

Construction Outlook

2026

Perspectives pour le secteur de la construction en 2026



YMCA National Capital
Region Trades Programs

Programme de métiers du
YMCA de la région de la
capitale nationale

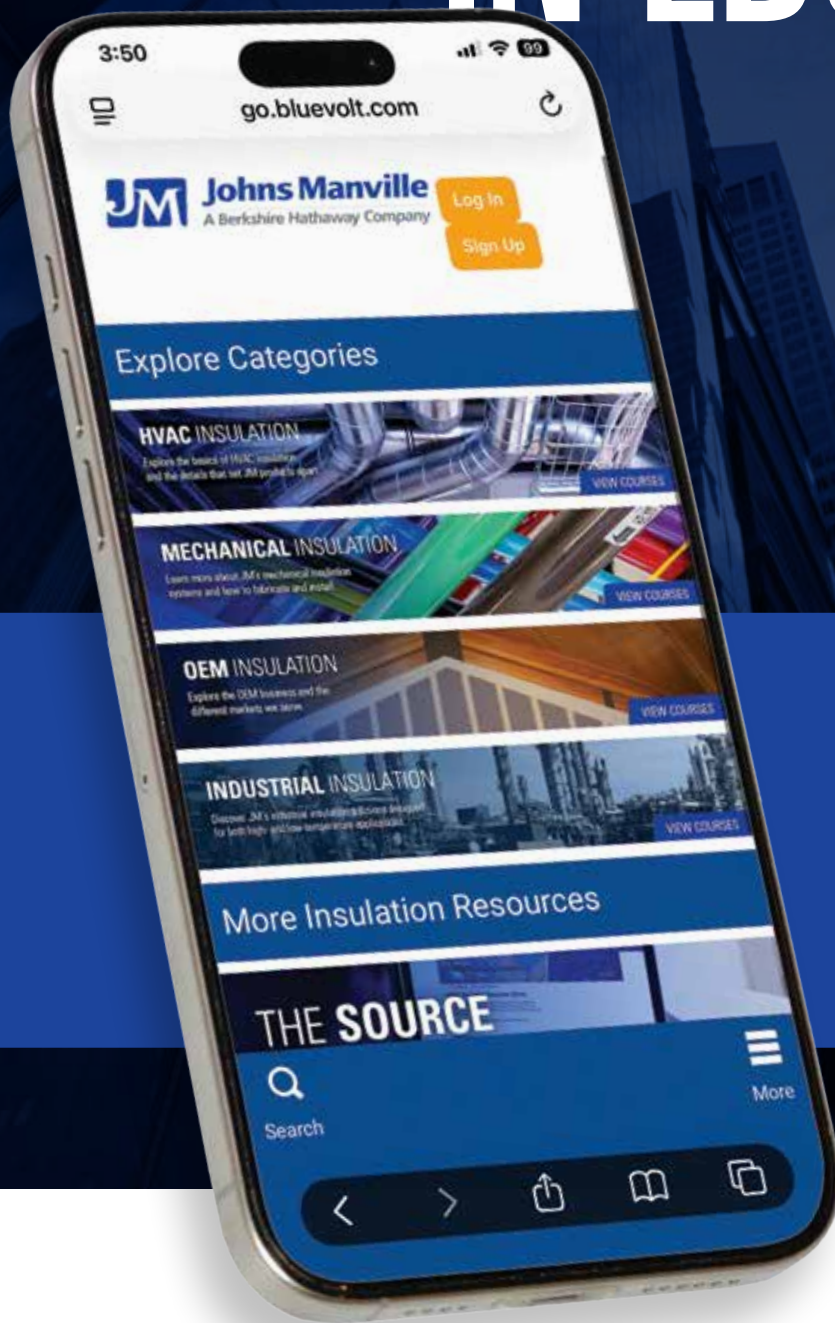


TIAC Conference in
Québec City,
August 19-22

Congrès de l'ACIT
Québec, 19-22 août

INNOVATION IN EDUCATION

INSULATION INTEL[®] UNIVERSITY



Insulation Intel[®] University is designed to better serve you and your customers. Our online training videos take you and your team through product differentiators, installation techniques, and selling points of various JM products, so you can stress less and learn more.

Scan here to start watching!



PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Robin Baldwin
Jason Banack
Tristan Bertram
Robin Brunet
Mathieu Hamel
Larry Rice

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

© iStock / Wanniwat Roumruk

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 ©2026 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



24



28

Winter 2026 / Hiver 2026

20

Construction Outlook 2026

Perspectives pour le secteur de la construction en 2026

24

YMCA National Capital Region Trades Programs:

Programme de métiers du YMCA de la région de la capitale nationale

28

TIAC Conference in Québec City August 19-22

Congrès de l'ACIT Québec, 19-22 août

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 8 Industry Insights / L'isolation en question
- 12 News / Nouvelles
- 18 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 30 Technical Update / Mise à jour technique
- 32 It's the Law / C'est la loi
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs

Welcome to 2026, Thank you 2025

Hello, dear members and future members of TIAC,

As we step into a new year, I have the privilege of reflecting on the strong progress and shared accomplishments of our association over the past year. None of this would be possible without the dedication and leadership of our board of directors and the many volunteers serving on TIAC's committees. I would like to extend my sincere thanks to each of you. Your collective commitment continues to drive our association forward with purpose, momentum, and confidence. The strength of our individual expertise, brought together within one national organization, makes TIAC a powerful voice in advancing mechanical insulation across Canada.

Looking ahead, 2026 is shaping up to be an exciting and impactful year for TIAC. One of the central pillars of my mandate is excellence, and a key initiative supporting this objective is the national advancement of TIAC's Quality Assurance Certificate (QAC) Program. Already implemented in Québec, the program is gaining traction, and we are confident that additional provinces will soon follow. I would also like to recognize the BCICA for its long-standing leadership and pioneering work in quality assurance, which has helped demonstrate the value and effectiveness of these programs. TIAC is proud to steward the continued evolution and national expansion of the QAC as a practical tool to promote quality, professionalism, and consistency across our industry.

Another major priority for TIAC is innovation in education and training. In this context, we are making strong progress on the development and implementation of the Insulator Foundational Skills Training Program, made possible through the AIS grant from the Government of Alberta. We are on track to meet all project deliverables, and we are confident the program will be delivered on time and with meaningful impact. Importantly, all work completed under this grant remains the property of TIAC. Once our formal obligations with the Government of Alberta are fulfilled, this program will be positioned to benefit contractors and workers across all Canadian provinces.

I would also like to personally invite you to join us at the TIAC Annual Conference, taking place in Québec City from August 19 to 22. It will be a great honour to welcome you to my home province. Québec City offers a unique blend of

TIAC  **ACIT**

Mathieu Hamel

President, TIAC/Président, ACIT



Bienvenue en 2026, merci 2025

Bonjour chers membres et futurs membres de l'ACIT,

Alors que nous entamons une nouvelle année, j'ai le privilège de réfléchir aux progrès solides et aux réalisations communes de notre association au cours de la dernière année. Rien de tout cela ne serait possible sans le dévouement et le leadership de notre conseil d'administration ainsi que des nombreux bénévoles qui siègent aux comités de l'ACIT. Je tiens à vous adresser mes plus sincères remerciements. Votre engagement collectif continue de faire avancer notre association avec détermination, dynamisme et confiance. La force de nos expertises individuelles, réunies au sein d'une seule organisation nationale, fait de l'ACIT une voix puissante pour faire progresser l'isolation mécanique partout au Canada.

En regardant vers l'avenir, l'année 2026 s'annonce prometteuse et riche en retombées pour l'ACIT. L'un des piliers centraux de mon mandat est l'excellence, et une initiative clé soutenant cet objectif est le déploiement à l'échelle nationale du programme de Certificat d'assurance qualité (PAQ) de l'ACIT. Déjà mis en œuvre au Québec, ce programme gagne en popularité et nous sommes convaincus que d'autres provinces suivront bientôt. Je tiens également à souligner le leadership de longue date et le travail novateur de la BCICA en matière d'assurance qualité, qui ont contribué à démontrer la valeur et l'efficacité de ces programmes. L'ACIT est fière d'assurer l'évolution continue et l'expansion nationale du PAQ en tant qu'outil concret pour promouvoir la qualité, le professionnalisme et la cohérence dans l'ensemble de notre industrie.

Une autre priorité majeure pour l'ACIT est l'innovation en matière d'éducation et de formation. Dans ce contexte, nous réalisons des progrès importants dans le développement et la mise en œuvre du programme de formation sur les compétences fondamentales des calorifugeurs, rendu possible grâce à la subvention AIS du gouvernement de l'Alberta. Nous sommes en bonne voie de respecter l'ensemble des livrables du projet et sommes convaincus que le programme sera offert dans les délais et avec un impact significatif. Il est important de souligner que tous les travaux réalisés dans le cadre de cette subvention demeurent la propriété de l'ACIT. Une fois

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

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.



history, culture, and hospitality, and I encourage you to take the opportunity to attend with your family and experience everything the region has to offer.

As I write this message, I am enjoying the winter season and the snowfall that allows me to practice my favourite sport, alpine skiing. I would also like to extend my sincere thanks to everyone who supported my fundraising efforts for the 24H Tremblant event in December 2025. Your generosity is deeply appreciated.

Thank you, dear members, for your continued trust and support. I look forward to connecting with many of you in Québec City this August and to working together as we continue to strengthen and advance our industry nationwide. ■

nos obligations formelles envers le gouvernement de l'Alberta remplies, ce programme pourra bénéficier aux entrepreneurs et aux travailleurs de toutes les provinces canadiennes.

Je souhaite également vous inviter personnellement à vous joindre à nous lors du congrès annuel de l'ACIT, qui se tiendra à Québec du 19 au 22 août. Ce sera un grand honneur de vous accueillir dans ma province natale. La ville de Québec offre un mélange unique d'histoire, de culture et d'hospitalité, et je vous encourage à profiter de l'occasion pour y assister en famille et découvrir tout ce que la région a à offrir.

Au moment où j'écris ces lignes, je profite de la saison hivernale et des chutes de neige qui me permettent de pratiquer mon sport préféré, le ski alpin. Je tiens également à remercier sincèrement toutes les personnes qui ont soutenu mes efforts de collecte de fonds pour l'événement 24H Tremblant en décembre 2025. Votre générosité est profondément appréciée.

Merci, chers membres, pour votre confiance et votre soutien continus. J'ai hâte d'entrer en contact avec plusieurs d'entre vous à Québec en août prochain et de travailler avec vous afin de continuer à renforcer et à faire progresser notre secteur à l'échelle nationale. ■



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303 1555 Stevens Rd.
Email: candginsulation@shawbiz.ca Kelowna, BC V1Z 1G3



High Temperature
Insulation Textiles & Accessories for Industry

Felts & Blankets
Treated Fabrics
Accessories
Threads
Fittings

LEWCO
Specialty Products, Inc.

ISO 9001-2000 Certified
Proud members of:
TIAC ACIT
Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'Isolation Thermique

SWICA • ESICA • MICA • CSIA • SEICA • WICA • NIA

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



NOW AVAILABLE

The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

Your CUI Solution

VARIOUS THICKNESSES AVAILABLE, UP TO 60 INCH WIDTH
HYDROPHOBIC UP TO 600F CONTINUOUS
SUITABLE UP TO 1200F (600F to 1200F WITH PROPER VENTILATION)

LEWCO SUPER MAT
Proud Members of
TIAC ACIT
Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'Isolation Thermique

SWICA • ESICA • MICA • CSIA • SEICA • WICA • NIA

WWW.LEWCOSUPERMAT.COM WWW.LEWCOSPECIALTYPRODUCTS.COM
PHONE 225.924.3221 • (800)221.6414 • FAX 225.927.2918
BATON ROUGE, LA

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

Clean Economy Investment Tax Credits: Why They Should Include Mechanical Insulation

As we step into 2026, it's clear that Canada's transition to a clean economy is no longer an abstract goal—it's a legislated, rapidly evolving reality. From energy infrastructure and industrial retrofits to critical mineral supply chains and clean manufacturing, major investments are moving forward across the country.

