

Navigating a constantly shifting tariff and energy landscape

Comment s'y retrouver dans un contexte tarifaire et énergétique en constante évolution



Mechanical Insulation at Skills Canada Alberta

L'isolation mécanique au concours Skills Canada Alberta



New AGM Voting & Quorum Procedure

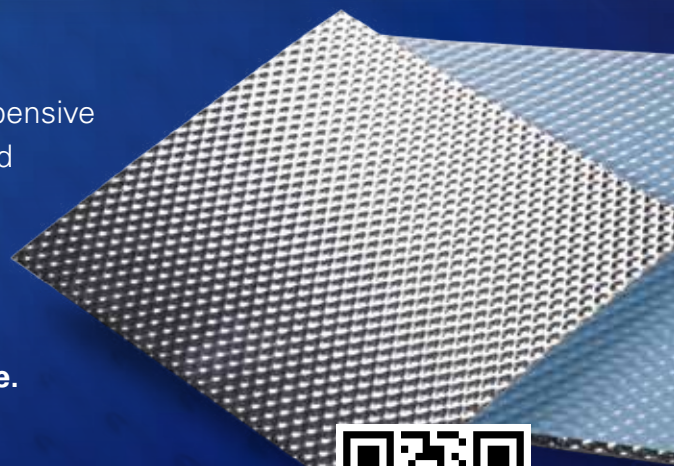
Procédure de vote et quorum à l'assemblée générale annuelle de l'ACIT

REINVENTING METAL JACKETING.

Cross-Flo® is the only jacketing designed to mitigate CUI.



Corrosion Under Insulation is an expensive problem. Stop trapping moisture and start moving it. With 30% greater flexural strength and a unique multidirectional drainage pattern, **Cross-Flo doesn't just cover your pipes, it protects your bottom line.**



SEE HOW IT WORKS



JM.COM

* Cross-Flo reduced the time to drain 100ml of water by up to 80% in small-scale simulation testing over a 3" insulated pipe.

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Natalie Bruckner
Tristan Bertram
Ronald J. Edgar
Mathieu Hamel

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

© iStock / Frances Coch

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



Summer 2026 / Été 2026

22

Navigating a constantly shifting tariff and energy landscape

Comment s'y retrouver dans un contexte tarifaire et énergétique en constante évolution

26

Mechanical insulation at Skills Canada Alberta

L'isolation mécanique au concours Skills Canada Alberta

31

New AGM voting & quorum procedure

Procédure de vote et quorum à l'assemblée générale annuelle de l'ACIT

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 8 Industry Insights / L'isolation en question
- 12 Provincial Events / Événements provinciaux
- 13 News / Nouvelles
- 20 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 33 Contractor Advice / Conseils pour les entrepreneurs
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs

TIAC Initiatives Gaining Momentum

Dear TIAC Members and Future Members,

We are already approaching the end of summer, and soon it will mark one year since I had the privilege of serving as president of this outstanding organization, TIAC. Time truly flies!

Over the past several months, I have taken time to reflect on the progress we have made and the accomplishments we have achieved together. None of this would have been possible without the dedication, commitment, and leadership of our Board of Directors, as well as the many volunteers who serve on TIAC committees. A sincere and heartfelt thank you to each and every one of you. Your continued dedication is helping move our association forward in meaningful ways. The strength of our individual expertise, united within one national organization, makes TIAC a powerful voice for advancing the mechanical insulation industry across Canada.

One of the key objectives of our 2025–2027 Strategic Plan is to strengthen industry advocacy with government stakeholders regarding carbon policy, industry standards, and workforce development. To support this objective, Tristan Bertram has developed a clear action plan and strategic approach that will help us achieve meaningful results.

On October 5, TIAC will participate in Ottawa Advocacy Day, hosted by New Economy Canada. This full-day event will bring together business leaders, policymakers, and industry partners for keynote presentations, roundtable discussions, networking, and an evening reception. TIAC's participation will help raise the visibility of mechanical insulation, strengthen important relationships, and ensure our industry's contribution is reflected in national discussions about Canada's growth and competitiveness. We are also working with New Economy Canada, provincial associations, and other industry partners to identify additional opportunities to promote mechanical insulation and demonstrate the value our sector brings to Canada. We look forward to sharing more about these initiatives as they develop.

Another important objective of our Strategic Plan is to drive innovation in education and training, and we are making excellent progress toward achieving this goal. Through the Alberta Industry Skills Grant, funded by the Government of Alberta, TIAC has developed a comprehensive foundational training program for people interested in entering the mechanical insulation trade. The program combines self-paced online learning with two weeks of hands-on, in-person instruction covering both commercial and industrial insulation. Participants are introduced to the materials, tools, safety practices, technical knowledge, and practical skills

TIAC  **ACIT**

Mathieu Hamel

TIAC president /
président de l'ACIT



Les initiatives de l'ACIT prennent de l'ampleur

Bonjour, chers membres et futurs membres de l'ACIT,

Nous approchons déjà de la fin de l'été et, bientôt, cela fera un an que j'ai le privilège d'occuper la présidence de cette grande organisation qu'est l'ACIT. Que le temps passe vite!

J'ai pris le temps de réfléchir aux réalisations et progrès accomplis au cours des derniers mois. Rien de tout cela n'aurait été possible sans le dévouement, l'engagement et le leadership de notre conseil d'administration, ainsi que de nombreux bénévoles qui siègent aux différents comités de l'ACIT. Un immense merci à chacune et chacun d'entre vous. Votre contribution soutenue permet à notre association de progresser de façon significative. La force de nos expertises individuelles, réunies au sein d'une solide organisation nationale, donne à l'ACIT une voix influente pour faire progresser le secteur de l'isolation mécanique à travers tout le Canada.

L'un des objectifs de notre plan stratégique 2025-2027 est de renforcer la défense des intérêts de la profession auprès des instances gouvernementales en matière de politiques carbone, de normes sectorielles et de développement des compétences professionnelles. Pour y parvenir, Tristan Bertram a élaboré un plan d'action clair ainsi qu'une stratégie structurée qui nous permettront d'atteindre cet objectif.

Le 5 octobre, l'ACIT participera à la Journée de plaidoyer à Ottawa (Ottawa Advocacy Day), organisée par Nouvelle économie Canada. Cet événement s'étendra sur toute une journée et réunira des chefs d'entreprise, des décideurs politiques et des partenaires du secteur autour de conférences, de tables rondes, d'activités de réseautage et d'une réception en soirée. La participation de l'ACIT contribuera à accroître la visibilité de l'isolation mécanique, à renforcer des relations importantes et à faire en sorte que la contribution de notre corps de métier soit prise en compte dans les discussions nationales sur la croissance et la compétitivité du Canada. Nous travaillons également avec Nouvelle économie Canada, les associations provinciales et d'autres partenaires sectoriels pour trouver de nouvelles occasions de promouvoir l'isolation mécanique et de démontrer la valeur apportée par notre secteur d'activité au Canada. Nous sommes impatients de vous en dire plus sur ces initiatives à mesure qu'elles progresseront.

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.



required to better understand the trade and pursue employment or further apprenticeship training. The program is already reaching hundreds of learners while helping raise awareness of mechanical insulation as a rewarding and essential skilled-trades career. The curriculum and training platform are also being developed to continue supporting the industry beyond the grant, with the potential for broader use across Canada following the project's completion in March 2028. This is another tangible example of how we are advancing initiatives directly aligned with our Strategic Plan and investing in the future of our industry.

I would like to personally invite you to join us at the TIAC Annual Conference, which will be held in Québec City from August 19 to 22. It will be a great honour to welcome you to my home province. For those who have not yet registered for the conference, there is still time to do so!

Thank you, dear members, for your continued trust and support. I look forward to connecting with many of you in Québec City and to working together to further strengthen and advance our industry on a national scale.

I look forward to seeing you there. ▀

Un autre aspect important de notre plan stratégique consiste à stimuler l'innovation en matière d'éducation et de formation, et les excellents progrès réalisés nous rapprochent de cet objectif. Grâce à la subvention pour le développement des compétences d'Alberta Industry (Alberta Industry Skills Grant), financée par le gouvernement provincial, l'ACIT a élaboré un programme complet de formation de base destiné aux personnes souhaitant intégrer le métier de l'isolation mécanique. Ce programme associe un apprentissage en ligne à rythme libre avec deux semaines de formation pratique en présentiel couvrant à la fois l'isolation commerciale et industrielle.

Les participants se familiarisent avec les matériaux, les outils, les consignes de sécurité, les connaissances techniques et les compétences pratiques nécessaires pour mieux comprendre le métier et trouver un emploi ou poursuivre une formation complémentaire en tant qu'apprenti. Le programme touche déjà des centaines d'apprenants tout en contribuant à faire connaître l'isolation mécanique comme une carrière gratifiante et essentielle dans le secteur des métiers spécialisés. Le programme d'études et la plateforme de formation sont également conçus pour continuer à soutenir le secteur au-delà de la subvention, avec la possibilité d'une utilisation plus large à l'échelle du Canada après l'achèvement du projet en mars 2028. C'est un autre exemple concret de la manière dont nous menons des initiatives en parfaite adéquation avec notre plan stratégique et investissons dans l'avenir de notre secteur.

Je souhaite 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 pour moi de vous accueillir dans ma province natale. Pour ceux qui ne sont pas encore inscrits, il est toujours temps de le faire.

Merci, chers membres, pour votre confiance et votre soutien indéfectibles. Je me réjouis à l'idée de rencontrer un bon nombre d'entre vous à Québec et de continuer à travailler ensemble pour renforcer et faire progresser davantage notre secteur à l'échelle nationale.

Au plaisir de vous y voir. ▀



WHITE CAP®



**INSULATION SOLUTIONS
FROM COAST-TO-COAST**









WhiteCapSupply.com






 @WhiteCapSupply

Celebrating
63 Years
in Business



C&G Insulation 2003 Ltd.
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

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

1555 Stevens Rd.
Kelowna, BC V1Z 1G3

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

Canada is Preparing to Build: Are We Ready?

Canada's political and economic direction appears to be shifting. After years of debate over major projects, regulatory timelines, energy policy, and interprovincial disagreements, governments are placing greater emphasis on attracting investment, coordinating approvals, and getting projects built. That does not mean every announcement will become a reality; however, the direction matters. Canada is working to expand energy and trade infrastructure and create greater certainty for investors. Recent agreements with Alberta and British Columbia provide some of the clearest examples of this shift.

Canada and Alberta have established an MOU covering energy production, electricity development, industrial carbon pricing, carbon capture, and a proposed pipeline to the West Coast. The proposed pipeline and Pathways carbon-capture project remain subject to further review and consultation, but the broader agreement signals an effort to provide more certainty around major energy investment.

The Canada–British Columbia Cooperative Prosperity Agreement takes a similarly broad approach. It includes LNG development, the Red Chris Mine expansion, the North Coast Transmission Line, ports, and major transportation infrastructure. The federal government has committed \$3.9 billion toward the first two phases of the transmission line and up to \$3 billion for the George Massey Tunnel replacement. It has also committed to working with communities and First Nations to advance several LNG projects.

