qui échappe à son contrôle, les employés qui acceptent une réduction d'au moins 10 % de leur salaire hebdomadaire bénéficient d'un soutien au revenu par le biais de l'assurance-emploi. Cet accord tripartite entre les employeurs, les employés et Service Canada dure généralement entre 6 et 26 semaines, avec possibilité de prolongation. Les mesures spéciales pour le programme de Travail partagé en réponse aux droits de douane seront en vigueur du 7 mars 2025 au 6 mars 2026.

2. **Banque de développement du Canada (BDC) —**

Programme de prêts aux petites entreprises : La BDC offre des prêts aux petites entreprises pouvant atteindre 100 000 \$. Les fonds peuvent être utilisés pour la gestion de la trésorerie, la modernisation de l'équipement ou l'expansion commerciale. Les entreprises doivent être établies au Canada, générer des revenus depuis au moins 24 mois et avoir des antécédents de crédit favorables. Sans aucune garantie requise, le remboursement des seuls intérêts pendant les six premiers mois et avec un processus de demande en ligne simplifié, ce prêt est conçu pour être facilement accessible. Vous pouvez faire une demande en ligne sur le site Web de la BDC.

3. **Programme d'impact commercial :**

Le Programme d'impact commercial d'Exportation et Développement Canada (EDC) offre 5 milliards de dollars sur deux ans pour aider les entreprises canadiennes à faire face à l'incertitude financière liée aux tensions commerciales mondiales. Ce programme est conçu pour fournir un filet de sécurité financière et un appui aux entreprises faisant face à des risques tels que les défauts de paiement, les fluctuations monétaires et le resserrement des flux de trésorerie. Il concerne avant tout les exportateurs canadiens ou les entreprises directement impliquées dans des activités liées à l'exportation. Communiquez directement avec EDC ou remplissez le formulaire d'admissibilité en ligne pour savoir si votre entreprise peut bénéficier de ce programme.

4. **Prêt «Pivoter pour se propulser» :**

La BDC a également lancé le prêt «Pivoter pour se propulser», qui offre 500 millions de dollars de financement en services de conseil et en reports de prêts aux petites et moyennes entreprises (PME) directement touchées par les droits de douane potentiels ou imposés par les États-Unis. Ce programme est conçu pour aider les entreprises à gérer les difficultés financières causées par la suspension ou l'annulation de contrats, l'augmentation des coûts ou d'autres perturbations liées à l'incertitude commerciale aux États-Unis. Il vise principalement à soutenir les entreprises réalisant au moins 25 % de leurs ventes à l'exportation vers les États-Unis, ou



DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

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

FlexClad® provides a complete waterproofing barrier to the elements.



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

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



BUILDING PRODUCTS CORP.

Visit flexclad.com or call 800.882.7663 today.





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

VISION

We envision a world where mechanical insulation stands at the forefront of climate rehabilitation and carbon emissions reduction, emphasizing thermal efficiency to create a more sustainable world without sacrificing industry.

MISSION

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.

PURPOSE

We continually forge, support, and promote a community of experts rallied around advancing the thermal 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.

CORE VALUES

- **Pursuit of Excellence:** At our core is an unyielding pursuit of excellence. We take immense pride in our work and are relentless in our drive to elevate our standards. We embrace challenges as opportunities to showcase our dedication and deliver nothing short of our best. Our commitment to excellence propels us forward, ensuring that our actions consistently reflect the highest quality, dedication, and desire to make a lasting impact.
- **Innovation and Lifelong Learning:** We firmly believe that our commitment to innovation and continuous education is the key to our success. Innovation fuels our progress,

VISION

Nous envisageons un monde où l'isolation mécanique est à l'avant-garde de la réhabilitation du climat et de la réduction des émissions de carbone, en mettant l'accent sur l'efficacité thermique pour créer un monde plus durable sans sacrifier l'industrie.

MISSION

Notre but est d'assurer le fonctionnement continu, hautement efficace et sécuritaire de tous les systèmes mécaniques dans les secteurs industriels, institutionnels et commerciaux du Canada. Pour ce faire, nous nous proposons de réduire les émissions de carbone et de transformer ainsi l'image de l'isolation mécanique, perçue aujourd'hui comme une activité secondaire, en une industrie incontournable, d'importance majeure.

OBJECTIF

Nous bâtissons, soutenons et encourageons constamment une communauté d'experts mobilisés pour faire progresser l'industrie de l'isolation thermique. En offrant une éducation dynamique, en innovant sans relâche, en favorisant l'essor de l'industrie et l'élaboration de normes, l'ACIT donne à ses membres les moyens d'agir et les aide à créer collectivement un monde plus sain et plus efficace.

VALEURS FONDAMENTALES

- **Recherche de l'excellence :** Le cœur de notre métier est la recherche incessante de l'excellence. Nous sommes extrêmement fiers de notre travail et nous ne ménageons aucun effort pour atteindre des normes plus élevées. Nous considérons les défis comme des occasions d'exprimer notre passion pour notre métier et de donner le meilleur de nous-mêmes. Notre engagement envers l'excellence nous propulse vers l'avant et garantit que nos actions reflètent systématiquement les plus hautes exigences de qualité, de dévouement et le désir d'avoir un effet durable.
- **Innovation et apprentissage tout au long de la vie :** Nous croyons fermement que notre engagement envers l'innovation et l'éducation permanente est la clé de notre succès. L'innovation stimule nos progrès et nous donne les moyens pour explorer de nouvelles solutions et approches. L'apprentissage continu est notre pierre angulaire et nous permet de rester informés, de nous adapter à un contexte en pleine évolution et de demeurer à l'avant-garde de notre industrie. Grâce à l'innovation et à l'éducation, nous assurons

**DISTRIBUTORS OF
 COMMERCIAL / INDUSTRIAL
 INSULATIONS**

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

825 MacKay St.
 Regina, SK S4N 2S3
 Toll-free: (800) 596-8666

1940 Ontario Ave.
 Saskatoon, SK S7K 1T6
 Toll-free: (800) 667- 3730

empowering us to seek new solutions and approaches. Lifelong learning is our cornerstone, driving us to stay current, adapt to evolving landscapes, and remain at the forefront of our industry. Through innovation and education, we ensure our collective growth, vitality, and ability to positively impact the world around us.

- **Integrity and Respect:** We hold ourselves to the highest standards of integrity, conducting our actions with unwavering ethics and honesty. Respect is at the core of our interactions, fostering a culture of kindness, consideration, and open communication. Through integrity and respect, we create an environment that values each individual's contributions and promotes an influential, harmonious community.
- **Diversity, Unity, and Leadership:** United by a common purpose, we recognize the strength that comes from collective effort. We celebrate our diversity, embracing many perspectives, experiences, and backgrounds. In unity, supported by strong leadership, we harness our diversity to drive innovation, enhance learning, and promote adaptability. By valuing both unity and diversity, we create a dynamic and inclusive association that thrives on collaboration, mutual support, and visionary leadership. ■

notre croissance collective, notre vitalité et notre capacité à avoir un effet positif sur le monde qui nous entoure.

- **Intégrité et respect :** Nous nous imposons les normes d'intégrité les plus élevées et nos actions s'appuient sur un sens de l'éthique et de l'honnêteté inébranlable. Le respect est au cœur de nos interactions et favorise une culture fondée sur la bienveillance, la considération et la communication ouverte. 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 :** Unis par un but commun, nous reconnaissons la force qui émane de l'effort collectif. Nous célébrons la diversité, en embrassant des points de vue, des expériences et des origines multiples. Dans l'unité, soutenus par un solide leadership, nous exploitons notre diversité pour stimuler l'innovation, améliorer l'apprentissage et promouvoir la capacité d'adaptation. 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. Nous reconnaissons la diversité, en embrassant des points de vue, des expériences et des origines multiples. ■

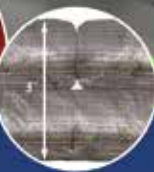


FyreWrap®

Elite 1.5
Duct Insulation





FyreWrap® Has You Covered!

Best in class product, systems and support for grease and air duct enclosures.

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




Alkegen Fire Protection Contacts:

Application Engineering:
716-768-6298

National Sales Manager:
Alan Shepherd: 919-695-5002

Area Manager:
Tim Walter: 281-203-7553



alkegen.com



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

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

2024 – 2025

President – Robert Bertram
First Vice-President – Mathieu Hamel
Second Vice-President – Louis Basque
Treasurer – Tim Wydra
Past-President – Joey Fabing
Secretary – Katie McFadden
Chairperson Manufacturers – Katie McFadden
Alternate Manufacturers – Dave Iervella
Chairperson Distributors – Steve Huculiak
Alternate Distributors – Vacant
Chairperson Contractors – Matt Vanos
Alternate Contractors – Kyle Sippola
Director of British Columbia – Brad Haysom
Director of Alberta – Kyle Sippola
Director of Saskatchewan – Nick Mastromatteo
Director of Manitoba – Cory Gray
Director of Ontario – Darren Sloane
Director of Quebec – Mathieu Hamel
Director of the Atlantic Region – Vacant
Director at Large – Shaun Ekert
Director of Industry Affairs – Tristan Bertram
TIAC Secretariat, The Willow Group – Robin Baldwin

Advisors to the Board of Directors

Rémi Demers
Robert Gray

Committees

Training Providers – Regis Sevigny
Conference Chair – Steve Huculiak
Conference 2024 Chair – Walter Keating
Conference 2025 Chair – Andre Pachon
TIAC Innovators – James Low
Technical – Cory Gray
QAC Program – Rémi Demers
Governance – Cassandra Mastromatteo
TIAC Times Editorial Committee Chair – Joey Fabing

Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Marie-Hélène Sabourin
B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden
Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
Saskatchewan Insulation Contractors Association – Nick Mastromatteo
Thermal Insulation Association of Alberta – Connie Pruden