One of the key drivers of this shift is the rollout of Canada's Clean Economy Investment Tax Credits (ITC), a suite of refundable tax incentives designed to accelerate the adoption of clean technologies. While mechanical insulation isn't explicitly named as an eligible expense in these programs (yet), TIAC believes it should be.

What are the Clean Tech ITCs?

The federal Clean Economy ITC framework, enacted between 2023 and 2025, includes multiple investment tax credits to support clean energy adoption. The two most relevant to our industry are

1. Clean Technology (CT) ITC: A refundable 30% tax credit for investments in eligible clean technology property, such as solar, wind, battery storage, and heat pumps.
2. Clean Technology Manufacturing (CTM) ITC: A refundable 30% tax credit on energy-efficient equipment used to improve manufacturing or processing.

These credits are meant to unlock private capital and accelerate Canada's energy and industrial transition.

Where mechanical insulation fits

Mechanical insulation may not be listed as "eligible property" under the CT or CTM ITCs, but its role is essential. Insulation supports clean energy systems by

- reducing heat loss and energy waste
- enhancing overall system performance
- helping projects meet energy use intensity (EUI) and emissions goals
- protecting the durability and lifespan of clean technology infrastructure

From heat pumps to district energy systems, insulation isn't peripheral; it's performance-enabling. These tax credits are designed to support exactly that.

TIAC is actively engaging the federal government to ensure mechanical insulation is recognized as a vital part of clean technology systems. Verified installation quality through programs like our Quality Assurance Certificate (QAC) could

TIAC  ACIT

Tristan Bertram

Director of Industry Affairs /
Directeur des Affaires sectorielles

825-522-4834

tristan.bertram@tiac.ca



Les crédits d'impôt à l'investissement dans l'économie propre : pourquoi ils devraient inclure l'isolation mécanique

À l'aube de 2026, il est clair que la transition du Canada vers une économie propre n'est plus un objectif abstrait, mais une réalité législative en pleine évolution. Depuis les infrastructures énergétiques et rénovations industrielles jusqu'aux chaînes d'approvisionnement en minéraux essentiels, en passant par la fabrication propre, des investissements majeurs sont en cours dans tout le pays.

L'un des principaux moteurs de cette transition est la mise en place des crédits d'impôt à l'investissement (CII) dans l'économie propre au Canada, un ensemble d'incitations fiscales remboursables, destinées à accélérer l'adoption des technologies propres. Bien que l'isolation mécanique ne soit pas explicitement mentionnée en tant que dépense admissible dans le cadre de ces programmes (du moins, pour le moment), l'ACIT estime qu'elle devrait l'être.

Que sont les CII dans l'économie propre?

Le cadre fédéral mis en œuvre entre 2023 et 2025 comprend plusieurs crédits d'impôt à l'investissement visant à soutenir l'adoption des énergies propres. Pour notre secteur, les deux plus pertinents sont les suivants :

1. CII dans les technologies propres (TP) : un crédit d'impôt remboursable de 30 % pour l'investissement dans des biens technologiques propres admissibles, concernant notamment l'énergie solaire, l'énergie éolienne, le stockage dans des batteries et les pompes à chaleur.
2. CCI pour la fabrication de technologies propres (FTP) : un crédit d'impôt remboursable de 30 % sur les équipements écoénergétiques utilisés pour améliorer la fabrication ou la transformation.

Ces crédits visent à débloquer des capitaux privés et à accélérer la transition énergétique et industrielle du Canada.

Quelle est la place de l'isolation mécanique?

L'isolation mécanique n'est peut-être pas répertoriée comme «un bien de technologie admissible» dans le cadre des crédits d'impôt dans les TP ou pour la FTP, mais son rôle est essentiel. En effet, l'isolation renforce les systèmes écoénergétiques

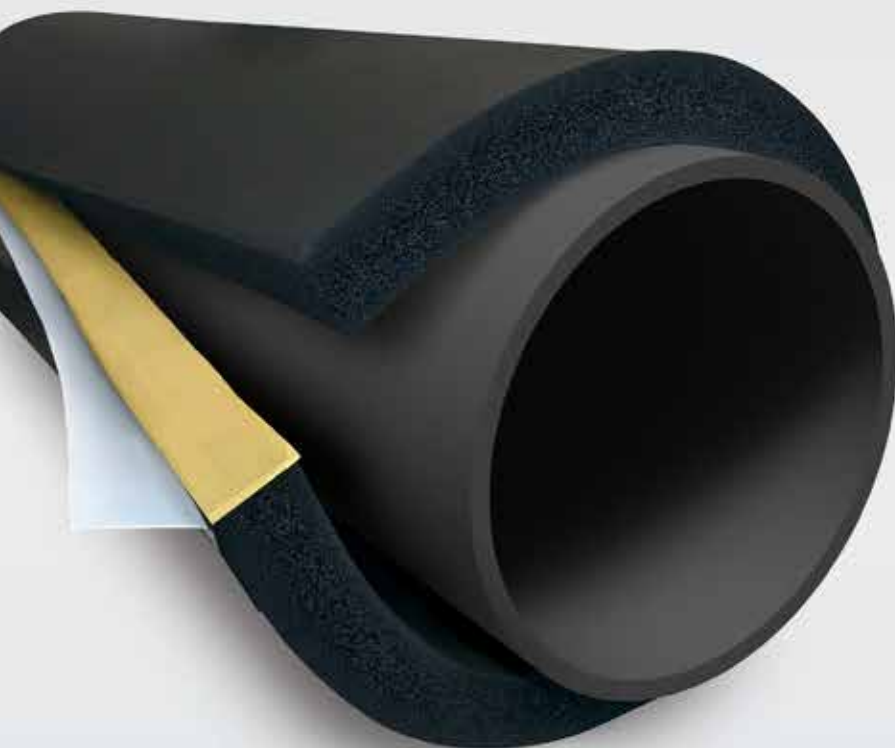


AEROFLEX®

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



offer a credible, scalable path to inclusion. QAC programs give project owners the confidence that their insulation system

- meets specifications
- supports modelled energy efficiency
- contributes to long-term system reliability and emissions performance

In a policy environment where clean tech investments are increasingly tied to verifiable outcomes, this kind of third-party documentation matters. If mechanical insulation were formally included under federal investment tax credits, quality assurance would be key. We're not just asking to be included; we're offering a tool to help deliver on the promise of these programs.

We're not just insulators. We're energy professionals.

Our industry helps projects achieve the energy and emissions targets these tax credits aim to deliver. By integrating QAC into clean tech projects, we don't just support performance; we help project owners achieve the outcomes that the Clean Economy ITCs reward.

TIAC's goal is clear: get mechanical insulation recognized as a clean-economy enabler, and do so through national standards, policy advocacy, and proven quality assurance systems.

Let's make 2026 the year we turn potential into policy

2026 is shaping up to be a pivotal year. In a funding environment increasingly tied to energy performance, our industry has everything to gain—if we're prepared to prove our impact. As governments and project owners push for better outcomes, we have a unique opportunity to demonstrate that mechanical insulation isn't just compatible with clean-tech goals; it's essential to achieving them.

By showing up with proven quality, smart advocacy, and a united voice, our industry can secure the recognition it deserves. TIAC is ready to lead that charge, and we invite you to be part of it.

Are you working on a clean energy project where insulation is critical to performance? We want to hear from you! Your experience could help support TIAC's case for policy inclusion and strengthen our advocacy efforts. If you'd like to get involved in this work or share your insights, please reach out. ■

Share Your News

Do you have interesting industry or product news you'd like to share?
Contact our editor, Jessica Kirby
250.816.3671
jessica.kirby@pointonemedia.com

- en réduisant les pertes de chaleur et le gaspillage d'énergie
- en améliorant le fonctionnement général de ces systèmes
- en aidant à atteindre les objectifs d'intensité énergétique (IE) et de réduction d'émissions des projets
- en préservant la durabilité et la durée de vie des infrastructures technologiques propres.

Des pompes à chaleur aux systèmes énergétiques de quartier, l'isolation n'est pas accessoire; elle est essentielle à la performance. Ces crédits d'impôt sont conçus pour soutenir précisément cela.

L'ACIT collabore activement avec le gouvernement fédéral afin de garantir que l'isolation mécanique soit reconnue comme un élément essentiel des systèmes technologiques propres. La qualité de l'installation, vérifiée par le biais de programmes tels que notre certificat d'assurance qualité (CAQ), pourrait offrir une voie crédible et évolutive vers l'inclusion. En effet, les programmes CAQ donnent aux maîtres d'ouvrage l'assurance que leur système d'isolation

- est conforme aux spécifications
- est compatible avec la modélisation de l'efficacité énergétique
- est fiable sur le long terme et performant en matière de réduction d'émissions.

Dans un contexte politique où l'investissement dans les technologies propres est de plus en plus lié à des résultats vérifiables, ce type d'assurance fournie par un tiers est important. Si l'isolation mécanique était officiellement incluse dans les crédits d'impôt fédéraux à l'investissement, l'assurance qualité aurait un rôle essentiel. Nous ne demandons pas seulement à être inclus dans ces programmes; nous proposons un outil pour les aider à tenir leurs promesses.

Nous ne sommes pas seulement des calorifugeurs. Nous sommes des professionnels de l'énergie.

Notre corps de métier aide les maîtres d'ouvrage à atteindre les objectifs énergétiques et de réduction d'émissions visés par ces crédits d'impôt. En intégrant le CAQ dans des projets technologiques propres, nous ne nous contentons pas de soutenir la performance; nous aidons les maîtres d'ouvrage à atteindre les résultats récompensés par les CII dans l'économie propre.

L'objectif de l'ACIT est clair : faire reconnaître l'isolation mécanique comme un catalyseur de l'économie propre, en promouvant des normes nationales, des politiques adaptées et des systèmes d'assurance qualité éprouvés.

Faisons de 2026 l'année où les possibilités se transforment en politiques

2026 s'annonce comme une année charnière. Dans un contexte de financement de plus en plus sujet à la performance énergétique, notre secteur a tout à gagner, à condition d'être prêt à prouver ce

suite de la page 34



FLEX CLAD®

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**

mfm® BUILDING PRODUCTS CORP.

Visit flexclad.com or call 800.882.7663 today.



TIAC's Membership & Marketing Committee Update

The Membership & Marketing Committee was recently established to help support membership growth, engagement, and awareness of the mechanical insulation industry across Canada. It combines the Membership and *TIAC Times* Committees into one entity, helping to establish a robust and holistic way forward in promoting the association and its benefits to new and existing members.

The committee

The committee is chaired by James Low (Ideal Products) and currently includes David Iervella (Knauf), Nicholas Mastromatteo (InsulFibre), and Jessica Kirby (Point One Media), with Tristan Bertram, Director of Industry Affairs at TIAC, continuing to sit in when possible.

James Low previously served as Chair of TIAC's Innovators Committee and is honoured to take on this new role with the Membership & Marketing Committee. He looks forward to continuing to serve TIAC's membership and supporting the association's growth in this next chapter.

The committee brings together a strong group with a wide range of industry experience and a shared passion for strengthening TIAC and growing its membership. There is genuine excitement around collaborating as the committee takes shape and begins its work heading into 2026.

Early-stage focus

As a new committee, initial meetings have focused on establishing structure, defining priorities, and ensuring space for both marketing-related discussions and broader membership-focused conversations.

Early discussions have included the potential exploration of additional or associate membership categories to better reflect the broader mechanical insulation ecosystem. These could include groups such as labour organizations, training facilities, engineering firms and associations, mechanical contractor associations, and construction-related organizations.

Looking ahead in 2026

While still in its formative stage, the committee is focused on listening to members, identifying practical opportunities to add value, and supporting initiatives that strengthen TIAC's relevance and reach moving forward.

