

TIAC



www.tiactimes.com • Summer 2025 / Été 2025



Partnering for a Clean Economy Un partenariat pour une économie propre

Also in this issue / Également dans ce numéro :

No More Hiding
Laisser tomber le masque
Canada's New Building Codes
Nouveaux codes canadiens du bâtiment



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
Mark Breslin

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

Photo courtesy of New Economy Canada

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



Summer 2025 / Été 2025

18 Partnering for a Clean Economy Un partenariat pour une économie propre

25 No More Hiding Laisser tomber le masque

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 8 Industry Insights / L'isolation en question
- 12 News / Nouvelles
- 28 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 30 It's the Law / C'est la loi
- 32 Financial Advice / Conseils financiers
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs

Signing Off with Gratitude and Pride

As I hand over the presidency of TIAC to my colleague and friend Mathieu Hamel, I've taken some time to reflect on all that we've accomplished together over the past couple of years. It has truly been an honour to serve this incredible organization, and I leave my role deeply proud of the progress we've made—not only as a board, but as a community of industry leaders.

When I first joined the board of this organization, I believed strongly that clarity of purpose, structure, and values would be key to strengthening our impact—and I'm thrilled to say that we've made major strides on all those fronts.

Together, your Board of Directors:

- Successfully hired our Director of Industry Affairs, Tristan Bertram—an incredible addition who has already made a meaningful impact on the achievement of the goals listed below and who will help further our strategic goals and member engagement.
- Defined TIAC's Core Values, grounding our decisions in what matters most.
- Clarified our Mission, Vision, and Purpose, now proudly displayed on tiac.ca.
- Implemented a Strategic Plan to guide our path with focus and accountability.
- Established clear committee outcomes and board role descriptions to support a more empowered, aligned leadership team.
- Worked to enhance member benefits, ensuring TIAC delivers meaningful value.
- Secured a grant to build awareness of our trade, help recruit new talent, and invest in the future of our industry.

Every one of these achievements has been in alignment with the strategic direction we set—anchored by our core values and mission and driven by a shared commitment to excellence in mechanical insulation.

I want to thank each of my fellow board members for their dedication, vision, and tireless contributions. It's been a privilege to collaborate with such a capable and passionate team. Watching the board grow in capacity and confidence has

TIAC  **ACIT**

Rob Bertram

President, TIAC/Président, ACIT



Mes adieux, avec gratitude et fierté

Alors que je m'appête à céder la présidence de l'ACIT à mon collègue et ami Mathieu Hamel au mois d'août, je prends le temps de réfléchir à tout ce que nous avons accompli ensemble au cours des deux dernières années. Cela a été un véritable honneur de servir cette incroyable organisation, et je quitte mes fonctions en retirant une grande fierté des progrès que nous avons réalisés, non seulement en tant que conseil d'administration, mais aussi en tant chefs de file dans la profession.

Lorsque j'ai rejoint le conseil d'administration de cette organisation, j'étais convaincu qu'il était essentiel de renforcer son influence en clarifiant ses objectifs, sa structure et ses valeurs, et je suis ravi de pouvoir affirmer que nous avons fait des progrès considérables sur tous les fronts.

Ensemble, les membres du conseil d'administration,

- ont recruté notre directeur des Affaires sectorielles, Tristan Bertram, un excellent atout qui a déjà eu un effet significatif sur la réalisation des objectifs énumérés ci-dessous et qui nous aidera à atteindre nos buts stratégiques et à accentuer la participation de nos membres
- ont clarifié les valeurs fondamentales de l'ACIT, pour garantir que nos décisions s'appuient sur ce qui compte le plus
- ont précisé notre mission, notre vision d'avenir et notre objectif, qui sont désormais fièrement énoncés sur tiac.ca
- ont mis en œuvre un plan stratégique pour guider notre cheminement, avec détermination et responsabilité
- ont défini clairement les résultats attendus de la part des comités et le rôle des membres du conseil d'administration afin de soutenir une équipe de direction plus autonome et synchronisée
- ont travaillé pour accroître les avantages offerts aux membres, pour veiller à ce que l'ACIT leur apporte une valeur ajoutée substantielle
- ont obtenu une subvention pour mieux faire connaître notre secteur, aider à recruter de nouveaux talents et investir dans l'avenir de notre profession

Chacune de ces réalisations est conforme à l'orientation stratégique que nous avons définie, ancrée dans nos valeurs fondamentales et notre mission, et motivée par un engagement commun envers l'excellence dans le domaine de l'isolation mécanique.

**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



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



been one of the most rewarding aspects of this role.

To our members: thank you for your trust and engagement. Your support and feedback have helped shape the work we've done, and I'm confident that TIAC is better positioned today to serve the industry's evolving needs because of your involvement.

As I pass the torch to Mathieu, I do so with full confidence in his leadership and in the strength of the team that surrounds him. The momentum we've built together will carry forward, and I'm excited to see how the next chapter of TIAC unfolds under his guidance.

And while I may be stepping down as president, I'm certainly not stepping away. I look forward to continuing to support Mathieu and the board in my new role as past president, helping to ensure a strong, seamless transition and continued momentum.

Thank you for the opportunity to serve. It's been an incredible journey—and I'll continue to cheer for TIAC's success, now from a new vantage point. ■

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

Je tiens à remercier chacun de mes collègues membres du conseil d'administration pour leur dévouement, leur vision d'avenir et leurs efforts constants. Collaborer avec une équipe aussi compétente et motivée a été un véritable honneur. Voir le conseil d'administration déployer ses capacités et gagner en confiance a été l'un des aspects les plus gratifiants de cette fonction.

À nos membres : merci pour votre confiance et votre engagement. Votre soutien et vos commentaires ont contribué à façonner le travail que nous avons accompli, et je suis convaincu que grâce à votre implication, l'ACIT est aujourd'hui mieux placée pour répondre aux besoins de notre secteur d'activité, en pleine évolution.

C'est avec une confiance totale en ses capacités de leadership et en la solidité de l'équipe qui l'entoure que je passe le flambeau à Mathieu. La dynamique que nous avons créée ensemble va continuer, et je suis impatient de voir la prochaine étape que franchira l'ACIT, sous sa direction.

Bien que je quitte mes fonctions de président, je ne m'éloigne pas pour autant. Je me réjouis de continuer à soutenir Mathieu et le conseil d'administration dans mon nouveau rôle de président sortant, afin d'assurer une transition harmonieuse et de maintenir la dynamique actuelle.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de servir l'ACIT. Ce fut une aventure incroyable, et je continuerai à soutenir la réussite de l'ACIT, désormais depuis une nouvelle perspective. ■

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

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®

Get Your Pipe Insulation On Time

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



IDEAL PRODUCTS

Rising Standards, Rising Opportunity: Why You Should Prepare Now for Canada's New Building Codes

Canada's building codes are tightening—and that's good news for the mechanical insulation industry. Across the country, provinces are adopting more rigorous versions of the National Building Code (NBC) and National Energy Code for Buildings (NECB). Energy efficiency and greenhouse gas reductions are now becoming central to compliance, not just for building envelopes, but for mechanical systems, too. This shift has a direct impact on the mechanical insulation industry, presenting a significant opportunity to deliver value, grow your business, and showcase to the country what our industry can do.

The 2025 editions of the NBC and NECB are expected to be released later this year and will include significant changes. Minimum thermal performance standards are increasing, retrofit projects will be subject to new energy upgrade requirements and energy use intensity (EUI) calculations, and even carbon emissions may become code-mandated targets. Several provinces are already moving ahead—Ontario's 2025 Building Code took effect in January, and BC, Alberta, Quebec, and New Brunswick have adopted or announced tiered energy performance codes that increase opportunity for the mechanical insulation industry.

TIAC's Quality Assurance Certificate (QAC) program—developed in partnership with the Association d'isolation du Québec (AIQ) and inspired by the leadership of the British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA)—couldn't come at a better time. As the 2025 building code updates raise the bar on performance, the QAC program provides a practical way for TIAC members to elevate and certify installation quality. For building owners and engineers, the QAC offers confidence that insulation systems perform as designed. For contractors, it's a tool to differentiate your work, catch potential issues early, and guarantee compliance, especially in an era where code-enforced energy performance is becoming non-negotiable. Over the next few years, TIAC will continue to work with provincial associations to promote broader adoption of QAC programs across the country.

As energy and carbon performance become part of code compliance, mechanical insulation contractors may find new opportunities to offer energy audit services, especially in retrofit markets. One path to take advantage of this is the Insulation Energy Appraisal Program (IEAP), delivered by the National Insulation Association (NIA). This certification trains professionals to assess the energy loss and savings potential of existing mechanical insulation systems. These types of services will become increasingly relevant as

TIAC  ACIT

Tristan Bertram

Director of Industry Affairs /
Directeur des Affaires sectorielles

825-522-4834

tristan.bertram@tiac.ca



Nouvelles normes, nouvelles opportunités : pourquoi se préparer aux nouveaux codes canadiens du bâtiment

Les codes du bâtiment en vigueur au Canada deviennent de plus en plus stricts, ce qui est une bonne nouvelle pour le secteur de l'isolation mécanique. À travers le pays, les provinces adoptent en effet des versions plus rigoureuses du *Code national du bâtiment* (CNB) et du *Code national de l'énergie pour les bâtiments* (CNEB). L'efficacité énergétique et la réduction des émissions de gaz à effet de serre sont désormais au cœur de la conformité, non seulement en ce qui a trait à l'enveloppe des bâtiments, mais aussi aux systèmes mécaniques. Cette évolution a un impact direct sur le secteur de l'isolation mécanique, pour lequel c'est une occasion unique de créer de la valeur, de développer ses activités et de montrer tout ce que nous pouvons faire pour le Canada.