2024 – 2025

Président – Robert Bertram
Premier vice-président – Mathieu Hamel
Second vice-président – Louis Basque
Trésorier – Tim Wydra
Président sortant – Joey Fabing
Secrétaire – Katie McFadden
Président de la section des fabricants – Katie McFadden
Suppléant de la section des fabricants – Dave Iervella
Président de la section des distributeurs – Steve Huculiak
Suppléant de la section des distributeurs – Vacant
Président de la section des entrepreneurs – Matt Vanos
Suppléant de la section des entrepreneurs – Kyle Sippola
Directeur de la Colombie-Britannique – Brad Haysom
Directeur de l'Alberta – Kyle Sippola
Directeur de la Saskatchewan – Nick Mastromatteo
Directeur du Manitoba – Cory Gray
Directeur de l'Ontario – Darren Sloane
Directeur du Québec – Mathieu Hamel
Directeur de la région de l'Atlantique – Vacant
Directeur par mandat spécial – Shaun Ekert
Directeur des Affaires sectorielles – Tristan Bertram
TIAC Secretariat, The Willow Group – Robin Baldwin

Conseillers du conseil d'administration

Rémi Demers
Robert Gray

Comités

Formation des fournisseurs – Regis Sevigny
Président des congrès – Steve Huculiak
Président du congrès 2024 – Walter Keating
Président du congrès 2025 – Andre Pachon
Innovateurs de l'ACIT – James Low
Comité technique – Cory Gray
Programme CAQ – Rémi Demers
Gouvernance – Cassandra Mastromatteo
Éditorial du TIAC Times – Joey Fabing

Représentants des associations provinciales

Association d'isolation du Québec – Marie-Hélène Sabourin
B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden
Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
Saskatchewan Insulation Contractors Association – Nick Mastromatteo
Thermal Insulation Association of Alberta – Connie Pruden

TIAC Honorary Members/Membres honoraires de l'ACIT

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



GLOBAL REACH LOCAL SERVICE

YOUR INSULATION PARTNER

Unlock your projects' potential, with our insulation solutions. As the industry leader, SPI is committed to providing unparalleled service, quality materials, and world-class fabricated products.

Call us today to get your project started.

BURNABY, BC
604-430-3044

CALGARY, AB
403-720-6255

EDMONTON, AB
780-452-4966

LANGLEY, BC
604-532-7230

MISSISSAUGA, ON
416-675-1710



**Specialty Products
and Insulation**

Canada / Australia / Exports



spi-co.com



TIAC's Game-Changing Grant to Train the Insulator Workforce

A flexible, robust new training program aims to fill Alberta's insulator shortage, unlocking career opportunities and reshaping the industry's future.

L'ACIT obtient une subvention innovante pour revitaliser la main-d'œuvre dans le secteur de l'isolation

Un nouveau programme de formation, flexible et robuste, a pour ambition de remédier au manque de main-d'œuvre en Alberta en déployant des perspectives de carrière et en redéfinissant l'avenir du secteur de l'isolation.

By / par Natalie Bruckner

The shortage of skilled labour in Alberta's mechanical insulation industry has reached a critical stage. With a need for around 800 to 1,000 qualified insulators in the next three years in Alberta alone, the industry is scrambling to meet demand. In 2024, 500 calls for qualified insulators—both journeypersons and apprentices—were made within the Western Canadian Union labour market, but only 40 percent of those positions were filled.

For years, Alberta's mechanical insulation industry has struggled to maintain a steady workforce—an issue faced across all Canadian provinces. But in December 2024, a potential turning point emerged.

Tristan Bertram, director of industry affairs at TIAC, learned of an opportunity that could reshape the industry: the newly introduced Alberta Industry Skills (AIS) grant.

Launched by Alberta's Ministry of Jobs, Economy, and Trade, this initiative aims to help key industries address skill shortages through training opportunities, providing industry-wide

Le manque de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur de l'isolation mécanique en Alberta a atteint un stade critique. Rien que dans cette province, 800 à 1 000 calorifugeurs qualifiés seront nécessaires dans les trois prochaines années, et dans le secteur, on se démène pour répondre à la demande. En 2024, 500 offres d'emploi de calorifugeurs qualifiés (compagnons et apprentis) ont été lancées sur le marché du travail de la Western Canadian Union, mais seuls 40 % des postes ont été pourvus.

Depuis des années, le secteur de l'isolation mécanique en Alberta peine à trouver une main-d'œuvre stable; c'est un problème auquel sont confrontées toutes les provinces canadiennes. Mais en décembre 2024, un virage potentiel a été amorcé.

Tristan Bertram, directeur des Affaires sectorielles au sein de l'ACIT, a appris l'existence d'une initiative qui pourrait revitaliser la profession : la nouvelle subvention Alberta Industry Skills (AIS).

benefits to tackle current and emerging workforce challenges. But there was a catch—it came with a tight deadline.

“I saw the AIS grant and knew this was an opportunity we couldn’t miss,” Bertram recalls. “The deadline was fast approaching in January, so I pulled together our board and industry leaders. Everyone agreed—we had to make this happen.”

With full support from the TIAC and TIAA boards, the team led by Bertram worked tirelessly to submit a grant application for a foundational skills training program in the heat and frost insulator trade—a specialized field critical to energy efficiency and carbon emissions reduction. This initiative would directly support the transition to a clean economy without compromising industry needs.

It was agreed that Thomas Kanata, a TIAA contractor member, would serve as the primary training provider, given their expertise and capacity to train 300 participants within the project timeline. “We’ve done similar training before, so we knew this program would likely mirror past ones in many ways. We also knew the funding would help us create an environment where new workers can develop basic skills. After that, the Government of Alberta’s apprenticeship program, offered through SAIT and NAIT, would take over,” explains Kyle Sippola, operations manager at Thomas Kanata.

The free training program for Albertans would combine in-person instruction with online, self-guided learning to equip participants with the necessary skills for long-term employment in the mechanical insulation industry. It would target talent pools including, but not limited to, newcomers to Alberta, Indigenous communities, and individuals without post-secondary education—groups that represent an underutilized workforce with the potential to meet industry demands while accessing sustainable, well-paying careers.

Heat and Frost Insulators’ Union Local 110 currently offers pre-apprenticeship training, which, since 2015 has successfully trained 284 individuals, surpassing first-year apprentice standards.

“The quality of their program is excellent,” Bertram says. “We are adding a shorter, less in-depth option to the training landscape that is accessible to people currently working or those living in remote areas. Our program also includes a marketing and promotion component that will help us attract people to our industry, get their foot in the door, and support their long-term apprenticeship journey once they are already working in the industry.

Once complete, participants can pursue one-year training through Local 110 or a four-year apprenticeship training through NAIT or SAIT.

Lancée par le ministère de l’Emploi, de l’Économie et du Commerce de l’Alberta, cette initiative a pour but d’aider certains secteurs clés à faire face au manque de compétences, en offrant des possibilités de formation et des avantages à l’ensemble de la profession afin de relever les défis actuels et émergents concernant la main-d’œuvre. Néanmoins, il y avait un obstacle : les délais étaient très serrés.

«Quand j’ai vu la subvention AIS, je me suis dit que c’était une occasion à ne pas manquer», se souvient Tristan Bertram. «Or, la date limite approchait à grands pas, en janvier; j’ai donc réuni notre conseil d’administration et les leaders du secteur. Tout le monde était d’accord : il fallait qu’on arrive.»

Avec le soutien sans réserve des conseils d’administration de l’ACIT et de la TIAA (Thermal Insulation of Association of Alberta), l’équipe dirigée par Tristan Bertram a travaillé sans relâche pour déposer une demande dans le but de financer un programme de formation aux compétences fondamentales de l’isolation thermique et frigorifique, un domaine spécialisé essentiel pour garantir l’efficacité énergétique et la réduction des émissions de carbone. Cette initiative permettrait de soutenir directement la transition vers une économie propre, sans compromettre les besoins du secteur.

Thomas Kanata, un entrepreneur membre de la TIAA, a été désigné comme principal prestataire pour dispenser cette formation, compte tenu de son expertise et de sa capacité à instruire 300 participants dans les délais impartis par le projet. «Nous avons déjà organisé des formations similaires, et par conséquent nous savions que ce programme ressemblerait probablement aux précédents à bien des égards. Nous savions également que ce financement nous permettrait de créer un environnement où les nouveaux travailleurs pourraient acquérir des compétences de base. Ensuite, le programme d’apprentissage du gouvernement de l’Alberta, proposé par le Southern Alberta Institute of Technology (SAIT) et le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT), prendrait le relais», explique Kyle Sippola, directeur des opérations chez Thomas Kanata.

Ce programme de formation gratuit pour les Albertains combinerait un enseignement en présentiel et un apprentissage en ligne autoguidé pour que les participants puissent acquérir les compétences nécessaires pour trouver un emploi durable dans le secteur de l’isolation mécanique. Il ciblerait les bassins de talents comprenant notamment les nouveaux arrivants en Alberta, les communautés autochtones et les personnes sans diplôme d’études postsecondaires; ces groupes représentent en effet une main-d’œuvre sous-utilisée ayant le potentiel de satisfaire les exigences du secteur tout en accédant à des carrières durables et bien rémunérées.

Le syndicat local 110 de Heat and Frost Insulators offre

“The heat and frost insulator trade is a four-year apprenticeship program leading to journey person certification,” Bertram says. “We wanted to create an entry point for Albertans and set them on the path to becoming certified tradespeople.”

Their dedication and hard work paid off when, just a month after submitting the application, they received the green light. TIAC was awarded nearly \$1.5 million in grant funding—marking the first government support the organization has received in more than two decades.

“This grant is huge for us. It’s not just about the financial support—it’s about recognition. It’s the first time since 1999 that we’ve received government funding. It’s also industry-led training rather than the traditional graduate high school and trade school model. That’s a big shift, and it is allowing TIAC to participate in a way we couldn’t before,” says Bertram.

With the funding now secured, TIAC and TIAA is moving full steam ahead, ready to make a lasting impact on Alberta’s workforce. “The contract is signed, and as soon as funding arrives—likely by May—we’ll begin planning, developing the curriculum and setting up the online learning platform. The goal is to launch both the online and in-person components within 13 months,” says Bertram.