Two key objectives regarding the *TIAC Times* include adding more technical content of relevance to both the engineering community and contractors and promoting further engagement from the engineering committee. The committee has started reaching out to TIAC members known for their knowledge and

Des nouvelles du comité des adhésions et du marketing de l'ACIT

Le comité des adhésions et du marketing a récemment été créé afin d'encourager les adhésions, l'engagement et la sensibilisation aux métiers de l'isolation mécanique à travers le Canada. Les comités Adhésions et *TIAC Times* ont été regroupés en une seule entité, dans le but d'adopter une approche robuste et holistique pour promouvoir l'association et ses avantages auprès de ses membres, nouveaux et existants.

Le comité

Le comité est présidé par James Low (Ideal Products) et est actuellement constitué de David Iervella (Knauf), Nicholas Mastromatteo (InsulFibre) et Jessica Kirby (Point One Media), ainsi que de Tristan Bertram, directeur des Affaires sectorielles de l'ACIT, qui continue d'y siéger lorsque cela est possible.

James Low était auparavant président du comité des innovateurs de l'ACIT; il est honoré d'assumer ce nouveau rôle au sein du comité des adhésions et du marketing. Il se réjouit de continuer à servir les membres de l'ACIT et de soutenir l'association dans ce nouveau chapitre sur la voie de la croissance.

Le comité rassemble un groupe solide, qui possède une vaste expérience du secteur et partage le même enthousiasme pour consolider l'ACIT et accroître le nombre de ses membres. Cette collaboration suscite un réel enthousiasme, tandis que le comité prend forme et commence ses travaux pour l'année 2026.

Priorités initiales

Les premières réunions du nouveau comité ont porté sur la mise en place d'une structure, la définition des priorités et la programmation de discussions liées au marketing et de conversations plus générales axées sur les besoins des membres.

Les premières discussions ont porté sur la possibilité d'ajouter de nouvelles catégories de membres ou d'accueillir des membres associés afin de mieux représenter l'écosystème, plus vaste, de l'isolation mécanique. Il pourrait s'agir de groupes tels que des organisations syndicales, des centres de formation, des sociétés et associations d'ingénierie, des associations d'entrepreneurs en mécanique et des entreprises du secteur de la construction.

Nos perspectives en 2026

Bien qu'il vienne d'être constitué, le comité s'emploie à écouter les membres, à identifier les occasions concrètes d'apporter une valeur ajoutée à l'ACIT et à soutenir les initiatives qui renforceront sa pertinence et son influence.

En ce qui concerne le *TIAC Times*, deux objectifs essentiels consisteront à ajouter plus de contenu technique pertinent pour les ingénieurs et les entrepreneurs, et à encourager le comité d'ingénierie à s'engager davantage. Le comité a commencé à contacter les membres de l'ACIT connus pour leurs

experience in technical matters in hopes they will contribute articles over the year's four issue. If you are someone with technical knowledge and time to contribute, please reach out to James Low or Jessica Kirby with your ideas.

To engage the engineering community, the committee is crafting some verbiage and a one-page information sheet about the *TIAC Times* and the benefits of a free subscription. Watch for this in the coming weeks and consider sending it to your contacts, inviting them to sign up for a free subscription.

If you have questions, comments, or suggestions for the Membership and Marketing Committee, please reach out to James Low. ■

Armacell Canada Achieves Silver Medal in EcoVadis Sustainability Assessment

Armacell is proud to announce that its Brampton plant in Canada has been awarded a Silver Medal in the 2025 EcoVadis sustainability assessment, placing it among the Top 15% of more than 150,000 companies assessed globally.

Armacell Canada and its multi-tech facility in Brampton are supporting the Armacell Group's Advanced Insulation, Component Foams and PET production in North America. Over the past decade, Armacell has processed well over four billion PET bottles in its ArmaPET® production facilities, thus cutting CO₂ emissions by up to 37% compared to using virgin resin.

EcoVadis evaluates companies on four key issues: Environment, Labour and Human Rights, Ethics, and Sustainable Procurement. It provides actionable ratings businesses of all sizes can rely on to comply with ESG regulations, reduce GHG emissions, and improve the sustainability performance of their business and value chain. EcoVadis is active across 220 industries in 180 countries.

This Silver Medal puts Brampton in the 90th global percentile and highlights its outstanding commitment to sustainability and comprehensive management systems for policy formulation, implementation, and results reporting.

Gina Conte, General Manager Armacell Canada, highlighted the significance of Brampton's outstanding first-time EcoVadis assessment. "This accomplishment reflects our strong focus on sustainability, inspires us to enhance our commitment to responsible business practices, and serves as a powerful motivator to continue advancing our efforts," she says.

Learn more about Armacell Canada at armacell.com/en-US ■

connaissances et leur expérience dans le domaine technique, dans l'espoir qu'ils contribueront à la rédaction d'articles pour les quatre numéros de l'année. Si vous possédez des connaissances techniques et avez du temps à consacrer à ce projet, n'hésitez pas à contacter James Low ou Jessica Kirby pour leur faire part de vos idées.

Afin de mobiliser la communauté des ingénieurs, le comité est en train de rédiger un texte et une fiche d'information qui paraîtront dans le *TIAC Times* en soulignant les avantages d'un abonnement gratuit. Restez à l'affût dans les semaines à venir et pensez à communiquer cette information à vos contacts pour les inviter à s'abonner gratuitement.

Si vous avez des questions, des commentaires ou des suggestions à l'intention du comité des adhésions et du marketing, veuillez contacter James Low. ■

Armacell Canada remporte la médaille d'argent d'EcoVadis pour la durabilité

Dans le cadre de l'évaluation de la durabilité réalisée en 2025 par EcoVadis, la société Armacell est fière d'annoncer que son usine de Brampton, au Canada, a remporté la médaille d'argent, ce qui la place dans les 15 % les mieux classés parmi les 150 000 entreprises évaluées à l'échelle mondiale.

Armacell Canada et son site multitechnologique de Brampton assurent la fabrication d'isolants avancés, de mousses composites et de produits en PET pour le groupe Armacell en Amérique du Nord. Au cours des dix dernières années, Armacell a traité plus de quatre milliards de bouteilles en PET dans ses usines de production ArmaPET®, ce qui lui a permis de réduire ses émissions de CO₂ de 37 % par rapport à l'utilisation de résine vierge.

EcoVadis évalue les entreprises selon quatre critères fondamentaux : l'environnement, les droits du travail et de la personne, l'éthique et l'approvisionnement durable. EcoVadis publie des notations exploitables sur lesquelles les entreprises de toutes tailles peuvent s'appuyer pour se conformer aux réglementations ESG, réduire leurs émissions de GES et améliorer leur performance eu égard à la durabilité de leurs activités d'exploitation et de leur chaîne de valeur. EcoVadis est présente dans 220 secteurs d'activité et 180 pays.

Cette médaille d'argent place l'usine de Brampton dans le 90^e centile mondial et souligne son engagement exceptionnel en faveur du développement durable et de systèmes de gestion exhaustifs, permettant d'élaborer et de mettre en œuvre les politiques et de communiquer les résultats.

Gina Conte, directrice générale d'Armacell Canada, a souligné l'importance de cette excellente première évaluation de Brampton par EcoVadis*. « Cette réussite reflète notre intérêt prononcé pour le développement durable, nous

suite de la page 34

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

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



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

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

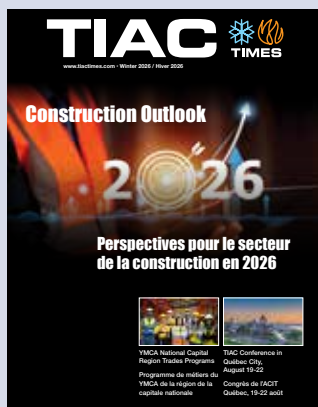
Nous bâtissons, soutenons et encourageons constamment une communauté d'experts mobilisés pour faire progresser l'industrie de l'isolation thermique. En offrant une éducation dynamique, en innovant sans relâche, en favorisant l'essor de l'industrie et l'élaboration de normes, l'ACIT donne à ses membres 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

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, 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. ▀



Vous lisez un exemplaire
emprunté de *TIAC Times* ?

Abonnez-vous
gratuitement à
www.tiactimes.com.

100% LOCALLY OWNED & PROUDLY CANADIAN



**AMITY
INSULATION**
DISTRIBUTORS & FABRICATORS



YOUR PREFERRED ONE-STOP SHOP

Insulation • Metal • Accessories

Appreciative, Accurate & Accountable

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

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. ▀

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

Education – Chantel Smith
 Conference Chair – Steve Huculiak
 Conference 2025 Chair – Andre Pachon
 Conference 2026 Chair – Remi Demers
 TIAC Innovators – Raymond Pachon
 Technical – Josh Ceraldi
 QAC Program – Vacant
 Governance – Cassandra Mastromatteo
 Membership & Marketing – James Low

Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Emanuelle Ruest
 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

Prestataires de formation – Chantel Smith
 Président des congrès – Steve Huculiak
 Président du congrès 2025 – Andre Pachon
 Président du congrès 2026 – Remi Demers
 Innovateurs de l'ACIT – Raymond Pachon
 Comité technique – Josh Ceraldi
 Programme PAQ – Vacant
 Gouvernance – Cassandra Mastromatteo
 Adhérents et marketing – James Low

Représentants des associations provinciales

Association d'isolation du Québec – Emanuelle Ruest
 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

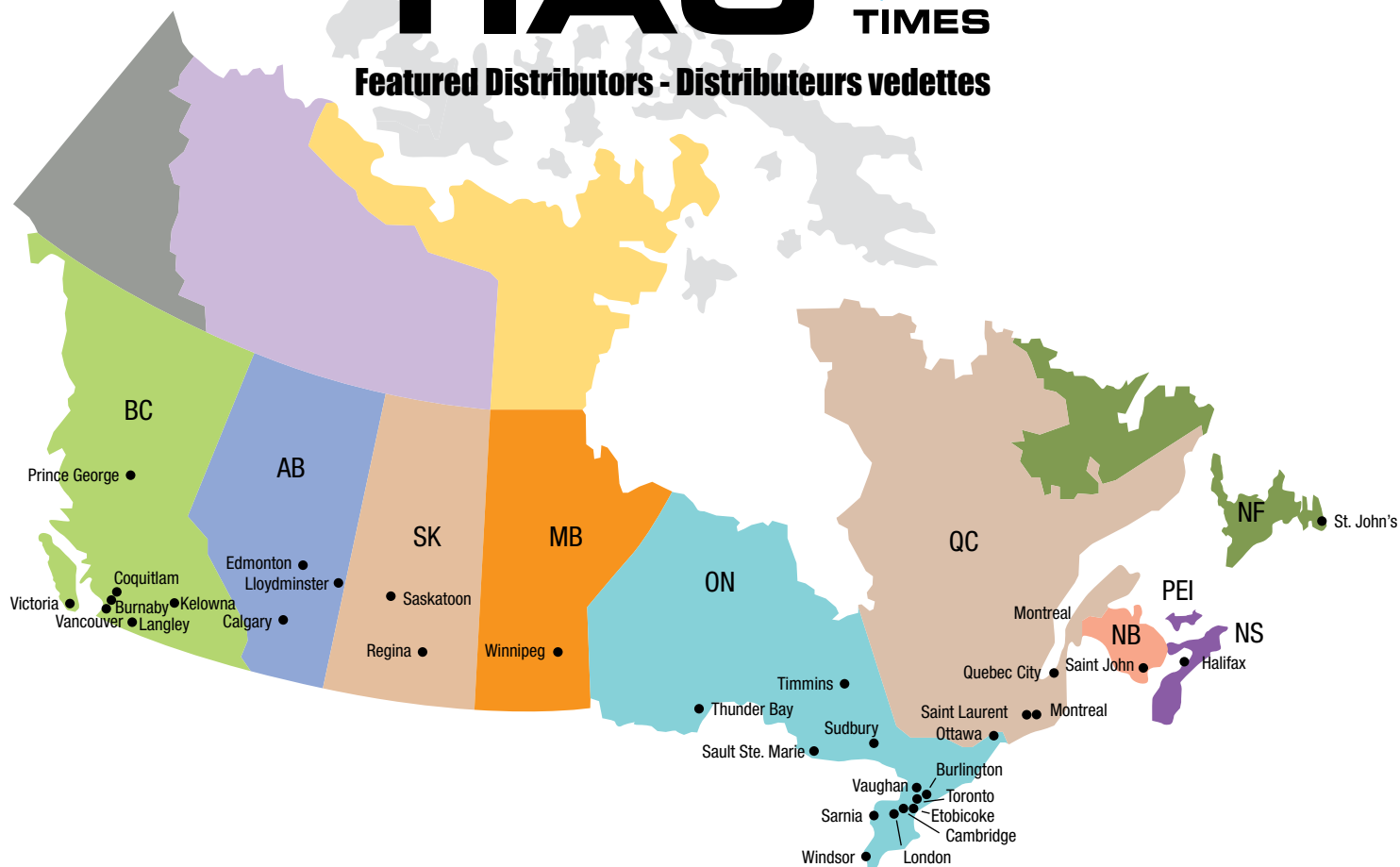
George Pachon
 Cam Phibbs
 Anthony Pjaczkowski
 John Trainor
 Harvey Webb
 Bill Wilson



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.