L'édition 2025 du CNB et du CNEB devrait être publiée plus tard cette année et les deux codes comporteront des changements importants. Les normes minimales de performance thermique seront renforcées, les projets de rénovation seront soumis à de nouvelles exigences en matière de mise à niveau énergétique et de calcul de l'intensité de la consommation énergétique (ICE), et même la réduction des émissions de carbone, pourraient devenir des objectifs obligatoires. Plusieurs provinces ont déjà pris les devants : le *Code du bâtiment* 2025 de l'Ontario est entré en vigueur en janvier, et la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Québec et le Nouveau-Brunswick ont adopté ou annoncé des codes de performance énergétique à plusieurs paliers, qui représentent de nouvelles opportunités pour le secteur de l'isolation mécanique.

Le programme de certificat d'assurance qualité (CAQ) de l'ACIT, élaboré en partenariat avec l'Association d'isolation du Québec (AIQ) et inspiré par l'exemple de la British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA), ne pouvait pas mieux tomber. Alors que les mises à jour 2025 du *Code du bâtiment* rehaussent la barre en matière de performance, le programme CAQ propose aux membres de l'ACIT un moyen pratique d'améliorer et de certifier la qualité de l'installation. Pour les propriétaires et les ingénieurs en bâtiment, le CAQ offre la garantie que les systèmes d'isolation fonctionnent

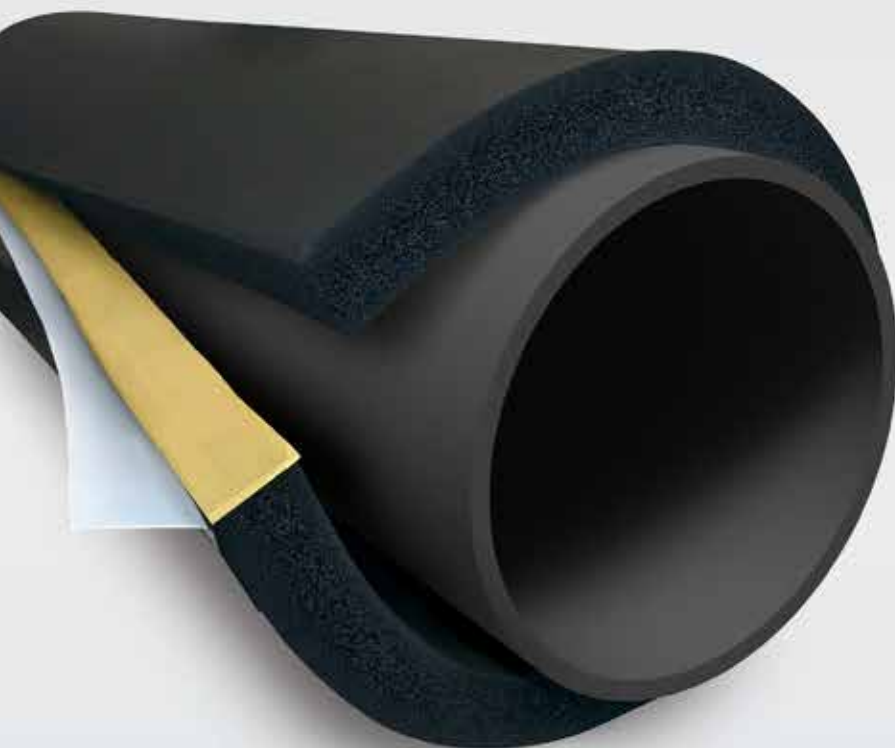


AEROFLEX®

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



building owners seek to reduce emissions and qualify for retrofit incentives. Visit insulation.org for more information on NIA's IEAP Certification.

As code development accelerates, TIAC is taking steps to ensure our industry's voice is heard. On behalf of the association, I am actively seeking engagement with both the Canadian Board for Harmonized Construction Codes (CBHCC) and Natural Resources Canada (NRCAN). Our goal is to promote the crucial role of mechanical insulation in achieving Canada's climate and energy objectives. At the same time, our Technical Committee continues to update the *TIAC Best Practices Guide*, a key industry guide referenced in the national codes.

The path forward is clear: mechanical insulation is no longer a supporting detail—it's a strategic component of high-performance, low-carbon building design. With the right tools, such as QAC programs and updated best practices, we can step confidently into a future of higher expectations and greater opportunities.

If you have questions or are interested in getting involved with TIAC's advocacy efforts to strengthen our industry, please don't hesitate to reach out! ■

comme prévu. Pour les entrepreneurs, c'est un outil qui leur permet de se démarquer, de détecter rapidement les problèmes potentiels et de garantir la conformité, en particulier à une époque où la performance énergétique imposée par le Code devient incontournable. Au cours des années à venir, l'ACIT continuera de travailler avec les associations provinciales afin de promouvoir l'adoption à plus grande échelle des programmes CAQ à travers le pays.

Au fur et à mesure que la performance énergétique et la réduction des émissions de carbone deviennent obligatoires, les entrepreneurs en isolation mécanique pourraient trouver de nouveaux débouchés en proposant des services d'audit énergétique, en particulier sur les marchés de la rénovation. Le programme d'évaluation énergétique de l'isolation (*Energy Appraisal Program* ou EAP) offert par la National Insulation Association (NIA) est l'un des moyens de tirer parti de ces nouvelles opportunités. Dans le cadre de ce programme, les professionnels apprennent à évaluer les systèmes d'isolation mécanique existants afin de détecter les pertes d'énergie et de définir le meilleur moyen de faire des économies. La demande pour ce type de services ne fera qu'augmenter, au fur et à mesure que les propriétaires immobiliers chercheront à réduire leurs émissions et à tirer parti des incitations à la rénovation. Pour de plus amples informations sur la certification IEAP de la NIA, consultez insulation.org.

Tandis que les codes évoluent de plus en plus rapidement, l'ACIT veille à faire entendre la voix de notre profession. Notre association s'emploie activement à établir une collaboration avec le Comité canadien de l'harmonisation des codes de construction (CCHCC) et Ressources naturelles Canada (RNCAN). Notre objectif est de promouvoir le rôle crucial de l'isolation mécanique dans la réalisation des objectifs climatiques et énergétiques du Canada. Parallèlement, notre comité technique continue de mettre à jour le *Guide des meilleures pratiques de l'ACIT*, un ouvrage clé dans notre secteur d'activité, référencé dans les codes nationaux.

La voie à suivre est claire : l'isolation mécanique n'est pas seulement un point de détail, mais un élément stratégique dans la conception de bâtiments haute performance et à faibles émissions de carbone. Avec les bons outils, tels que les programmes CAQ et les meilleures pratiques mises à jour, nous pouvons aborder avec confiance un avenir où les attentes sont plus élevées et les opportunités plus nombreuses.

Si vous avez des questions ou si vous souhaitez participer aux efforts de promotion de l'ACIT pour renforcer notre secteur, n'hésitez pas à nous contacter! ■



High Temperature
Insulation Textiles & Accessories for Industry

Felts & Blankets

Treated Fabrics

Accessories

Threads

Hog Rings

LEWCO
Specialty Products, Inc.

ISO 9001-2000 Certified

Proud members of:
TIAC **ACIT**
Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'Isolation Thermique
Part of the Mechanical Insulation Industry Le Centre de l'Industrie de l'Isolation Mécanique

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



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



Visit flexclad.com or call 800.882.7663 today.



TIAC Retains HGA Law LLP as Association Legal Council

HGA Law LLP, based in Edmonton, Alberta, will serve as legal council to support the association's governance efforts and provide strategic legal guidance. HGA's experience working with industry organizations was a key factor in the decision.

"Their support helps ensure that TIAC operates in line with best practices, while strengthening our foundation for future growth," says Tristram Bertram, Director of Industry Affairs for TIAC. "We're incredibly grateful that they've offered some of their services on a *pro bono* basis."

HGA Law LLP provides an extensive variety of legal services, including corporate and commercial law, commercial litigation, insolvency and restructuring, construction law, employment law, and estate planning and administration.

Its clients are owner-managed businesses, and the firm distinguishes themselves to its client base by leveraging its relationship with HGA CPA and other members of the HGA Group to provide proactive, strategic, and forward-thinking counsel, and consistently delivering excellent, high-efficiency legal solutions.

Working with TIAC, HGA Law LLP will help the association maintain good governance, which helps build trust, transparency, and accountability—all of which benefit TIAC members.

"With HGA Law's guidance, TIAC can enhance its decision-making processes and better serve its membership," Bertram says. "In short, this partnership enables us to operate more effectively, allowing us to dedicate more time to advancing our collective mission."

Learn more about HGA Law LLP at hgalaw.ca ■

Exclusive Discounts at Mark's and Petro-Canada for TIAC Members

The TIAC membership committee has been hard at work to secure discount partnership agreements with Mark's and Petro-Canada. All TIAC members get 10% off at Mark's, applicable to all merchandise. TIAC is currently in the final stages of establishing an agreement with Petro-Canada through which TIAC members who sign up for the program will receive a discount of 3.5 c per litre on gasoline and diesel; save 25% on car washes (at participating Petro-Canada locations); and discounts on purchases at Petro-Canada retail locations. Reach out to Tristan Bertram to receive the Mark's discount code and to sign up for Petro-Canada's program. ■

L'ACIT retient les services du cabinet HGA Law LLP comme conseiller juridique de l'association

Le cabinet d'avocats HGA Law LLP, basé à Edmonton, en Alberta, agira à titre de conseiller juridique de l'association pour soutenir ses efforts de gouvernance et lui fournir une assistance légale stratégique. L'expérience de HGA dans le domaine des organisations industrielles a été un facteur déterminant dans cette décision.

«Le soutien [de HGA] nous permettra de garantir que le fonctionnement de l'ACIT est conforme aux meilleures pratiques, tout en renforçant ses fondations en vue de notre croissance future», déclare Tristram Bertram, directeur des Affaires sectorielles de l'ACIT. «Nous sommes extrêmement reconnaissants [à HGA] d'avoir proposé certains de ses services à titre gracieux.»

HGA Law LLP offre une vaste gamme de services juridiques, notamment en droit des sociétés et en droit commercial, en contentieux commercial, en insolvabilité et restructuration, en droit de la construction, en droit du travail, ainsi qu'en planification et administration successorale.