The curriculum will be divided into two key components: the aforementioned online learning and in-person, cohort-based

actuellement une formation de préapprentissage qui, depuis 2015, a permis d’instruire avec succès 284 personnes, ce qui va au-delà des normes de la première année d’apprentissage.

«La qualité de leur programme est excellente», déclare Tristan Bertram. «Nous allons ajouter une option de formation plus courte et moins poussée, qui sera accessible aux personnes qui ont actuellement un emploi ou à celles qui vivent dans des régions éloignées. Notre programme comprend également un volet marketing et promotion qui nous permettra d’attirer les gens vers notre profession, de leur mettre le pied à l’étrier et de les soutenir sur le long terme dans leur parcours d’apprentissage, une fois qu’ils auront commencé à travailler dans le secteur.

Une fois qu’ils auront terminé le programme, les participants pourront suivre une formation d’un an par l’intermédiaire du syndicat local 110, ou une formation d’apprenti de quatre ans par le biais du NAIT ou du SAIT.

«Le programme d’apprentissage de l’isolation thermique et frigorifique s’étend sur quatre ans et débouche sur la certification de compagnon», explique Tristan Bertram. «Nous voulions proposer un point de départ aux Albertains et les mettre sur la voie de la certification en tant qu’ouvriers qualifiés.»

Cette détermination et ce travail acharné ont porté leurs fruits,

Where Decisions are Made. Without Uncertainty.

13 branches across Canada

Powered by Local Decisions and National Network

 Canadian Owned & Operated



■ **IMPRO**

■ **NADEAU**

■ **NU-WEST**
Construction Products

■ **SCOTIA**
INSULATIONS



Industrial and Commercial Mechanical Insulation Products
Making Building and Spaces More Comfortable, Safe & Efficient

www.polrinsulations.com



Thank you for **45 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.

training. The online portion will cover the fundamentals of mechanical insulation and employability skills. Developed TIAA, TIAC and TIAC's Training Providers Committee, the content will be shaped with input from industry stakeholders across Alberta.

The in-person component will focus on hands-on experience, covering mechanical insulation products, typical job duties and core trade-specific skills. To ensure wider accessibility, a train-the-trainer approach will be implemented, allowing additional employers to be trained by TIAC and TIAA, with job placements facilitated by TIAA to ensure transparency and fairness.

Sippola adds that the program will offer more than what most people might expect. "While insulator is considered one

car l'ACIT a reçu le feu vert, un mois seulement après avoir déposé sa demande. Cela représente près de 1,5 million de dollars de subventions, ce qui constitue la première aide gouvernementale que l'organisation reçoit depuis plus de vingt ans.

« Cette subvention est quelque chose d'énorme pour nous. Il ne s'agit pas seulement de soutien financier, mais aussi de reconnaissance. C'est la première fois depuis 1999 que nous recevons un financement gouvernemental. Par ailleurs, plutôt que d'être calquée sur le modèle traditionnel des études supérieures et des écoles professionnelles, cette formation est axée sur le métier. C'est un changement majeur, et cela permet à l'ACIT de participer comme elle n'a jamais pu le faire auparavant », déclare Tristan Bertram.

Le financement étant désormais assuré, l'ACIT et la TIAA avancent résolument et sont déterminées à avoir un effet durable sur la main-d'œuvre en Alberta. « Le contrat est signé et dès que le financement sera disponible, probablement en mai, nous commencerons à planifier, à élaborer le programme d'études et à mettre en place la plateforme d'apprentissage en ligne. L'objectif est de lancer le contenu en ligne et en présentiel dans un délai de 13 mois », déclare Tristan Bertram.

Le programme d'études reposera sur deux parties essentielles : l'apprentissage en ligne précité, et la formation en présentiel, fondée sur des cohortes. La partie en ligne couvrira les principes fondamentaux de l'isolation mécanique et les compétences relatives à l'employabilité. Élaboré par la TIAA, l'ACIT et le comité des prestataires de formation de l'ACIT, le contenu sera mis en forme avec la contribution des acteurs du secteur de toute l'Alberta.

La partie en présentiel se concentrera sur l'expérience pratique, en abordant les produits d'isolation mécanique, les tâches professionnelles typiques et les compétences de base spécifiques au métier. Afin d'élargir l'accès à ce programme d'études, une approche basée sur la « formation des formateurs » sera mise en œuvre pour permettre l'instruction d'autres employeurs par l'ACIT et la TIAA, laquelle supervisera les placements dans un souci de transparence et d'équité.

Selon M. Sippola, le programme dépassera les attentes des gens. « Bien que ce métier

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

IS NOW



WHITE CAP

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



SAFETY
SUPPLIES



CONCRETE TOOLS
& ACCESSORIES



FASTENERS &
ANCHORS



MASONRY



POWER &
HAND TOOLS



CUTTING &
ABRASIVES



GEOTEXTILES



BUILDING
ENVELOPE

WHITECAPSUPPLY.COM

f @ YouTube in
@WHITECAPSUPPLY

BUILDING TRUST ON EVERY JOB™

trade, and the expectation is that insulators can work in both industrial and commercial insulation, these sectors are quite distinct. We want to make the program appealing by ensuring people have options. They could work for a commercial insulation company, which often offers a 40-hour, Monday-to-Friday schedule—ideal for someone who prefers to be home every night. On the other hand, industrial insulation typically involves shift work at remote sites, like 10 days on, 4 days off, or even camp jobs. Everyone has different needs, so we want to make sure the program can target both sectors and benefit all contractors involved.”

While Thomas Kanata has offered to provide the training, the goal is to make these trained individuals available to the broader industry in Alberta.

Not only is the grant a win for TIAA and Alberta, but the industry in general. Being awarded the grant serves as a model for future initiatives in other provinces. “It’s a niche trade that doesn’t have the same recognition as other trades, but being awarded the grant could pave the way for similar initiatives across Canada. TIAC’s ultimate goal is to take this program and adapt it for each province, in partnership with the local provincial association, creating a nationwide effort to address the skilled labour shortage and help workers build a career in a trade that’s more important than ever,” says Bertram.

For Bertram and the team, this is more than just a training program—it’s an investment in the future of Alberta’s workforce and the insulation industry. “Our primary goal is to address the skilled labour shortage by attracting people to the trade. This program not only provides foundational training but also connects participants with member companies to secure employment.” Sippola adds, “Hopefully, this will lead to an influx of apprentices who want to continue in the trade and become fully certified mechanical insulators,” he says.

It’s an ambitious goal, but with the support of industry leaders and the government, it’s one that Bertram and Sippola are confident will be achieved. ■

soit considéré comme une seule et même activité, et que l’on attende d’un calorifugeur qui soit capable de travailler aussi bien dans l’isolation industrielle que dans l’isolation commerciale, ce sont en fait des domaines bien distincts. Nous voulons rendre ce programme intéressant en expliquant aux gens les différentes options possibles. D’un côté, vous avez la possibilité de travailler pour une entreprise d’isolation commerciale, habituellement sur la base de 40 heures de travail par semaine, du lundi au vendredi, ce qui est idéal si vous préférez rentrer chez vous tous les soirs. D’un autre côté, si vous travaillez dans l’isolation industrielle, vous serez généralement envoyé sur des sites éloignés, ou même des campements, où le rythme est de 10 jours de travail, suivis de 4 jours de repos. Chacun a des besoins différents, par conséquent nous tenons à nous assurer que le programme cible les deux domaines pour qu’il soit utile à tous les entrepreneurs concernés.»

Thomas Kanata a proposé de dispenser la formation, mais l’objectif est de mettre ces personnes formées à la disposition de l’ensemble du secteur en Alberta.

La subvention est non seulement une victoire pour la TIAA et l’Alberta, mais aussi pour la profession en général. De plus, l’octroi de cette subvention peut servir de modèle pour de futures initiatives dans d’autres provinces. «C’est un métier de niche, qui ne bénéficie pas de la même reconnaissance que d’autres occupations, mais l’octroi de cette subvention pourrait ouvrir la voie à des initiatives similaires dans tout le Canada. L’objectif ultime de l’ACIT est d’adapter ce programme à chaque province, en partenariat avec l’association provinciale locale, afin d’inspirer un effort national pour pallier le manque de main-d’œuvre qualifiée et aider les travailleurs à faire carrière dans un métier qui est plus important que jamais», déclare Tristan Bertram.

Pour Tristan Bertram et son équipe, il s’agit de bien plus qu’un simple programme de formation : c’est un investissement dans l’avenir de la main-d’œuvre de l’Alberta et du secteur de l’isolation. «Notre objectif principal est de remédier à la pénurie de main-d’œuvre qualifiée en attirant des gens vers ce métier. Ce programme offre non seulement une formation de base, mais il met également les participants en relation avec des entreprises membres afin qu’ils puissent trouver un emploi.» M. Sippola ajoute : «Nous espérons que cela entraînera un afflux d’apprentis qui souhaitent faire carrière dans le métier et devenir des calorifugeurs certifiés à part entière.»

C’est un objectif ambitieux, mais avec le soutien des leaders du secteur et du gouvernement, Tristan Bertram et Kyle Sippola sont convaincus de l’atteindre. ■


NDTSeals.com

Shop Online Today!
WWW.NDTSEALS.COM

NDT Inspection Plugs

NDT Inspection Point Labels



BETTER DESIGN
+
BETTER MATERIALS
=
LONGER LIFE







30 YEARS IN BUSINESS!
(713) 222-PLUG

Growing the Workforce with Trades-focused High School Education

An innovative partnership between Fusion Collegiate, The Educational Partnership Foundation, and Local 110 is turning out skilled, eager apprentices in mechanical insulation

By / par Jessica Kirby

Développer la main-d'œuvre grâce à un enseignement secondaire axé sur les métiers manuels

Dans le cadre d'un partenariat innovant, Fusion Collegiate, The Educational Partnership Foundation et la section locale 110 forment des apprentis qualifiés et motivés dans le domaine de l'isolation mécanique.