This direction is not limited to Western Canada. Ontario has signed a federal-provincial agreement intended to reduce duplication in major-project assessments while continuing environmental protections and Indigenous consultation. Québec has secured a 10-year, \$10-billion federal partnership focused on hospitals, post-secondary institutions, community infrastructure, housing, and public transit. The priorities vary by province, but the broader pattern is becoming increasingly consistent: governments are looking for ways to coordinate more effectively and create the conditions for investment.

The federal Major Projects Office (MPO) is advancing multiple initiatives across nuclear energy, LNG, critical minerals, and transportation infrastructure. The government estimates these projects represent more than \$135 billion in potential investment and over 150,000 jobs. The first Canada Investment Summit, scheduled for September 14–15 in Toronto, is another part of this strategy. The Summit aims to bring together global investors, business leaders, and major Canadian investors to secure investment in energy, critical minerals, infrastructure, artificial intelligence, and other priority sectors. The federal government has set a goal of raising \$1 trillion in total

TIAC  ACIT

Tristan Bertram

Director of Industry Affairs /
Directeur des Affaires sectorielles

825-522-4834

tristan.bertram@tiac.ca



Le Canada est à pied d'œuvre... sommes-nous prêts?

L'orientation politique et économique du Canada semble évoluer. Après des années de débat sur les grands chantiers, les délais réglementaires, la politique énergétique et les désaccords entre les provinces, les gouvernements se focalisent maintenant davantage sur les moyens d'attirer les investissements, de coordonner les autorisations et de réaliser les projets. Cela ne signifie pas pour autant que tous les chantiers annoncés se concrétiseront; toutefois, le virage est amorcé. Le Canada s'efforce de développer ses infrastructures énergétiques et commerciales et d'apporter une plus grande sécurité aux investisseurs. Les accords conclus récemment avec l'Alberta et la Colombie-Britannique sont parmi les exemples les plus évidents de ce changement de cap.

Le Canada et l'Alberta ont signé un protocole d'accord portant sur la production d'énergie, le développement du secteur électrique, la tarification du carbone pour l'industrie, le captage du carbone et la construction d'un gazoduc vers la côte ouest. Le gazoduc envisagé et le projet de captage du carbone «Pathways» font encore l'objet d'examen et de consultations supplémentaires, mais, globalement, cet accord témoigne d'une volonté de fournir plus de certitude, eu égard aux investissements énergétiques majeurs.

L'Accord de prospérité et de coopération entre le Canada et la Colombie-Britannique s'inscrit également dans une démarche globale. Il porte notamment sur le développement du GNL, l'expansion de la mine Red Chris, la ligne de transport d'électricité de la côte nord, les ports et les grandes infrastructures de transport. Le gouvernement fédéral a engagé 3,9 milliards de dollars pour les deux premières phases de la ligne de transport d'électricité et jusqu'à 3 milliards de dollars pour le remplacement du tunnel George Massey. Il s'est également engagé à collaborer avec les collectivités et les Premières Nations afin de faire avancer plusieurs projets de GNL.

Cette orientation ne se limite pas à l'Ouest canadien. L'Ontario a signé un accord fédéral-provincial afin de limiter le chevauchement des évaluations des grands projets, tout en continuant à respecter les mesures de protection de l'environnement et la consultation des peuples autochtones.



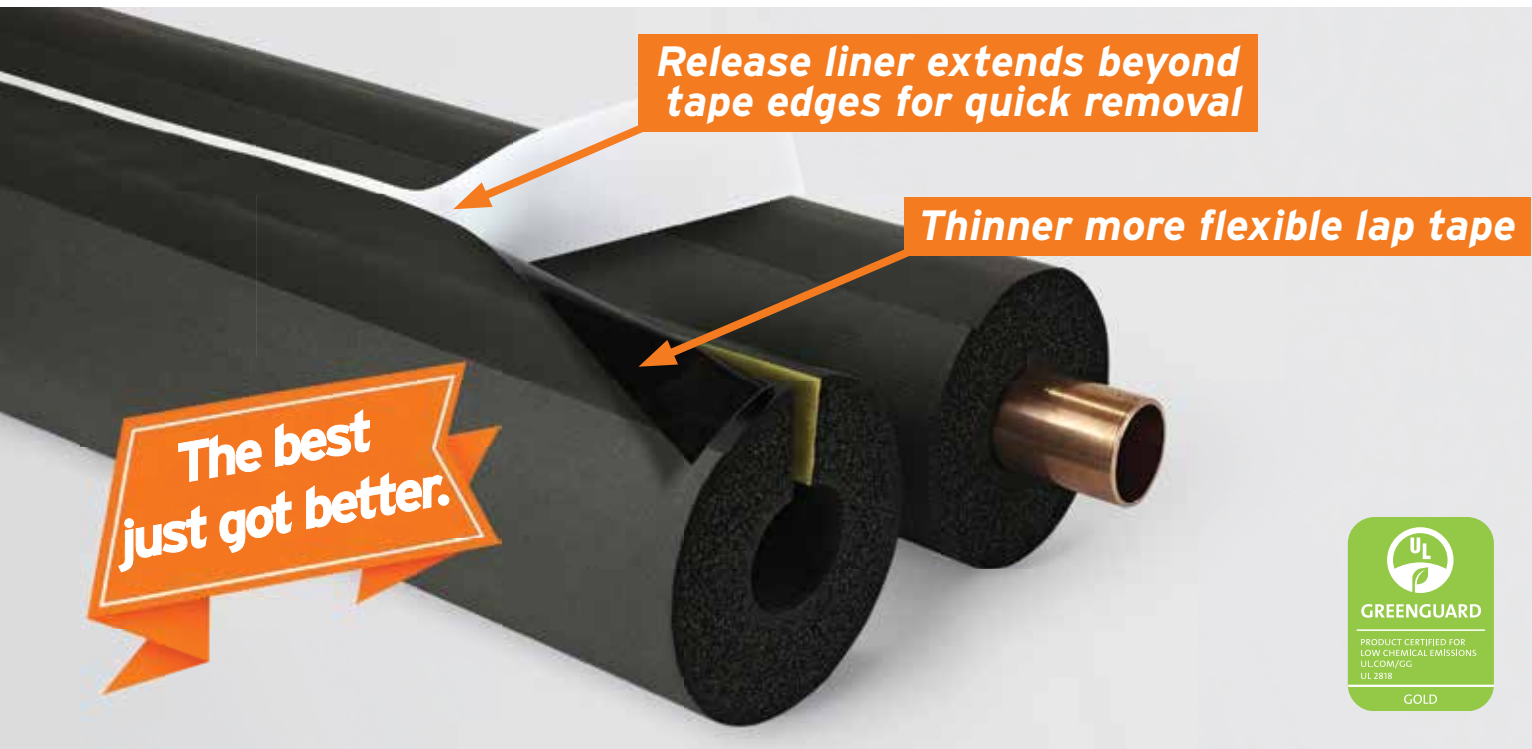
AEROFLEX®

EPDM Pre-Slit Pipe Insulation

YOUR TRUSTED CHOICE, NOW UPGRADED.

AEROFLEX Self-Seal™ Pipe Insulation

*Pre-Slit EPDM Pipe Insulation with **NEW** Quick-Release Lap Tape*



- Engineered with Avery Dennison COLD TOUGH™ Adhesive Technology
- Approved for cold weather installation to -18°C
- Same K-value and perm rating through all thicknesses
- Passes CAN/ULC-S102 through 50mm thick

FAST, SIMPLE TO INSTALL

Need self-seal tubes for pipe sizes larger than 168mm IPS?

AEROFLEX Self-Seal LDP™
available in ID's from 219mm - 406mm IPS
and up to 50mm thick!



Made in U.S.A.

Aeroflex USA

Sweetwater, TN

www.aeroflexusa.com



investment over five years and reports securing \$97 billion in foreign investment commitments over the past year. The real test will be how much of that interest becomes financed, approved, and built.

From a political perspective, the important change may be less about any individual project and more about governments' capacity to work together. If even a portion of the anticipated investment moves forward, it could generate significant new business and employment opportunities across the mechanical insulation industry. However, more activity will also increase pressure on an industry already facing workforce challenges. TIAC is working to ensure the mechanical insulation industry is ready.

With funding from the Government of Alberta, TIAC has developed a foundational skills training program for the Heat and Frost Insulator trade. As discussed in previous editions, the program combines accessible online learning with practical, hands-on training. More than 300 participants have gained access to the program to date, and we are exploring opportunities to continue offering the training after the current project concludes.

Quality must also remain a priority. TIAC's Quality Assurance Certificate program provides a framework for verifying that mechanical insulation installations meet project specifications. Our goal is to support provincial associations interested in

continued on page 34

Le Québec a conclu un partenariat fédéral de 10 milliards de dollars sur dix ans, visant les hôpitaux, les établissements d'enseignement supérieur, les infrastructures communautaires, le logement et les transports en commun. Les priorités varient d'une province à l'autre, mais la tendance générale se confirme de plus en plus : les gouvernements cherchent le moyen de mieux se coordonner et de créer des conditions propices à l'investissement.

Le Bureau des grands projets (BGP) fédéral mène de multiples initiatives dans les domaines de l'énergie nucléaire, du GNL, des minéraux critiques et des infrastructures de transport. Le gouvernement estime que ces projets représentent plus de 135 milliards de dollars d'investissements potentiels et plus de 150 000 emplois. Le premier Sommet canadien de l'investissement, prévu les 14 et 15 septembre à Toronto, s'inscrit également dans cette stratégie. Ce sommet a pour but de réunir des investisseurs internationaux, des chefs d'entreprise et les grands investisseurs canadiens afin d'attirer des capitaux dans les secteurs de l'énergie, des minéraux critiques, des infrastructures, de l'intelligence artificielle et d'autres secteurs prioritaires. Le gouvernement fédéral s'est fixé pour objectif de mobiliser 1 000 milliards de dollars d'investissements au total sur cinq ans; il rapporte avoir obtenu l'engagement de sources étrangères d'investir 97 milliards de dollars lors de l'année écoulée. La véritable épreuve sera de déterminer si cet intérêt se concrétisera par des

suite de page 34

LEWCO SUPER MAT
HOT SERVICE INSULATION

The NO-Dust Hydrophobic Blanket Insulation

- Continuous use up to 1200 °F (650 °C)
- Durable, hydrophobic blanket
- Full line of heat protection textiles

LEWCO SUPER MAT

LEWCO
CNC CUT SUPER MAT FITTINGS

Precision Insulation Solutions for Fittings

- Precision CNC cut SUPER MAT fittings
- Elbows, tees, reducers & custom geometries
- Improves moisture resistance and overall thermal efficiency
- Reduces field labor & installation time
- Fabricated in Baton Rouge, Louisiana

LEWCO SUPER MAT
LEWCOPRODUCTS.COM

CRYO-SUPER MAT
COLD SERVICE INSULATION

CRYO SUPER MAT ADVANTAGES

- Engineered for Bellow, flange and cryogenic service
- Hydrophobic blanket with integral vapor barrier options
- Performs down to -50°F (-55°C) and beyond
- Clean, dust-free installation
- Pre-cut fittings for easy installation

LEWCO SUPER MAT
LEWCOSUPERMAT.COM



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.