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

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

SPI Canada Distribution Inc.

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

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

MANITOBA

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative..... (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

ONTARIO

Belform by PolR Insulations

London..... (519) 652-5190

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 Distribution 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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Distribution 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



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
 The Insulation Specialists™



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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

Edmonton, AB
 800.252.7986

Toronto, ON
 800.268.0622

London, ON
 800.531.5545

Montreal, PQ
 800.361.2000

Calgary, AB
 800.399.3116

Hamilton, ON
 877.271.0011

Sarnia, ON
 800.756.6052

Quebec City, PQ
 800.668.8787

Coquitlam, BC
 800.663.6595

Kitchener, ON
 800.265.2377

Ottawa, ON
 800.263.3774

Dartmouth, NS
 877.820.2550

ISO 9001:2008

crossroadsci.com

DISPRO
 THE REFERENCE SINCE 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
 3 succursales pour mieux vous servir

QUEBEC
 MONTRÉAL
 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

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.

Construction Outlook

2026

All major headwinds point to success in 2026

Perspectives pour le secteur de la construction en 2026

Des signes précurseurs de réussite en 2026

By / par Robin Brunet

Tristan Bertram, TIAC's director of industry affairs, regards 2026 as an exciting time for Canada's construction industry and TIAC, specifically.

“Overall, the construction industry was fairly strong in 2025, and it appears it will remain strong this year and for the foreseeable future, with lots of employment opportunities,” he explains. “I’m especially excited by what I’m hearing from Ottawa, which seems committed to backing big projects and other work that will improve our resilience as a country.”

Bertram is even more bullish about his own bailiwick, TIAC, which is in the midst of rolling out a new strategic plan on behalf of its members. “We do this every few years as we welcome a new president, and the intention is to ensure we stay focused on high-impact issues and champion our sector with regard to carbon reduction and energy efficiency,” he says.

There's good cause to hope that 2026 will be a repeat of the previous year. In 2025 the Canadian construction sector grew by 0.24 percent even as the national economy contracted, according to the Canadian Construction Association (CAA), with the growth fueled by the federal government's nation-building focus.

Canada's new home construction rebounded later in the year, with housing starts rising 14 percent in September, thanks partly to lower bank rates and again in the face of challenging market conditions (not the least of which include the tariff wars between Canada and the United States).

Tristan Bertram, directeur des Affaires sectorielles de l'ACIT, envisage 2026 comme une année prometteuse pour le secteur canadien de la construction, et en particulier pour l'association.

« Dans l'ensemble, la performance du secteur de la construction a été plutôt satisfaisante en 2025, et il semble que cela va continuer cette année et dans un avenir proche, avec de nombreuses possibilités d'emploi », explique-t-il. « Je suis particulièrement encouragé par ce que j'entends à Ottawa, où le gouvernement semble déterminé à soutenir les grands projets et autres chantiers qui amélioreront notre résilience, en tant que pays. »

M. Bertram est encore plus optimiste quant à son propre domaine de compétence; en effet, l'ACIT est en train de mettre en œuvre un nouveau plan stratégique au nom de ses membres. « C'est quelque chose que nous faisons régulièrement lorsque nous accueillons un nouveau président, dans le but de rester concentrés sur les enjeux importants et de mettre en valeur ce que notre secteur a à offrir dans le domaine de la réduction des émissions de carbone et de l'efficacité énergétique », dit-il.

Il y a de bonnes raisons pour espérer que les résultats de 2026 soient aussi satisfaisants que ceux de l'année précédente. En 2025, le secteur canadien de la construction a connu une croissance de 0,24 % alors même que, selon l'Association canadienne de la construction (ACC), l'économie nationale se contractait. Cette croissance s'explique par l'accent mis par le gouvernement fédéral sur les infrastructures d'intérêt national.

But the CAA acknowledged the severity of the headwinds, with president Rodrigue Gilbert pointing out, “Rising costs, workforce shortages, and trade uncertainty are making it harder for companies to plan, bid, and deliver the projects that Canadians depend on.”

The CCA also warned that the “Buy Canadian” procurement rules for federal projects, which took effect in November, could negatively impact construction timelines and costs. It calls for consultation with downstream industries, including construction, to ensure that domestic sourcing policies strengthen rather than constrain the ability to build.

The Canadian construction sector employs more than 1.6 million people and contributes 7.5 per cent of Canada’s Gross Domestic Product, and anticipation that it will remain strong this year makes TIAC’s deployment of its newest strategic plan all the more important.

“Mechanical insulation always seems to be the last trade to be considered in construction projects, and its scope is often reduced, yet energy efficiency and sustainability is more of an overarching goal than ever, meaning we have to maximize our ability as an advocacy group,” Bertram says.

Unsurprisingly, finding and training newcomers to the sector remains a priority. “Huge infrastructure projects, such as the LNG Canada facility in BC, really impacted labour supply because so many skilled tradespeople were required for these jobs,” Bertram says. “We’re also motivated by a recent BuildForce Canada study showing that by 2030, the biggest trade-specific labour deficit in the country’s labour force will be insulators.”

Thanks to government grants, TIAC is assisting with training initiatives in Alberta and is currently busy developing course content. “We’re also committed to advancing on-going education on a professional level,” Bertram says.

Sean Strickland, executive director of Canada’s Building Trades Union (CBTU), names major projects that will require a substantial number of well-trained unionized workers. “The most notable ones include LNG Canada Phase 2 and the Red Chris Mine in BC; the Darlington Nuclear and Crawford Nickel projects in Ontario; the Contrecoeur Terminal in Quebec; and the Nukkiksautiit Hydro project in Nunavut,” he says.

CBTU, which is the national voice for more than 600,000 Canadian skilled trades construction workers, has scored big wins in laying the groundwork necessary for an expanded workforce to be able to take full advantage of job opportunities across the country. In January, the Ontario government announced a collaborative effort (between CBTU and the Ontario Ministry of Labour, Immigration, Training, and Skills Development) to harmonize national safety standards

La construction de logements neufs au Canada a rebondi vers la fin de l’année, avec une hausse de 14 % des mises en chantier en septembre, en partie grâce à la baisse des taux bancaires et malgré des conditions de marché difficiles (notamment la guerre tarifaire entre le Canada et les États-Unis).

L’ACC reconnaît néanmoins la gravité des difficultés, et son président, Rodrigue Gilbert, souligne que « la hausse des coûts, la pénurie de main-d’œuvre et l’incertitude commerciale font qu’il est plus difficile pour les entreprises de planifier, de soumissionner et de mener à bien les projets dont ont besoin les Canadiens ».

L’ACC a également averti que les règles d’approvisionnement « Achetez canadien » pour les projets fédéraux, qui sont entrées en vigueur en novembre, pourraient avoir un impact négatif sur les délais et les coûts de construction. Elle demande que des consultations soient menées avec les secteurs d’activité en aval, et notamment celui de la construction, pour veiller à ce que les politiques d’approvisionnement national ne limitent pas la capacité de bâtir, mais la renforcent.

Le secteur canadien de la construction emploie plus de 1,6 million de personnes et contribue à hauteur de 7,5 % au produit intérieur brut du Canada. Les prévisions selon lesquelles il continuera cette année sur sa lancée font qu’il est d’autant plus important de déployer le plan stratégique de l’ACIT.

« L’isolation mécanique semble toujours être le dernier corps de métier pris en compte dans les projets de construction, et son champ d’application est souvent limité. Pourtant, l’efficacité énergétique et la durabilité sont plus que jamais des objectifs primordiaux, ce qui signifie que nous devons maximiser notre influence en tant que profession », explique M. Bertram.

Sans surprise, trouver la main-d’œuvre et former les nouveaux venus dans le secteur reste une priorité. « Les grands projets d’infrastructure, comme l’usine GNL Canada en Colombie-Britannique, ont eu un effet considérable sur la disponibilité de la main-d’œuvre, car ces emplois nécessitent un grand nombre de travailleurs qualifiés », explique M. Bertram. « Nous sommes d’autant plus motivés que, selon une récente étude de BuildForce Canada, d’ici 2030, ce sont les calorifugeurs qui feront le plus défaut dans le pays. »

Grâce à des subventions gouvernementales, l’ACIT participe à des initiatives de formation en Alberta et se charge actuellement d’élaborer le contenu des cours. « Nous nous engageons également à amplifier la formation continue au niveau professionnel », ajoute M. Bertram.

Sean Strickland, directeur général du Syndicat des métiers de la construction du Canada (CBTU), évoque plusieurs grands projets qui nécessiteront un nombre important d’ouvriers syndiqués bien formés. « Les plus importants sont la phase 2

for construction workers by adopting best practices and the highest standards to ensure work is performed safely.

The resolution aims to support Canada's construction workers by the dismantling barriers preventing them from easily moving between provinces to work on projects. It addresses the challenge of varying health and safety certification standards across Canada, recognizing that interprovincial recertification costs time and money and causes unnecessary delays to critical project progression.

When it comes to the issue of trades shortages, Strickland says the discussion needs to be recast to consider how the existing skilled trades labour force can be optimized from coast to coast. He argues that shortages are skills-specific and depend on the size and type of projects and their location, among other factors. To address this issue, CBTU increasingly converses with larger project owners who disclose what kinds of tradespeople they need, how many, and where and when they need them. "And we're continuing that process in 2026," he says. "The industry needs to continue its ongoing efforts to recruit and retain more apprentices for the long-term sustainability of the construction industry and the Canadian economy."

In the meantime, Strickland shares Bertram's sentiment that the federal liberals under Prime Minister Mark Carney are committed to a strong unionized construction sector. "To take just one example, the budget for the Union Training and Innovation Program has doubled to \$150 million under his leadership and, equally important, he is open to discussions about determining the prevailing wage," he says.

Perhaps recognizing the sheer volume of upcoming major projects, provincial governments are also taking action to reduce red tape. The Council of Ontario Construction Associations recently applauded the Ontario government for allowing certified professionals from other Canadian jurisdictions to start working within ten business days, for up to six months, by having their certification recognized faster with the province's regulatory authority while completing their full registration.

"Everything seems to be going gangbusters across the country," Strickland says, noting that in addition to mining and other resource and infrastructure projects, Canada is busy with new nuclear facility proposals and wind and solar power projects.

"But it's up to organizations across Canada and locally to turn the promise of these jobs into reality," he concludes. "So we'll continue to maintain our presence at the table, hopeful that we'll see meaningful growth and major project approvals soon." ■

du projet GNL Canada et la mine Red Chris en Colombie-Britannique, la centrale nucléaire de Darlington et la mine de nickel de Crawford en Ontario, le terminal Contrecoeur au Québec et le projet hydroélectrique Nukkiksautiit au Nunavut», précise-t-il.