©iStock / Blod

Abafr Bashir, 18, works in Fort McMurray as a mechanical insulator for Thomas Kanata Inc. He came to the industry through the Skilled Trades Accelerator Program at Calgary's Fusion Collegiate when the school's principal and co-founder Bradey Thompson came to Abafr's high school looking for students interested in careers in trades.

"He said employers in Alberta were looking for tradespersons," Bashir says. "I like hands-on work, so I accepted the offer and went to the training."

Fusion Collegiate in partnership with The Educational Partnership Foundation (TEPF) works with students 18 and 19 years old to complete upgrading and trades training that leads to employment. In the mechanical insulation trade, Heat and Frost Insulators Local 110 delivers an accelerated eight-week training program that ensures graduates are job-ready, and students receive support, upgrading, and high school credits through Fusion Collegiate.

"We tell the students, 'The training is your eight-week interview'," Thompson says. "So, you have to have a good attitude, show up, and be responsible. These are good students, and they are eager to work."

Of the ten students that completed the program recently, eight are working as first-year insulators, and three are at Thomas

Abafr Bashir, 18 ans, travaille à Fort McMurray comme calorifugeur pour Thomas Kanata inc. Il est entré dans la profession grâce au programme Skilled Trades Accelerator du Fusion Collegiate de Calgary, lorsque le directeur et cofondateur de l'école, Bradey Thompson, s'est rendu dans le lycée où étudiait Abafr, à la recherche d'élèves intéressés par une carrière dans les métiers manuels.

«Il m'a dit qu'en Alberta, les employeurs recherchaient des ouvriers professionnels», explique Abafr. «J'aime le travail manuel, alors j'ai accepté l'offre et j'ai suivi la formation.»

Le Fusion Collegiate, en partenariat avec la Fondation pour le partenariat éducatif (The Educational Partnership Foundation ou TEPF), permet aux élèves de 18 et 19 ans de suivre une formation aux métiers manuels et de mettre à niveau leurs compétences dans le but de trouver un emploi. Dans le domaine de l'isolation mécanique, la section locale de Heat and Frost Insulators propose un programme de formation accéléré de huit semaines à l'issue duquel les diplômés sont prêts à entrer sur le marché du travail; les élèves bénéficient par ailleurs d'un soutien, d'une mise à niveau et de crédits d'études secondaires par l'intermédiaire de Fusion Collegiate.

«Voici comment nous présentons les choses aux étudiants : «Cette formation est comme un entretien d'embauche qui

Kanata Insulation. “These kids have come from some difficult backgrounds, but they are thriving,” Thompson says.

Abdirashid Deef, 19, also trained through Fusion and is two months into his position at Thomas Kanata. Since he was ten years old, Abdirashid has been mechanically inclined. “I have always had a good understanding of how I could make things work better,” he says. “I used to fix things at home, like sockets, outlets, and the stove. I also have a good mathematical understanding of how to solve problems.”

He was drawn to and enjoys mechanical insulation because insulators are “always thinking and they often use math.”

At first, Abdirashid struggled a bit with learning the tape measure and how insulation works. “Now I can work with insulation and do a great job,” he says. “I have to give a shout out to my instructors at Local 110, Kassy and Dennis, Mr. Thompson, and my foreman Marcin, who always makes me feel confident about my skills and tries to push me forward.”

The mechanical insulation training includes safety certification, like fall arrest, elevated platform, asbestos awareness, and others. “We also taught them about camp life, what to do in the evening, what to do if they encounter difficulties, what to pack, what to do if they are lonely, all the pieces Thomas says are challenges for them,” Thompson says. “We also took the students out and purchased the tools they required so finances wouldn’t be a barrier.”

Angel Lawrence Dessus Day Chief is 19 and was born and raised in Calgary. He became involved with Fusion Collegiate when his high school guidance counsellor advised that it might be a good opportunity. “The more time I spent at Fusion, the more I enjoyed learning and achieving all my tickets,” he says. “And as I learned about my trade, I soon realized it was a good fit for me.”

At first, Angel struggled with transitioning from student to full-time camp worker with Thomas Kanata. “Maybe it was being away from my family,” he says. “I do enjoy travel and my work, though. I just appreciate that I’m able to do something I enjoy.”

Government programs a win-win-win

Kyle Sippola, operations manager at Thomas Kanata, says government-subsidized programs like Fusion Collegiate are a win-win-win for students, contractors, and the construction industry.

“There is clearly a lack of skilled tradespeople in Western Canada, so these types of programs are a way employers can invest in the workforce and young people can become indentured apprentices, which is good for the long run in Canada,” he says.

Many recruitment programs are focused on students in their senior year or as they are leaving high school, which Sippola

100% LOCALLY OWNED & OPERATED



AMITY INSULATION
DISTRIBUTORS • FABRICATORS



YOUR PREFERRED ONE-STOP SHOP
Insulation • Metal • Accessories

780-454-8558 / 1-800-268-6406 / amityinsulation.com

«dure huit semaines»», explique M. Thompson. «Il faut donc avoir une attitude positive et faire preuve d’assiduité et de responsabilité. Ce sont de bons étudiants, et ils ont envie de travailler.»

Sur les dix étudiants qui ont récemment terminé le programme, huit travaillent comme calorifugeurs en première année, et trois sont employés chez Thomas Kanata Insulation. «Ces jeunes ont connu des difficultés, mais ils s’épanouissent», se réjouit M. Thompson.

Abdirashid Deef, 19 ans, a également suivi la formation de Fusion et travaille depuis deux mois chez Thomas Kanata. Dès l’âge de dix ans, Abdirashid savait qu’il était doué pour la mécanique. «J’ai toujours eu de la facilité pour améliorer le fonctionnement des choses», déclare-t-il. «À la maison, je réparais des choses comme les prises électriques, les prises murales et la cuisinière. J’ai également de bonnes connaissances en mathématiques, ce qui m’est utile pour résoudre les problèmes.»

Il a été attiré par l’isolation mécanique et aime ce métier, car les calorifugeurs «réfléchissent constamment et utilisent souvent les mathématiques».

says might be too late. “I hear they don’t really know what they want to do, and so they are pushed to do academic post-secondary education and get a desk job, and the trades are forgotten,” he says. “But a lot of these kids pick up a tool in grade 10 and home in on their hand skills.”

In 2024, 30 students completed trades training at Fusion in fields that industry indicated were seeking skilled labour. The program will train for five trades in 2025: ironworking, carpentry, plumbing and pipe-fitting, insulation, and finishing trades. In December of this year 50 more students will be trained and looking for work, including 10 insulators.

Essential partnerships

The Educational Partnership Foundation helps make the program possible by providing financial and organizational resources, logistical support, and industry connections that give students real opportunities to succeed.

“Our partnership with Fusion Collegiate works so well because we’re aligned in our purpose,” says Barb Simic, TEPF president and CEO. “Together, we’re not just talking about career opportunities—we’re giving students a chance to live them, learn real skills, and build confidence for a career in the trades and their future.”

Recognizing that not every student learns the same way, the partnership aims to provide alternative routes to success beyond traditional academic paths.

Au début, Abdirashid a eu un peu de mal à se familiariser avec le mètre ruban et le fonctionnement de l’isolation. «Maintenant, je comprends l’isolation et je fais du très bon travail», dit-il. «Je tiens à remercier mes formateurs de la section locale 110, Kassy et Dennis, M. Thompson, ainsi que mon contremaître Marcin, qui m’encourage toujours à avoir confiance en mes compétences et à aller de l’avant.»

La formation en isolation mécanique inclut une certification en matière de sécurité, notamment sur les dispositifs antichute, les plates-formes en hauteur et la sensibilisation aux dangers de l’amiante, entre autres. «Nous leur avons également expliqué la vie dans un campement de travail, ce qu’ils peuvent faire le soir, comment réagir en cas de problème, ce qu’il faut emporter, comment gérer les moments de solitude, bref, tout ce qui peut représenter un défi pour eux», explique M. Thompson. «Nous avons également emmené les étudiants acheter les outils dont ils avaient besoin pour que l’aspect financier ne soit pas un obstacle.»

Angel Lawrence Dessus Day Chief a 19 ans; il est né et a grandi à Calgary. Il s’est inscrit au Fusion Collegiate lorsque son conseiller d’orientation au lycée lui a commenté que cela pourrait être une possibilité intéressante. «Plus je passais de temps chez Fusion, plus je prenais plaisir à apprendre et à franchir les étapes», raconte-t-il. «Tandis que j’apprenais mon métier, je me suis rapidement rendu compte que c’était exactement ce qui me convenait.»



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



DISPRO

THE REFERENCE SINCE 1962
LA RÉFÉRENCE DEPUIS 1962



COMPLETE LINE OF INSULATION PRODUCTS THERMAL & ACOUSTICAL

GAMME COMPLÈTE DE PRODUITS ISOLANTS THERMIQUES ET ACOUSTIQUES

3

locations to better serve you
succursales pour mieux vous servir

QUEBEC

MONTREAL

OTTAWA

The team of experts
in the field of
insulation

L'équipe d'experts
dans le domaine de
l'isolation

DISPRO.COM

ISO@DISPRO.COM

514-354-5250 | 1-800-631-4251




HAVE YOU BEEN LEFT HANGING

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 ½" and up



THERMALJACS547®



IDEAL PRODUCTS

Get Your Pipe Insulation On Time

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



(Left to right) Abafra Bashir, Angel Lawrence Dessus Day Chief, and Abdirashid Deef, apprentices at Thomas Kanata Inc.

“For many young people, especially those facing tough circumstances, trades programs can be life-changing—offering stability, purpose, and a pathway out,” Simic says. “Trades offer a clear, practical path forward—especially for students who feel stuck or overlooked in traditional education.”

Up for the challenge

The day Abafra, Abdirashid, and Angel were being dispatched, Thompson picked them up and drove them to Thomas Kanata so they were ready to go at 7 am.