Ses clients sont des entreprises gérées par leurs propriétaires, et le cabinet se distingue auprès de sa clientèle en tirant parti de sa relation avec les comptables professionnels agréés de HGA CPA et d'autres membres du groupe HGA pour leur fournir un conseil dynamique, stratégique et innovant et proposer systématiquement d'excellentes solutions juridiques, hautement efficaces.

À travers cette collaboration, HGA Law LLP aidera l'ACIT à maintenir une bonne gouvernance, ce qui permettra à l'association de renforcer sa transparence et sa responsabilité vis-à-vis de ses membres et à se montrer digne de leur confiance.

«Grâce aux conseils de HGA Law, l'ACIT pourra améliorer ses processus décisionnels et mieux servir ses membres», conclut M. Bertram. «Bref, ce partenariat nous permettra de fonctionner plus efficacement et de consacrer plus de temps à notre mission collective.»

Pour en savoir plus sur HGA Law LLP, consultez hgalaw.ca ■

Des rabais exclusifs chez Mark's et Petro-Canada pour les membres de l'ACIT

Le comité des adhésions de l'ACIT n'a pas ménagé ses efforts pour conclure des accords de partenariat avec Mark's et Petro-Canada et bénéficier de rabais. Tous les membres de l'ACIT bénéficient d'une réduction de 10 % chez Mark's, applicable à tous les articles. L'ACIT est actuellement dans la phase de négociation finale d'un accord avec Petro-Canada qui permettra

BCICA Hosts Third Annual Rob Nofield Memorial

Derby Day

September 13, 2025 | Hastings Park, Vancouver | First race 2:30 PM

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

The event has been renamed to commemorate Rob Nofield, an avid insulation advocate, reliable colleague, and kind and generous friend who died in June 2024. Rob and his family had roots in horse racing, and Rob's was always the biggest smile on Derby Day.

New for 2025, the event will be family-friendly! The BCICA has reserved two patios and one VIP booth for the event, and one patio will be exclusively reserved for families. There will also be extra activities planned exclusively for children.

Tickets will be launching at the end of July, and we expect it to sell out quickly, so mark your calendars!

We would like to thank our current major sponsors Aarc-West Mechanical Insulation, Ideal Products, and Nu-west Construction Products and our minor sponsors, Manson Insulation and Coquitlam Insulation.

Sponsorship opportunities are still available. If you would like to help sponsor or volunteer at the event, please contact the BCICA. ■

Thermal Insulation Association of Alberta

- North Chapter golf – September 4, 2025 – Sturgeon Valley Golf & Country Club
- South Chapter golf – September 9, 2025 – Heritage Point Golf Club
- Semi Annual Meeting – November 20, 2025 – Calgary, AB

Share Your News

**Do you have interesting industry or product news you'd like to share?
Contact our editor, Jessica Kirby**

**250.816.3671
jkirby@pointonemedia.com**

aux membres de l'ACIT qui s'inscrivent au programme de bénéficier d'une réduction de 3,5 sous par litre sur l'essence et le diesel, d'un rabais de 25 % sur les lavages de voiture (dans les stations Petro-Canada participantes) et de remises sur les achats effectués dans les magasins de Petro-Canada. Contactez Tristan Bertram pour obtenir le code de réduction Mark's et vous inscrire au programme Petro-Canada. ■

BCICA organise la troisième édition annuelle du derby en mémoire de Rob Nofield

13 septembre 2025 | Hastings Park, Vancouver | Première course à 14 h 30

L'événement «Derby Day», réservé aux membres de BCICA est la plus grande journée de courses à Hastings Park. L'année dernière, 80 entrepreneurs et leurs invités ont assisté à cette journée trépidante à l'hippodrome. Les invités sont venus de toute la Colombie-Britannique et de l'Alberta pour participer à ce qui est en passe de devenir l'un des événements les plus attendus organisé par l'association.

L'événement a été rebaptisé en mémoire de Rob Nofield, fervent promoteur du secteur de l'isolation, collègue fiable et ami gentil et généreux, décédé en juin 2024. Rob et sa famille avaient des racines dans le monde des courses hippiques, et le jour du Derby, il était l'homme le plus heureux du monde.

Nouveauté pour 2025 : l'événement accueillera les familles! BCICA a réservé deux terrasses et une loge VIP pour l'événement; l'une des terrasses sera exclusivement réservée aux familles. Des activités supplémentaires seront également prévues, rien que pour les enfants.

Les billets seront mis en vente à la fin du mois de juillet et nous nous attendons à ce qu'ils se vendent rapidement, alors notez la date dans vos agendas!

Nous tenons à remercier les entreprises suivantes de leur parrainage de premier niveau Aarc-West Mechanical Insulation, Ideal Products, et Nu-west Construction Products; et de second niveau, Manson Insulation et Coquitlam Insulation.

Il reste encore des possibilités de parrainage. Si vous souhaitez parrainer l'événement ou y participer en tant que bénévole, veuillez contacter BCICA. ■

Thermal Insulation Association of Alberta

- Partie de golf de la section Nord– 4 septembre 2025 – Sturgeon Valley Golf & Country Club
- Partie de golf de la section Sud– 9 septembre 2025– Parcours de golf de Heritage Point
- Réunion semi-annuelle – 20 novembre 2025 – Calgary, AB ■

suite à la page 34



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


NDTSeals.com

[Shop Online Today!
WWW.NDTSEALS.COM](http://WWW.NDTSEALS.COM)

NDT Inspection Plugs

NDT Inspection Point Labels

BETTER DESIGN
+
BETTER MATERIALS
=
LONGER LIFE



 Huge Inventory of Sizes and Types Available

 Fast Shipping Worldwide

 Friendly, Knowledgeable Customer Service

30 YEARS IN BUSINESS!
(713) 222-PLUG

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. ■

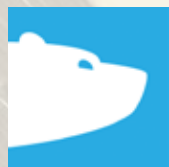
Là où les décisions sont prises, sans incertitude.

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

2025 – 2026

President – Mathieu Hamel
 First Vice-President – Louis Basque
 Second Vice-President – Cassandra Mastromatteo
 Treasurer – Tim Wydra
 Past-President – Robert Bertram
 Secretary – Katie McFadden
 Chairperson Manufacturers – Katie McFadden
 Alternate Manufacturers – Dave Iervella
 Chairperson Distributors – Steve Huculiak
 Alternate Distributors – Jordan Duek
 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 – Simon Rodrigue
 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 – Chantel Smith
 Conference Chair – Steve Huculiak
 Conference 2025 Chair – Andre Pachon
 Conference 2026 Chair – Rémi Demers
 TIAC Innovators – Raymond Pachon
 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 – Cory Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Cassandra Mastromatteo
 Thermal Insulation Association of Alberta – Connie Pruden

2025 – 2026

Président – Mathieu Hamel
 Premier vice-président – Louis Basque
 Second vice-président – Cassandra Mastromatteo
 Trésorier – Tim Wydra
 Président sortant – Robert Bertram
 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 – Jordan Duek
 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 – Simon Rodrigue
 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 – Chantel Smith
 Président des congrès – Steve Huculiak
 Président du congrès 2025 – Andre Pachon
 Président du congrès 2026 – Rémi Demers
 Innovateurs de l'ACIT – Raymond Pachon
 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 – Cory Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Cassandra Mastromatteo
 Thermal Insulation Association of Alberta – Connie Pruden

TIAC Honorary Members/Membres honoraires de l'ACIT

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

Ian Dewar
 Joe Fabing
 George Faulkner
 Jim Ferguson
 Lloyd Fleet
 Jim Flower

Albert Fryer
 John Jackson
 Walter Keating
 Robert Lacoste
 Allan MacDonald
 Andre Pachon

George Pachon
 Cam Phibbs
 Anthony Pjaczkowski
 John Trainor
 Harvey Webb
 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

Partnering for a Clean Economy

TIAC's membership in New Economy Canada will create opportunities for visibility, advocacy, and policy development for members

Un partenariat pour une économie propre

L'adhésion de l'ACIT à Nouvelle économie Canada donnera à ses membres l'occasion d'avoir plus visibilité, de mieux défendre leurs intérêts et de participer à l'élaboration des politiques.

By / par Jessica Kirby

Photos courtesy of New Economy Canada/ Nouvelle économie Canada

Earlier in 2025, TIAC became a member of New Economy Canada (NEC), a national, non-partisan alliance of business, Indigenous, and labour organizations committed to building Canada's clean economy.

Its growing membership employs or represents more than 410,000 workers and generates annual revenues of more than \$200 billion in new and traditional industrial sectors that are acting now to build resilient and affordable clean energy and technology that grows investment, jobs, and energy security.

Canada's new, clean economy a win-win

Current members come from a wide range of sectors driving the clean economy, including energy, transport, manufacturing, technology, finance, mining, and construction.

“Above all, New Economy Canada members meet a set of core principles that include being actively involved in building Canada's clean economy, working across party lines, advancing reconciliation with Indigenous Nations and

Au début de l'année 2025, l'ACIT est devenue membre de Nouvelle économie Canada (NEC), une alliance nationale et non partisane d'organisations commerciales, autochtones et syndicales engagées dans la construction d'une économie propre au Canada.

Ses membres, dont le nombre ne cesse de croître, emploient ou représentent plus de 410 000 travailleurs générant des revenus annuels de plus de 200 milliards de dollars dans des secteurs industriels émergents et traditionnels, et qui s'efforcent d'ores et déjà de mettre en place des technologies et des sources d'énergie propres, résilientes et abordables visant à favoriser l'investissement, la création d'emplois et la sécurité énergétique.

«Nous cherchons à recruter parmi nos membres des organisations qui ont dépassé la phase des essais pilotes et qui commercialisent ou déploient actuellement des solutions propres, présentant de véritables avantages économiques pour le Canada», explique Faisal Rezwan, directeur des

Peoples, and believing in the power of collective action,” says Faisal Rezwan, director of government affairs, policy and economic analysis for New Economy Canada.

