

# TIAC



www.tiactimes.com • Fall / Automne 2022

## Industrial Insulation Standards

## Normes pour l'isolation des installations industrielles

Also in this issue:  
Également dans ce numéro :

Business in a Connected World  
Faire des affaires dans un monde connecté

CSA Survey on Women's PPE  
Sondage du Groupe CSA sur les EPI pour femmes



Specialty Products  
and Insulation



## SPI Acquires All Therm Services, Inc.

Specialty Products & Insulation is proud to announce our acquisition of All Therm Services, Inc., which served the mechanical insulation industry across Canada. With mechanical insulation as SPI's main focus, we are excited to expand our footprint to these new locations, including Burnaby, BC; Edmonton, AB; Calgary, AB; Mississauga, ON; and Dartmouth, NS. Backed by our signature service and customer-centric mindset, we will offer products and services for energy efficiency solutions.

SPI began in 1982 with a single, modest location in Lancaster, PA, and we have grown exponentially over the past 40 years. Over the past year and a half, we have acquired and integrated multiple companies, including All Therm, and expect to continue our acquisition efforts. We look forward to continuing to expand our reach and providing our world-class service to locations across North America.

To learn more about SPI, our products and services, and our people, please visit our website at [www.spi-co.com](http://www.spi-co.com).

**PUBLISHER / EDITOR**

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

**CONTRIBUTING WRITERS**

Mark Breslin  
Ron Coleman  
Joey Fabing  
Angela Gismondi  
Lori Matheson

**ADVERTISING SALES / CREATIVES**

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

**COVER IMAGE:**

Photo courtesy of @Can Stock / kadmy



24

Fall / Automne 2022

**PUBLISHED QUARTERLY BY:**

Point One Media Inc. on behalf of the  
Thermal Insulation Association of Canada  
1485 Laperrriere Avenue Ottawa, ON K1Z 7S8  
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact: The Willow Group  
info@thewillowgroup.com • www.tiac.ca

While information contained in this publication has been compiled from sources deemed to be reliable, the publisher may not be held liable for omissions or errors.

Contents ©2022 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Coquitlam, BC.

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

Return undeliverable Canadian addresses to:  
Circulation Department  
TIAC Times  
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4  
email: circulations@pointonemedia.com

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

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

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

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

With the participation of the Government of Canada.  
Avec la participation du gouvernement du Canada.

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

Canada

## 12 A New Standard for Industrial Insulation Une nouvelle norme pour l'isolation des installations industrielles

## 18 Business in a Connected World: Part I Faire des affaires dans un monde connecté – Partie 1

## 24 CSA Survey on Women's PPE Finds You Can't Just Shrink it and Pink it Se contenter d'EPI en modèle réduit pour les femmes – ce n'est pas la solution selon un sondage du Groupe CSA

### Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 8 Technical Insights / Conseils techniques
- 28 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 30 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 32 Safety / Sécurité
- 33 Economics and Labour / Économie et main-d'oeuvre
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs



**Thermal Insulation Association of Canada**

*The Voice of The Mechanical Insulation Industry*

**Association Canadienne de l'Isolation Thermique**

*La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

## A Season in Review

I would like to start by saying that I hope that everyone had a safe and happy summer and fall. It was a very busy one for the team at TIAC. We had our conference, we are working toward filling the TIAC Technical Initiative and Strategic Relationship Coordinator position, we were organizing the Thermal Insulation Inspection Training Course, and the Innovators are busy working on their next initiative.

TIAC's conference in Niagara Falls last year was our first back after COVID. I said to one of the other members that that conference was just getting the fire restarted and letting everyone know that TIAC is still here. Well, this year we came to Ottawa, and it was like someone threw a skid on the bonfire!

We had some great speakers. Hamza Khan kicked off the conference talking about navigating the multi-generational workforce. Tom McVicar spoke about the changes being done to the Denis Formula and how it is going to be a great tool for the industry. Rob English speaking about the *North American Commercial Industrial Insulation Standards* (NACIIS) manual that has been launched. Macan Nia from Manulife spoke about the Canadian financial future. And, of course, Jennifer Botterill wowed us with her stories about mental fortitude and playing for Team Canada. We wrapped up the Conference with the black tie President's Ball—everyone looked stunning, and I believe some fun was had.