“They went from leaving high school with no plan and no hope,” Thompson says. “They felt lost. They came to Fusion, and now they have a plan, the skills, and the training to work as professionals.”

As with many apprenticeship pathways, the program faces ongoing challenges in establishing strong employer connections. “We have trained, eager, hungry, humble students who bring a different level of maturity and focus than typical 16- or 17-year-old RAP students,” Thompson says, referencing Alberta’s Registered Apprenticeship Program. “They’re not just exploring—they’re ready to launch. These are individuals prepared to begin their careers. They just need an opportunity.”

He emphasizes that taking on a Fusion Collegiate graduate is an opportunity to combat the labour shortage with highly trained, reliable workers, and Sippola agrees.

“As a contractor there is always risk and costs that come with taking on apprentices,” he says. “Avenues like Fusion put people to work and alleviate some of the risk.”

Sippola says all three Fusion graduates were very well prepared, knew what kind of work would be expected of them, showed up in the correct attire and with the correct tools, and knew what insulation was and how to work with it.

Au début, la transition entre étudier et travailler à plein temps dans un campement avec l’équipe de Thomas Kanata a été dure pour Angel. «C’était peut-être le fait d’être loin de ma famille», dit-il. «Mais j’aime voyager et j’aime mon travail. Je suis simplement reconnaissant de pouvoir faire quelque chose qui me plaît.»

Des programmes gouvernementaux gagnants-gagnants

Kyle Sippola, directeur des opérations chez Thomas Kanata, estime que les programmes subventionnés par le gouvernement, comme celui de Fusion Collegiate, sont avantageux pour tous : les étudiants, les entrepreneurs et le secteur de la construction.

«Il y a clairement une pénurie de main-d’œuvre qualifiée dans l’Ouest canadien. Ce type de programme permet donc aux employeurs d’investir dans la main-d’œuvre, et aux jeunes de devenir apprentis sous contrat, ce qui, à long terme, est bénéfique pour le Canada», explique-t-il.

De nombreux programmes de recrutement ciblent les élèves en dernière année ou ceux qui quittent l’école secondaire, ce qui, selon M. Sippola, peut s’avérer être trop tard. «Ils disent qu’ils ne savent pas vraiment ce qu’ils veulent faire et qu’ils sont poussés à faire des études postsecondaires et à trouver un emploi de bureau, et de ce fait, ils ne pensent pas aux métiers manuels», dit-il. «Mais en 10^e année, un grand nombre de ces jeunes apprennent à utiliser un outil et découvrent leurs compétences manuelles.»

En 2024, 30 élèves ont suivi une formation professionnelle chez Fusion portant sur des domaines dans lesquels les professionnels du secteur cherchaient des ouvriers qualifiés. En 2025, le programme proposera une formation dans cinq métiers : ferronnerie, menuiserie, plomberie et tuyauterie, isolation et finition. En décembre de cette année, 50 élèves supplémentaires auront suivi une formation et seront à la recherche d’un emploi, dont dix calorifugeurs.

Des partenariats déterminants

La Fondation pour le partenariat éducatif contribue à la mise en œuvre du programme en fournissant des ressources financières et organisationnelles, un soutien logistique et des contacts dans le secteur, qui offrent aux étudiants de réelles occasions de réussir.

«La raison pour laquelle notre partenariat avec Fusion Collegiate fonctionne si bien est que nous avons un objectif commun», explique Barb Simic, présidente-directrice générale de la TEPF. «Ensemble, nous ne nous contentons pas d’évoquer des opportunités professionnelles; nous donnons aux étudiants la possibilité d’en faire l’expérience, d’acquérir

“It’s going well,” he says. “They fit right in and are happy to be working. They are doing a great job, and we are looking to hire a few more because it’s been so successful.”

A bright future

Abafra says that young people interested in a rewarding career and job security should consider the trades, especially if they don’t want to spend several years getting an education only to come out in debt.

“It was a good fit for me, Abafra says. “I enjoy being active, and I wanted a career where I can grow and receive good pay.”

Over the next five years, he hopes to achieve his Red Seal and continue earning good money to support himself and his family. He’d also like to mentor new apprentices.

“I feel great and confident about my future,” Abdirashid says. “I hope I become more successful in my career and life, and I can see myself becoming a journeyman in the Heat and Frost Insulators union.”

Looking ahead, Angel has plans to achieve greatness. “I just want to become a professional,” he says. “I don’t only want to have a title; I want to be amazing with my job. I want to always be at the top of my field by keeping up, growing, and keeping ahead.” ■



des compétences réelles et de prendre confiance en eux pour embrasser une carrière dans les métiers manuels et construire leur avenir.»

Tous les étudiants n’apprennent pas de la même manière, et par conséquent, le partenariat propose d’autres chemins vers la réussite, au-delà des parcours scolaires traditionnels.

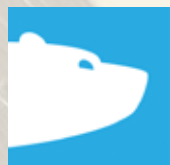
« Pour de nombreux jeunes, en particulier ceux qui se trouvent

Là où les décisions sont prises, sans incertitude.

13 bannières à travers le Canada.

Propulsées par une expertise locale et un réseau national.

 Détenues et exploitées à 100% par des Canadiens.



■ **IMPRO**

■ **NADEAU**

■ **NU-WEST**
Construction Products

■ **SCOTIA**
INSULATIONS



Produits d’isolation mécanique industrielle et commerciale
Rendre les bâtiments et les espaces plus confortables,
sûrs et efficaces

www.polrinsulations.com

Développer la main-d'œuvre

dans des situations difficiles, les programmes de formation professionnelle peuvent leur changer la vie en leur procurant une stabilité, un but et un moyen de s'en sortir», explique Mme Simic. «Les métiers manuels ouvrent une voie vers l'avenir, à la fois claire et pragmatique, en particulier pour les étudiants qui se sentent rebutés ou laissés pour compte par l'enseignement traditionnel.»

Prêts à relever le défi

Le jour où Abafra, Abdirashid et Angel ont été envoyés en mission, M. Thompson est venu les chercher et les a conduits chez Thomas Kanata pour qu'ils soient prêts à partir à 7 heures du matin.

«Ils ont quitté le lycée sans projet et sans espoir», se rappelle M. Thompson. «Ils se sentaient perdus. Ils sont arrivés chez Fusion, et maintenant ils ont un projet de carrière, ainsi que les compétences et la formation nécessaires pour travailler en tant que professionnels.»

Comme souvent avec les programmes d'apprentissage, la difficulté récurrente est d'établir des liens solides avec les employeurs. «Nous avons des étudiants formés, motivés, ambitieux et humbles qui ont un niveau de maturité et de concentration différent de celui des étudiants de 16 ou 17 ans qui suivent le programme RAP», explique M. Thompson, en référence au programme d'apprentissage enregistré de

l'Alberta. «Ils ne sont pas là seulement pour découvrir, mais pour se lancer. Ce sont des individus qui sont prêts à commencer leur carrière. Ils ont juste besoin qu'on leur donne une chance.»

Il souligne qu'embaucher un diplômé de Fusion Collegiate est un moyen de lutter contre la pénurie de main-d'œuvre en recrutant des travailleurs hautement qualifiés et fiables, et M. Sippola est du même avis.

«En tant qu'entrepreneur, il y a toujours un risque et un coût à embaucher des apprentis», explique-t-il. «Des initiatives telles que celle de Fusion permettent aux gens de trouver un emploi tout en limitant les risques dans une certaine mesure.»

M. Sippola confirme que les trois diplômés de Fusion étaient très bien préparés, savaient ce qu'on attendait d'eux, se sont présentés dans une tenue appropriée et avec les outils adéquats, comprenaient ce qu'était l'isolation et savaient ce qu'ils avaient à faire.

«Tout se passe bien», assure-t-il. «Ils s'intègrent parfaitement et sont contents de travailler. Ils font un excellent travail, et nous envisageons d'embaucher quelques apprentis supplémentaires, car cette initiative a été très fructueuse.»

Un avenir prometteur

Abafra estime que les jeunes qui cherchent une carrière enrichissante et la sécurité de l'emploi devraient envisager les métiers manuels, surtout s'ils ne veulent pas passer plusieurs années à faire des études pour, en fin de compte, se retrouver endettés.

«Cela me convenait bien», dit Abafra. «J'aime être actif et je cherchais une profession qui me permettrait d'évoluer et d'être bien rémunéré.»

Au cours des cinq prochaines années, il a l'intention d'obtenir sa certification Sceau rouge et de continuer à bien gagner sa vie pour subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille. Il aimerait également encadrer les nouveaux apprentis.

«Je me sens bien et confiant en mon avenir», déclare Abdirashid. «J'espère continuer à progresser dans ma carrière et dans la vie, et je me vois bien devenir compagnon du syndicat Heat and Frost Insulators.»

Angel a lui aussi de grands projets d'avenir. «Je veux simplement devenir un professionnel», dit-il. «Je ne veux pas seulement avoir un titre, je veux être excellent dans mon travail. Je veux toujours être au sommet de mes compétences en restant à la page, en progressant et en gardant une longueur d'avance.» ■



High Temperature
Insulation Textiles & Accessories for Industry

Felts & Blankets
Treated Fabrics
Accessories
Threads
Hogrings

LEWCO
Specialty Products, Inc.

ISO 9001-2000 Certified

Proud members of:
TIAC **ACIT**
Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'Isolation Thermique
The Society of Thermal Insulation Technicians Société de l'Isolation Thermique Techniciens

SWICA • ESICA • MICA • CSICA • SEICA • WIA • NIA

www.LewcoSpecialtyProducts.com • Lewco@LewcoSpecialtyProducts.com
Phone (225) 924-3221 • (800) 221-6414 • Fax (225) 927-2918
Baton Rouge, LA • Houston, TX • Ontario, CA • Portland, OR • Columbia, SC



American Tariffs and Canadian Construction

TIAC urges members to take action and stay informed on Canada's response to tariffs

By / Robin Brunet with notes and resources from TIAC

The only sure thing in these tariff-driven times is that United States president Donald Trump is a master at fomenting uncertainty. His actions against Canada have caused speculation that everything from a more equitable realignment of free trade to an outright global depression is forthcoming.