Le CBTU, qui représente plus de 600 000 ouvriers qualifiés du secteur de la construction au Canada, a remporté d'importants succès en jetant les fondements requis pour permettre à une main-d'œuvre plus vaste de profiter pleinement des possibilités d'emploi dans tout le pays. En janvier, le gouvernement de l'Ontario a annoncé une initiative de collaboration (entre le CBTU et le ministère du Travail, de l'Immigration, de la Formation et du Développement des compétences de l'Ontario) visant à harmoniser les normes nationales de sécurité pour les ouvriers de la construction en adoptant les meilleures pratiques et les exigences les plus élevées afin de garantir des conditions de travail sécuritaires.

Cette initiative a pour but de soutenir les ouvriers de la construction au Canada en supprimant les obstacles qui entravent leur mobilité entre provinces et les empêchent d'aller travailler sur d'autres chantiers. Elle aborde le problème de la diversité des normes de certification en matière de santé et de sécurité à travers le Canada, et reconnaît que la recertification interprovinciale coûte du temps et de l'argent et retarde inutilement l'avancement de projets cruciaux.

En ce qui concerne la pénurie d'ouvriers qualifiés, M. Strickland estime que le débat doit être réorienté afin d'examiner comment optimiser les compétences de la main-d'œuvre existante, d'un océan à l'autre. Selon lui, cette pénurie porte sur des compétences spécifiques, qui varient en fonction de l'envergure et du type de projet, ainsi que de l'emplacement de l'ouvrage, entre autres facteurs. Pour résoudre ce problème, le CBTU communique de plus en plus étroitement avec des maîtres d'ouvrages plus importants, pour connaître le type et la quantité d'ouvriers qualifiés dont ils ont besoin, et savoir où et quand ceux-ci doivent être déployés. «Et nous poursuivrons ce processus en 2026», dit-il. «La profession doit poursuivre ses efforts constants pour recruter et retenir davantage d'apprentis afin d'assurer la viabilité à long terme du secteur de la construction et de l'économie canadienne.»

En attendant, M. Strickland partage l'avis de M. Bertram selon lequel les libéraux fédéraux, sous la direction du premier ministre Mark Carney, sont déterminés à soutenir un secteur de la construction fortement syndiqué. «Pour ne citer qu'un exemple, sous sa direction, le budget du programme syndical de formation et d'innovation a doublé pour atteindre 150 millions de dollars et, ce qui est tout aussi important, il est ouvert à discuter du salaire minimum», dit-il.

suite de la page 34



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

YMCA NATIONAL CAPITAL REGION TRADES PROGRAMS: BUILDING SKILLS, CONFIDENCE, AND CAREERS IN CANADA

The YMCA of the National Capital Region in Ottawa is taking initiative in trades training, partnering with the construction industry to alleviate gaps in the skilled labour pool and provide newcomers to Canada with thriving careers.



PROGRAMME DE MÉTIERS DU YMCA DE LA RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE : ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES, DE LA CONFIANCE EN SOI ET FAIRE CARRIÈRE AU CANADA

Le YMCA de la région de la capitale nationale, à Ottawa, prend des initiatives en matière de formation professionnelle, en s'associant avec le secteur de la construction afin de combler le manque de main-d'œuvre qualifiée et d'offrir aux nouveaux arrivants au Canada des possibilités de carrière épanouissantes.

By / par Jessica Kirby

The YMCA of the National Capital Region's (NCR) pre-employment and skilled trades training programs have been supporting individuals and employers for over 15 years. Over that time, the programs have evolved in response to Ontario's changing labour market, expanding from foundational employment preparation into specialized trades training that reflects current industry needs, workforce shortages, and emerging areas such as residential renovation and energy-efficient construction.

“These programs build on a long-standing commitment to workforce development, newcomer integration, and employer partnership, ensuring participants are prepared for sustainable careers while helping strengthen the skilled trades sector across the region,” says Katie Sexton, vice-president, Employment & Newcomer Services and Camps.

Les programmes de formation professionnelle et de préparation à l'emploi du YMCA de la région de la capitale nationale (RCN) contribuent à soutenir les particuliers et les employeurs depuis plus de 15 ans. Avec le temps, ces programmes ont évolué en fonction des changements au sein du marché du travail en Ontario, passant d'une préparation élémentaire à l'emploi à une formation professionnelle spécialisée pour répondre aux besoins actuels des secteurs d'activité, au manque de main-d'œuvre et aux opportunités offertes par de nouveaux domaines, tels que la rénovation résidentielle et la construction écoénergétique.

«Ces programmes s'appuient sur un engagement de longue date en faveur du perfectionnement de la main-d'œuvre, de l'intégration des nouveaux arrivants et de partenariats avec les employeurs, afin de garantir que les participants se préparent en vue de carrières durables tout en contribuant à renforcer le

The development of the skilled trades training programs was driven by two intersecting realities: a critical shortage of skilled trades workers across Ontario, and the underutilization of talent among newcomers and job seekers facing barriers to employment. The YMCA NCR recognized an opportunity to connect workforce development with industry needs, while also strengthening economic inclusion and community resilience.

“Many individuals arrive with relevant experience or transferable skills but lack familiarity with Ontario’s apprenticeship system, certification requirements, and employer expectations,” Sexton says. “The programs were designed to bridge this gap, helping participants translate their skills into the Canadian labour market while supporting employers who are seeking prepared, safety-trained, and job-ready workers.”

Power of Trades

The Power of Trades is a four-week pre-employment training program for newcomers to Canada, providing information and practical advice about understanding the apprenticeship process in Ontario, labour laws and regulations in Ontario, understanding what Canadian trades employers look for in a new employee and resume and interview preparation. After completing the four-week classroom training, participants take part in a three-week work placement in the skilled trade of their choice.

“This program is Ideal for newcomers to Canada interested in exploring and entering a career in the skilled trades,” Sexton says. “Participants must be permanent residents or convention refugees, at least 18 years old, legally entitled to work in Canada, and Ontario residents. The program is perfect for those seeking foundational knowledge of apprenticeship, certification, workplace expectations, and a short work placement in a trade of their choice.”

Pre-Apprenticeship Home Renovation Training Program

This 12-week program provides technical training in home renovation including exterior sheathing, framing, and installation of subfloor, windows, doors, trim, and siding. Participants receive job search and pre-employment support to help secure 8 to 12 weeks of paid work placement with local employers; technical, academic, and pre-employment preparation; and textbooks, toolkits, and safety equipment. Further training includes First Aid & CPR-C, Workplace Hazardous Materials Information System (WHMIS), Working at Heights, Worker Health and Safety Awareness in 4 Steps, and entrepreneurship and financial literacy training.

The program is ideal for individuals ready to commit to hands-on technical training and pursue employment in residential construction and renovation trades, including carpentry,

secteur des métiers spécialisés dans toute la région», explique Katie Sexton, vice-présidente d’Employment & Newcomer Services and Camps.

L’élaboration des programmes de formation aux métiers spécialisés est motivée par deux réalités qui se recoupent : un manque critique de travailleurs qualifiés dans tout l’Ontario, et la sous-utilisation des talents parmi les nouveaux arrivants et les demandeurs d’emploi qui ont du mal à trouver du travail. Le YMCA RCN a donc saisi cette occasion pour faire le lien entre le perfectionnement de la main-d’œuvre et les besoins des différents secteurs d’activité, tout en renforçant l’inclusion économique et la résilience communautaire.

«De nombreuses personnes arrivent avec une expérience pertinente ou des compétences transférables, mais ne sont pas familiarisées avec le système d’apprentissage de l’Ontario, les exigences en matière de certification et les attentes des employeurs», explique Mme Sexton. «Ces programmes ont été conçus pour combler cette lacune, en aidant les participants à mettre leurs compétences au service du marché du travail canadien tout en soutenant les employeurs qui recherchent des travailleurs préparés, formés à la sécurité et prêts à occuper un emploi.»

Puissance des métiers

«Puissance des métiers» est un programme de formation préalable à l’emploi de quatre semaines, destiné aux nouveaux arrivants au Canada. Il fournit des informations et des conseils pratiques sur le processus d’apprentissage, les lois et la réglementation du travail en Ontario, les attentes des employeurs canadiens dans le domaine des métiers spécialisés vis-à-vis d’un nouvel employé, ainsi que la préparation d’un CV et d’un entretien d’embauche. Après avoir suivi une formation en classe de quatre semaines, les participants effectuent un stage de trois semaines dans le métier spécialisé de leur choix.

«Ce programme est idéal pour les nouveaux arrivants au Canada qui souhaitent découvrir quelles sont les possibilités et faire carrière dans les métiers spécialisés», souligne Mme Sexton. «Les participants doivent être des résidents permanents ou des réfugiés au sens de la Convention, âgés d’au moins 18 ans, légalement autorisés à travailler au Canada et habiter en Ontario. C’est un programme idéal pour ceux qui souhaitent acquérir des connaissances de base sur l’apprentissage, la certification, les attentes des employeurs et effectuer un stage de courte durée dans le métier de leur choix.»

Programme de préapprentissage en rénovation domiciliaire

Ce programme de 12 semaines propose une formation technique en rénovation domiciliaire, notamment en revêtement extérieur, charpente et installation de sous-planchers, fenêtres,

drywall, tile, and painting. Candidates must be Ontario residents, legally entitled to work and study in Canada, proficient in English, and 16 years or older (with those under 18 holding a high school diploma or equivalent).

YMCA Ottawa Home Builders Training Program

Designed for participants interested in energy-efficient home renovation and green construction, the Home Builders Training Program provides participants with hands-on training to upskill and boost productivity. Over eight weeks, participants receive technical training in exterior sheathing and framing for high-performance homes; advanced insulation materials, air sealing, and moisture control; and green construction principles. The program offers job search and pre-employment support to help participants secure four to six weeks of paid work placement; job readiness and academic preparation; free textbooks, personal toolkits, and PPE; and industry certifications such as First Aid & CPR-C, WHMIS, Working at Heights, and Worker Health & Safety Awareness in 4 Steps.

Candidates must be 18 years or older, Ontario residents, legally entitled to work, and have high English proficiency.

“Over the past 15 years, the YMCA NCR’s Trades programs have supported 20,447 individuals in preparing for and entering careers in the skilled trades,” Sexton says. “These programs are backed by strong industry collaboration, with 511 construction employers and more than 800 employer partners supporting training, placements, and workforce integration across the trades sector.”

According to pre- and post-program surveys, participants report significant growth in employability and workplace readiness. Over 93 percent rated themselves as skilled or highly skilled in resume writing, interview preparation, teamwork, and problem-solving, while 100 percent felt confident in time management and communication.

“Participants also expressed strong familiarity with Ontario’s skilled trades system and workplace communication standards, reflecting the programs’ effectiveness in building both technical knowledge and workplace confidence,” Sexton adds.

The YMCA NCR’s Trades programs also advance equity and inclusion within the construction workforce. On average, 88.8 percent of participants are newcomers, and 96 percent come from underrepresented groups, highlighting the programs’ success in reaching talent that is often overlooked but essential to Ontario’s skilled trades labour needs.

“One graduate shared: ‘The program gave me the knowledge, confidence, and connections I needed to move forward in my career,’” Sexton says. “Stories like this demonstrate how the

portes, moulures et bardages. Les participants reçoivent de l’aide pour chercher un emploi et obtenir un stage rémunéré de 8 à 12 semaines auprès d’employeurs locaux; ils reçoivent aussi une préparation technique, didactique et préalable à l’emploi, ainsi que des manuels, des trousse à outils et des équipements de sécurité. Une formation complémentaire incluant les premiers secours et la RCR-C, le Système d’information sur les matières dangereuses utilisées au travail (SIMDUT), le travail en hauteur, la sensibilisation à la santé et à la sécurité des travailleurs en 4 étapes leur est aussi proposée, ainsi qu’une formation à l’entrepreneuriat et à la littératie financière.