TIAC is a good candidate for NEC membership because its members play a critical—yet often overlooked—role in advancing Canada’s clean economy. By promoting high-performance thermal insulation across sectors, TIAC and its members directly contribute to emissions reductions, energy efficiency, and cost savings—core NEC priorities.

“TIAC’s members are actively operating across Canada, employing Canadian workers and generating economic activity through the manufacture, distribution, and installation of insulation products and systems,” Rezwan says. “With proven commercial solutions that are already scaling, TIAC members demonstrate credible leadership in driving both environmental and economic performance.”

Tristan Bertram, director of industry affairs for TIAC, says the association joined NEC because the organizations are aligned in their mission and values and membership helps TIAC stay plugged into policy developments.

“NEC provides a platform for collaboration between industry and government,” Bertam says. “TIAC saw an opportunity to amplify our advocacy efforts and ensure mechanical insulation is part of the national conversation around climate solutions.”

TIAC contributes to the clean economy in Canada by reducing carbon emissions from both new and existing mechanical systems, providing an immediate solution to accelerate Canada’s carbon reduction goals.

“Our work makes current infrastructure more sustainable—helping safeguard existing industries while more innovative, eco-friendly technologies are developed,” Bertram says. “And as those new solutions emerge, our industry will continue to play a key role in maximizing their performance.”

Advocacy Day in Queens Park

NEC held its second annual Advocacy Day in Toronto this May, giving members the chance to speak with MPs and MLAs about clean economy opportunities. The group has held a similar event in Victoria, British Columbia, and hosts regional events across the country as part of its #GettingThingsBuilt cross-Canada tour. The tour invites local elected officials, business and industrial sector leaders, and supply chain partners to showcase companies that are investing, building, and hiring locally.

“Our goal for these advocacy days and tour stops is to raise awareness of what the clean economy means to people and communities in terms of jobs, support for local small

Affaires gouvernementales, chargé de l’Analyse politique et économique chez Nouvelle économie Canada.

La nouvelle économie propre du Canada : un pari gagnant-gagnant

À l’heure actuelle, nos membres proviennent d’une grande variété de secteurs qui promeuvent l’économie propre, notamment dans les domaines de l’énergie, des transports, de la fabrication industrielle, des technologies, de la finance, de l’exploitation minière et de la construction.

«Les membres de Nouvelle économie Canada adhèrent avant tout à un ensemble de principes fondamentaux, notamment participer activement à la construction d’une économie propre au Canada, collaborer au-delà des clivages politiques, œuvrer en faveur de la réconciliation avec les nations et les peuples autochtones, et croire au pouvoir de l’action collective», ajoute M. Rezwan.

Pour l’ACIT, adhérer à NEC est une excellente initiative, car ses membres jouent un rôle essentiel, mais souvent négligé, dans la promotion d’une économie propre au Canada. En encourageant l’utilisation d’isolants thermiques hautement performants dans tous les secteurs, l’ACIT et ses membres contribuent directement à la réduction des émissions, à l’efficacité énergétique et à la réduction des coûts, qui sont les priorités fondamentales de NEC.

«Les membres de l’ACIT sont actifs dans tout le Canada, emploient des travailleurs canadiens et stimulent l’activité économique grâce à la fabrication, la distribution et l’installation de produits et de systèmes d’isolation», explique M. Rezwan. «Grâce à des solutions commerciales éprouvées qui sont déjà en train d’être déployées à grande échelle, les membres de l’ACIT jouissent de crédibilité en tant que promoteurs de la performance environnementale et économique.»

Tristan Bertram, directeur des Affaires sectorielles de l’ACIT, explique que l’association a rejoint NEC parce que les deux organisations partagent la même mission et les mêmes valeurs, et que cette adhésion permet à l’ACIT de rester informée des évolutions politiques.

«NEC fournit une plateforme de collaboration entre notre secteur d’activité et le gouvernement», explique M. Bertram. «Pour l’ACIT, c’est donc l’occasion de redoubler ses efforts de mobilisation et de s’assurer que l’isolation mécanique soit prise en compte dans le débat national sur les solutions climatiques.»

L’ACIT contribue à une économie propre en réduisant les émissions de carbone des systèmes mécaniques nouveaux et existants, et propose ainsi une solution immédiate pour atteindre plus rapidement les objectifs de carboneutralité du Canada.



businesses, wages, and quality of life,” Rezwan says. “In doing so, we want to grow public and political support for accelerating investment in the clean economy.”

At the May Advocacy Day, NEC members, including TIAC representative Darren Sloane, All Temperature Thermal Insulations Ltd., met at Queen’s Park to meet with Ministers, Associate Ministers, opposition critics, MPPs, and political staffers. NEC members shared priorities for Ontario’s clean economy as well as specific insights on the realities their industry or sector faces.

Sloane, who is also Ontario Contractor Representative on the TIAC board of directors, says it was a great opportunity to represent the mechanical insulation industry.

“It provided a chance to share our story, highlight our impact, and show policymakers how we fit into the new economy,” he says.

NEC members were assigned to teams of three or four individuals, and each group met with a range of officials to discuss NEC’s core issues—things like workforce development, clean energy, and innovation.

“After meetings, we networked with other NEC participants and government officials and had the chance to learn from a cross-section of industries contributing to Ontario’s economy,” Sloane says. “It was fast-paced and humbling but also energizing.”

Workforce challenges—attracting and retaining skilled tradespeople—came up in almost every meeting. Sloane also shared specific examples of mechanical insulation work

«Notre travail rend les infrastructures actuelles plus durables, ce qui contribue à protéger les industries existantes tout en favorisant le développement de technologies plus innovantes et respectueuses de l’environnement», explique M. Bertram. «Et au fur et à mesure que ces nouvelles solutions verront le jour, notre secteur continuera de jouer un rôle clé dans l’optimisation des performances.»

Journée de mobilisation à Queens Park

NEC a tenu sa deuxième journée annuelle de mobilisation à Toronto en mai dernier, donnant ainsi à ses membres l’occasion de s’entretenir avec des députés fédéraux et provinciaux sur les possibilités offertes par une économie propre. NEC a organisé un événement similaire à Victoria, en Colombie-Britannique, et organise des événements régionaux à travers tout le pays dans le cadre de sa tournée pancanadienne #GettingThingsBuilt. Lors de cette tournée, les élus locaux, les chefs de file du secteur commercial et industriel et les partenaires de la chaîne d’approvisionnement sont invités à présenter les entreprises qui investissent, construisent et embauchent localement.

«Notre objectif, dans le cadre de ces journées de mobilisation et de cette tournée pancanadienne, est de faire prendre conscience de ce que l’économie propre signifie pour les gens et les communautés en termes d’emplois, de soutien aux petites entreprises locales, de salaires et de qualité de vie», explique M. Rezwan. «Ce faisant, nous voulons accroître le soutien du public et des responsables politiques pour accélérer les investissements dans l’économie propre.»

Lors de la journée de mobilisation du mois de mai, les membres de NEC, dont Darren Sloane, représentant de l’ACIT et président de All Temperature Thermal Insulations Ltd., se sont réunis à Queen’s Park pour rencontrer des ministres, des ministres associés, des porte-parole de l’opposition, des députés provinciaux et des membres du personnel politique. Les membres de NEC ont communiqué leurs priorités pour l’Ontario en matière d’économie propre et ont donné un aperçu précis des réalités auxquelles leur industrie ou leur secteur sont confrontés.

Selon M. Sloane, qui est également représentant des entrepreneurs de l’Ontario au conseil d’administration de l’ACIT, cela a été une excellente occasion de représenter la profession de l’isolation mécanique.

«Cela nous a permis de raconter notre histoire, de souligner notre effet positif, et d’expliquer aux responsables politiques comment nous nous inscrivons dans la nouvelle économie», explique-t-il.

Les membres de NEC ont été répartis en équipes de trois ou quatre personnes, et chaque groupe a rencontré différents responsables pour discuter de questions essentielles, telles que



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.

and how it contributes to energy efficiency and emissions reduction. “Another recurring theme in our conversations was the importance of rebuilding domestic manufacturing capacity,” he says. “There seemed to be genuine interest from government officials in supporting policies that bring back or scale up production here in Ontario, which could be significant for our industry.”

“We also heard directly from elected officials and staffers about their priorities, shared our views and shared ideas on how to collaborate in moving Ontario’s clean economy forward,” Rezwan says.

A voice for the future

At the end of the day, NEC hosted a reception at Queen’s Park where Hon. Todd McCarthy, Minister of Environment,

le perfectionnement de la main-d’œuvre, les énergies propres et l’innovation.

«Après les réunions, nous avons noué des relations avec d’autres participants de NEC et des responsables gouvernementaux, ce qui nous a permis d’échanger des informations avec un échantillon représentatif des secteurs qui contribuent à l’économie de l’Ontario», explique M. Sloane. «Le rythme était soutenu et cette expérience a été une leçon d’humilité, tout en étant très stimulante.»

Les difficultés liées à la main-d’œuvre, notamment le recrutement et la rétention de travailleurs qualifiés, ont été abordées dans presque toutes les réunions. M. Sloane a également donné des exemples précis de travaux d’isolation mécanique et expliqué en quoi ceux-ci contribuent à l’efficacité énergétique et à la réduction des émissions. «Un autre thème récurrent dans nos conversations a été l’importance de reconstruire nos capacités de fabrication industrielle à l’échelle nationale, a-t-il déclaré. Les représentants du gouvernement semblaient vraiment désireux de soutenir des politiques visant à relancer ou à accroître la production ici, en Ontario, ce qui pourrait être déterminant pour notre secteur.»

«Les élus et les membres du personnel nous ont expliqué leurs priorités, et nous avons échangé nos points de vue et nos idées sur la manière de collaborer pour faire progresser l’économie propre en Ontario», ajoute M. Rezwan.