MIAO

MIAO Annual Charity Golf Tournament

Thursday, September 17

Hospital Royal Woodbine Golf Club

royalwoodbinegolf.totaleintegrated.com

Shot gun start 10:00

Lunch on course, dinner, and prizes

In support of Mesothelioma Research at Princess Margaret Hospital. Donations to PMH welcomed.

Ladies' Night 2026

Friday, November 13

Fairmont Royal York thefairmontroyalyork.com

Cocktail reception starting at 6 pm followed by dinner and dance in the Royal York's iconic Imperial Room.

BCICA

Whitecaps Soccer Game

September 9

BC Place bcplace.com

The BCICA will be joining ASHRAE BC for a Whitecaps soccer game. Tickets to be released soon. Email BCICA for details.

Kelowna Mechanical Insulation Discussion

September 17

Coast Capri Hotel, Kelowna

coasthotels.com/coast-capri-hotel

The BCICA will be hosting a discussion on the current mechanical insulation industry in the Okanagan. The meeting will be from 2:00 pm till 5:00pm.

Registration open now at bcica.org/events

BCICA Dinner Meeting Social

September 24

Executive Plaza Hotel, Coquitlam executiveplazahotel.ca

The BCICA will be having a special dinner meeting to discuss prompt payment and the material shortage within the BCICA market. Chris Atchison from the British Columbia Construction Association will be presenting on prompt payment. After the prompt payment discussion has concluded we will have a special BCICA group discussion on the material shortage within BC.

Dinner will be 5:30 pm.

Contact the BCICA to register.

BCICA Breakfast Meeting

October 6

Ricky's Schoolhouse Restaurant, Coquitlam

BCICA insulator members only

Contact the BCICA to register.

Annual General Meeting

November 14

4331 Dominion Street, Burnaby

3:30 to 5:00 PM ■

MIAO

Tournoi de golf caritatif annuel de la MIAO

Jeudi 17 septembre 2026

Royal Woodbine Golf Club

royalwoodbinegolf.totaleintegrated.com

Départ groupé à 10 h

Dîner sur le parcours, souper et remise de prix

En faveur de la recherche sur le mésothéliome à l'Hôpital Princess Margaret. Les dons à l'Hôpital Princes Margaret sont les bienvenus.

Ladies' Night 2026

Vendredi 13 novembre

Fairmont Royal York thefairmontroyalyork.com

Réception cocktail à partir de 18 h, suivie d'un souper et d'une soirée dansante dans l'emblématique Imperial Room du Royal York

BCICA

Match de soccer des Whitecaps

9 septembre

BC Place bcplace.com

BCICA se joindra à ASHRAE BC à l'occasion du match de soccer des Whitecaps. Les billets seront bientôt en vente. Envoyez un courriel à BCICA pour plus de précisions.

Discussion sur le secteur de l'isolation mécanique à Kelowna

17 septembre

Coast Capri Hotel, Kelowna

BCICA accueillera une discussion sur la situation actuelle du secteur de l'isolation mécanique dans l'Okanagan. La réunion se déroulera de 14 h à 17 h.

Les inscriptions sont dorénavant ouvertes sur bcica.org/events

Souper-rencontre convivial de BCICA

24 septembre

Executive Plaza Hotel, Coquitlam executiveplazahotel.ca

BCICA organisera un souper-rencontre spécial afin de discuter du paiement rapide et de la pénurie de matériaux sur le marché. Chris Atchison, membre de la British Columbia Construction Association, animera une conférence sur le paiement rapide. Une fois la discussion sur le paiement rapide terminée, nous tiendrons une table ronde spéciale, consacrée à la pénurie de matériaux en C.-B.

Le souper débutera à 17 h 30.

Veuillez contacter BCICA.

Déjeuner de travail de BCICA

6 octobre

Ricky's Schoolhouse Restaurant, Coquitlam

Réservé aux membres calorifugeurs de BCICA

Contactez BCICA pour vous inscrire

Assemblée générale annuelle

14 novembre

4331 Dominion Street, Burnaby

15 h 30 à 17 h ■

CALL FOR VOLUNTEERS

Committee name: Membership & Marketing Committee

Committee statement of purpose:

To strengthen the value, growth, and engagement of TIAC's membership through aligned marketing, communications, and outreach initiatives.

The Committee supports the association by enhancing member experience, promoting TIAC's programs and initiatives, and ensuring consistent, high-quality communication across all platforms, including providing strategic guidance for TIAC Times as a key channel for education, advocacy, and industry engagement.

Volunteer requirements:

Two people to represent the contractor sector. Members actively contribute to conversations within the committee.

Time and activity requirements:

The committee currently meets once per month via virtual meeting for one hour.

Contact and next steps:

Please contact:

- James Low, chair via: members@tiac.ca, 780-690-2319 or
- Tristan Bertram, TIAC via: tristan.bertram@tiac.ca, 825-522-4834

MIDWEST INSULATION CONTRACTORS' ASSOCIATION LAUNCHES 10TH EDITION OF THE NORTH AMERICAN COMMERCIAL & INDUSTRIAL INSULATION STANDARDS MANUAL

The Midwest Insulation Contractors Association (MICA) has officially released the 10th edition of the *North American Commercial & Industrial Insulation Standards Manual*.

TIAC has endorsed the manual and supported the 10th edition development, adding Canadian content and relevance.

Widely recognized as the industry's leading resource for mechanical insulation specification and installation, the updated edition includes

- New piping and fittings plates
- Expanded flashing details
- Updated regulatory language
- New cryogenic piping guidance
- Individual MICA plates available for purchase

For decades, the *North American Commercial & Industrial Insulation Standards Manual* has served as a trusted resource for contractors, engineers, designers, and facility owners across North America. The manual helps standardize

APPEL AUX BÉNÉVOLES

Nom du comité : Comité des adhésions et du marketing

Déclaration d'intention du comité :

Renforcer la valeur et la croissance de l'ACIT, ainsi que l'implication des adhérents, grâce à des initiatives coordonnées en matière de marketing, de communication et de sensibilisation.

Le comité soutient l'association en améliorant l'expérience des membres, en promouvant les programmes et les initiatives de l'ACIT, et en assurant une communication cohérente et de haute qualité sur toutes les plateformes. Il fournit notamment des orientations stratégiques pour le TIAC Times, qui constitue un canal essentiel pour la formation, la défense des intérêts et le dialogue avec les professionnels du secteur.

Bénévoles requis :

Deux personnes pour représenter le secteur des entrepreneurs. Les membres participent activement aux discussions au sein du comité.

Exigences en matière de temps et d'activité :

Le comité tient actuellement une réunion virtuelle d'une heure, une fois par mois.

Contact et prochaines étapes :

Veuillez contacter :

- James Low, président, à : members@tiac.ca, 780-690-2319 ou
- Tristan Bertram, ACIT, à : tristan.bertram@tiac.ca, 825-522-4834

LA MIDWEST INSULATION CONTRACTORS' ASSOCIATION LANCE LA 10^e ÉDITION DU GUIDE NORD-AMÉRICAIN DES NORMES D'ISOLATION COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

La Midwest Insulation Contractors Association (MICA) a officiellement publié la 10^e édition du *Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle (North American Commercial & Industrial Insulation Standards Manual)*.

Ce guide a été approuvé par l'ACIT, qui a soutenu l'élaboration de sa 10^e édition en y apportant des contenus pertinents pour le contexte canadien.

Largement reconnue comme la référence incontournable du secteur en matière de spécifications et d'installation d'isolation mécanique, cette édition mise à jour comprend :

- de nouvelles fiches techniques sur les tuyauteries et les raccords
- des détails plus complets sur les solins
- une mise à jour des dispositions réglementaires

installation details and improve communication between project stakeholders, reducing confusion and minimizing costly installation issues.

The 10th edition continues that tradition while incorporating updates that reflect modern applications and evolving industry needs. MICA believes these updates will provide additional value for both field and design professionals. The association is proud to continue providing resources that support quality, consistency, and professionalism throughout the mechanical insulation industry.

Learn more at micainsulation.org

TIAC IS PROUD TO ANNOUNCE THE LAUNCH OF ITS INSULATOR (HEAT AND FROST) FOUNDATIONAL SKILLS TRAINING PROGRAM

The TIAC Insulator (Heat and Frost) Foundational Skills Training Program is creating a direct pathway into one of Canada's most in-demand skilled trades, while supporting energy efficiency, emissions reduction, and the clean economy transition. Designed to address a growing labour shortage across the mechanical insulation industry, the program combines hands-on training, online learning, workplace readiness, and employer connections to prepare participants for long-term careers.

Backed by a \$1.5 million Alberta Industry Skills Grant, the initiative focuses on accessible, industry-aligned training for newcomers, Indigenous peoples, young workers, and individuals seeking rewarding careers without requiring a traditional post-secondary pathway.

Participants gain foundational trade skills, practical experience, and exposure to apprenticeship pathways that can lead to stable employment opportunities across commercial, industrial, institutional, and energy sectors throughout Canada.

Learn more about the insulation trade at [youtube.com/watch?si=MUdaB4_Lew1sOy6O&v=wuaxYMeZfWk&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?si=MUdaB4_Lew1sOy6O&v=wuaxYMeZfWk&feature=youtu.be)

Discover what a future in mechanical insulation can mean for you at careers.tiac.ca •

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

- de nouvelles recommandations concernant les tuyauteries cryogéniques
- des fiches techniques MICA individuelles pouvant être achetées

Depuis des décennies, *le Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle* constitue une référence fiable pour les entrepreneurs, les ingénieurs, les concepteurs et les propriétaires d'installations à travers toute l'Amérique du Nord. Ce guide permet de standardiser les détails d'installation et d'améliorer la communication entre les parties prenantes des projets, ce qui permet de limiter la confusion et de réduire le coût des problèmes d'installation.

La 10^e édition s'inscrit dans cette tradition tout en intégrant des mises à jour qui reflètent les applications modernes et l'évolution des besoins du secteur. La MICA estime que ces mises à jour apporteront une valeur ajoutée tant aux professionnels de terrain qu'aux concepteurs. L'association est fière de continuer à fournir des ressources qui favorisent la qualité, la cohérence et le professionnalisme dans l'ensemble du secteur de l'isolation mécanique.