Ever since Washington imposed a 25 percent tariff on imports from Canada and Mexico on March 4, the Canadian construction industry joined the angry chorus of voices to express what may lie in store for them. "These measures are likely to impact not only the ability of construction operators to meet their project requirements, but also the supply chains that the Canadian industries rely on," stated the Canadian Construction Association. "This limits the industry's ability to combat the housing crisis, it slows down its ability to build critical infrastructure, and so much more."

Les droits de douane américains et le secteur de la construction au Canada

L'ACIT appelle ses membres à réagir et à se maintenir informés sur la réponse du Canada aux droits de douane

par Robin Brunet, avec l'appui des notes et des ressources de l'ACIT

La seule chose qui ne fait aucun doute en cette période marquée par les droits de douane est que le président américain Donald Trump excelle dans l'art de semer la confusion. Les mesures prises à l'encontre du Canada ont donné lieu à toutes sortes de spéculations, depuis un rééquilibrage plus équitable du libre-échange à une récession mondiale pure et simple.

Depuis que Washington a imposé des droits de douane de 25 % sur les importations en provenance du Canada et du Mexique le 4 mars dernier, les professionnels canadiens de la construction se sont joints à l'indignation générale pour exprimer leurs craintes face à l'avenir. « Ces mesures risquent d'avoir des répercussions non seulement sur la capacité des entrepreneurs en construction à respecter le cahier des charges de leurs projets, mais aussi sur les chaînes d'approvisionnement dont dépend le secteur du bâtiment au Canada », a déclaré

Of equal concern is the prospect of retaliatory Canadian tariffs on American construction materials brought into this country (we import some \$3.5 billion in glass and glass products, for starters). Canadian Home Builders' Association CEO Kevin Lee believes an emphasis should be placed "on avoiding tariffs on construction products and materials, unless other domestic or import solutions can be easily found for comparable prices."

For its part, the Vancouver-based BTY Group examined six categories of construction materials at risk of the tariffs and concluded that construction costs could go up by between four and six percent. It also postulated that if potential retaliatory tariffs were taken into account and remained in effect for an extended period, a disinflationary trend would occur as demand falls and activity slows (in which case costs would go down).

As for BTY's ranking of at-risk materials, lumber is considered a high risk, as are mechanical and electrical systems. In the medium risk category is rebar, due to some reinforcing steel production in Canada and the ability of bigger firms that buy supply from the United States to pivot to sources at home. BTY considers concrete to be steady and glazing to be a low risk.

Consultancy CliftonLarsonAllen points out the catch-22 some businesses are faced with. "Absorbing the costs can

l'Association canadienne de la construction. «Ces limites entravent ce que nous pouvons faire pour lutter contre la crise du logement, ralentissent notre capacité à bâtir des infrastructures essentielles, et bien plus encore.»

L'imposition, par le Canada, de droits de douane sur les matériaux de construction américains importés (à commencer par environ 3,5 milliards de dollars en verre et produits verriers) est une perspective tout aussi inquiétante. Kevin Lee, DG de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, estime que l'important est «d'éviter les droits de douane sur les produits et matériaux de construction, à moins de pouvoir trouver facilement d'autres solutions à un prix comparable sur le marché national ou en les important d'autres pays».

Pour sa part, le groupe BTY, basé à Vancouver, a examiné six catégories de matériaux de construction susceptibles d'être touchés par les droits de douane et a conclu que leur coût pourrait augmenter de 4 à 6 %. BTY estime que, dans l'éventualité où des droits de douane étaient appliqués en représailles pendant une période prolongée, la baisse de la demande et le ralentissement de l'activité entraîneraient une tendance désinflationniste (et donc, une diminution des coûts).

Parmi les matériaux qui, selon BTY, sont fortement menacés par les droits de douane, le bois d'œuvre est considéré comme particulièrement vulnérable, tout comme les systèmes mécaniques et électriques. Dans la catégorie des matériaux moyennement menacés, on trouve les barres d'armature, car le Canada produit certains types d'acier d'armature et les grandes entreprises canadiennes qui s'approvisionnent aux États-Unis ont la possibilité de se tourner vers des fournisseurs nationaux. En ce qui concerne le béton et le vitrage, BTY estime que ces matériaux sont peu exposés aux droits de douane.

Le cabinet-conseil CliftonLarsonAllen souligne que certaines entreprises se retrouvent prises dans un cercle vicieux. «Absorber les coûts risque de réduire les marges bénéficiaires et de limiter la capacité à investir dans de nouveaux projets ou à embaucher du personnel supplémentaire», explique-t-il. «Répercuter les coûts sur les clients peut diminuer l'attrait des nouveaux projets de construction, et donc réduire la demande en nouveaux bâtiments et infrastructures.»

En mars, l'ACIT a publié une déclaration invitant ses membres à participer à une consultation menée par le gouvernement fédéral afin de recueillir leurs commentaires sur les effets des mesures proposées. La consultation s'est terminée en avril, mais l'ACIT a élaboré une liste de ressources que ses membres peuvent utiliser pour atténuer la pression, dans une certaine mesure. Nous vous invitons à consulter la liste ci-dessous et à contacter Tristan Bertram, directeur des Affaires sectorielles de l'ACIT, si vous avez des questions ou besoin d'aide.

NOW AVAILABLE

The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

Your CUI Solution

VARIOUS THICKNESSES AVAILABLE, UP TO 60 INCH WIDTH

HYDROPHOBIC UP TO 600F CONTINUOUS

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

LEWCO SUPER MAT

Proud Members of

TIAC **ACIT**

Thermal Insulation Association of Canada The Voice of The Mechanical Insulation Industry Association Canadienne de l'Isolation Thermique Le Vain de l'Industrie de l'Isolation Mécanique

SWICA • ESICA • MICA • CSICA • SEICA • WIA • NIA

WWW.LEWCOSUPERMAT.COM WWW.LEWCOSPECIALTYPRODUCTS.COM

PHONE 225.924.3221 • (800)221.6414 • FAX 225.927.2918
BATON ROUGE, LA

squeeze profit margins and limit the ability to invest in new projects or hire additional workers,” it reports. “Passing the costs on to clients can make new construction projects less attractive, potentially reducing the demand for new buildings and infrastructure.”

In March, TIAC released a statement asking members to consult on a federal government-led inquiry for input on the impact of the proposed measures. The consultation closed in April, but TIAC has provided a list of resources that members can use to alleviate some of the pressure. See the list below and feel free to reach out to Tristan Bertram, TIAC’s Director of Industry Affairs, with questions and for support.

Further Reading

Tariff Information: Consult the CBSA for tariff-related information.

cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html

Canada’s Response to US Tariffs on Canadian Goods: Review Canada’s official response.

canada.ca/en/department-finance/programs/international-trade-finance-policy/canadas-response-us-tariffs.html

Canada’s Notice of Intent: Read the Notice of Intent to Impose Countermeasures.

canada.ca/en/department-finance/programs/consultations/2025/notice-intent-impose-countermeasures-response-united-states-tariffs-on-canadian-goods.html

Requesting Remission of Tariffs: Learn about requesting remission of tariffs that apply on certain goods from the US.

canada.ca/en/department-finance/programs/international-trade-finance-policy/process-requesting-remission-tariffs-that-apply-on-certain-goods-us.html

Canada-US Engagement: Stay up-to-date on Canada-US relations.

international.canada.ca/en/global-affairs/campaigns/canada-us-engagement

TIAC’s Ongoing Efforts

TIAC is actively monitoring this rapidly evolving situation and will continue to inform its members of any significant changes. The Board of Directors is currently drafting plans to further engage with the Canadian government and advocate for solutions that will benefit the industry. More information regarding TIAC’s plan will be shared shortly. ■

Disclaimer: The information contained in this article is accurate to the best of our knowledge as of the date of this email. Given the dynamic nature of this situation, details are subject to change. We encourage you to consult the official government resources provided for the most up-to-date information.

Lectures complémentaires

Information sur les droits de douane : Consulter l’AFSC pour vous informer sur les droits de douane.

cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-fra.html

Réponse du Canada aux droits de douane américains sur les produits canadiens : Consulter la réponse officielle du Canada.

• canada.ca/fr/ministere-finances/programmes/politiques-finances-echanges-internationaux/reponse-canada-droits-douane-americains.html

Avis d’intention du Canada : Lire l’avis d’intention d’imposer des contre-mesures

• canada.ca/fr/ministere-finances/programmes/consultations/2025/avis-dintention-dimposer-contre-mesures-en-reponse-droits-douane-imposes-etats-unis-sur-marchandises-canadiennes.html

Demande de remise de droits : S’informer sur la demande de remise de droits de douane applicables à certains biens provenant des États-Unis

• canada.ca/fr/ministere-finances/programmes/politiques-finances-echanges-internationaux/processus-demande-remise-droits-douane-applicables-certains-biens-provenant-etats-unis.html

L’engagement du Canada auprès des États-Unis : Se tenir au courant des relations entre le Canada et les États-Unis.

• international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/campagnes/engagement-canada-etats-unis

L’ACIT poursuit ses efforts

L’ACIT suit de près l’évolution rapide de la situation et continuera d’informer ses membres de tout changement important. Le conseil d’administration élabore actuellement des plans pour renforcer la collaboration avec le gouvernement canadien et préconiser des solutions qui profiteront à notre secteur d’activité. De plus amples informations relatives au plan de l’ACIT seront communiquées prochainement. ■

Avis de non-responsabilité : Les informations contenues dans cet article sont, à notre connaissance, exactes à la date de ce courriel. Compte tenu du caractère dynamique de la situation, les détails sont susceptibles de changer. Nous vous encourageons à consulter les ressources officielles fournies par le gouvernement pour obtenir les informations les plus récentes.