Une voix pour l’avenir

À la fin de la journée, NEC a organisé une réception à Queen’s Park où l’honorable Todd McCarthy, ministre de la Protection de l’environnement et des Parcs, Rob Cerjanec, député provincial et porte-parole libéral en matière de développement économique et d’innovation, et Aislinn Clancy, députée provinciale et membre du Comité permanent des affaires sociales, ont évoqué l’importance de l’économie propre.

L’Ontario, qui dispose d’une électricité propre abondante, de réserves de minéraux essentiels inexploitées, et des infrastructures nécessaires pour devenir un centre de fabrication de véhicules électriques et de batteries, possède de nombreux atouts pour développer l’économie propre.

«L’Ontario a fortement investi dans l’économie propre, mais les avantages qui en découleront dépendent de la stabilité des politiques et du marché», explique M. Rezwan. «Les droits de douane ont créé un défi majeur. Nous devons

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



BUILDING TRUST ON EVERY JOB™

Conservation & Parks; Rob Cerjanec, MPP, Liberal Critic for Economic Development and Innovation; and Aislinn Clancy MPP, Member Standing Committee on Social Policy, spoke about the importance of the clean economy.

With an abundance of clean electricity, an untapped supply of critical minerals, and the infrastructure to be a hub for EV and battery manufacturing, Ontario has many advantages to grow the clean economy.

“Ontario has made significant investments in the clean economy, but the advantages are dependent on policy and market certainty. Rezwan says. “Tariffs have created a major challenge. We need to support our affected industries, take a long-term view to double down on Ontario’s advantages, and seize the opportunities through the turbulence to set us up for the future.”

NEC is calling on elected officials to remove red tape and create incentives to procure more home-grown, low-carbon building materials and energy efficient buildings. It seeks momentum on skills training, reskilling, and talent attraction to support clean energy projects, infrastructure, and jobs. It also invites engaging First Nations as full partners in clean energy projects and infrastructure by efficiently implementing the expanded \$3B Indigenous Opportunities Financing Program.

“We also want government to ensure Bill 5, which amends the Electricity Act and Ontario Energy Board Act to allow bans on procurement from regions and countries, has guardrails to prevent unintended consequence to businesses in Ontario and Canada,” Rezwan adds. “With renewables providing the most cost-effective form of generation, bans without guardrails will drive up costs for ratepayers in Ontario.

Progress for TIAC

The May Advocacy Day opened direct lines of communication between the mechanical insulation industry, alongside NEC, and key decision-makers, which is a major step forward.

“We could see follow-up opportunities for TIAC to participate in consultations or working groups, especially as the province rolls out climate and workforce initiatives,” Sloane says. “There’s real potential for policy shifts that recognize the role our industry plays in reducing energy waste and supporting local jobs.”

Long-term, TIAC’s involvement with New Economy Canada will be working to raise the profile of mechanical insulation as a clean economy solution and ensure the mechanical insulation industry is represented in policy conversations.

“We see this collaboration as an opportunity to increase TIAC’s influence, build new relationships with aligned organizations, and open the door to more coordinated advocacy,” Bertram says.

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

soutenir les secteurs d’activité affectés, adopter une vision à long terme pour renforcer les atouts de l’Ontario et saisir les occasions qui se présentent dans cette conjoncture turbulente afin de nous préparer à l’avenir.»

NEC appelle les élus à supprimer les formalités administratives et à créer des incitations pour l’achat de matériaux de construction locaux à faible empreinte carbone et la construction de bâtiments écoénergétiques. NEC cherche à donner un élan à la formation professionnelle, à la reconversion et à l’attraction des talents afin de soutenir les projets, les infrastructures et les emplois dans le domaine des énergies propres. NEC invite également les Premières Nations à participer pleinement aux projets et aux infrastructures liés aux énergies propres en mettant efficacement à profit le programme élargi de financement des opportunités pour les Autochtones, doté d’un budget de 3 milliards de dollars.

«Nous voulons aussi que le gouvernement veille à ce que le projet de loi C5, qui modifie la *Loi sur l’électricité* et la *Loi sur la Commission de l’énergie de l’Ontario* pour autoriser l’interdiction d’achats provenant de certaines régions et de certains pays, prévoit des aménagements afin d’éviter des conséquences indésirables pour les entreprises en Ontario et au Canada», déclare M. Rezwan. «Les énergies renouvelables sont la forme de production la plus rentable, et par conséquent,



Sloane encourages TIAC members to read NEC updates, understand the organization's advocacy priorities, and consider how those intersect with the mechanical insulation industry.

TIAC members can also share stories from the field—real examples of how their work supports infrastructure resilience, sustainability, and economic growth.

“Those stories make a difference,” Sloane says. “For members interested in advocacy, there's room at the table. Whether it's joining TIAC's newly formed Government Relations Committee or attending events like NEC's Advocacy Day, our collective voice is much stronger when more of us are involved.”

Help us spread the word about the clean economy. Follow New Economy Canada on LinkedIn or Instagram, or sign up to receive their monthly newsletter all about Canada's clean economy. ■

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

toute interdiction unilatérale entraînera une hausse des coûts pour les contribuables de l'Ontario.»

Des avancées pour l'ACIT

La journée de mobilisation du mois de mai a permis d'établir des voies de communication directes entre le secteur de l'isolation mécanique, NEC et les principaux décideurs, ce qui constitue un grand pas en avant.

«Nous envisageons la possibilité pour l'ACIT de participer à des consultations ou à des groupes de travail, en particulier au fur et à mesure que la province met en œuvre ses initiatives en matière de climat et de main-d'œuvre», déclare M. Sloane. «Il existe un réel potentiel pour faire évoluer les politiques et faire reconnaître le rôle de notre profession dans la réduction du gaspillage énergétique et le soutien à l'emploi local.»

À long terme, la participation de l'ACIT à Nouvelle économie Canada permettra de mieux faire connaître l'isolation mécanique en tant que solution pour une économie propre et de garantir que le secteur de l'isolation mécanique soit représenté dans les discussions politiques.

«Nous considérons cette collaboration comme une occasion d'accroître l'influence de l'ACIT, d'établir de nouvelles relations avec des organisations partageant les mêmes objectifs et de défendre l'intérêt de la profession de façon plus coordonnée», conclut M. Bertram.

Darren Sloane encourage les membres de l'ACIT à suivre l'action de NEC et à s'informer sur ses priorités en matière de défense de l'intérêt des secteurs économiques et à réfléchir à leurs points communs avec le métier de l'isolation mécanique.

Les membres de l'ACIT peuvent également partager leur expérience de terrain, en fournissant des exemples concrets sur la manière dont leur travail contribue à la résilience des infrastructures, à la durabilité et à la croissance économique.

«Ces témoignages font toute la différence», affirme M. Sloane. «Les membres qui souhaitent défendre les intérêts du secteur ont leur place à la table des discussions. Que ce soit en rejoignant le nouveau comité des relations gouvernementales de l'ACIT ou en participant à des événements tels que la journée de mobilisation organisée par NEC, notre voix collective est beaucoup plus forte lorsque nous sommes plus nombreux à nous impliquer.»

Aidez-nous à faire connaître l'économie propre. Suivez Nouvelle économie Canada sur LinkedIn ou Instagram, ou inscrivez-vous pour recevoir notre bulletin mensuel et tout savoir sur l'économie propre du Canada. ■



NO MORE HIDING

When it comes to mental health, a little more by all of us means a little more for all of us.

By / par Mark Breslin

I have one. And I bet you do, too. Someone in our family or friend circle who is struggling. Someone who is up against it. Someone who is dealing with some form of mental illness and is either working on it or it is working against them.

In our industry, nobody wants to talk about it. “How about those Niners?” is as deep as we want to go, especially on the job site. A male-oriented industry where wearing your ego on your sleeve and your body armor over your emotions is the norm. Tough business. Tough people. Tough times? Too bad. Suck it up.

The numbers on this challenge tell a story that we as leaders must act upon.

- 19% of workers surveyed rate their mental health as poor or fair
- Employees with marginal mental health miss 4x as many days of work

LAISSER TOMBER LE MASQUE

En matière de santé mentale, un peu plus de la part de chacun signifie un peu plus pour le bien de tous.

Je connais quelqu'un comme ça. Et, je suis sûr que vous aussi. Quelqu'un dans votre famille ou parmi vos amis qui ne va pas bien. Quelqu'un qui est aux prises avec des difficultés. Quelqu'un qui souffre d'une forme de maladie mentale et qui essaie de la surmonter, ou de lutter contre elle.

Dans notre secteur, personne ne veut en parler. Sur le chantier, les conversations se limitent au dernier match de hockey, tout au plus. C'est une profession très masculine, où afficher son ego et recouvrir ses émotions d'une chape de plomb est la norme. C'est un milieu difficile. Les gens sont rudes. Les temps sont durs? Pas de chance. Il n'y a qu'à serrer les dents.

Les chiffres sur l'état de la situation parlent d'eux-mêmes. En tant que dirigeants, c'est à nous d'agir.

- 19 % des travailleurs interrogés estiment que leur état de santé mentale est mauvais ou passable.



Preventing Suicide in Construction: Key Company Actions

Building Support Systems: Just as sturdy scaffolding supports a construction structure, training programs must establish robust support systems. Creating a safe, nurturing environment where employees feel comfortable discussing challenges and seeking help is essential. Mentorship programs, counseling services, or peer support groups can serve as pillars of support.

Raising Awareness: Construction projects often involve high-pressure deadlines, long hours, physically strenuous tasks, and a demanding work environment, contributing to stress and anxiety. Organizing awareness programs, like workshops or guest speakers, shines a spotlight on mental health, reducing stigma and encouraging employees to seek help when needed.

Providing Access to Resources: Just as a well-equipped toolbox helps tackle construction tasks, companies should ensure access to mental health resources. This includes counselling services, online platforms with mental health resources, and information about local support networks.