Pour en savoir plus : micainsulation.org

L'ACIT EST FIÈRE D'ANNONCER LE LANCEMENT DE SON PROGRAMME DE FORMATION AUX COMPÉTENCES DE BASE POUR LES CALORIFUGEURS (THERMIQUES ET FRIGORIFIQUES)

Le programme de formation aux compétences de base pour les calorifugeurs (thermiques et frigorifiques) de l'ACIT ouvre un accès direct vers l'un des métiers spécialisés les plus recherchés au Canada, tout en favorisant l'efficacité énergétique, la réduction des émissions et la transition vers une économie propre. Conçu pour répondre à la pénurie croissante de main-d'œuvre dans le secteur de l'isolation mécanique, ce programme associe formation pratique, apprentissage en ligne, préparation à l'insertion professionnelle et mise en relation avec des employeurs afin de préparer les participants à une carrière à long terme.

Soutenue par une subvention de 1,5 million de dollars dans le cadre du programme « Alberta Industry Skills Grant », cette initiative met l'accent sur une formation accessible et adaptée aux besoins du secteur, destinée aux nouveaux arrivants, aux peuples autochtones, aux jeunes travailleurs et à toute personne à la recherche d'une carrière épanouissante sans passer par un parcours postsecondaire traditionnel.

Les participants acquièrent des compétences professionnelles de base, une expérience pratique et découvrent des parcours d'apprentissage pouvant déboucher sur des possibilités d'emploi stable dans les secteurs commercial, industriel, institutionnel et énergétique dans tout le Canada.

suite 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



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

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

VISION

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

MISSION

We aim to ensure the continuous, highly efficient, and safe operation of all mechanical systems across Canada's industrial, institutional, and commercial sectors. By achieving this, we intend to reduce carbon emissions and therefore change the perception of the mechanical insulation industry from incidental to preeminent and mandatory.

PURPOSE

We continually forge, support, and promote a community of experts rallied around advancing the thermal insulation industry. Through dynamic education, relentless innovation, fostering industry growth and standards development, TIAC empowers and assists its members to collectively create a healthier, more efficient world.

CORE VALUES

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

VISION

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

MISSION

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

OBJECTIF

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

VALEURS FONDAMENTALES

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

**DISTRIBUTORS OF
 COMMERCIAL / INDUSTRIAL
 INSULATIONS**

WALLACE

CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca

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

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

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. ▀



100% LOCALLY OWNED & PROUDLY CANADIAN

40 YEARS OF

AMITY INSULATION
DISTRIBUTORS & FABRICATORS

YOUR PREFERRED ONE-STOP SHOP

Insulation • Metal • Accessories

Appreciative, Accurate & Accountable

780-454-8558 / 1-800-268-6406 / amityinsulation.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
succursales pour mieux vous servir

QUÉBEC
MONTREAL
OTTAWA

The team of experts in the field of insulation
L'équipe d'experts dans le domaine de l'isolation

DISPRO.COM

ISO@DISPRO.COM

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

f in

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 – Carolyn Fabing
 Manitoba Insulation Contractors Association – Cory Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Cassandra Mastromatteo
 Thermal Insulation Association of Alberta – Spryng Kubicek

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 – Carolyn Fabing
 Manitoba Insulation Contractors Association – Cory Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Cassandra Mastromatteo
 Thermal Insulation Association of Alberta – Spryng Kubicek

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

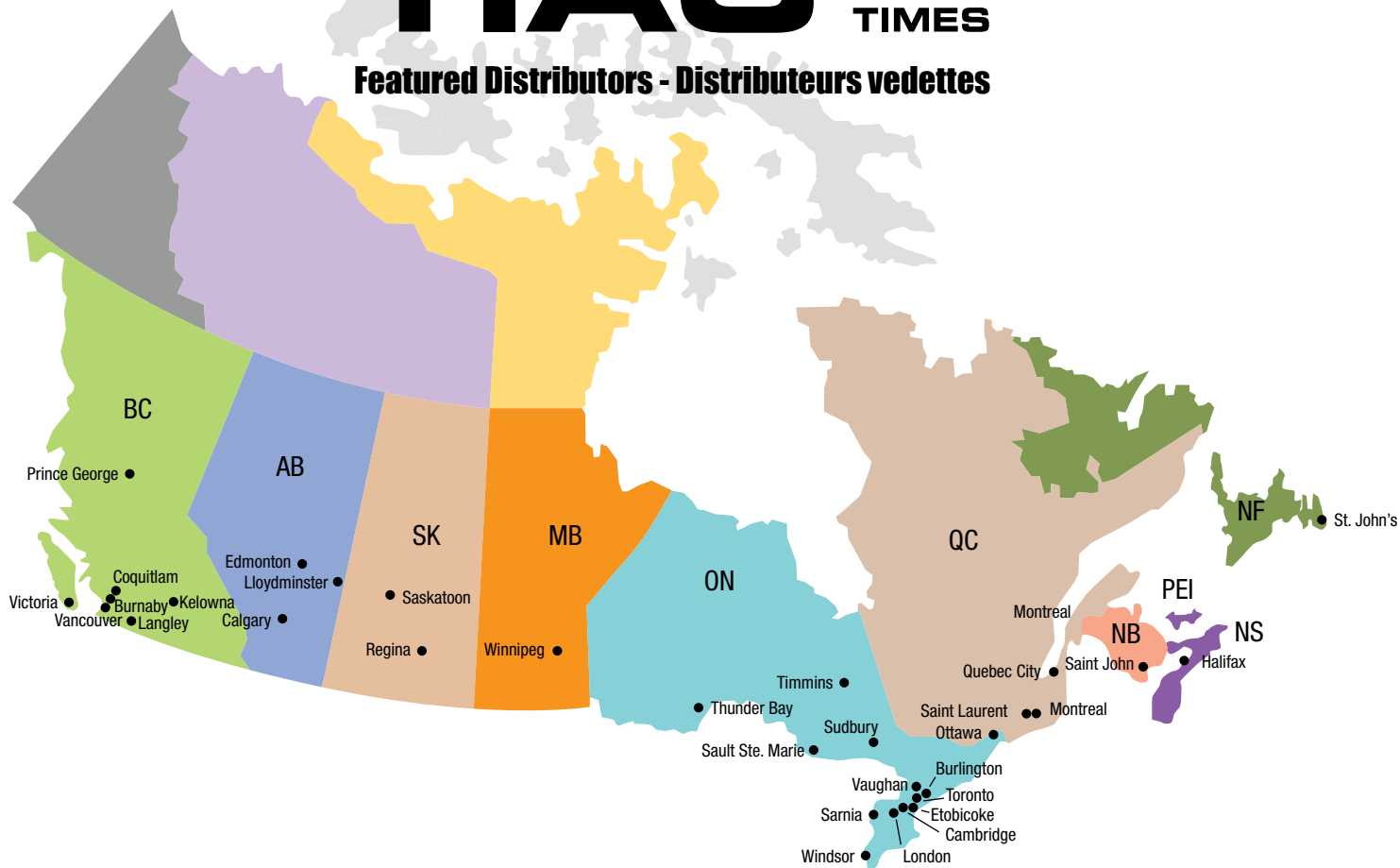
George Pachon
 Cam Phibbs
 Anthony Pjaczkowski
 John Trainor
 Harvey Webb
 Bill Wilson



Thank you for **46 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

White Cap

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

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

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

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products

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

SPI Canada Distribution Inc.

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

White Cap

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

SASKATCHEWAN

Nu-West Construction Products

Regina, SK (306) 721-5574
(800) 668-6643
Saskatoon, SK (306) 242-4224
(800) 667-3766

Wallace Construction Specialties Ltd.

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

White Cap

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

MANITOBA

Nu-West Construction Products

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

White Cap

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

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
----------------------	----------------

White Cap

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro 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

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.

Navigating a constantly shifting



and energy landscape



Comment s'y retrouver dans un contexte



et énergétique en constante évolution

By / par Natalie Bruckner

Canada's construction industry entered 2026 in a state of cautious resilience. Rising tariffs, elevated energy costs, and ongoing supply chain disruptions are reshaping how projects are priced, planned, and delivered. Within the mechanical insulation sector, trade tensions between Canada and the United States have become a source of uncertainty.

The United States government's imposition of tariffs on Canadian goods, along with Canada's countermeasures, introduced new cost pressures and procurement challenges. At the same time, heightened media coverage of price increases has amplified concerns across the industry, contributing to a broader sense of unease among contractors, developers, and suppliers.

TIAC distributor members say the current environment has made many in the industry far more cautious. While tariffs are a concern, members note that it remains difficult to determine how much of the pricing pressure can be directly attributed to

Pour le secteur canadien de la construction, l'année 2026 a débuté dans un climat de prudente résilience. La hausse des droits de douane, l'augmentation du coût de l'énergie et les perturbations persistantes de la chaîne d'approvisionnement redéfinissent la manière dont les projets sont tarifés, planifiés et réalisés. Dans le secteur de l'isolation mécanique, les tensions commerciales entre le Canada et les États-Unis sont devenues une source d'incertitude.

L'imposition, par le gouvernement américain, de droits de douane sur les produits canadiens ainsi que les contre-mesures prises par le Canada exercent de nouvelles pressions sur les coûts et créent de nouvelles difficultés en matière d'approvisionnement. Parallèlement, la couverture médiatique accrue de la hausse des prix a amplifié les inquiétudes dans l'ensemble du secteur, alimentant ainsi le sentiment général de malaise chez les entrepreneurs, les promoteurs et les fournisseurs.

Selon les distributeurs membres de l'ACIT, le contexte actuel incite de nombreux acteurs du secteur à être beaucoup plus prudents. Les droits de douane sont certes une source de préoccupation, mais, selon eux, il est difficile de savoir dans quelle mesure la pression tarifaire est directement attribuable aux mesures commerciales ou, d'une manière plus générale, aux tendances inflationnistes. Depuis le début

trade measures versus broader inflationary trends. Since the onset of COVID-19, the cost of goods has increased across the board, creating overlapping pressures that make the specific impact of tariffs harder to isolate.

However, distributors point to energy costs as having a more direct and measurable impact on operations. Elevated fuel prices have driven up shipping and freight costs across Canada, with surcharges climbing in 2026. At the same time, ongoing supply constraints have contributed to periodic product scarcity.

TIAC members note that absorbing these transportation costs is no longer viable, forcing adjustments in pricing structures and cost pass-through strategies.

Despite the uncertainty, TIAC members are pivoting accordingly and say that business is holding steady even as some projects face delays amid uncertainty. In April, the Canadian Construction Association (CCA) released its spring *Construction Quarterly Economic Insights* report that reflected this, pointing to continued industry resilience.

“The data shows that the fundamentals of our sector remain strong, even as risks continue to grow,” said CCA President Rodrigue Gilbert, who added that construction professionals are adapting to rising costs, weaker population growth, and growing geopolitical uncertainty. “But with the right policy environment, our industry is ready to deliver the housing and infrastructure Canadians urgently need,” Gilbert added.

More recent indicators show mixed conditions in the construction sector. Statistics Canada reported in June that the total value of building permits issued in Canada decreased \$1 billion (-7.6 per cent) to \$12.5 billion in April, with both the non-residential (-10.5 per cent) and residential (-5.5 per cent) sectors contributing to the decline in construction intentions. On a constant dollar basis, permits were down 7.7 per cent month over month but up 2.7 per cent year over year. The decline was led by British Columbia and Ontario, while gains in other provinces helped offset broader weakness.