C’est le programme idéal pour les personnes prêtes à s’engager dans une formation technique pratique et à chercher un emploi dans les métiers de la construction et de la rénovation résidentielles, notamment la menuiserie, la pose de cloisons sèches, la pose de carrelage et la peinture. Les candidats doivent résider en Ontario, être légalement autorisés à travailler et à étudier au Canada, maîtriser l’anglais et être âgés d’au moins 16 ans (les moins de 18 ans doivent être titulaires d’un diplôme d’études secondaires ou équivalent).

Programme de formation en construction résidentielle

Conçu pour les participants intéressés par la rénovation énergétique et la construction écologique, le programme de formation pour les constructeurs de maisons offre une formation pratique leur permettant d’améliorer leurs compétences et d’augmenter leur productivité. Pendant huit semaines, les participants reçoivent une formation technique sur le revêtement extérieur et la charpente des maisons à haute performance énergétique, les matériaux d’isolation avancés, l’étanchéité à l’air et le contrôle de l’humidité, ainsi que les principes de la construction écologique. Ce programme offre également un soutien à la recherche d’emploi et aide les participants à trouver un stage rémunéré de quatre à six semaines; il leur fournit une préparation didactique préalable à l’emploi, des manuels gratuits, des trousse à outils personnelles et des EPI, et propose des certifications professionnelles portant sur les premiers secours et la RCR-C, le SIMDUT, le travail en hauteur et la sensibilisation à la santé et la sécurité des travailleurs en 4 étapes.

Les candidats doivent être âgés d’au moins 18 ans, résider en Ontario, être légalement autorisés à travailler et avoir une très bonne maîtrise de l’anglais.

«Au cours des 15 dernières années, les programmes de formation professionnelle du YMCA RCN ont aidé 20 447 personnes à se préparer et à embrasser une carrière dans les métiers spécialisés», déclare Mme Sexton. «Ces programmes s’appuient sur une solide collaboration avec 511 employeurs du secteur de la construction et plus de

programs not only build skills but also empower participants to take meaningful steps toward sustainable employment.”

While these programs may not specifically have a mechanical insulation component, they provide a clear example of what is possible when industry partners with community organizations for mutual benefit. TIAC contractors are encouraged to engage with their local YMCA to discuss partnership opportunities.

“The YMCA NCR encourages contractors and construction employers to engage with our trades programs not only as hiring partners, but as active collaborators in workforce development,” Sexton says. “In addition to offering paid work placements, mentorship opportunities, and employment pathways for program participants, we are also expanding incumbent worker training designed to help employers upskill their existing workforce. These opportunities strengthen technical skills, improve productivity, and ensure teams stay current with evolving industry standards.”

Employer engagement is essential to shaping relevant training that responds directly to on-the-job needs. One local employer shared their experience: “I’m so thankful to the YMCA for their assistance. Working with their trades program participants has helped us bring on skilled, motivated workers who are prepared for the realities of the job site.”

Learn more about these programs at:

ymcaottawa.ca/programs-services/employment-services/pre-employment-and-skills-training

Power of Trades | This program is funded by Immigration, Refugees and Citizenship Canada

Pre-Apprenticeship Home Renovation Training | This program is funded by Government of Ontario

Home Builders Training Program | This Employment Ontario program is funded in part by the Government of Canada and the Government of Ontario. ■

800 partenaires employeurs qui appuient la formation, les stages et l’intégration de la main-d’œuvre dans l’ensemble des métiers.»

Selon les sondages effectués avant et après le programme, les participants font état d’une amélioration significative de leur employabilité et de leur préparation au monde du travail. Plus de 93 % d’entre eux s’estiment compétents ou très compétents pour rédiger un CV, se préparer aux entretiens, au travail d’équipe et à la résolution de problèmes, tandis que 100 % déclarent se sentir sûrs d’eux-mêmes pour gérer leur temps et communiquer.

«Les participants ont également déclaré bien connaître le système des métiers spécialisés et les normes de communication en milieu de travail de l’Ontario, ce qui témoigne de l’efficacité des programmes pour acquérir des connaissances techniques et renforcer la confiance en soi au travail», ajoute Mme Sexton.

Les programmes de formation professionnelle du YMCA RCN favorisent également l’équité et l’inclusion parmi les travailleurs du secteur de la construction. En moyenne, 88,8 % des participants sont de nouveaux arrivants et 96 % proviennent de groupes sous-représentés, ce qui indique que ces programmes permettent de trouver des talents souvent négligés, mais essentiels pour répondre aux besoins en main-d’œuvre qualifiée de l’Ontario.

«L’un des diplômés m’a dit : «Le programme m’a apporté les connaissances, la confiance et les relations dont j’avais besoin pour avancer dans ma carrière», se souvient Mme Sexton. «Des témoignages comme celui-ci montrent que ces programmes permettent non seulement d’acquérir des compétences, mais aussi de donner aux participants les moyens de faire ce qu’il faut pour trouver un emploi durable.»

Bien que ces programmes ne comportent pas de volet spécifique sur l’isolation mécanique, ils illustrent clairement ce qui peut être accompli lorsqu’un secteur d’activité s’associe à des organisations communautaires dans l’intérêt de tous. Les entrepreneurs membres de l’ACIT sont encouragés à prendre contact avec leur YMCA local afin de discuter des possibilités de partenariat.

«Le YMCA RCN encourage les entrepreneurs et les employeurs du secteur de la construction à s’impliquer dans nos programmes de formation professionnelle non seulement en tant que partenaires de recrutement, mais aussi en tant que collaborateurs dynamiques dans le perfectionnement de la main-d’œuvre», explique Mme Sexton. «En plus d’offrir des stages rémunérés, des possibilités de mentorat et des parcours professionnels aux participants du programme,

suite de la page 34

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**
WALLACE
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

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



*TIAC CONFERENCE + QUEBEC
CITY = [CHÉF's KISS] perfection!*

*CONGRÈS DE L'ACIT + VILLE DE QUÉBEC =
[CHÉF's KISS] L'accord parfait!*

By / par Robin Baldwin

Bonjour à vous! Hello, everyone!

While most of you are getting ready to watch your favourite Team Canada step onto the world stage at the Olympic Winter Games Milano Cortina 2026, your TIAC Conference Committee is setting up the stage in Quebec City, where we will bring you more of the best in Canada!

Here's just a taste of what we've got in store for you.

Mobilize your teams

Drawing from his Olympic relay team experience, Bruny Surin reveals his unique vision on building high-performing teams. He explores the key elements of a winning team: mutual trust, effective communication, and collective commitment to a common goal. Based on his experience in high-level sports and business, he offers practical strategies to strengthen team cohesion, develop inspiring leadership, and create a culture of excellence. This is a talk

Bonjour à tous! Hello, everyone!

Tandis que la plupart d'entre vous s'apprêtent à regarder leur Équipe Canada préférée se distinguer sur la scène mondiale lors des Jeux olympiques d'hiver de Milan-Cortina 2026, le comité d'organisation du congrès de l'ACIT prépare le terrain dans la ville de Québec, où nous vous offrirons encore plus de ce qui se fait de mieux au Canada!

Voici un aperçu de ce que nous vous réservons.

Consolidez vos équipes

Fort de son expérience au sein de l'équipe olympique de relais, Bruny Surin partage son point de vue privilégié sur la création d'équipes hautement performantes. Il examine les éléments clés d'une équipe gagnante : confiance mutuelle, communication efficace et engagement collectif envers un objectif commun. En tant que sportif de haut niveau et homme d'affaires aguerri, il propose des stratégies pratiques

for all leaders who want to transform their groups into high-performing teams.

Rethinking tomorrow: How AI will unlock creativity in your industry

Take your team on an immersive journey into the year 2040, using Dave Glazer's "day in the life" storytelling to explore how roles within your company might evolve. These narratives are grounded in today's most compelling signals, AI, automation, data systems, and emerging tech, giving audiences a tangible sense of what's coming next.

But this isn't science fiction. It's rehearsing for the future.

A melding of musical brilliance and acrobatics

Featuring four talented multi-instrumentalist siblings, The Big Show is packed with roaring entertainment that dazzles at every turn. Think of it as a clever blend of music and circus acts, impressions, comedy, special requests on the spot, interactions, and so forth. The charismatic and hilarious Patrice Painchaud takes the stage as your host, bringing energy and laughter to the event.

And if that wasn't enough...

The TIAC Golf Tournament is back on the agenda!

We will also have walking and cycling tours through the Old City, and an excursion to l'Île d'Orléans.

Wow! Are you as excited as we are?

We bet you are! So, block August 19-22 in your calendar and get yourself registered at www.tiac.ca!

The hotel reservation details are also on our website, so you should book your room while you're there.

Your TIAC board is looking forward to seeing you and your families in Quebec City!

pour renforcer la cohésion d'équipe, exercer un leadership motivant et créer une culture d'excellence. Cette conférence s'adresse à tous les dirigeants qui souhaitent transformer leurs groupes en équipes hautement performantes.

Repenser l'avenir : comment l'IA va libérer la créativité dans votre secteur

Embarquez votre équipe dans un voyage immersif vers l'année 2040, en utilisant le récit «Une journée dans la vie» de Dave Glazer pour découvrir comment, au sein de votre entreprise, les rôles de chacun pourraient évoluer. Ces récits sont ancrés dans les évolutions les plus déterminantes d'aujourd'hui, comme l'IA, l'automatisation, les systèmes de données et les technologies émergentes, pour donner au public une idée concrète de ce qui nous attend.

Mais il ne s'agit pas de science-fiction. C'est une répétition en vue de l'avenir.

Une fusion entre génie musical et acrobatie

Rassemblant quatre talentueux frères et sœurs multi-instrumentistes, Le Grande Spectacle est un véritable feu d'artifice et ne manquera pas de vous éblouir à chaque instant. Imaginez un savant mélange de musique et de numéros de cirque, d'imitations, d'humour, d'improvisations à la demande, d'interactions, etc. Le charismatique et hilarant Patrice Painchaud montera sur scène pour vous accueillir et apporter rires et énergie à l'événement.

Et si cela ne suffisait pas...

Le tournoi de golf de l'ACIT est au programme!

Nous vous proposerons également de visiter la vieille ville à pied et à vélo, ainsi qu'une excursion sur l'île d'Orléans.

Waouh! Êtes-vous aussi impatients que nous?

Nous n'en doutons pas un instant! Alors, réservez les dates du 19 au 22 août et inscrivez-vous sur www.tiac.ca!

Le détail des réservations d'hôtel est également disponible sur notre site Web; nous vous invitons donc à en profiter pour réserver votre chambre.

Le conseil d'administration de l'ACIT est impatient de vous retrouver dans la ville de Québec, vous et votre famille, cet été. ■



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

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 jessica.kirby@pointonemedia.com

Protective Metal Jacket and ASTM Standards

An integral part of any insulation system is the protective jacket. While there are many types of jackets for insulation systems, aluminum and stainless-steel jackets tend to be the most used in exterior industrial applications.

The American Society of Testing and Materials (ASTM), with the input of several manufacturers from the insulation industry, has developed material specifications, guides, and practices that address these jackets. Material specifications define the products for the purpose of creating minimum quality standards. Guides offer advice on how to choose the best components for your project. Practices define the recommended use and installation of these jacket products.

ASTM B209 defines the chemical components and physical properties for each grade of aluminum allowing rolling mills and distributors to certify the grades and temper they supply. The grades used in aluminum jacket are predominantly 3003 and 3105 half-hard temper (H14-H24) for straight and fabricated jacketing, 1100-O temper for formed products such as elbow covers, and Alclad, which has inner and outer laminates of aluminum 7072 over an aluminum 3004 core. While 3003 and 1100-O are high purity grades, 3105 has a greater recycled content and is often preferred for LEED projects. Alclad is used where increased chemical resistance is preferred and mainly available in sheet products. Alloy 5052 can be used for marine applications.