I found that the best part of the conference was the relationship that blossomed between TIAC and NIA. Joe Leo, President of NIA, along with Michelle Jones, NIA's EVP/CEO, both attended the CAN/AM meeting, which was the highest-attended CAN/AM meeting in years. We discussed how we can grow this relationship. Since TIAC and NIA are now working with one set of standards throughout North America, the relationship between the two associations should, and will, be stronger. Joe assured me that the CAN/AM meeting at the NIA conference will change and become a viable meeting, instead of a 15-minute chat. NIA is willing to give us some time so we can promote our conferences and talk about what TIAC is up to. Please, if you can make it to the NIA conference at any time in the future, attend the CAN/AM meeting and join us in growing together to make this the industry it should be.

On October 24-27 we held our first Thermal Insulation Inspector Certification course in Calgary. We had 11 attendees, which is a great turn out. The course was a great opportunity to learn the procedures and applications of thermal insulation. Thank you to all who attended. Please watch for our eZINE,



By / par Joey Fabing  
President, TIAC / Président, ACIT

## Revue de saison

Tout d'abord, j'espère que vous avez tous passé de belles saisons d'été et d'automne, en toute sécurité. La belle saison a été particulièrement occupée pour l'équipe de l'ACIT. Nous avons tenu notre congrès annuel, nous sommes en train de voir à combler le poste de coordonnateur des relations stratégiques et des initiatives techniques de l'ACIT, nous avons organisé la première édition du cours de formation en inspection de l'isolation thermique et le Groupe des innovateurs s'occupe de ses prochaines initiatives.

Le congrès de l'ACIT qui a eu lieu l'an dernier à Niagara Falls était le premier après les confinements liés à la COVID. J'ai dit à l'un de nos membres que ce congrès était l'occasion de raviver le feu et de faire savoir que l'ACIT existait toujours. Eh bien, cette année, nous nous sommes rendus à Ottawa, et c'est comme si quelqu'un avait jeté une brassée de bois sec dans un feu de joie !

Nos conférenciers ont été formidables. Hamza Khan a inauguré le congrès dans un exposé sur les subtilités de la gestion d'une main-d'oeuvre multigénérationnelle. Tom McVicar s'est entretenu des changements apportés à la formule Denis et de l'outil formidable qu'elle constituera pour le secteur. Rob English a présenté le manuel nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle – *North American Commercial Industrial Insulation Standards* (NACIIS) – qui vient d'être lancé. Macan Nia de Manulife a parlé de l'avenir financier au Canada. Et bien sûr, Jennifer Botterill nous a ravis par ses propos sur la force d'âme et par ses souvenirs à titre de membre de l'équipe canadienne. Nous avons clôturé le congrès par le très chic bal du président — tout le monde était d'une grande élégance et on s'y est bien amusé, me semble-t-il.

D'après moi, le meilleur fruit du congrès, c'est le resserrement des relations entre l'ACIT et la NIA. Joe Leo, président de la NIA, et Michelle Jones, 1<sup>ère</sup> v.-p. et p.-d. g. de la NIA, ont tous deux assisté à la réunion mixte CAN/AM, sans doute la réunion la plus courue depuis des années. Nous avons examiné des moyens de renforcer nos relations. Maintenant que l'ACIT et la NIA fonctionnent à partir d'un seul ensemble de normes

# Polyguard®

Innovation based. Employee owned. Expect more.

## Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years

Long known for its weatherproof cladding and vapor barriers, Polyguard now offers superior insulation systems (including protection from CUI) targeting below ambient and chilled water applications and a complete line of pipe supports and tools from Buckaroos.



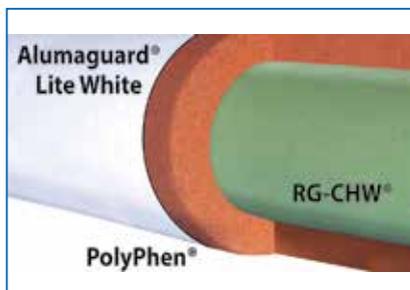
Alumaguard



RG-2400



Styrofoam XPS



PolyPhen



Insulrap/ZeroPerm



Pipe Supports

- Weatherproof Jacketing • CUI protection
- Vapor Barriers • Insulation • Pipe Supports

The DuPont logo is a registered trademark and STYROFOAM is a trademark of The DuPont Chemical Company ("DuPont") or an affiliated company of DuPont

**Polyguard**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.

214-515-5000

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



**BUCKAROOS**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.  
A Polyguard Company

800-969-3113

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

Buckaroos is now a Polyguard Company

social media, and these pages announcing upcoming training courses and webinars.