- The highest concentration of those with mental health issues, particularly depression and anxiety, are those under 30
- According to the National Alliance for Mental Illness, these issues cost employers \$47.5 billion in lost productivity each year

This is why construction is always ranked either number one or two, year over year, for occupations where people commit suicide. I find that fact disturbing and tragic. So, let's break it down: This industry proclaims safety as its number one foundational value. We spend time, effort, and a lot of money on it. Wear your PPE. Lift with your knees. Wear your harness. Secure your ladder. Get that chinstrap for your hard hat. But where is the emotional fall protection? Where is the care and empathy for an industry where so many people are so obviously struggling? Is safety about rules, compliance, and OSHA, or is it about doing the right thing for the man or woman in the workplace?

What if the most dangerous hazards are not the ones easily seen or heard? It is no wonder that construction is up there on the scale of suicide and mental illness. Right at the top with military combat veterans and first responders. Why? Similar cultures. Similar challenges.

- Don't show weakness.
- Don't ask for help.
- Hide vulnerability with humor or silence.
- Numb it with alcohol or drugs.
- Pretend it doesn't exist.

Job site safety without psychological and emotional safety is hypocritical at best and bad business at worst. But the truth is that this is not a business issue, impact, or cost. It is a matter of human impact and cost. It is incumbent on us as leaders to foster workplace cultures that are more open, considerate, and proactive. It is vital that the employees of our organizations know that they can be open to discussing their challenges, asking for resources or help, or offering the same to those with whom they work.

Yes, I have one in my own family. And you likely do, too. It is even likely that many of you reading this yourself have had times of personal struggles. So, how about we stop turning a blind eye to it? How about we accept that safety needs to be more encompassing and humanistic? A focus on mental health in the workplace and the job site is not a heavy lift; it is truly just a little extra effort by all of us, for all of us. ■

NOW AVAILABLE

The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

Your CUI Solution

VARIOUS THICKNESSES AVAILABLE, UP TO 60 INCH WIDTH

HYDROPHOBIC UP TO 600°F CONTINUOUS

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

SUPER MAT

Proud Members of

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

ACIT
Association Canadienne de l'Isolation Thermique
La voix 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

- Pour les employés dont la santé mentale est fragile, les absences au travail sont multipliées par 4.
- Les personnes les plus touchées par les troubles mentaux, en particulier la dépression et l'anxiété, sont celles âgées de moins de 30 ans.
- Selon la National Alliance for Mental Illness, ces problèmes coûtent chaque année 47,5 milliards de dollars en perte de productivité aux employeurs.

C'est pourquoi, année après année, le secteur de la construction arrive toujours en première ou deuxième position parmi les professions où le taux de suicide est le plus élevé. Je trouve cela à la fois troublant et tragique. Alors, analysons la situation: le secteur de la construction proclame la sécurité comme sa valeur fondamentale numéro un. Nous y consacrons du temps, des efforts et beaucoup d'argent. Portez votre ÉPI. Soulevez en prenant appui sur vos genoux. Portez votre harnais. Sécurisez votre échelle. Mettez la jugulaire de votre casque. Mais où est la protection émotionnelle? Dans un secteur où tant de personnes sont manifestement en difficulté, où sont l'attention et l'empathie? La sécurité est-elle une question de règles, de conformité et de normes OSHA? Ou s'agit-il plutôt de faire ce qu'il faut pour les hommes et les femmes qui travaillent?

Et si les dangers les plus graves n'étaient pas ceux que l'on voit ou que l'on entend facilement? Il n'est pas étonnant que le secteur de la construction figure en tête du classement des

suite à la page 35

Prévenir le suicide dans le secteur de la construction : Mesures essentielles de la part des entreprises

Mettre en place des systèmes de soutien : Tout comme un échafaudage solide soutenant une structure de construction, les programmes de formation doivent mettre en place des systèmes de soutien robustes. Il est essentiel de créer un environnement sûr et stimulant où les employés se sentent à l'aise pour discuter des difficultés auxquelles ils sont confrontés et demander de l'aide. Les programmes de mentorat, les services de conseil ou les groupes de soutien par les pairs peuvent servir de piliers d'appui.

Favoriser la prise de conscience : Les projets de construction impliquent souvent des délais très courts, de longues heures de travail, des tâches physiquement pénibles et un environnement professionnel exigeant, ce qui contribue au stress et à l'anxiété. L'organisation de programmes de sensibilisation, tels que des ateliers ou des conférences, permet de mettre l'accent sur la santé mentale, de réduire la stigmatisation et d'encourager les employés à demander de l'aide lorsqu'ils en ont besoin.

Donner l'accès à des ressources : Au même titre qu'une boîte à outils bien équipée est indispensable pour réaliser des travaux de construction, les entreprises doivent garantir l'accès à des ressources en matière de santé mentale. Cela inclut des services de conseil, des plateformes en ligne proposant des ressources en matière de santé mentale et des informations sur les réseaux de soutien locaux.



DISPRO
THE REFERENCE SINCE 1982
LA RÉFÉRENCE DEPUIS 1982

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

QUÉBEC
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

f in



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

TIAC



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.

Tariff Tensions: Managing risk through carefully drafted construction contracts

By Brian P. Reid and Lily Suh | ReNew Canada

Driven by growing housing needs, clean energy policies, and a high volume of telecommunications transactions, demand for Canadian infrastructure projects has been rising. However, ongoing uncertainties around United States tariffs on Canadian goods and reciprocal Canadian tariffs (collectively, the tariffs) threaten to undermine this positive trend. What was once one of the world's strongest trade relationships is becoming increasingly strained with growing protectionist policies driving nationalist narratives and disrupting existing trade agreements. This growing divide is felt across Canadian industries, particularly in construction.

In this article we look at the potential effects of the tariffs on Canadian construction projects from a legal perspective—and offer some recommendations for mitigating these risks through carefully drafted contract language

Common legal issues and project planning

Common project issues likely to arise from the tariffs will include claims for more money or a schedule extension. Typically, these types of claims will also trigger a discussion regarding one or more of the following contract clauses or legal principles:

Change-in-Law: A common contract clause that is designed to address cost increases due to tariffs or other similar legislative impacts is a 'change-in-law' provision. Although the wording of these clauses varies significantly from contract to contract, they generally entitle the claimant to relief where there is a change in the applicable laws of Canada or a Province after the effective date of the contract. However, with the threat of tariffs by the United States and Canada looming for some time, it may be difficult for a claimant to support a change-in-law claim if they knew about or should have reasonably anticipated these tariffs before signing the contract.

Taxes: Contractual tax provisions may also allocate responsibility for cost increases arising from tariffs. For example, the CCDC 2 – Stipulated Price Contract generally categorizes taxes as either: a) Value Added Taxes (VAT), which generally confirms that GST is excluded from the contract price; or b) taxes and duties in effect at the time of bid closing, except VAT, which are incorporated into the contract price. Importantly, Section 10.1.2 of the CCDC 2 provides that "[a]ny increase or decrease in costs to the Contractor due to changes in taxes and duties after the time of the bid closing shall increase or decrease the Contract Price accordingly."

Frustration: A contract may be considered "frustrated" if an event makes it impossible for a party to fulfill its obligations.

Droits de douane : gérer les risques grâce à des contrats de construction soigneusement rédigés

Par Brian P. Reid et Lily Suh | ReNew Canada

En raison de l'augmentation des besoins en logements, des politiques en faveur des énergies propres et du volume élevé des échanges par télécommunications, la demande de projets d'infrastructures au Canada est en hausse. Toutefois, l'incertitude persistante à l'égard des droits de douane imposés par les États-Unis sur les produits canadiens et de ceux imposés en retour par le Canada (collectivement désignés comme «les droits de douane») risque de compromettre cette tendance prometteuse. Ce qui était autrefois l'une des relations commerciales les plus solides au monde est de plus en plus tendue, tandis que les politiques protectionnistes alimentent les discours nationalistes et remettent en cause les accords commerciaux existants. Cette fracture se fait de plus en plus sentir dans tous les secteurs d'activité canadiens, en particulier dans celui de la construction.

Dans cet article, nous examinons les effets potentiels des droits de douane sur les projets de construction canadiens d'un point de vue juridique et formulons quelques recommandations pour atténuer ces risques, grâce à des clauses contractuelles soigneusement rédigées.

Problèmes légaux courants et planification de projets

Les problèmes les plus courants susceptibles de survenir en raison des droits de douane concernent des demandes liées à l'augmentation des coûts de la construction et à la modification du calendrier des travaux. En règle générale, ce type de demandes débouche également sur des discussions concernant une ou plusieurs des clauses contractuelles ou principes juridiques suivants :

Modification législative : Une clause de «modification législative» est une clause contractuelle courante, conçue pour faire face à une augmentation des coûts en raison des droits de douane ou d'autres mesures législatives similaires. Bien que la formulation de ces clauses varie considérablement d'un contrat à l'autre, elles donnent généralement au demandeur droit à une indemnisation en cas de modification des lois applicables au Canada ou dans une province canadienne, après la date d'entrée en vigueur du contrat. Toutefois, compte tenu de la menace de droits de douane brandie depuis un certain temps par les États-Unis et le Canada, il pourrait être difficile pour un demandeur de justifier une demande fondée sur une modification législative s'il avait connaissance de ces droits de douane ou aurait dû raisonnablement en tenir compte avant la signature du contrat.

Taxes : Les dispositions fiscales contractuelles peuvent également répartir la responsabilité de l'augmentation des coûts résultant des droits de douane. Par exemple, le CCDC 2 – Contrat à prix forfaitaire, classe généralement les taxes dans l'une des deux catégories suivantes : a) les taxes sur la valeur ajoutée (TVA), qui confirment généralement que la TPS est

While a change in law could lead to a valid frustration claim, the impact must undermine the very foundation of the agreement, not simply create challenges or disruptions. In particular, a party claiming frustration must typically prove

- a supervening event that occurred through no fault of either party
- the supervening event must not have been reasonably foreseeable when the contract was signed
- the supervening event must directly or indirectly impact a material element of the contract
- the supervening event must alter the nature of the obligation so as to make it radically different

Similar to the discussion above regarding a change-in-law claim, parties will have to consider whether any tariff related delays should have been reasonably contemplated when they signed the contract. If so, they may not be able to claim that there was a frustration of contract. Again, President Trump imposing tariffs on steel and aluminum products from Canada during his first term in 2018 and Canada imposing its own surtax in response is strikingly similar to current trade events. Accordingly, it is unlikely that a valid claim of frustration could be advanced. However, to the extent a trade war intensifies, this may change.