ASTM A240 and ASTM A480 define the chemical components and physical properties for grades of stainless steel. The insulation industry uses T304 and T316 as standard for jacketing material, banding, and fasteners.

ASTM A666 Standard Specification for Annealed or Cold Worked Austenitic Stainless-Steel Sheet, Strip, Plate and Flat Bar define stainless-steels when greater workability, such as 180-degree free bend, is desired.

ASTM C1729 is the Standard Specification for Aluminum Jacketing for Insulation. This standard defines the aluminum through a classification system of Type, Grade, and Class. Type describes the exterior surface, which can be bare, pigmented with paint or clear coat, or have a PVDF coating for improved chemical resistance. Grade references the aluminum grade and temper. Class describes the moisture and galvanic corrosion barrier, such as painted, polykraft paper, and polyfilm. Also defined are the various jacket products, such as pipe jacket, fitting covers, and sheet profiles to standardize these products for the industry. Lastly, the standard sets quality limits and test methods with tolerances for thickness and inner and outer surface properties.

Larry Rice
Retired Technical Products
Manager, North America
Ideal Products / Ancien
responsable des produits
techniques, Ideal Products,
Amérique du Nord



Gaine métallique de protection et normes ASTM

La gaine protectrice fait partie intégrante de tout système d'isolation. Il existe de nombreux types de gaines pour les systèmes d'isolation, mais celles en aluminium et en acier inoxydable sont généralement les plus utilisées dans les applications industrielles extérieures.

L'American Society of Testing and Materials (ASTM), avec la contribution de plusieurs fabricants du secteur de l'isolation, a élaboré des spécifications, des guides et des pratiques concernant ces gaines. Les spécifications servent à définir les produits afin d'établir des normes de qualité minimales. Les guides offrent des conseils sur la manière de choisir les meilleurs composants pour votre projet. Les pratiques formulent des recommandations relatives à l'utilisation et à l'installation de ces gaines.

La norme ASTM B209 définit les composants chimiques et les propriétés physiques de chaque qualité d'aluminium, ce qui permet aux entreprises de laminage et aux distributeurs de certifier la teneur en aluminium et la trempe des matériaux qu'ils fournissent. Les gaines droites et fabriquées sont principalement en aluminium 3003 et 3105 à demi-durcissement (H14-H24); les produits formés, tels que les couvre-coudes, sont en aluminium 1100-O, tandis que l'Alclad comporte des laminés intérieurs et extérieurs en aluminium 7072 sur un noyau en aluminium 3004. Alors que les alliages 3003 et 1100-O sont de qualité très pure, l'aluminium 3105 a une teneur en matériaux recyclés plus élevée et est souvent privilégié pour les projets LEED. L'Alclad est utilisé lorsqu'une résistance chimique accrue est préférable et est principalement disponible sous forme de tôles. L'alliage 5052 peut être utilisé pour des applications marines.

Les normes ASTM A240 et ASTM A480 définissent les composants chimiques et les propriétés physiques des différentes qualités d'acier inoxydable. Le secteur de l'isolation utilise normalement les aciers inoxydables T304 et T316 pour les matériaux d'enveloppe, les bandes et les fixations.

La norme ASTM A666, qui établit les spécifications standard pour les tôles, bandes, plaques et barres plates en

ASTM C1767 is the Standard Specification for Stainless Steel for Insulation. This standard uses a classification system of Type, Grade, and Class like the one used in C1729. In the same light, C1767 follows the template in C1729 to define the various standard products, quality limits, and test methods.

There are a number of test methods that influence the insulation industry materials and products. Among those are ASTM E84 (Can/ULC-S102) Flame and Smoke Spread, ASTM F1249 Water Vapor Transmission Rate of the Moisture Retarder, and ASTM C1371 Standard Test Method for Determination of Emittance of Materials Near Room Temperature Using Portable Emissometers.

Both C1729 and C1767 require E84 (Can/ULC-S102) test results of 25/50 flame and smoke spread. E84 only requires one test to be done but CAN/ULC-S102 requires taking the average of three tests.

The acceptable F1249 test limit of the water vapor transmission rate depends on the moisture barrier being tested. For polyfilm, that limit is less than or equal to 0.1 grams per 100 square inches per day and for polykraft the limit increases to 1.1 grams per 100 square inches per day to satisfy the C1729 and C1767 requirements.

The emittance levels required for the outer surface of the metal jacket depends on the surface texture and coatings of the jacket. Aluminum jacket can have an emittance as low as 0.1 for bare aluminum (0.3 for stainless-steel), 0.5 for a clear coat paint, 0.8 for a pigmented paint, and 0.85 for a PVDF coating system.

Both ASTM C450 and C585 are standard practices that influence the fit of metal jackets and should be considered when fabricating elbows.

C1879 Standard Practice for Installation of Aluminum and Stainless Steel Jacketing over Thermal Insulation on Pipe and Rigid Tubing addresses the issue of proper overlap of the jacketing and considers metal thickness, circumferential, and longitudinal overlaps, out of roundness of the insulation and jacket finish patterns such as embossing or cross crimp. The increase in stretch-out length of the jacket can vary from 1/8" for .010" thickness to as much as 1/2" for .040 thicknesses. Cross crimp will add another 1/4" to those increases.

Should you have any further questions or require more information, please contact your supplier.

I recommend that you consider having at least one person from your organization become members of ASTM C16 Insulation. Membership grants you access to all the C16 insulation specifications at a cost of \$115 USD per member. Those who

acier inoxydable austénitique recuit ou travaillé à froid, est pertinente lorsqu'une plus grande maniabilité, telle qu'un pliage libre à 180 degrés, est souhaitée.

La norme ASTM C1729 établit les spécifications standard pour les revêtements en aluminium destinés à l'isolation selon un système de classification par type, qualité et catégorie. La surface extérieure peut être nue, revêtue de peinture pigmentée ou transparente, ou recouverte d'un revêtement PVDF pour une meilleure résistance chimique. La qualité fait référence à la teneur et à la trempe de l'aluminium. La catégorie décrit la barrière contre l'humidité et la corrosion galvanique, comme la peinture, le papier polykraft et le polyfilm. Sont également définis les différents produits de revêtement, comme les gaines de tuyaux, les couvercles de raccords et les profilés en tôle, dans le but de normaliser ces produits pour le secteur. Enfin, la norme fixe les limites de qualité et les méthodes d'essai, avec des tolérances quant à l'épaisseur et aux propriétés des surfaces intérieures et extérieures.

La norme ASTM C1767 établit la spécification standard pour l'acier inoxydable destiné à l'isolation. Cette norme utilise un système de classification par type, qualité et catégorie, similaire à celui utilisé par la norme C1729. De la même manière, la norme C1767 suit le modèle de la norme C1729 pour définir les différents produits standard, les limites de qualité et les méthodes d'essai.

Il existe un certain nombre de méthodes d'essai qui influencent les matériaux et les produits du secteur de l'isolation. Parmi celles-ci figurent la norme ASTM E84 (Can/ULC-S102) relative à la propagation des flammes et de la fumée, la norme ASTM F1249 relative au taux de transmission de la vapeur d'eau par les pare-vapeur, et la norme ASTM C1371 relative à la méthode d'essai standard pour la détermination de l'émissivité des matériaux à température ambiante à l'aide de moniteurs portables.

Les normes C1729 et C1767 exigent toutes deux des résultats d'essai E84 (Can/ULC-S102) de 25/50 pour la propagation des flammes et de la fumée. La norme E84 n'exige qu'un seul essai, mais la norme CAN/ULC-S102 exige de prendre la moyenne de trois essais.

La limite acceptable de l'essai F1249 pour le taux de transmission de vapeur d'eau dépend de la barrière contre l'humidité testée. Pour le polyfilm, cette limite est inférieure ou égale à 0,1 gramme sur 100 pouces carrés par jour et, pour le polykraft, la limite passe à 1,1 gramme sur 100 pouces carrés par jour pour satisfaire aux exigences des normes C1729 et C1767.

Les niveaux d'émissivité requis pour la surface extérieure de la gaine métallique dépendent de la texture de la surface et du

Who Should Buy Your Business? Weighing Opportunity, Value, and Continuity

For most business owners, their company represents years—often decades—of effort, risk-taking, and leadership. When it comes time to sell, the decision is not simply about finding a buyer, but also about choosing the right kind of partner for the value you've built.

In practice, most private businesses are acquired by one of four buyer groups: new entrants, competitors, customers or suppliers, and employee groups. Each offers a different balance between price, certainty, and continuity, and understanding those trade-offs early puts owners in a far stronger position.

New entrants: High potential, more structure

New entrants are often entrepreneurs or investors from adjacent industries who want to enter your market quickly. They may be willing to pay a premium for your customer base, brand, and operating platform rather than building from scratch.

These buyers, however, frequently rely on earn-outs or staged payments tied to future performance. That structure can be attractive if the business continues to grow, but it also means the seller remains exposed to execution risk after closing. For owners who want to stay involved and believe strongly in the company's future, this can work well; for others, it introduces risk and potential for conflict that must be carefully managed.

Competitors: Informed buyers with strategic logic

Competitors typically know your industry well, which can make diligence faster and negotiations more focused. Because they understand how your business fits into their strategy, pricing is often grounded in real synergies, whether through market share, geographic reach, or cost efficiencies.

These deals commonly involve a mix of cash at closing and payments over time. When the strategic fit is strong, this can align both parties around long-term performance. At the same time, sharing sensitive information requires careful process management to protect your competitive position if a transaction does not close.

Customers and suppliers: Strategic, but different skill sets

Selling to a customer or supplier can be a natural evolution of an existing commercial relationship. There is already trust, operational familiarity, and often a clear business case for integration.

That said, moving up or down a value chain requires new management capabilities. When the strategic rationale is strong and both sides bring experienced leadership, these transactions can unlock meaningful value. When alignment is

Jason Banack
Managing Partner / associé directeur
HGA Law LLP



À qui vendre votre entreprise? Comment évaluer les opportunités, la valeur économique et la continuité de l'activité

Pour la plupart des propriétaires d'entreprise, leur société représente des années, voire des décennies, d'efforts, de prise de risques et de leadership. Lorsque vient le moment de vendre, la décision ne consiste pas simplement à trouver un acheteur, mais aussi à choisir le bon partenaire, eu égard à la valeur de ce que vous avez créé.

Dans la pratique, la plupart des entreprises privées sont rachetées par l'un des quatre groupes d'acheteurs suivants : les nouveaux entrants, les concurrents, les clients ou fournisseurs et les groupes d'employés. Chacun de ces groupes formule une offre où le prix, le niveau de certitude et la continuité de l'activité s'équilibrent différemment; pour les propriétaires d'entreprise, comprendre ce type de compromis dès le début les place dans une position beaucoup plus forte.

Les nouveaux entrants : un fort potentiel, mais une structuration plus contraignante

Les nouveaux entrants sont souvent des entrepreneurs ou des investisseurs issus de secteurs connexes, qui souhaitent pénétrer rapidement votre marché. Ils peuvent être prêts à payer davantage pour acquérir votre clientèle, votre marque et votre plateforme d'exploitation, plutôt que de partir de zéro.

Cependant, ces acheteurs s'appuient souvent sur des clauses d'indexation sur les bénéfices futurs ou des paiements échelonnés dépendant des performances à venir. Structurer une acquisition de cette façon peut être intéressant si l'entreprise continue de croître, mais cela signifie également que le vendeur reste exposé au risque d'exécution après la signature du contrat. Pour les propriétaires qui souhaitent rester impliqués dans l'entreprise et qui croient fermement en son avenir, cela peut bien fonctionner; pour les autres, cela introduit un risque et une possibilité de conflit devant être gérés avec prudence.

Les concurrents : des acheteurs bien informés, qui s'inscrivent dans une logique stratégique

En général, les concurrents connaissent bien votre secteur d'activité, ce qui peut contribuer à accélérer les démarches de

weaker, integration can be challenging, making deal structure and operational planning especially important.