At the same time, broader industry data points to underlying resilience. CCA also reported that construction GDP declined by 0.6 per cent in the fourth quarter of 2025, marking the first contraction after six consecutive quarters of growth. The report also showed building permits rising 9.8 per cent in Q4, the strongest increase since 2021, driven largely by multi-unit residential activity across several provinces.

A closer look at construction costs shows those pressures more clearly. Statistics Canada reported in April that residential building construction costs increased 0.6 per cent in the first quarter, following a 0.5 per cent increase in the previous quarter. Non-residential costs rose 0.5 per cent over the same

de la pandémie de COVID-19, le coût des marchandises a augmenté de manière généralisée, ce qui génère des tensions qui s'additionnent et font qu'il est plus difficile de déterminer l'impact spécifique des droits de douane.

Les distributeurs soulignent toutefois que le coût de l'énergie a un effet plus direct et mesurable sur leurs activités. La hausse des prix du carburant a entraîné une augmentation des coûts d'expédition et de fret dans tout le Canada, avec un accroissement des surcoûts en 2026. Parallèlement, les contraintes d'approvisionnement persistantes ont entraîné une pénurie périodique de produits.

Selon les membres de l'ACIT, absorber cette augmentation des coûts de transport n'est plus viable, ce qui les oblige à ajuster leurs structures tarifaires et leurs stratégies de répercussion des coûts.

Malgré l'incertitude, ils s'adaptent en conséquence et affirment que l'activité reste stable, même si certains projets prennent du retard dans ce contexte volatile. En avril, l'Association canadienne de la construction (ACC) a publié son rapport trimestriel de printemps *Perspectives économiques trimestrielles de la construction*, qui reflète cette situation et souligne la résilience soutenue du secteur.

«Les données montrent que les fondamentaux de notre secteur restent solides, même si les risques continuent de s'accroître», déclare Rodrigue Gilbert, président de l'ACC, en ajoutant que les professionnels de la construction s'adaptent à la hausse des coûts, au ralentissement de la croissance démographique et à l'incertitude géopolitique croissante. «Mais dans un environnement de politiques publiques favorable, notre secteur est prêt à fournir les logements et les infrastructures, dont les Canadiens ont un besoin urgent», souligne M. Gilbert.

Des indicateurs plus récents font état d'une situation contrastée dans le secteur de la construction. Au mois de juin, Statistique Canada a indiqué que la valeur totale des permis de construire délivrés au Canada avait diminué d'un milliard de dollars (-7,6 %) et représentait en avril 12,5 milliards de dollars; le recul des intentions de construction concernait à la fois les secteurs non résidentiel (-10,5 %) et résidentiel (-5,5 %). À taux de change constant, les permis ont reculé de 7,7 % d'un mois à l'autre, mais ont progressé de 2,7 % d'une année à l'autre. Ce recul a été principalement le fait de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, tandis que les hausses enregistrées dans d'autres provinces ont contribué à compenser cette faiblesse générale.

Dans le même temps, les données globales du secteur témoignent d'une résilience sous-jacente. L'ACC a également indiqué que le PIB du secteur de la construction avait reculé de 0,6 % au quatrième trimestre de 2025, marquant ainsi la première contraction après six trimestres consécutifs de

Although many TIAC members prefer to source domestically, in line with broader Buy Canada considerations, procurement decisions are largely driven by cost and availability, resulting in significant reliance on international supply chains, including cross-border and overseas sourcing.

Bien que de nombreux membres de l'ACIT préfèrent s'approvisionner sur le marché national, conformément aux principes généraux de la politique «Achetez canadien», les décisions d'approvisionnement sont largement dictées par les coûts et la disponibilité, ce qui se traduit par un recours substantiel aux sources d'approvisionnement internationales, notamment transfrontalières et étrangères.

period. On a year-over-year basis, residential construction costs were up 2.8 per cent in the 15-CMA composite in the first quarter, while non-residential costs increased 3.6 per cent.

StatsCan said retaliatory tariffs on steel and steel-related products, along with ongoing material sourcing constraints, contributed to higher prices for metal-related inputs across the country. These pressures were reflected in cost increases in structural and metal-related components used in construction activity.

Insurance brokerage HUB International, in its 2026 *Construction Outlook* and *Insurance Market Rate Report*, also identifies material costs tied to tariffs and counter-tariffs as the single largest source of instability heading into the year. TIAC distributors say these rising input costs are also being felt in day-to-day operations, with tighter margins and increased pressure on pricing decisions.

Additional uncertainty has emerged from export licensing requirements on steel products introduced by China in January 2026, which have contributed to volatility in global supply chains.

Although many TIAC members prefer to source domestically, in line with broader Buy Canada considerations, procurement decisions are largely driven by cost and availability, resulting in significant reliance on international supply chains, including cross-border and overseas sourcing.

croissance. Le rapport a également révélé une hausse de 9,8 % des permis de construire au quatrième trimestre, soit la plus forte progression depuis 2021, principalement tirée par l'activité dans le secteur résidentiel collectif dans plusieurs provinces.

Un examen plus approfondi des coûts de construction donne une idée plus claire des pressions en jeu. Statistique Canada a indiqué en avril que les coûts de construction résidentielle avaient augmenté de 0,6 % au premier trimestre, après une hausse de 0,5 % au trimestre précédent. Les coûts non résidentiels ont augmenté de 0,5 % au cours de la même période. En glissement annuel, les coûts de construction résidentielle ont augmenté de 2,8 % dans l'indice composite des 15 RMR au premier trimestre, tandis que les coûts non résidentiels ont progressé de 3,6 %.

Statistique Canada indique que les droits de douane appliqués en représailles sur l'acier et les produits dérivés de l'acier, ainsi que les contraintes persistantes d'approvisionnement en matériaux, ont contribué à la hausse des prix des intrants liés aux métaux dans tout le pays. Ces pressions se traduisent par la hausse du coût des composants structurels et métalliques utilisés dans le secteur de la construction.

Dans son *Rapport sur les perspectives 2026 pour le secteur de la construction* et les taux d'assurance, le courtier en assurances HUB International identifie également les coûts des matériaux liés aux droits de douane et aux contre-droits de douane comme la principale source d'instabilité au cours de l'année. Les distributeurs membres de l'ACIT indiquent que cette hausse des coûts des intrants se répercute également sur leurs activités quotidiennes, avec des marges plus serrées et une pression accrue sur la fixation des prix.

À cela vient s'ajouter une incertitude supplémentaire en raison des exigences introduites par la Chine en janvier 2026 concernant les autorisations d'exportation de produits sidérurgiques, qui ont contribué à la volatilité des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Bien que de nombreux membres de l'ACIT préfèrent s'approvisionner sur le marché national, conformément aux principes généraux de la politique «Achetez canadien», les décisions d'approvisionnement sont largement dictées par les coûts et la disponibilité, ce qui se traduit par un recours substantiel aux sources d'approvisionnement internationales, notamment transfrontalières et étrangères.

Il est peu probable que ces pressions s'allègent à court terme. Un rapport récent de Cushman & Wakefield, la plus grande société mondiale de services immobiliers commerciaux, confirme ce point de vue. Intitulé *Impact of Tariffs on Canadian CRE Construction Costs* (Impact des droits de



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

The outlook suggests little near-term relief from these pressures. A recent report by Cushman & Wakefield, the world's largest commercial real estate services firm, reinforces that view. The report, *Impact of Tariffs on Canadian CRE Construction Costs*, estimates that "tariff measures introduced on May 21, 2026, will increase construction material costs by 9.2 per cent, with total project costs rising by an average of 0.92 per cent."

TIAC continues to advocate on behalf of its members for building materials, including thermal insulation products, to be exempt from retaliatory tariffs, citing the sector's role in energy efficiency and integrated North American supply chains.

When it comes to energy costs, the impact of elevated oil prices extends beyond shipping and transportation. These pressures are also flowing through petrochemical-based inputs used in construction materials, including certain insulation products, piping, and membranes.

Taken together, tariff pressures and energy volatility, whether actual or perceived, continue to reshape cost and procurement conditions across the construction sector, with TIAC members saying they are adapting as conditions continue to shift. ■

douane sur les coûts de construction immobilière commerciale au Canada), ce rapport estime que «les mesures tarifaires introduites le 21 mai 2026 entraîneront une hausse de 9,2 % du coût des matériaux de construction, le coût total des projets augmentant en moyenne de 0,92 %».

L'ACIT continue de plaider, au nom de ses membres, pour que les matériaux de construction, notamment les produits d'isolation thermique, soient exemptés des droits de douane appliqués en représailles et invoquent le rôle du secteur dans l'efficacité énergétique et les chaînes d'approvisionnement intégrées en Amérique du Nord.

En ce qui concerne les coûts énergétiques, l'impact de la hausse des prix du pétrole va au-delà du fret et du transport. Ces pressions se répercutent également sur les intrants d'origine pétrochimique utilisés dans les matériaux de construction, notamment certains produits d'isolation, les canalisations et les membranes.

Prises conjointement, les pressions douanières et la volatilité des prix de l'énergie, qu'elles soient réelles ou perçues, continuent de remodeler les coûts et les conditions d'approvisionnement dans l'ensemble du secteur de la construction, et les membres de l'ACIT s'adaptent à mesure que la situation évolue. ■



**SCOTIA
NADEAU
IMPRO
NU-WEST**

polrinsulations.com

14 branches across Canada.

**Industrial and Commercial
Mechanical Insulation Products.**

Proudly Canadian. 🍁

**Unrivalled expertise.
Powered by local decisions.**

14 succursales partout au Canada.

**Produits d'isolation mécanique
industrielle et commerciale.**

Fièremment canadien. 🍁

**Une expertise inégalée.
Portée par des décisions locales.**

Mechanical Insulation at

Skills Canada Alberta



Skills Canada Alberta Mechanical Insulation podium: Mila Pitra, Lucas Plano, Tanner Eriksen. Photo courtesy of Local 110.

L'isolation mécanique au concours

Skills Canada Alberta

By / par Jessica Kirby

The Education Partnership Foundation and Local 110 send mechanical insulation students to Skills Canada Alberta—the only Skills Canada competition to have a mechanical insulation component

Since 2024, students interested in trades training, including mechanical insulation, have been able to learn the skills while still in high school, thanks to an innovative partnership between The Education Partnership Foundation (TEPF), Local 110, and various school boards in the Edmonton and Calgary area.

The eight-week accelerated training program offers high school students a pre-trades course that allows them to gain work-readiness skills and register their apprenticeship, all while earning school credits. The training also includes safety certification, like fall arrest, elevated platform, asbestos awareness, and others.

This past May, students from the program also took part in the Skills Canada Alberta competition, representing the insulation industry across the two-day event, and showcasing the trade to thousands of visitors and observers.