Force Majeure: Another potential, but less likely, contract claim arising from the tariffs is through a force majeure clause. Generally speaking, force majeure clauses provide relief where a party is prevented from performing its contract obligations due to an unforeseeable event (for example, due to a natural disaster). As a creation of contract, only a carefully worded force majeure clause will provide relief in the event of a dispute. However, case law suggests that an increased financial burden caused by tariffs is unlikely to excuse contractual obligations. Accordingly, although a force majeure clause could potentially be triggered by the tariffs, the vast majority are unlikely to provide any relief.

Recommendations

Although construction industry players have no control over the tariffs, owners and contractors should consider the following factors to mitigate their potential impacts:

For ongoing contracts, parties should carefully review and understand any change-in-law, tax, force majeure, and change order provisions to ensure they understand and carefully adhere to all applicable provisions. Particular attention should be paid to any notice requirements related to a potential claim for cost increases or schedule relief as a failure to comply with these requirements can be used to defeat an otherwise valid claim.

Absent a clear contractual right to seek additional compensation or a schedule extension, a claimant may consider the merits of

exclue du prix contractuel; ou b) les taxes et droits en vigueur au moment de la clôture des soumissions, à l'exception de la TVA, qui sont intégrés dans le prix contractuel. Il est important de noter que l'article 10.1.2 du CCDC 2 stipule que «toute augmentation ou diminution des coûts pour le contractant due à des modifications des taxes et droits après la date de clôture des offres entraîne une augmentation ou une diminution correspondante du prix contractuel».

Frustration : On peut considérer qu'il y a «frustration de contrat» si un événement fait qu'une partie se retrouve dans l'impossibilité de remplir ses obligations. Bien qu'une modification législative puisse donner lieu à une demande valable pour frustration de contrat, elle doit toutefois avoir pour effet de compromettre le fondement même de l'accord, et non simplement de créer des difficultés ou des perturbations. En particulier, une partie invoquant la frustration du contrat doit généralement prouver :

- qu'un événement est survenu sans faute de l'une ou l'autre des parties
- que l'événement survenu n'était pas raisonnablement prévisible au moment de la signature du contrat
- que l'événement survenu a une incidence directe ou indirecte sur un élément essentiel du contrat
- que l'événement survenu modifie la nature de l'obligation de manière à la rendre radicalement différente.

Tout comme dans le cas d'une demande relative à une modification législative, les parties devront examiner si les retards liés aux droits de douane auraient dû être raisonnablement envisagés lors de la signature du contrat. Si tel est le cas, les parties ne pourront peut-être pas invoquer l'impossibilité d'exécuter le contrat. Une fois encore, l'imposition par le président Trump de droits de douane sur les produits en acier et en aluminium provenant du Canada lors de son premier mandat en 2018, et la réponse du Canada consistant à imposer sa propre surtaxe, présentent des similitudes frappantes avec les événements commerciaux actuels. Par conséquent, il est peu probable qu'une demande fondée sur l'impossibilité d'exécuter le contrat puisse être présentée. Toutefois, si la guerre commerciale s'intensifie, la situation pourrait changer.

Force majeure : Une autre possibilité, moins probable, de recours contractuel lié aux droits de douane réside dans la clause de force majeure. De manière générale, les clauses de force majeure prévoient une exonération de responsabilité lorsqu'une partie est empêchée d'exécuter ses obligations contractuelles en raison d'un événement imprévisible (par exemple, une catastrophe naturelle). Dans le cadre d'une obligation contractuelle, seule une clause de force majeure soigneusement rédigée permettra d'obtenir une dérogation en cas de litige. Toutefois, la jurisprudence laisse penser qu'il est peu probable qu'une augmentation du fardeau financier liée aux droits de douane permette de justifier le non-respect des obligations contractuelles. Par conséquent, même si les droits de douane peuvent, en principe, déclencher une clause

continued on page 34

suite à la page 34

The Crucial Role of Financial Literacy in Completing Apprenticeship Training

Apprenticeship puts talented young people on the fast track to a great career without college debt, right? But we've all seen it happen: Good young talent gets a few dollars in their pocket, but before long, they find themselves in over their heads.

Let's consider some typical examples...

- **Can't Scrape By.** The first hurdle for apprentices is the lower wage early on. The challenge of managing living expenses on a limited budget has led many apprentices to drop out simply because they couldn't make ends meet.
- **Temptation.** Hey, wouldn't it be great to get a new (or at least a new-to-you) truck?
- **The Lull.** Big projects finish, things are quiet for a while, but the savings aren't there to pay the rent and see them through to the next job.

Poor financial management is not a one-in-a-million fluke—it's a real trap that many apprentices fall into. But the industry can do something about it by training apprentices on the basics of financial literacy.

Here are the core elements to help your apprentices manage their money to make the most of their careers.

1. Budgeting Basics

Mastering the art of budgeting is foundational for anyone, especially apprentices managing limited cash flow. It involves tracking income and expenses, identifying areas for savings, and setting spending limits to ensure financial stability and growth. By budgeting for essentials and using a budgeting app to track spending, apprentices can save up some money while still being able to do their leisure activities.

Resources: You Need a Budget (YNAB) is an excellent online tool offering practical advice and effective digital assistance for budgeting. Empower also handles investments.

2. Smart Saving

Saving money is crucial for preparing for future needs. Smart saving strategies help apprentices set aside a portion of their

Mark Breslin
Apprentice Performance
Solutions / directeur d'Apprentice
Performance Solutions



La littératie financière : un élément essentiel pour parfaire l'apprentissage

La période d'apprentissage permet aux jeunes talents d'accéder rapidement à une carrière prometteuse sans s'endetter pour leurs études... du moins, en théorie. Car nous connaissons déjà l'histoire : ces jeunes talents prometteurs commencent à gagner quelques dollars, mais très vite, ils se retrouvent dépassés par les événements.

Prenons quelques exemples typiques...

- **Impossible de joindre les deux bouts.** Le premier obstacle que rencontrent les apprentis en début de carrière est un salaire modeste. La difficulté de gérer leurs dépenses avec un budget limité conduit de nombreux apprentis à abandonner, tout simplement parce qu'ils n'arrivent pas à joindre les deux bouts.
- **La tentation.** Ce serait génial d'avoir un camion neuf (ou du moins nouveau pour moi)!
- **Le creux de la vague.** Les gros chantiers s'achèvent, les affaires se calment pendant un certain temps, mais l'épargne ne suffit pas pour payer le loyer et tenir jusqu'au prochain projet.

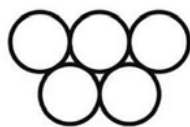
Une mauvaise gestion financière n'est pas quelque chose d'accidentel, qui n'arrive qu'une fois sur un million; c'est un véritable piège dans lequel tombent de nombreux apprentis. Néanmoins, les professionnels du secteur peuvent y remédier en enseignant aux apprentis les bases de la littératie financière.

Voici les éléments essentiels qui permettront à vos apprentis de bien gérer leur argent pour tirer le meilleur parti de leur carrière.

1. Établir un budget

Savoir comment établir un budget est une compétence fondamentale pour tout le monde, en particulier pour les apprentis qui gèrent un flux de trésorerie limité. Cela implique de faire le suivi des revenus et des dépenses, d'identifier les domaines où des économies peuvent être réalisées et de fixer des limites aux montants dépensés, afin de garantir la stabilité budgétaire et la croissance financière. En établissant un budget pour les dépenses essentielles et en utilisant une application de gestion budgétaire pour suivre leurs dépenses, les apprentis peuvent économiser de l'argent tout en ayant une marge de manœuvre pour continuer à profiter de leurs loisirs.

Ressources : You Need a Budget (YNAB) est un excellent outil en ligne offrant des conseils pratiques et une assistance numérique efficace pour gérer un budget. Empower permet



TIGHT5
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

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

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

earnings regularly, no matter how small, which eventually grows into a substantial financial cushion.

Resources: The 52-Week Money Challenge is a popular and easy way to get started with saving money and seeing how quickly it grows. The 15% rule—allocating 15% of each paycheck to savings and spending the rest as necessary—is also simple and highly effective.

3. Understanding Credit

A good understanding of how credit works enables apprentices to use it to their advantage—building a credit history while avoiding the pitfalls of debt accumulation by making small, manageable purchases and paying off the balance monthly.

Resources: The Financial Consumer Agency of Canada and Credit Karma are invaluable for learning about credit management and monitoring credit scores.

4. Investing in the Future

Investing is not just for the wealthy or people trying to get rich on meme stocks and Bitcoin; it's a powerful tool for anyone looking to grow their wealth over time. Apprentices can benefit from understanding basic investment principles, starting early to take advantage of compound interest.

Resources: Government Canada, MoneySense, and financial management websites like NerdWallet provide beginner-friendly guides on investing, highlighting the importance of early contributions to retirement accounts.

5. Debt Management

Effective debt management is key to financial health for apprentices who've spent beyond their means. Learning to manage debt wisely can help avoid the stress and financial strain that comes with overburdening debt loads.

Resources: Non-profit credit counseling services and financial websites like Credit Counselling Society offer strategies for managing and reducing debt. They provide tools for calculating debt repayment scenarios and advice on managing debt without sacrificing other financial goals.

Incorporating basic financial training into apprenticeship programs or offering employer-sponsored workshops is a win-win for training centers, contractors, and apprentices. Even just a one-hour curriculum or presentation on financial literacy can make a significant difference. By fostering financial literacy, we're not just building solid tradespeople, but also financially savvy individuals prepared for both professional and personal success.