Celebrating
62 Years
in Business


C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION
Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC V1Z 1G3

Featured Distributors - Distributeurs vedettes



BRITISH COLUMBIA

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) 532-7230

White Cap

Burnaby, BC..... (604) 299-8551
(800) 665-6200
Kelowna, BC..... (250) 765-9000
(800) 765-9117
Prince George, BC..... (250) 564-1288
(877) 846-7505

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB..... (780) 454-8558
(800) 268-6406

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

ALBERTA

SPI Canada Distribution Inc.

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

White Cap

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

SASKATCHEWAN

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

White Cap

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

MANITOBA

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

White Cap

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

ONTARIO

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
Sarnia, ON (226) 402-0288

SPI Canada Distribution Inc.

Mississauga, ON (416) 675-1710

White Cap

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

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

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688

TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

Become a member of TIAC today

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information at info@tiac.ca

104-1505 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7T1 • tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

If you're already a member and would like to book your listing in the TIAC Distributor Directory please contact Lara Perraton, *TIAC Times*

tel: 1.877.755.2762, email: lperraton@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante :

104-1505, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7T1 – téléphone : 613.724.4834 • télécopieur : 613.729.6206.

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

Thanks to All Who Attended TIAA Winter Event

The Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) held its annual winter events in Jasper, Alberta, this past March, aiming to help boost the economy and tourism after the town suffered extensive social and economic losses from a wildfire in 2024.

Shifting its focus beyond professional networking to spotlight the community's recovery efforts, TIAA's board focus the event on providing industry connections and giving back to a community that urgently needs support.

"We could have held the event anywhere," said James Low, TIAA board member. "But when we learned about Jasper's desperate need to rebuild its tourism industry, the decision became clear. Supporting Jasper aligned perfectly with our mission to create opportunities and foster community."

During the three-day event, 35 people gathered, representing a 33% increase over previous years. Guests comprised a good mix of Alberta contractors, distributors, and manufacturers, plus eight attendees from BC including Vancouver, Surrey, and Prince George.

"The event received great support from the BCICA," Low says.

Guests enjoyed snowshoeing, a guided Canyon Ice Walk, skiing and snowboarding at Marmot Basin, and a beautiful afternoon at Pyramid Lake. At dinner on Saturday night, the deputy mayor of Jasper joined the group and spoke along with two representatives from the Jasper Community Team Society—the event's charity of choice.

"The weekend was an overwhelming success," Low says. "It was a well-rounded itinerary with added elements like a dinner on Friday night and Sunday afternoon gathering time."

The event gave away door prizes on Saturday, and all the prizes were purchased in the town of Jasper. On Sunday at Pyramid Lake, the group had coffee, hot chocolate, cookies, and muffins all locally purchased at the Bear's Paw Bakery.

"We estimate over \$20,000 was spent in Jasper over the weekend, which directly helps contribute to their local economy," Low said.

Additional on-site fundraising efforts resulted in an extra \$1480 raised for the Jasper Community Team Society.

In July 2024, wildfires in Jasper National Park forced the evacuation of 25,000 residents, workers, and visitors. The blazes destroyed 358 of the town's 1,113 structures and left scars on the landscape. Damages totalled \$880 million, becoming one of Canada's costliest natural disasters.

"We would like to invite anyone who couldn't make the event but wishes to support Jasper to reach out in support of Community Team Society at jaspercommunityteamsociety.ca," Low says.

continued on page 35

Merci à tous les participants à l'évènement d'hiver de la TIAA

L'Association pour l'isolation thermique de l'Alberta (TIAA) a organisé son évènement d'hiver annuel à Jasper, en Alberta, en mars dernier, dans le but de stimuler l'économie et le tourisme après l'impact social et les pertes économiques considérables subis par la ville à la suite des incendies de forêt en 2024.

Afin d'aller au-delà du réseautage professionnel et de mettre en avant les efforts de reconstruction de la municipalité, le conseil d'administration de la TIAA a axé l'évènement sur la mise en relation avec des acteurs du secteur et sur l'aide à une communauté qui a urgemment besoin de soutien.

«Nous aurions pu organiser cet évènement n'importe où», déclare James Low, membre du conseil d'administration de TIAA. «Mais lorsque nous avons appris que Jasper avait désespérément besoin de relancer son activité touristique, la décision nous a paru évidente. Soutenir Jasper s'inscrivait parfaitement dans notre mission, qui est de créer des opportunités et d'encourager l'esprit communautaire».

Au cours de cet évènement de trois jours, 35 personnes se sont réunies, ce qui représente une augmentation de 33 % par rapport aux années précédentes. Les invités comprenaient une grande variété d'entrepreneurs, de distributeurs et de fabricants de l'Alberta, ainsi que huit participants venus de la Colombie-Britannique, notamment de Vancouver, Surrey et Prince George.

«L'évènement a reçu un soutien considérable de la part de la BCICA», souligne M. Low.

Les invités ont pu profiter d'une randonnée en raquettes, de la découverte guidée du glacier de Maligne Canyon, d'une journée de ski et de planche à neige à Marmot Basin, ainsi que d'un magnifique après-midi au lac Pyramid. Lors du repas du samedi soir, l'adjoint au maire de Jasper s'est joint au groupe et a pris la parole aux côtés de deux représentants de la Jasper Community Team Society, l'organisme caritatif retenu pour cet évènement.

«Cette fin de semaine a été un succès retentissant», se réjouit M. Low. «Le programme était très bien pensé, avec des activités supplémentaires comme le repas du vendredi soir et le rassemblement du dimanche après-midi.»

Des prix, tous achetés dans la ville de Jasper, ont été remis aux participants samedi. Le dimanche, au lac Pyramid, le groupe a dégusté du café, du chocolat chaud, des biscuits et des muffins, tous achetés à la boulangerie locale Bear's Paw Bakery.

«Nous estimons que plus de 20 000 dollars ont été dépensés à Jasper durant cette fin de semaine, ce qui contribue directement à l'économie locale», se félicite M. Low.

Des efforts supplémentaires de collecte de fonds sur place ont permis de recueillir 1 480 dollars de plus pour la Jasper Community Team Society.

suite à la page 35

Leveraging BIM for Process Improvement

Let's cut to the chase: if you're still wrestling with stacks of outdated blueprints and juggling spreadsheets like it's 1999, it's time for a reality check. Building Information Modeling (BIM) isn't just a flashy 3D tool to wow clients during presentations. It's a game-changer for process improvement that can propel your projects—and your business—into the modern era. Treating BIM as an optional upgrade is like owning a smartphone and only using it to make calls. You're missing out on its true potential.

Sure, BIM creates impressive visual models, but that's barely even scratching the surface of its capabilities. BIM is a dynamic, data-rich platform that integrates every facet of a building's lifecycle, from design and construction to operation and maintenance. It's a centralized hub where all project information lives, breathes, and updates in real-time. Ignoring this aspect is not just shortsighted; it's a missed opportunity to revolutionize your entire workflow.

Let's talk efficiency—or the lack thereof in traditional processes. Disjointed teams using disparate tools lead to miscommunication, errors, and delays. BIM transforms this chaos into a cohesive, efficient workflow. It allows architects, engineers, contractors, and stakeholders to collaborate within a single environment. No more version control nightmares or last-minute surprises. With BIM, everyone is literally on the same page, which means projects move faster and smoother.

If chasing down team updates feels like herding cats, BIM offers a solution. Its collaborative features enable real-time sharing of information and updates. Team members can annotate models, flag issues, and propose changes within the platform. This transparency accelerates decision-making and fosters accountability. When everyone has access to the same up-to-date information, finger-pointing becomes a thing of the past.

In an age where data is king, relying on gut feelings just doesn't cut it. BIM provides a wealth of analytics that inform every aspect of your project. From cost estimation and risk assessment to sustainability metrics, BIM's data-driven insights help you make informed decisions. Think of

continued on page 34

David Halabourda

Project Manager/
Gestionnaire de projet
Apollo Sheet Metal



Tirer parti des avantages de la BIM pour améliorer les processus

Allons droit au but : si vous êtes toujours aux prises avec des piles de bleus obsolètes et que vous jonglez avec des feuilles de calcul comme si nous étions encore en 1999, le moment est venu de vous rendre à l'évidence. La modélisation des données du bâtiment (BIM) n'est pas seulement un outil 3D tape-à-l'œil pour épater vos clients lors de présentations. C'est un outil révolutionnaire pour améliorer les processus, capable de propulser vos projets - et votre entreprise - dans l'ère moderne. Ne voir en la BIM qu'une possibilité d'amélioration, c'est comme avoir un téléphone intelligent et ne l'utiliser que pour passer des appels. Vous passez à côté de son véritable potentiel.

Bien sûr, la BIM permet de créer des modèles visuels impressionnants, mais cela ne représente qu'une infime partie de ses capacités. La BIM est une plateforme dynamique et riche en données qui intègre tous les aspects du cycle de vie d'un bâtiment, depuis sa conception et sa construction jusqu'à son exploitation et sa maintenance. C'est une plateforme centralisée où toutes les informations du projet prennent forme, évoluent et sont actualisées en temps réel. Ignorer cet aspect n'est pas seulement un manque de clairvoyance; c'est une occasion manquée de révolutionner l'ensemble de votre flux de travail.

Penchons-nous sur l'efficacité, ou plutôt sur son absence, des processus traditionnels. Des équipes sans coordination utilisent des outils disparates, ce qui entraîne des problèmes de communication, des erreurs et des retards. La BIM transforme ce chaos en un flux de travail cohérent et efficace. Elle permet aux architectes, aux ingénieurs, aux entrepreneurs et aux parties prenantes de collaborer au sein d'un seul et même environnement. Fini les cauchemars liés aux différentes versions de logiciels, ou les surprises de dernière minute. Avec la BIM, tout le monde est littéralement sur la même longueur d'onde, ce qui signifie que les projets avancent plus rapidement et plus facilement.