Also in October, we had our second meeting with the NACIIS group. James Low, our representative, was just in Omaha with the NACIIS standards committee. James has become an important part of this committee as they come together to add more information (Plates) to the manual. The committee is currently working on adding Cryogenics, Plugs, Inspection Ports, Removable Blankets, and ASTM Standards. The committee asks that contractors read the manual and feel free to reach out if there is something they would like to be addressed. They are always open to new ideas.

Our Innovators continue their hard work. This year, their initiative is to bring new people to the mechanical insulation industry, including engineers, installers, estimators, project managers, and sales representatives. They are hoping to do this through multiple social media channels. What a great opportunity it will be to get more, and different, people involved in our industry.

Quebec is getting its QAC program up and running with classes for training the inspectors, which started in September. They are still hoping for a program launch early in the new year.

As I said at the conference in Ottawa, my goal in this term is to get more members involved or “bums in seats”. As the

qui s’appliquent à l’ensemble de l’Amérique du Nord, les liens devraient et vont se resserrer. Joe m’a assuré que la réunion CAN/AM du congrès de la NIA sera repensée et deviendra une réunion viable plutôt que d’être un topo de 15 minutes. La NIA est disposée à nous accorder du temps pour promouvoir nos congrès et parler de l’activité de l’ACIT. Donc, si vous pouvez assister au congrès de la NIA un de ces jours, ne manquez pas la réunion CAN/AM et impliquez-vous dans le développement, en commun, de notre secteur pour en faire ce qu’il est appelé à être.

Du 24 au 27 octobre dernier, nous avons dispensé notre premier cours d’accréditation en inspection de l’isolation thermique à Calgary. Onze personnes s’y étaient inscrites, ce qui est excellent comme participation. Ce fut l’occasion rêvée d’en apprendre sur les méthodes et les applications de l’isolation thermique. Merci à tous les participants. Consultez notre revue électronique eZINE, les médias sociaux et les présentes pages pour plus de renseignements sur les cours et les webinaires de formation à venir.

Toujours en octobre, nous avons tenu une deuxième réunion avec le groupe du guide NACIIS. James Low, notre représentant, s’est rendu à Omaha pour une réunion du comité des normes du guide NACIIS. James joue un rôle important au sein du comité qui continue d’ajouter de l’information (des planches) au guide. Le comité travaille présentement à l’ajout de normes pour les appareils cryogéniques, les bouchons, les orifices d’inspection,



**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**

<b>Edmonton, AB</b> 800.252.7986	<b>Toronto, ON</b> 800.268.0622	<b>London, ON</b> 800.531.5545	<b>Montreal, PQ</b> 800.361.2000
<b>Calgary, AB</b> 800.399.3116	<b>Hamilton, ON</b> 877.271.0011	<b>Sarnia, ON</b> 800.756.6052	<b>Quebec City, PQ</b> 800.668.8787
<b>Coquitlam, BC</b> 800.663.6595	<b>Kitchener, ON</b> 800.265.2377	<b>Ottawa, ON</b> 800.263.3774	<b>Dartmouth, NS</b> 877.820.2550

**ISO 9001:2008**

**crossroadsci.com**



**The reference since 1982**  
*La référence depuis 1982*



**Complete line of  
insulation products**  
**THERMAL AND  
ACOUSTICAL**

**3 locations  
to serve  
you better**

**Gamme complète de produits isolants**  
**THERMIQUES ET ACOUSTIQUES**

**3 succursales pour mieux vous servir**



514-354-5250 • 1-800-361-4251  
**WWW.DISPRO.COM**  
email | courriel : iso@dispro.com

expression goes, "Many hands make light work." If we want to make this industry what it deserves to be, everyone must be a part of the plan.

Talk to engineers, property owners, and inspectors. Tell them about our industry. Share all of the benefits they receive (read: return on investment!) when they have insulation with the proper thickness properly installed in their buildings. Get out support your local trade associations and talk about insulation. The more people hear about it, the more they will think about it. The more they think about it, the more they will remember insulation when they're developing their plans.

Mark your calendar for the 2023 Conference, which will be held August 23-26 in beautiful Whistler, BC. I can't wait to see you there! ▀

## CELEBRATING GOOD TIMES AND 60 YEARS OF TIAC

photos par /  
Kaeden & Jessica Kirby

## PROFITONS DU BON TEMPS ET CÉLÉBRONS LES 60 ANS DE L'ACIT



les matelas amovibles, sans oublier les normes ASTM. Le comité sollicite l'aide des entrepreneurs et leur demande de lire le guide et de lui présenter leurs observations le cas échéant. Le comité est toujours ravi de recevoir des suggestions.