“This year, the chair of the mechanical insulation competition varied from the typical structure of including competitors from NAIT, SAIT, and Local 110,” says Andrew Garrett, client and

The Education Partnership Foundation et la section locale 110 envoient des élèves en isolation mécanique au concours Skills Canada Alberta — le seul concours Skills Canada à comporter une épreuve d'isolation mécanique

Depuis 2024, les élèves intéressés par la formation aux métiers, notamment l'isolation mécanique, peuvent acquérir ces compétences dès le lycée, grâce à un partenariat innovant entre The Education Partnership Foundation (TEPF), la section locale 110 et plusieurs conseils scolaires de la région d'Edmonton et de Calgary.

Ce programme de formation accélérée de huit semaines propose aux lycéens un cours préparatoire aux métiers leur permettant d'acquérir des compétences professionnelles et de s'inscrire en apprentissage, tout en obtenant des crédits scolaires. La formation prévoit également des certifications en matière de sécurité, notamment sur la protection antichute, l'utilisation de plates-formes élévatrices et la sensibilisation aux dangers de l'amiante, entre autres.

En mai dernier, des élèves enrôlés dans ce programme ont également participé au concours Skills Canada Alberta, où ils ont représenté le secteur de l'isolation durant cet événement de deux jours, permettant ainsi à des milliers de visiteurs et d'observateurs de découvrir ce métier.



Contestant and TEPF student Tanner Eriksen. Photo courtesy of Local 110.

contractor liaison for Local 110, which delivers the technical training component. “He chose instead to have all six of the Skills competitors be students taking part in the TEPF pre-trades program, and to have the Skills Competition serve as a bookend to their program.”

Skills Canada competitions run across the country, highlighting students in various trades competitions with practice, theory, and project phases. But Skills Canada Alberta is the only provincial competition in Canada to offer a mechanical insulation component.

Victoria Anderson, manager of communications for Skills Canada Alberta, says the organization has a valued partnership with Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) and Local 110 and recognizes the importance of mechanical insulation in the fabric of Alberta’s trades industry.

“That is why we believe it is important that mechanical insulation is represented at our competition,” she says. “Not just for the competitors themselves, but for the 10,000 students touring the event to learn more about trade and technology career options. Skills Canada Alberta has been hosting Mechanical Insulation at the Provincial Skills Canada Competition since 2008.”

Having TEPF students represent the trade at Skills Canada is “a milestone for our program and for the mechanical insulators trade,” says Angelique Lachance, director, trades careers at TEPF. “Having every competitor come from TEPF shows what is possible when students are introduced to apprenticeship training while they are still in high school.

“The Skills Canada competition gives them a chance to challenge themselves and see how far they have come,”

« Cette année, le président du concours d’isolation mécanique s’est écarté du cadre habituel, qui incluait des participants issus du NAIT, du SAIT et de la section locale 110 », explique Andrew Garrett, qui assure les relations avec les clients et les entrepreneurs pour la section locale 110, qui s’occupe du volet de formation technique. « Il a souhaité que les six participants soient tous des élèves inscrits au programme de TEPF de préparation aux métiers, pour que le concours Skills vienne clôturer leur parcours. »

Les concours Skills Canada se tiennent dans tout le pays et mettent en avant des élèves qui rivalisent dans divers métiers, par le biais d’épreuves pratiques, théoriques et de réalisation de projet. Cependant, Skills Canada Alberta est le seul concours provincial à proposer une épreuve consacrée à l’isolation mécanique dans le pays.

Victoria Anderson, responsable de la Communication chez Skills Canada Alberta, explique que son organisation entretient un partenariat précieux avec la Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA) et la section locale 110 et connaît l’importance de l’isolation mécanique dans le contexte des métiers manuels en Alberta.

« C’est pourquoi nous estimons qu’il est important que l’isolation mécanique soit représentée lors de notre concours », ajoute-t-elle. « Non seulement pour les participants eux-mêmes, mais aussi pour les 10 000 étudiants qui assistent à cet événement afin d’en apprendre davantage sur les débouchés professionnels dans les métiers et les technologies. » « Depuis 2008, Skills Canada Alberta organise l’épreuve d’isolation mécanique dans le cadre du concours provincial Skills Canada. »

Le fait que des élèves de TEPF représentent ce métier lors du concours Skills Canada constitue « une étape importante pour notre programme et pour le métier de calorifugeur », déclare Angélique Lachance, directrice des Carrières dans les métiers chez TEPF. « Le fait que tous les participants soient issus de TEPF montre ce qu’il est possible d’accomplir lorsque les élèves sont initiés à la formation en apprentissage alors qu’ils sont encore au lycée.

« Le concours Skills Canada leur donne l’occasion de se dépasser et de constater le chemin qu’ils ont parcouru », ajoute Mme Lachance. « Cela les aide également à prendre conscience qu’ils ont accès à une carrière enrichissante qui s’étend sur toute une vie. »

Les élèves se sont préparés au concours au centre de formation, en apprenant auprès d’instructeurs certifiés, en exerçant leurs compétences pratiques et en suivant des cours théoriques en classe.

Lachance says. “It also helps them recognize that they have access to a rewarding lifelong career.

Students prepared for the competition at the training centre, learning from certified instructors, practising their hands on skills, and spending time in the classroom learning theory.

“By the time they entered the competition they had already built a solid foundation and understood what was expected of them,” Lachance says.

Competitors demonstrated their skills in craft and theory, culminating in a project that is based around a pipe rack that has been used for the competition for many years.

“Competitors spend the first day making the custom cuts and applying insulation to the pipe rack,” Garrett says. “The second day tasks the competitors with applying finishing materials over the insulation. At the end of each day, a small team of judges, including journeypersons with current field experience and a former NAIT instructor, assess that day’s work with a detailed marking rubric.”

Tyler Falt, client contractor liaison for Local 110 judged this year’s competition. He evaluated each completed pipe rack based solely on the finished product, without knowing which competitor had completed the work. This blind judging process ensured that every participant was assessed fairly and objectively against the same criteria.

“It was impressive to see the level of precision, attention to detail, and technical ability demonstrated by the students,” Falt says. “The quality of work reflected both the dedication of the competitors and the strength of the TEPF program in preparing them for the mechanical insulation trade.”

He adds that the competition atmosphere was a highlight, with a notable sense of pride, focus, and professionalism tangible throughout the event.

“In a relatively short amount of time, the students demonstrated a level of dedication and commitment to their work that was impressive to see,” Falt says. “It was clear they took the competition seriously and wanted to showcase the skills they had developed through the TEPF program. Seeing that enthusiasm for the trade and the quality of work they produced was both encouraging and rewarding.”

In fact, the biggest challenge the judges experienced at the competition was finding flaws in the students’ work. “As judges, we spent more time evaluating the projects than we had anticipated because we had to carefully examine each one to identify the small details that distinguished one competitor from another,” Falt says. “That level of scrutiny is a testament to the high standard of work the students produced.”

«Lorsqu’ils se sont présentés au concours, ils avaient déjà acquis des bases solides et comprenaient ce qu’on attendait d’eux», explique Mme Lachance.

Les participants ont démontré leurs compétences pratiques et théoriques, le point d’orgue étant un projet articulé autour d’un support de tuyauterie utilisé depuis de nombreuses années pour le concours.

«Les participants consacrent la première journée à réaliser les découpes sur mesure et à poser l’isolation sur le support de tuyauterie», explique M. Garrett. «Le deuxième jour, les participants doivent appliquer les matériaux de finition par-dessus l’isolation. À la fin de chaque journée, une petite équipe de juges, composée notamment de compagnons ayant une expérience pratique récente et d’un ancien formateur du NAIT, évalue le travail effectué à l’aide d’une grille de notation détaillée.»

Tyler Falt, chargé de liaison entre les clients et les entrepreneurs pour la section locale 110, a été juge lors du concours de cette année. Il a évalué chaque support de tuyauterie achevé en se basant uniquement sur le produit fini, sans savoir quel participant avait réalisé le travail. Ce processus de notation à l’aveugle a permis de garantir que chaque participant soit évalué de manière équitable et objective selon les mêmes critères.

«C’était impressionnant de voir le niveau de précision, le souci du détail et les compétences techniques dont ont fait preuve les étudiants», déclare M. Falt. «La qualité du travail reflétait à la fois le degré d’implication des participants et la solidité du programme de TEPF, qui les prépare au métier de l’isolation mécanique.»

Il ajoute que l’ambiance du concours a été particulièrement marquante, en raison du sentiment notable de fierté, de la concentration et du professionnalisme palpables tout au long de l’événement.

«En peu de temps, les élèves ont démontré un remarquable niveau d’engagement et d’implication dans leur travail», souligne M. Falt. «Il était évident qu’ils prenaient le concours au sérieux et qu’ils souhaitaient mettre en valeur les compétences qu’ils avaient acquises grâce au programme de TEPF. «Être témoin d’un tel enthousiasme pour le métier et voir la qualité du travail qu’ils ont produit était à la fois encourageant et gratifiant.»

En réalité, la plus grande difficulté à laquelle les juges ont été confrontés lors du concours a été de trouver des défauts dans le travail des élèves. «En tant que juges, nous avons passé plus de temps que prévu à évaluer les projets, car nous devons examiner attentivement chacun d’entre eux pour repérer les



Contestants and TEPF students Mila Pitra (left) and Lucas Piano (right). Photos courtesy of Local 110.



Tanner Eriksen, competitor in the program, is going into his grade 12 year this fall. He says the instruction he received, as well as the “outstanding teachings from instructor Phil” more than adequately prepared him for the competition.

“The thing I enjoyed most about the competition was the ability to perform what I have learned in front of many,” he says. “The biggest challenge was staying focused while others surrounded the space to watch what we were doing and answering questions about our projects.”

For students interested in the TEPF program and competing in Skills Canada, Eriksen has some advice: “I would strongly encourage them to take their experience to Skills and use the opportunity to show their talents in their trade!”

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

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

Many recruitment programs are focused on students in their senior year or as they are leaving high school, which Sippola says might be too late. “I hear they don’t really know what they want to do, and so they are pushed to do academic post-secondary education and get a desk job, and the trades are forgotten,” he says. “But a lot of these kids pick up a tool in grade 10 and home in on their hand skills.”

The Educational Partnership Foundation helps make the program possible by providing financial and organizational

petits détails qui distinguaient un participant de l’autre», explique M. Falt. «Ce niveau d’examen minutieux témoigne de la grande qualité du travail réalisé par les élèves.»

Tanner Eriksen, participant au programme, entre en dernière année cet automne. Il estime que la formation qu’il a reçue, ainsi que «l’enseignement exceptionnel de Phil», l’ont parfaitement préparé pour le concours.

«Ce que j’ai le plus apprécié dans ce concours, c’est l’expérience : la possibilité de mettre en pratique ce que j’ai appris devant un large public», explique-t-il. «Le plus grand défi a été de rester concentré alors que nous étions entourés d’autres personnes qui observaient ce que nous faisons et de répondre aux questions sur notre projet.»