Là où le suivi des mises à jour de l'équipe semble être une tâche impossible, la BIM offre une solution. Ses fonctionnalités collaboratives permettent de partager les informations et mises à jour en temps réel. Les membres de l'équipe peuvent faire des annotations sur les modèles, signaler les problèmes et proposer des modifications au sein de la plateforme. Cette

suite à la page 34



MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

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

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

it as having a predictive tool that actually delivers—without the guesswork. By leveraging this data, you can anticipate challenges and address them before they become costly problems.

Inefficiency doesn't just waste time; it drains resources. BIM helps identify and eliminate waste at every stage. Its clash detection capabilities catch design conflicts early, preventing expensive on-site rework. Accurate material quantifications reduce overordering and minimize waste. Optimized scheduling ensures labour and equipment are used effectively. In short, BIM tightens your operations, saving both time and money without compromising quality.

Now, I can hear the skeptics: "But implementing BIM is expensive and complicated." Sure, there's an initial investment and a learning curve. But consider the alternative: sticking with outdated methods while competitors outpace you. The key is strategic implementation. Start small with pilot projects, invest in training, and scale up gradually. The temporary discomfort is a small price to pay for long-term gains in efficiency and competitiveness.

It's high time we stop viewing BIM as a luxury add-on. Leveraging it for process improvement isn't just about keeping up with industry trends; it's about gaining a competitive edge in a rapidly evolving market. The future waits for no one. BIM offers the tools to not just catch up but to lead. So ask yourself, can you really afford to ignore it any longer? ■

David Halabourda is a seasoned sheet metal worker with a dynamic background in drafting, BIM, project management, and operations. With extensive experience across multiple facets of the industry, he blends hands-on expertise with strategic insight, driving innovation and efficiency in every project he undertakes. David is passionate about optimizing processes and embracing new technologies.

transparence permet de prendre des décisions plus vite, et encourage la prise de responsabilité. En effet, lorsque tout le monde a accès aux mêmes informations actualisées, rejeter la faute sur autrui ne se justifie plus.

À une époque où tout est basé sur les données, se fier à son intuition ne suffit plus. La BIM fournit une multitude d'analyses qui renseignent sur tous les aspects de votre projet. Depuis l'estimation des coûts et l'évaluation des risques jusqu'aux mesures de durabilité, les informations basées sur les données de la BIM vous aident à prendre des décisions éclairées. Il faut la voir comme un outil prédictif qui a fait ses preuves, et qui vous évite d'avoir à formuler des hypothèses. En exploitant ces données, vous pouvez anticiper les difficultés et y remédier avant qu'elles ne créent des problèmes coûteux.

L'inefficacité ne fait pas seulement perdre du temps, elle épuise les ressources. La BIM vous aide à repérer et à éliminer le gaspillage à chaque étape. Grâce à ses capacités de détection d'interférences, les problèmes de conception sont rapidement identifiés, ce qui évite d'avoir à effectuer d'onéreuses rectifications sur le chantier. Par ailleurs, grâce à une quantification précise, la BMI permet d'éviter de passer des commandes trop importantes et de limiter le gaspillage des matériaux. L'optimisation de la planification garantit une utilisation efficace de la main-d'œuvre et des équipements. Bref, la BIM permet de rationaliser vos opérations, et vous fait économiser du temps et de l'argent sans compromettre la qualité.

Ceci étant, j'entends déjà les sceptiques : « Mais la mise en œuvre de la BIM est coûteuse et compliquée. » Certes, il y a un investissement initial et une courbe d'apprentissage. Mais quelle est l'alternative? Continuer à utiliser des méthodes obsolètes pendant que vos concurrents vous distancent...?

suite à la page 35

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	7	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alkegen	11	716.768.6298	www.alkegen.com
Amity Insulation Group Inc.	21	780.454.8558	www.amityinsulation.com
C&G Insulation Ltd.	29	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	22	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
Lewco Specialty Products, Inc.	26, 28	800.221.6414	www.lewcospecialtyproducts.com • www.lewcosupermat.com
MFM	9	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	19	800.261.6261	www.ndtseals.com
POL R Enterprises Inc.	16, 25	418.872.4615	www.polrinsulations.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	17	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	13	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	33	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	10	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Whitecap	18	403.287.5889	www.whitecapsupply.com
Featured Distributors / Manufacturers	30-31 / OBC		

LE MOT DU PRÉSIDENT

suite de la page 4

nous pour le Congrès 2025 de l'ACIT qui se tiendra à Whitehorse, au Yukon, au mois août. Le congrès de cette année s'annonce vraiment exceptionnel. Non seulement il se déroulera dans l'un des endroits les plus singuliers et spectaculaires du Canada, mais il offrira également des séances qui sauront éveiller votre intérêt, des occasions d'établir de nouvelles relations et surtout, de profiter de la camaraderie qui naît lorsque les acteurs de notre métier se rencontrent en personne. Que vous soyez un membre de longue date ou un nouveau venu au sein de l'association, le congrès est l'endroit où se nouent des liens, où jaillissent des idées et où notre vision commune prend vie.

Au nom de l'ensemble du conseil d'administration, je vous remercie de votre soutien et de votre dévouement indéfectible. Ensemble, nous bâtissons un avenir plus radieux pour notre secteur, inclusif, prometteur et riche en possibilités.

Au plaisir de vous voir à Whitehorse! ▪

INSULATION INSIGHTS

continued from page 8

Regardless of the political party running Canada or geopolitical uncertainties, TIAC remains focused on advocating for our industry and ensuring our voice is heard. Through collaboration and shared purpose, we're laying the foundation for a stronger future, and our growing relationship with government is helping us position our industry for long-term success. Thank you for being a part of TIAC and investing in that future. If there's anything I can do to support you, don't hesitate to reach out. ▪

L'ISOLATION EN QUESTION

suite de la page 8

faisant partie de chaînes d'approvisionnement directement exposées au marché américain.

- Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) : Enfin, le PARI du Conseil national de recherches du Canada soutient les entreprises canadiennes dans leurs projets de R&D en leur offrant une aide financière non remboursable et des services de conseil spécialisés. Le PARI peut couvrir 60 à 80 % des coûts de R&D admissibles, ce qui peut représenter jusqu'à 500 000 dollars canadiens sur une période de 12 à 24 mois. Les candidats admissibles sont des PME canadiennes à but lucratif comptant moins de 500 employés à temps plein. Ce programme finance des activités telles que le développement de nouvelles technologies et l'amélioration de produits existants. Pour faire une demande, les entreprises doivent contacter un conseiller local du PARI qui les orientera.

Nous espérons que ces ressources vous aideront à gérer les difficultés actuelles et à positionner votre entreprise sur la voie de la croissance.

Indépendamment du parti politique au pouvoir au Canada ou des incertitudes géopolitiques, l'ACIT reste concentrée sur la

défense des intérêts de notre profession et déterminée à faire entendre sa voix. En nous appuyant sur la collaboration et notre objectif commun, nous créons les conditions pour un avenir plus sûr, et l'évolution de nos relations avec le gouvernement nous aidera à garantir la réussite à long terme de notre secteur. Merci de faire partie de l'ACIT et d'investir dans cet avenir. Si je peux vous aider de quelque manière que ce soit, n'hésitez pas à me contacter. ▪

TIAA UPDATE

suite de la page 32

Visit jasper.travel/wild-fire for more ways to support Jasper's ongoing restoration and tourism revitalization efforts. ▪

Photos: <https://www.dropbox.com/scl/fo/s3ouvkm70tikg9y7vp01/AFDh9402xLqoP49pntHDBYk?rlkey=o7llm6j6sff5cugfpsmg1bveu&e=1&st=jdeoptmy&dl=0>

TIAA UPDATE - DERNIÈRES NOUVELLES DE LA TIAA

suite de la page 32

En juillet 2024, des incendies de forêt dans le parc national de Jasper ont contraint 25 000 habitants, travailleurs et visiteurs à évacuer les lieux. Les flammes ont détruit 358 des 1 113 structures de la ville, laissant derrière elles un paysage dévasté. Les dommages s'élèvent à 880 millions de dollars, ce qui en a fait l'une des catastrophes naturelles les plus coûteuses de l'histoire du Canada.

«Nous aimerions inviter ceux qui n'ont pas pu assister à l'événement, mais souhaitent venir en aide à Jasper à contacter la Community Team Society à jaspercommunityteamsociety.ca,» dit M. Low. ▪

Visitez jasper.travel/wild-fire pour découvrir d'autres moyens de soutenir les efforts de Jasper pour restaurer et redynamiser son activité touristique. ▪

TECHNOLOGIE

suite de la page 34

Le secret réside dans une mise en œuvre stratégique. Commencez modestement avec des projets pilotes, investissez dans la formation et prenez progressivement de l'amplitude. Les tâtonnements temporaires sont un petit prix à payer pour les gains d'efficacité et de compétitivité à long terme.

Il est grand temps de cesser de considérer la BIM comme un luxe. Tirer parti de cette technologie pour améliorer les processus ne signifie pas seulement suivre l'évolution du secteur, mais aussi acquérir un avantage concurrentiel sur un marché qui change rapidement. L'avenir n'attend personne. La BIM offre les outils nécessaires non seulement pour rattraper votre retard, mais aussi pour prendre les devants. Par conséquent, la question est de savoir si vous pouvez vraiment vous permettre de l'ignorer plus longtemps. ▪

David Halabourda est un tôlier expérimenté, qui a acquis des compétences en matière de dessin, de BIM, de gestion de projet et d'exploitation dans un environnement dynamique. Fort d'une vaste expérience dans divers domaines du secteur, il allie expertise de terrain et vision stratégique, ce qui l'aide à faire preuve d'innovation et d'efficacité dans chaque projet qu'il entreprend. David se passionne pour l'optimisation des processus et les nouvelles technologies.



AMITY INSULATION GROUP INC.



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



IDEAL PRODUCTS



Johns Manville
A Berkshire Hathaway Company



BUILDING PRODUCTS CORP.



**IMPRO
NU-WEST**
Construction Products

**NADEAU
SCOTIA**
INSULATIONS



polyguard



**Specialty Products
and Insulation**