Learn more about developing successful apprentices at apprenticeperformance.com ■

également de gérer les investissements.

2. Économiser intelligemment

Faire des économies est essentiel pour se préparer à l'avenir. Les stratégies pour économiser intelligemment permettent aux apprentis d'épargner une partie de leurs revenus, même modeste, et avec le temps, de se constituer un matelas budgétaire substantiel.

Ressources : Le 52-Week Money Challenge est un support largement utilisé et pratique pour commencer à économiser de l'argent et voir comment votre épargne augmente rapidement. La règle de 15 %—qui consiste à allouer 15 % de chaque salaire à l'épargne et à dépenser le reste selon les besoins est aussi une stratégie simple et très efficace.

3. Comprendre comment fonctionne le crédit

Une bonne compréhension du fonctionnement du crédit permet aux apprentis de l'utiliser à leur avantage, en se constituant de solides antécédents de crédit tout en évitant le piège de l'accumulation des dettes, en faisant des achats modestes et gérables et en remboursant le solde tous les mois.

Ressources : L'Agence de la consommation en matière financière du Canada et Credit Karma sont des ressources inestimables pour apprendre comment utiliser le crédit et gérer les cotes de crédit.

4. Investir dans l'avenir

Investir n'est pas réservé aux riches ou à ceux qui cherchent à s'enrichir grâce aux actions-mêmes et aux cryptomonnaies; l'investissement est un outil puissant pour tous ceux qui souhaitent faire fructifier leur patrimoine au fil du temps. Comprendre les principes fondamentaux de l'investissement peut être utile aux apprentis, qui peuvent commencer à investir au plus tôt pour bénéficier des intérêts composés.

Ressources : Gouvernement Canada, MoneySense et les sites Web de gestion financière comme NerdWallet proposent des guides d'investissement adaptés aux débutants, tout en soulignant l'importance de commencer à cotiser tôt à un compte de retraite.

5. Gérer l'endettement

Pour les apprentis qui ont dépensé plus qu'ils ne peuvent se le permettre, gérer leurs dettes efficacement est indispensable. Apprendre à gérer judicieusement ce type de situation peut contribuer à éviter le stress et les difficultés financières liées à un endettement excessif.

Ressources : Les services de conseil en crédit à but non lucratif et les sites Web financiers tels que Credit Counselling Society proposent des stratégies pour gérer et réduire les dettes. Ils fournissent des outils permettant d'envisager différents scénarios de remboursement et des conseils pour gérer l'endettement sans pour autant sacrifier d'autres objectifs financiers.

Intégrer une formation financière de base dans les programmes d'apprentissage ou proposer des ateliers financés par les

suite à la page 34

NOUVELLES

Association d'isolation du Québec

12 h 00 – Shotgun
 17 h 00 – Fin du Tournoi
 18 h 00 – Cocktail
 19 h 30 – Banquet
 Hébergement

Pour les personnes souhaitant séjourner dans la région, l'AIQ recommande l'Estrimont Suites & Spa, situé à proximité du lieu de l'événement. Veuillez noter qu'aucun bloc de chambres n'est réservé spécifiquement pour l'événement. Il est donc suggéré de réserver votre hébergement le plus tôt possible.

Coordonnées pour les réservations :

Estrimont Suites & Spa
 44, avenue de l'Auberge, Orford (Québec) J1X 6J3
 Téléphone : (819) 843-1616

isolation-aiq.ca/event/40e-edition-du-tournoi-de-golf

CONSEILS FINANCIERS

suite de la page 21

employeurs est une solution gagnant-gagnant pour les centres de formation, les entrepreneurs et les apprentis. Même un programme ou une présentation d'une heure seulement sur la littératie financière peut faire une grande différence. En favorisant la littératie financière, nous ne formons pas seulement des artisans compétents, mais aussi des individus avertis sur le plan financier, prêts à réussir tant sur le plan professionnel que personnel.

Pour en savoir plus sur la formation d'apprentis performants, consultez apprenticeperformance.com

IT'S THE LAW

suite de la page 21

a common law claim for frustration. However, as noted above, this will be a very high bar to meet.

For parties negotiating a contract with knowledge of actual or potential tariffs, it will be important to specifically address potential cost increases and other project impacts in the contract. Otherwise, a claimant may be deemed to have accepted this risk.

Properly allocating risk through careful contract drafting provisions will help manage expectations and ensure that performance proceeds as agreed, regardless of unforeseen circumstances. Ambiguity in contracts, however, leads to a multiplicity of issues, leaving parties uncertain when tariff impacts occur.

Brian P. Reid is a partner at Bennett Jones in Calgary.

Lily Suh is a student-at-law at Bennett Jones in Calgary.

[This article appeared in the July/August 2025 issue of ReNew Canada.]

C'EST LA LOI

suite de la page 31

de force majeure, dans la plupart des cas, ils ne devraient pas permettre d'obtenir une dérogation.

Recommandations

Bien que les acteurs du secteur de la construction n'aient aucun contrôle sur les droits de douane, les propriétaires d'ouvrage et les entrepreneurs doivent tenir compte des facteurs suivants afin d'atténuer les répercussions potentielles :

Pour les contrats en cours, les parties doivent examiner attentivement et bien comprendre tout changement apporté à la législation, la fiscalité, la force majeure et aux conditions de modification des commandes afin de s'assurer de respecter scrupuleusement toutes les dispositions applicables. Une attention particulière doit être accordée à toute obligation de notification concernant une éventuelle demande d'augmentation des prix ou de modification du calendrier, car le non-respect de ces obligations peut être invoqué pour rejeter une demande par ailleurs valable.

En l'absence d'un droit contractuel clair permettant de demander une rémunération supplémentaire ou une prolongation du calendrier des travaux, le demandeur pourrait envisager une action en justice au motif de la frustration du contrat. Toutefois, comme indiqué ci-dessus, ce serait un objectif très ambitieux.

Pour les parties qui négocient un contrat alors qu'elles ont connaissance des droits de douane avérés ou éventuels, il sera important de faire spécifiquement référence dans le contrat à la possibilité d'une augmentation des coûts et d'autres répercussions sur le projet. Sinon, le demandeur pourrait être considéré comme ayant accepté ce risque.

Une répartition adéquate des risques grâce à des dispositions contractuelles soigneusement rédigées permettra de gérer les attentes et de garantir que le contrat soit exécuté comme convenu, indépendamment de circonstances imprévues. L'ambiguïté des contrats entraîne néanmoins une multitude de problèmes, qui laissent les parties dans l'incertitude lorsque les effets des droits de douane entrent en vigueur.

Brian P. Reid est sociétaire du cabinet d'avocats Bennett Jones à Calgary.

Lily Suh est étudiante en droit, stagiaire au cabinet d'avocats Bennett Jones à Calgary.

[Cet article est paru dans l'édition juillet/août 2025 de ReNew Canada.]



**Vous lisez un exemplaire
emprunté de *TIAC Times* ?**

**Abonnez-vous
gratuitement à
www.tiactimes.com.**

TOMBER LE MASQUE

suite de la page 27

professions les plus touchées par le suicide et les maladies mentales, juste après les anciens combattants et les premiers intervenants. Comment expliquer cela? C'est parce que ces professions partagent une culture similaire. Elles font face aux mêmes injonctions.

- Ne donne pas de signe de faiblesse.
- Ne demande pas d'aide.
- Cache ta vulnérabilité derrière l'humour ou le silence.
- Ou noie-la dans l'alcool ou la drogue.
- Fais comme si elle n'existait pas.

Prétendre assurer la sécurité sur les chantiers sans mettre en place de garde-fous psychologiques et émotionnels est, au mieux hypocrite, au pire mauvais pour les affaires. Mais la vérité, c'est qu'il ne s'agit pas ici d'un problème, d'un impact ou d'un coût commercial. Il s'agit d'un problème et d'un coût humain. Et c'est à nous, en tant que dirigeants, qu'il

incombe de favoriser une culture d'entreprise plus ouverte, plus attentionnée et plus proactive. Pour les employés de nos organisations, il est vital de savoir qu'ils peuvent parler ouvertement de leurs difficultés, demander de l'aide ou des ressources, ou en proposer à leurs collègues.

Oui, j'ai moi-même un proche dans cette situation. Et vous aussi, probablement. Il est même probable que beaucoup d'entre vous qui lisez ces lignes aient déjà traversé des moments difficiles dans votre vie personnelle. Alors, pourquoi ne pas cesser de fermer les yeux? Et si nous acceptions que la notion de sécurité doive être plus inclusive et plus humaine? Mettre l'accent sur la santé mentale au travail et sur les chantiers ne demande pas beaucoup; il s'agit simplement d'un petit effort supplémentaire de la part de chacun, pour le bien de tous. ■

Are you working on an interesting project or do you have a story idea to share? Contact our editor, Jessica Kirby, at 250.816.3671 or email jkirby@pointonemedia.com

Vous travaillez à un projet intéressant ou vous avez une idée d'article à proposer ? Il suffit pour cela de communiquer avec notre rédactrice en chef, Jessica Kirby, au 250.816.3671 ou de lui envoyer un courriel à l'adresse jkirby@pointonemedia.com

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Amity Insulation Group Inc.	23	780.454.8558	www.amityinsulation.com
C&G Insulation Ltd.	24	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	27	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	27	800.361.4251	www.dispro.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
Lewco Specialty Products, Inc.	10, 26	800.221.6414	www.lewcospecialtyproducts.com • www.lewcosupermat.com
MFM	11	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	14	800.261.6261	www.ndtseals.com
POL R Enterprises Inc.	6, 15	418.872.4615	www.polrinsulations.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	17	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	32	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	4	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Whitecap	22	403.287.5889	www.whitecapsupply.com
Featured Distributors / Manufacturers	28-29 / OBC		



AMITY INSULATION
DISTRIBUTORS & FABRICATORS



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**