Tanner Eriksen a quelques conseils à donner aux élèves intéressés par le programme TEPF et qui souhaitent participer à Skills Canada : «Je les encourage vivement à mettre leur expérience à l’épreuve dans le cadre du concours Skills et à saisir cette occasion pour montrer leur talent pour ce métier!»

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

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

De nombreux programmes de recrutement ciblent les élèves en dernière année ou ceux qui quittent l’école secondaire, ce



Contestant and TEPF student Haley Shaw and interviewer. Photo courtesy of Local 110.

resources, logistical support, and industry connections that give students real opportunities to succeed.

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

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

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

Falt says having students participate in Skills Canada showcases what the TEPF program truly stands for.

“It provides students with a real opportunity to demonstrate the skills they’ve developed while giving future apprentices a clear picture of what a career in the mechanical insulation trade can offer,” he says. “One of the most rewarding aspects was seeing the students’ reactions as they stepped back and realized the level of quality they had achieved. That sense of pride and accomplishment helps build confidence and reinforces the value of the training they have received.

“Competitions like this not only recognize technical ability but also inspire the next generation of skilled tradespeople to pursue excellence in the trade.” ■

qui, selon M. Sippola, peut s’avérer être trop tard. «Ils disent qu’ils ne savent pas vraiment ce qu’ils veulent faire et qu’ils sont poussés à faire des études postsecondaires et à trouver un emploi de bureau, et, de ce fait, ils ne pensent pas aux métiers manuels», dit-il. «Mais en 10e année, un grand nombre de ces jeunes apprennent à utiliser des outils et découvrent leurs compétences manuelles.»

The Educational Partnership Foundation contribue à la mise en œuvre du programme en fournissant des ressources financières et organisationnelles, un soutien logistique et des contacts dans le secteur, qui offrent aux étudiants de réelles occasions de réussir.

«La raison pour laquelle notre partenariat avec différents conseils scolaires fonctionne si bien est que nous avons un objectif commun», explique Barb Simic, présidente-directrice générale de TEPF. «Ensemble, nous ne nous contentons pas d’évoquer des opportunités professionnelles; nous donnons aux étudiants la possibilité d’en faire l’expérience, d’acquérir des compétences réelles et de prendre confiance en eux pour embrasser une carrière dans les métiers manuels et construire leur avenir.»

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

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

M. Falt estime que la participation des élèves aux concours de Skills Canada illustre parfaitement l’ambition du programme de TEPF.

«Cela offre aux élèves une véritable occasion de démontrer les compétences qu’ils ont acquises, tout en donnant aux futurs apprentis une image claire de ce qu’une carrière dans le métier de l’isolation mécanique peut leur apporter», explique-t-il. «L’un des aspects les plus gratifiants a été d’observer les réactions des élèves lorsque, avec le recul, ils ont pris conscience du niveau de qualité qu’ils avaient atteint. Ce sentiment de fierté et d’accomplissement contribue à renforcer leur confiance en eux et met en valeur la formation qu’ils ont reçue.»

« Des concours comme celui-ci ne se contentent pas de

suite page 34

New AGM Voting & Quorum Procedure

Procédure de vote et quorum à l'assemblée générale annuelle de l'ACIT

By / par Jessica Kirby

TIAC members attending the annual general meeting at the 64th annual conference in Quebec City will be the first to experience a new voting procedure the governance committee has put into place. One important factor of the change is, rather than a show of hands, voters will use paddles to indicate their votes.

Voting procedure

“The voting procedure is being simplified,” says Cassandra Mastromatteo, chairperson of the governance committee. “Before, it was just a show of hands, and having the voting paddles will make it easier to record the votes accurately.”

To conduct official business at the AGM, TIAC must meet quorum as required by the bylaws, which state that quorum must be met by member companies that do not have a board member.

“Your presence and participation ensure that the association can approve minutes, elect officers, and pass motions efficiently,” says a fact sheet distributed by the governance committee.

Understanding quorum

“At the last conference, there was some confusion about quorum and who could vote as a company representative, especially if they had a board member,” Mastromatteo says. “For the upcoming conference, members can expect the AGM to be more organized and the process much clearer.”

Essentially, voting and quorum comes down to one simple principle: one company = one vote.

Voting must be done by one designated representative of each member company, and if more than one representative from a

Les membres de l'ACIT participant à l'assemblée générale annuelle (AGA) qui se tiendra dans le cadre du 64^e congrès annuel à Québec seront les premiers à découvrir la nouvelle procédure de vote mise en place par le comité de gouvernance. L'un des aspects importants de ce changement réside dans le fait que, plutôt que de voter à main levée, les votants utiliseront dorénavant des palettes pour indiquer leur choix.

Procédure de vote

«La procédure de vote est en cours de simplification», explique Cassandra Mastromatteo, présidente du comité de gouvernance. «Auparavant, le vote se faisait simplement à main levée; l'utilisation de palettes de vote permettra de comptabiliser les suffrages plus facilement et avec plus de précision.»

Pour mener à bien les délibérations officielles de l'AGA, les statuts de l'ACIT exigent que le quorum soit atteint sur la base des représentants des entreprises membres qui ne siègent pas au conseil d'administration.

«Votre présence et votre participation permettent à l'association d'approuver les procès-verbaux, d'élire ses dirigeants et d'adopter des motions de manière efficace», comme le rappelle une fiche d'information diffusée par le comité de gouvernance.

Comprendre ce qu'est le quorum

«Lors du dernier congrès, une certaine confusion régnait eu égard au quorum et aux personnes habilitées à voter en tant que représentants d'une entreprise, en particulier lorsque celle-ci comptait un membre au sein du conseil d'administration», explique Mme Mastromatteo. «Pour le prochain congrès, nous garantissons aux participants que l'AGA sera mieux organisée et que le processus sera beaucoup plus clair.»

Fondamentalement, le vote et le quorum reposent sur un principe simple : une entreprise = une voix.

company is present, one person should be chosen internally to cast the company's vote.

“Only the designated representative may hold the voting paddle and cast votes on the floor,” says the fact sheet. “If you need to switch your designated representative during the meeting, please see the AGM Registration Desk first so TIAC's records and paddle assignment remain accurate.”

Receiving a voting paddle

Once companies have chosen a designated voting representative, that person should visit the AGM Registration Desk to pick up the voting paddle. The designated representative should be prepared to confirm its company name and membership status. A conference badge may be requested for verification.

Voting members should keep the paddle visible during votes and return it at the end of the AGM.

Paddles can be picked up at the AGM registration desk (near the meeting room entrance) before the meeting begins and during the first 10 minutes of the AGM. ■

Le vote doit être effectué par le représentant désigné de chaque entreprise membre; si plusieurs représentants d'une même entreprise sont présents, une personne doit être choisie en interne pour exprimer le vote de l'entreprise.

«Seul le représentant désigné est autorisé à tenir la palette de vote et à voter en séance», précise la fiche d'information. «Si vous devez changer de représentant désigné pendant la réunion, vous devrez d'abord vous présenter au bureau d'enregistrement de l'AGA pour que les registres de l'ACIT soient mis à jour et que les palettes soient attribuées à la bonne personne.»

Retrait des palettes de vote

Une fois que les entreprises ont désigné un représentant chargé de voter, celui-ci doit se rendre au bureau d'enregistrement de l'AGA pour retirer sa palette de vote.

Le représentant désigné doit être prêt à confirmer le nom de sa société et son statut d'adhérent. Un badge de congressiste pourra lui être demandé à des fins de vérification.

Les membres votants devront garder leur palette bien en vue pendant les votes et la restituer à la fin de l'AGA.

Les palettes peuvent être retirées au bureau d'enregistrement de l'AGA (à côté de l'entrée de la salle de réunion) avant le début de la séance et pendant les 10 premières minutes de l'AGA. ■

Frequently asked questions

Q: We have three people here from our company—can more than one vote?

A. No. One company = one vote. Please choose one designated representative and have them pick up the paddle.

Q. Our designated representative is running late—what should we do?

A. A different company attendee may temporarily act as the designated representative. Please update the AGM Registration Desk so the paddle is assigned correctly.

Q: Where do I find the bylaw reference on quorum?

A. Please refer to TIAC Bylaw #4 11.13. The Governance Committee Chair can direct you to the specific clause upon request.

Q. Where can I get help with the voting procedure?

A. Onsite: Visit the AGM Registration Desk and speak with a member of the Governance Committee or with the TIAC Secretariat, Robin Baldwin.

Thank you for helping us meet quorum and keep the meeting running smoothly

Foire aux questions

Q : Nous sommes trois personnes de notre entreprise ici — est-ce que plusieurs d'entre elles peuvent voter?

R : Non. Une entreprise = un vote. Veuillez désigner un représentant et lui demander de venir retirer sa palette.

Q : Notre représentant est en retard, que devons-nous faire?

R : Un autre représentant de l'entreprise peut assumer temporairement le rôle de représentant désigné. Veuillez en informer le bureau d'enregistrement de l'AGA afin que la palette lui soit attribuée.

Q : Où puis-je trouver la référence au règlement concernant le quorum?

R : Veuillez consulter le règlement no 4.11.13 de l'ACIT. La présidente du comité de gouvernance peut vous indiquer la clause spécifique, si vous le souhaitez.

Q : Où puis-je trouver de l'aide concernant la procédure de vote?

R : Sur place. Rendez-vous au bureau d'enregistrement de l'AGA et adressez-vous à un membre du comité de gouvernance ou à Robin Baldwin, membre du secrétariat de l'ACIT.

Merci de nous aider à atteindre le quorum et à assurer le bon déroulement de la réunion.

How Contractors Can Avoid Three Common Mistakes During Periods of Growth

Periods of growth are exciting for any contractor, indicating strong demand and the opportunity to expand into new markets, larger projects, or new project types.

However, given the cyclical nature of construction, assumptions that hold true during slower periods may not hold when project demand accelerates. Project-by-project budgeting, fluctuating material prices, and labour availability challenges make it difficult to predict and allocate resources accurately and effectively.

As contractors navigate the peaks and valleys of the construction cycle, avoiding three common mistakes can help maintain growth momentum and prevent avoidable strain:

1. Cash flow blind spots when workload increases.

Cash flow may be more challenging to manage when project volume increases quickly. During slower periods, some contractors rely on borrowing between jobs to cover labour, equipment, or overhead. Larger jobs often require significant upfront mobilization costs, and without disciplined forecasting and timely billing, a shortfall may be more challenging to identify. Regularly monitoring cash flow by contract size, timing, and billing structure keeps working capital aligned with the contractor's goals and provides a stronger foundation for larger opportunities. In certain situations, it actually may require infusion of additional capital or possibly a request to the company's bank for a temporary or permanent increase in available line of credit.

2. Relying on outdated or incomplete cost data on new bids.

Every bid is built on assumptions about labour, materials, and subcontractor pricing. In busy cycles, those inputs can shift quickly, which means the costs or productivity expectations from the last project may not apply to the next one. When those changes aren't communicated or updated, estimators may base bids on outdated assumptions, creating a gap between what the job was priced to deliver and what is required in the field. Keeping cost data current and sharing field updates regularly helps contractors price work accurately during growth.