Employee groups: Strong continuity, different economics

Management or employee buyouts often provide the smoothest operational transition. Employees know the business, customers see stability, and the founder's legacy is more likely to be preserved.

The main constraint is capital. Employee groups typically need time and structured financing to fund a purchase, which means the owner is paid over time rather than all at once. For many sellers, that trade-off is worthwhile in exchange for continuity, loyalty, and long-term value creation.

Why structure matters

No matter who the buyer is, success depends on good structuring: clear payment terms, strong security, and well-designed shareholder agreements that address exits, disputes, and other contingencies. These frameworks do not eliminate risk, but they convert uncertainty into manageable, contract-based outcomes.

Choosing the right path

There is no single "best" buyer. Strategic acquirers may offer the highest price. Employee groups may offer the greatest continuity. Customers, suppliers, and new entrants can bring new growth pathways.

The right choice depends on what matters most to you—liquidity, upside, legacy, or some combination of all three. Owners who think about these options early give themselves the best chance to shape not just their exit, but also the future of the business they built. ▀

Jason Banack is the managing partner and co-founder of HGA Law LLP, where he leads the corporate and commercial practice, providing strategic legal advice to owner-managed businesses. He has practised law since 2011 and founded HGA Law in 2017 to pioneer an offering of integrated professional services as part of the HGA Group. Outside of work, Jason enjoys reading, golf, and family activities with his wife and four sons.

Share Your News

Do you have interesting industry or product news you'd like to share?

Contact our editor, Jessica Kirby
250.816.3671

jessica.kirby@pointonemedia.com

diligence raisonnable et à mieux cerner les enjeux négociés. Parce qu'ils savent comment incorporer votre entreprise dans leur stratégie, le prix est souvent fondé sur de réelles synergies, qu'il s'agisse de parts de marché, de couverture géographique ou de rentabilité.

Ces transactions prévoient généralement un versement en espèces à la signature et des paiements échelonnés dans le temps. Lorsqu'il y a une forte convergence stratégique entre les parties intéressées, celles-ci peuvent s'aligner pour atteindre des objectifs à long terme. Dans le même temps, le fait de partager des informations sensibles nécessite une gestion minutieuse du processus afin de protéger votre position concurrentielle, au cas où la transaction n'aboutirait pas.

Les clients et fournisseurs : des compétences stratégiques, mais différentes

La vente à un client ou à un fournisseur peut être l'évolution naturelle d'une relation commerciale existante. En effet, il existe déjà une relation de confiance, une familiarité sur le plan opérationnel et, souvent, des arguments commerciaux clairement favorables à l'intégration.

Cela dit, monter ou descendre d'un cran dans la chaîne de valeur exige de nouvelles capacités de gestion. Lorsque la justification stratégique est solide et que les deux parties ont l'expérience du leadership, une telle transaction peut dégager une valeur substantielle. En revanche, lorsque l'alignement entre les parties intéressées est plus ténu, l'intégration peut s'avérer difficile; de ce fait, il est particulièrement important de bien structurer la transaction et de planifier les activités d'exploitation.

Les groupes d'employés : l'assurance de la continuité, mais un modèle économique différent

Le rachat par la direction ou les employés permet souvent une transition plus harmonieuse au niveau de l'exploitation. En effet, les employés connaissent l'entreprise, les clients y voient une garantie de stabilité et l'héritage du fondateur a plus de chances d'être préservé.

La principale contrainte est le capital. Pour financer un achat, les groupes d'employés ont généralement besoin de temps et d'un financement structuré, ce qui signifie que le propriétaire est payé petit à petit, plutôt que d'un seul coup. Néanmoins, pour de nombreux vendeurs, ce compromis en vaut la peine en échange de la continuité de l'activité, de la loyauté et de la création de valeur à long terme.

L'importance d'une bonne structuration

Quel que soit l'acheteur, le succès de la transaction repose sur une bonne structuration : des conditions de paiement claires, de solides garanties et des conventions d'actionnaires bien conçues, prenant en considération les conditions de sortie, les litiges et autres éventualités. Ces cadres ne suppriment pas

suite de la page 35

INDUSTRY INSIGHTS/L'ISOLATION EN QUESTION

suite de la page 10

qu'il avance. Alors que les gouvernements et les maîtres d'ouvrage exigent de meilleurs résultats, nous avons une occasion unique de démontrer que l'isolation mécanique n'est pas seulement compatible avec les objectifs concernant les technologies propres, mais qu'elle est essentielle pour les atteindre.

En démontrant la qualité de notre travail, avec des arguments intelligents et en s'exprimant d'une voix unie, notre profession peut obtenir la reconnaissance qu'elle mérite. L'ACIT est prête à mener la charge, et nous vous invitons à nous rejoindre.

Travaillez-vous sur un projet écoénergétique où l'isolation est essentielle à la performance? Votre avis nous intéresse! Votre expérience pourrait contribuer à soutenir l'ACIT pour demander l'inclusion de l'isolation mécanique dans les politiques et renforcer nos efforts dans ce sens. Si vous souhaitez vous impliquer dans cet effort ou partager vos idées, n'hésitez pas à nous contacter. ■

ARMACELL CANADA REMPORTE LA MÉDAILLE D'ARGENT D'ECOVADIS POUR LA DURABILITÉ

suite de la page 13

incite à renforcer notre engagement en faveur de pratiques commerciales responsables et constitue une puissante motivation pour continuer nos efforts», a-t-elle déclaré.

Pour en savoir plus sur Armacell Canada, consultez armacell.com/en-US. ■

PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION EN 2026

suite de la page 22

Peut-être en raison de la quantité considérable des grands projets à venir, les gouvernements provinciaux prennent également des mesures pour réduire les formalités administratives. Le Conseil des associations de la construction de l'Ontario a récemment félicité le gouvernement provincial d'avoir permis à des professionnels certifiés venant d'autres provinces canadiennes de commencer à travailler dans un délai de dix jours ouvrables, pendant six mois maximum, en accélérant le processus de certification auprès des autorités réglementaires de la province en attendant qu'ils soient dûment enregistrés.

«Tout semble aller à merveille dans tout le pays» déclare M. Strickland, qui souligne qu'en plus des projets miniers et autres liés aux ressources et aux infrastructures, le Canada s'est lancé dans la construction de nouvelles centrales nucléaires et de nouveaux projets d'énergie éolienne et solaire.

«Mais c'est aux organisations à travers le Canada et au niveau local qu'il revient de concrétiser ces possibilités d'emploi», conclut-il. «Nous continuerons donc à la table

des négociations, dans l'espoir de voir bientôt une croissance substantielle et l'approbation de projets majeurs.» ■

PROGRAMME DE MÉTIERS DU YMCA DE LA RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE : ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES, DE LA CONFIANCE EN SOI ET FAIRE CARRIÈRE AU CANADA

suite de la page 27

nous élargissons les formations destinées aux travailleurs qui occupent déjà un poste afin d'aider les employeurs à améliorer les compétences de leur personnel. Ces possibilités renforcent les compétences techniques, améliorent la productivité et garantissent que les équipes se tiennent informées des normes en vigueur dans le secteur, qui ne cessent d'évoluer.»

L'implication des employeurs est essentielle pour mettre en place une formation pertinente qui répond directement aux besoins sur le terrain. Un employeur local a partagé son expérience : «Je suis très reconnaissant au YMCA pour son aide. Travailler avec les participants de son programme de formation professionnelle nous a permis de recruter des travailleurs qualifiés et motivés, prêts à affronter les réalités du chantier.»

Pour en savoir plus :

ymcaottawa.ca/programs-services/employment-services/pre-employment-and-skills-training

Puissance des métiers Ce programme est financé par Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada.

Programme de préapprentissage de rénovation domiciliaire Ce programme est financé par le gouvernement de l'Ontario.

Programme de formation en construction résidentielle

Ce programme d'Emploi Ontario est financé en partie par le gouvernement du Canada et par le gouvernement de l'Ontario. ■

TECHNICAL UPDATE

continued from page 31

are engineers or have extensive industry knowledge in design and installation provide valuable information improving these standards. Should you wish to attend the meetings as a member, the 2026 meetings will take place as follows:

March 22-25, 2026, at the Hyatt Regency Dallas | Dallas, TX

October 4-7, 2026, at the Hyatt Regency Jacksonville Riverfront | Jacksonville, FL. ■

MISE À JOUR TECHNIQUE

continued from page 31

revêtement de la gaine. Une gaine en aluminium peut avoir une émissivité aussi faible que 0,1 pour l'aluminium nu (0,3

pour l'acier inoxydable), 0,5 pour une peinture transparente, 0,8 pour une peinture pigmentée et 0,85 pour un système de revêtement PVDF.

Les normes ASTM C450 et C585 concernent des pratiques courantes, qui influencent l'ajustement des gaines métalliques et doivent être prises en compte lors de la fabrication de coudes.

La norme C1879 relative à l'installation de gaines en aluminium et en acier inoxydable sur l'isolation thermique des tuyaux et des conduites rigides aborde la question du chevauchement approprié des gaines et tient compte de l'épaisseur du métal, des chevauchements circonférentiels et longitudinaux, de l'ovalisation de l'isolation et des motifs de finition des gaines, tels que le gaufrage ou le sertissage croisé. L'augmentation de la longueur d'étirement de la gaine peut varier de 1/8 po pour une épaisseur de 0,010 po, à 1/2 po pour une épaisseur de 0,040 po. Le sertissage croisé ajoute un autre ¼ po à ces augmentations.

Si vous avez d'autres questions ou souhaitez obtenir plus d'informations, veuillez contacter votre fournisseur.

Je vous recommande d'envisager de faire adhérer au moins une personne de votre organisation à l'ASTM C16 Insulation. L'adhésion vous donne accès à toutes les spécifications d'isolation C16 pour un coût de 115 dollars US par membre. Les ingénieurs ou les personnes possédant une connaissance approfondie du secteur en matière de conception et d'installation peuvent apporter de précieuses contributions, qui permettent d'améliorer ces normes. Si vous souhaitez assister aux réunions en tant que membre, les réunions de 2026 auront lieu aux dates suivantes :

du 22 au 25 mars 2026, au Hyatt Regency Dallas | Dallas, TX

du 4 au 7 octobre 2026, au Hyatt Regency Jacksonville Riverfront | Jacksonville, FL ■

C'EST LA LOI

suite de la page 33

le risque, mais ils remplacent l'incertitude par des situations gérables, reposant sur des contrats.

S'engager sur la bonne voie

Il n'existe pas d'acheteur « idéal ». Les acquéreurs stratégiques peuvent offrir le prix le plus élevé. Les groupes d'employés peuvent offrir la meilleure garantie de continuité. Les clients, les fournisseurs et les nouveaux entrants peuvent ouvrir de nouvelles possibilités de croissance.

Le bon choix dépend de ce qui compte le plus pour vous : la liquidité, le potentiel de croissance, la préservation de votre héritage ou une combinaison des trois. En réfléchissant en amont, les propriétaires d'entreprise ont de meilleures chances de préparer non seulement leur sortie, mais aussi l'avenir de l'entreprise qu'ils ont bâtie. ■

Jason Banack est associé directeur et cofondateur du cabinet HGA Law LLP, où il dirige le département de droit des sociétés et de droit commercial, en fournissant des conseils juridiques stratégiques aux entreprises gérées par leurs propriétaires. Il exerce le droit depuis 2011 et a fondé HGA Law en 2017 afin de proposer des services professionnels intégrés au sein du groupe HGA. En dehors du travail, Jason aime lire, jouer au golf et passer du temps en famille avec sa femme et ses quatre fils.

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

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	www.amityinsulation.com
C&G Insulation Ltd.	6	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	19	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	19	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.	6	800.221.6414	www.lewcospecialtyproducts.com • www.lewcosupermat.com
MFM	11	800.882.7663	www.flexclad.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	17	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	23	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	29	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	27	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	18-19 / OBC		

40
YEARS



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**