3. Not reviewing the WIP schedule frequently enough.

With more jobs running at once, underbilling, fading margins, or shifting timelines can surface quickly. If the WIP is not reviewed regularly, these issues may go unnoticed until the financial impact becomes more difficult to control or correct. Consistent WIP reviews help contractors communicate real-time job performance with lenders and protect profitability

continued on page 34

Ronald J. Eagar
CPA, CCIFF Partner at Grassi/
CPA, CCIF, associé chez Grassi



Comment les entrepreneurs peuvent éviter trois erreurs courantes en période de croissance

Les périodes de croissance sont stimulantes pour tout entrepreneur, car elles témoignent d'une forte demande et représentent l'occasion de s'implanter sur de nouveaux marchés, de se lancer dans des chantiers de plus grande envergure ou de s'orienter vers de nouveaux types de projets.

Cependant, compte tenu de la nature cyclique du secteur de la construction, les hypothèses qui étaient valables pendant les périodes plus calmes peuvent ne plus l'être lorsque la demande de projets s'accélère. Planifier et affecter précisément et efficacement les ressources pour chaque projet, compte tenu de la fluctuation des coûts des matériaux et des difficultés liées à la disponibilité de la main-d'œuvre, s'avère délicat.

Les entrepreneurs doivent s'adapter aux hauts et aux bas du cycle de la construction, mais il y a trois erreurs fréquentes qu'ils peuvent éviter pour continuer sur leur lancée et prévenir les tensions :

1. Négliger les angles morts en matière de trésorerie lorsque la charge de travail augmente.

Gérer la trésorerie peut s'avérer plus compliqué lorsque le volume des projets augmente rapidement. Pendant les périodes creuses, certains entrepreneurs ont recours à des emprunts entre deux chantiers pour couvrir les coûts de main-d'œuvre et d'équipement ou les frais généraux. Les chantiers de grande envergure entraînent souvent des coûts de mobilisation initiaux importants et, sans prévisions rigoureuses ni facturation en temps opportun, il peut être plus difficile d'identifier les déficits. Un suivi régulier de la trésorerie en fonction de la taille des contrats, de leur calendrier et de la structure de facturation permet d'aligner le fonds de roulement sur les objectifs de l'entrepreneur et offre une base plus solide pour saisir des opportunités de plus grande envergure. Dans certaines situations, un apport de capitaux supplémentaires peut s'avérer nécessaire ou, parfois, l'entreprise doit demander une augmentation temporaire ou permanente de sa ligne de crédit disponible auprès de la banque.

suite page 35

INSULATION INSIGHTS

continued from page 10

adopting the program and create greater consistency across Canada. At the same time, TIAC's Technical Committee continues to update the Mechanical Insulation Best Practices Guide, helping our industry maintain the standards needed to deliver increasingly complex and performance-driven projects.

There is reason for optimism, but there is also work to do. Governments can create the conditions for investment, investors can provide the capital, but the construction industry is ultimately responsible for delivering the projects. Our responsibility is to prepare by recruiting and training workers, preserving high standards, and ensuring mechanical insulation is represented in the conversations shaping Canada's next period of growth. Your membership makes this work possible. By supporting TIAC, offering your insight, and participating in our programs and committees, you help ensure our industry is prepared, represented, and positioned to benefit from the opportunities ahead. Thank you for your continued support of TIAC and our collective work to strengthen our industry across Canada. ■

L'ISOLATION EN QUESTION

suite de la page 10

investissements, des autorisations et des réalisations tangibles.

D'un point de vue politique, le changement majeur ne réside peut-être pas tant dans un projet particulier que dans la capacité des gouvernements à travailler ensemble. Si une fraction des investissements prévus se concrétise, cela pourrait engendrer d'importantes nouvelles opportunités commerciales et de perspectives d'emploi dans l'ensemble du domaine de l'isolation mécanique. Cependant, une intensification de l'activité augmentera également la pression sur un secteur déjà confronté au manque de main-d'œuvre. L'ACIT s'efforce de faire en sorte que le secteur de l'isolation mécanique soit prêt.

Grâce à un financement du gouvernement de l'Alberta, l'ACIT a mis au point un programme de formation aux compétences fondamentales destiné aux calorifugeurs thermiques et frigorifiques. Comme évoqué dans les éditions précédentes, ce programme combine un apprentissage accessible en ligne et une formation pratique et concrète. À ce jour, plus de 300 participants ont pu bénéficier de ce programme, et nous étudions les possibilités de continuer à proposer cette formation une fois que le projet subventionné en cours aura pris fin.

La qualité doit également rester une priorité. Le programme de certificat d'assurance qualité de l'ACIT fournit un cadre permettant de vérifier que les installations d'isolation mécanique respectent les spécifications des projets. Notre objectif est d'accompagner les associations provinciales qui

souhaitent adopter ce programme et d'assurer une plus grande cohérence à l'échelle du Canada. Parallèlement, le comité technique de l'ACIT continue de mettre à jour le Guide des meilleures pratiques en matière d'isolation mécanique, pour aider notre profession à respecter les normes requises pour mener à bien des projets de plus en plus complexes et axés sur la performance.

Il y a des raisons d'être optimistes, mais il reste encore du travail à accomplir. Les pouvoirs publics peuvent créer les conditions propices à l'investissement, les investisseurs peuvent apporter les capitaux, mais c'est au secteur de la construction qu'il incombe, en dernier ressort, de mener à bien ces projets. Nous avons la responsabilité de nous préparer en recrutant et en formant des travailleurs, en observant des normes rigoureuses et en veillant à ce que l'isolation mécanique soit prise en compte dans les discussions qui façonneront la prochaine phase de croissance du Canada. C'est grâce à votre adhésion que ce travail est possible. En soutenant l'ACIT, en partageant votre expertise et en participant à nos programmes et comités, vous contribuez à faire en sorte que notre secteur soit prêt, bien représenté et bien positionné pour tirer parti des opportunités à venir. Merci de votre soutien continu à l'ACIT et de votre effort collectif pour renforcer notre métier à travers tout le Canada. ■

NOUVELLES

suite de la page 14

Pour en savoir plus sur le métier de calorifugeur, rendez-vous sur youtube.com/watch?si=MUdaB4_Lew1sOy6O&v=wuaxYMeZfWk&feature=youtu.be

Découvrez ce qu'un avenir dans l'isolation mécanique peut vous apporter sur careers.tiac.ca ■

SKILLS CANADA ALBERTA

suite de la page 30

récompenser les compétences techniques, ils inspirent également la prochaine génération d'artisans qualifiés à viser l'excellence dans leur métier. » ■

CONTRACTOR ADVICE

continued from page 33

as project volume rises. Keeping these schedules up to date provides an early warning system and helps ensure that financial decisions reflect the true status of each job. It is recommended that WIP schedules be prepared and analyzed at least monthly.



Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?
Sign up for your own free subscription at tiactimes.com

Periods of high demand allow contractors to reinforce the systems and best practices that will support them in slower months. Using growth periods to sharpen forecasting, improve job visibility, and update cost data helps contractors sustain momentum, not only through the current workload but also as market conditions shift. ■

For more information, contact Ronald J. Eagar, CPA, CCIFP Partner at Grassi, at reagar@grassiadvors.com, through grassiadvors.com or at 516-336-2460.

CONSEILS AUX ENTREPRENEURS

suite de la page 33

2. S'appuyer sur des données de coût obsolètes ou incomplètes pour établir les nouveaux devis.

Chaque devis repose sur des hypothèses relatives à la main-d'œuvre, aux matériaux et aux tarifs des sous-traitants. Pendant les périodes de forte activité, ces éléments peuvent évoluer rapidement, ce qui signifie que les coûts ou les prévisions de productivité du dernier projet ne sont pas nécessairement applicables au chantier suivant. Lorsque ces changements ne sont pas communiqués ou mis à jour, les estimateurs risquent de fonder leurs devis sur des hypothèses obsolètes, créant ainsi un écart entre le prix fixé pour la réalisation du chantier et ce qui est réellement requis sur le terrain. Maintenir les données de coût à jour et partager régulièrement les informations recueillies sur le terrain permet aux entrepreneurs de chiffrer les travaux avec précision en période de croissance.

3. Ne pas vérifier le calendrier de construction assez souvent.

Lorsque plusieurs chantiers sont menés de front, des sous-facturations, une baisse des marges ou des décalages dans les délais peuvent rapidement apparaître. Si le calendrier de

construction n'est pas examiné régulièrement, ces problèmes risquent de passer inaperçus jusqu'à ce que leur impact financier devienne plus difficile à maîtriser ou à corriger. L'examen périodique du calendrier de construction aide les entrepreneurs à communiquer en temps réel l'avancement des travaux à leurs bailleurs de fonds et à préserver la rentabilité au fur et à mesure que le volume des projets augmente. La mise à jour périodique de ces calendriers constitue un système d'alerte précoce et permet de s'assurer que les décisions financières reflètent la situation réelle de chaque chantier. Il est conseillé de revoir et d'analyser les calendriers de construction au moins une fois par mois.

Les périodes de forte demande permettent aux entrepreneurs de consolider les systèmes et les bonnes pratiques qui les étayeront pendant les mois plus calmes. Profiter des périodes de croissance pour affiner les prévisions, avoir une meilleure visibilité sur les chantiers et mettre à jour les données de coût aide les entrepreneurs à maintenir leur élan, non seulement durant les travaux en cours, mais également lorsque les conditions du marché changent. ■

Pour plus d'informations, contactez Ronald J. Eagar, expert-comptable agréé (CPA), CCIFP et associé chez Grassi, à l'adresse reagar@grassiadvors.com, via grassiadvors.com ou au 516-336-2460.



Vous lisez un exemplaire emprunté de
TIAC Times ?

Abonnez-vous gratuitement à
tiactimes.com

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	9	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Amity Insulation Group Inc.	17	780.454.8558	www.amityinsulation.com
C&G Insulation Ltd.	6	250.769.3303	e: office@candginsulation.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	21	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	17	800.361.4251	www.dispro.com
Ideal Products of Canada Ltd.	7	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
Lewco Specialty Products, Inc.	10	800.221.6414	www.lewcospecialtyproducts.com • www.lewcosupermat.com
MFM	11	800.882.7663	www.flexclad.com
POL R Enterprises Inc.	25	418.872.4615	www.polrinsulations.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	19	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	15	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	24	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	16	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
White Cap	6	403.287.5889	whitecapsupply.com
Featured Distributors / Manufacturers	20-21 / OBC		

40
YEARS



AMITY INSULATION
DISTRIBUTORS & FABRICATORS



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



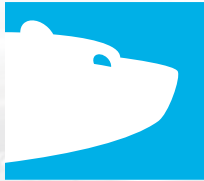
IDEAL PRODUCTS



Johns Manville
A Berkshire Hathaway Company



BUILDING PRODUCTS CORP.



**SCOTIA
NADEAU
IMPRO
NU-WEST**



polyguard



**Specialty Products
and Insulation**