Le Groupe des innovateurs poursuit un travail acharné. Cette année, son initiative consiste à associer davantage d'ingénieurs, d'installateurs, d'estimateurs, de directeurs de projet, de représentants des ventes, pour ne nommer que ceux-là, au secteur de l'isolation des systèmes mécaniques. Le Groupe compte pour ce faire mettre à profit diverses plateformes de médias sociaux. Quelle formidable occasion ce sera d'intéresser davantage de personnes à notre secteur.

Le Québec est en train de mettre en route son programme d'assurance de la qualité et organise des cours de formation à l'intention des inspecteurs, cours qui ont commencé en septembre. Les responsables espèrent toujours procéder au lancement du programme au début de l'année qui vient.

Comme je l'ai indiqué au congrès à Ottawa, j'ai comme but d'impliquer davantage de membres dans nos activités. Comme le veut le dicton, plus il y a de bras, moins il y a de peine. Si nous voulons réaliser le plein potentiel de notre secteur, chacun doit mettre l'épaule à la roue.

Parlez de notre industrie à des ingénieurs, à des propriétaires et à des inspecteurs. Faites-leur connaître tous les avantages qu'ils en retirent, et notamment sur le rendement de leur investissement, quand l'isolation dans leur bâtiment a été conçue à la bonne épaisseur et installée dans les règles de l'art. Parlez isolation à vos associations de métiers locales. Plus les gens en entendront parler, plus ils y penseront. Et plus ils y penseront, plus ils se rappelleront d'intégrer l'isolation dans leurs plans.

Inscrivez à vos calendriers la date et le lieu du congrès de 2023 : 23 au 26 août à Whistler, en Colombie-Britannique. Au plaisir de vous y retrouver ! ▀

## Feds Announce Collaborative Approach for National Model Codes

Construction codes are essential in supporting safe, energy efficient homes and buildings for Canadians. As the construction industry employs nearly 1.4 million Canadians, a harmonized set of codes reduces regulatory burden and removes internal trade barriers.

The Honourable François-Philippe Champagne, Minister of Innovation, Science and Industry, has announced a new governance model for the National Model Codes development system.

The new federal-provincial-territorial (FPT) governance model replaces the Canadian Commission on Building and Fire Codes, the committee that was responsible for code development in Canada since 1991.

“To build a stronger economy and to reduce internal trade barriers, our government is adopting a more collaborative approach with provinces and territories to harmonize construction codes across the country,” Champagne says. “The new National Model Codes development system will ensure there is more consistency in innovative building techniques such as helping to meet energy efficiency standards. This will help to see more growth, more jobs, and better homes for Canadians.”

In Canada, provincial and territorial governments have the constitutional authority to enact legislation that regulates building design and construction within their jurisdictions to meet their specific needs. For the National Model Codes to become law, they must be adopted by a province, territory, or other authority having jurisdiction (e.g. a designated municipality).

The 2018 Fall Economic Statement made the National Model Codes free to access online, and led the Government of Canada to sign the Construction Codes Reconciliation Agreement to harmonize the National Model Codes with Canada’s provinces and territories in 2020.

The new FPT governance model includes the Canadian Board for Harmonized Construction Codes, overseen by a new Canadian Table for Harmonized Construction Codes Policy. It was developed to integrate provinces and territories into the national process, bringing Canada significantly closer to harmonized construction codes across the country.

Iain Stewart, president, National Research Council of Canada and federal co-chair, Canadian Table for Harmonized Construction Codes Policy, says the new model marks an important step in the government’s efforts to harmonize construction codes in Canada.

## Le fédéral annonce une démarche collaborative pour les codes modèles nationaux

Les codes de construction sont essentiels pour favoriser la construction de maisons et de bâtiments sûrs et éconergétiques pour la population canadienne. Comme l’industrie de la construction emploie près de 1,4 million de Canadiens et Canadiennes, un ensemble harmonisé de codes réduit le fardeau réglementaire et élimine les obstacles au commerce intérieur.

L’honorable François-Philippe Champagne, ministre de l’Innovation, des Sciences et de l’Industrie, a annoncé un nouveau modèle de gouvernance pour le système d’élaboration des codes modèles nationaux.

Le nouveau modèle de gouvernance fédéral-provincial-territorial (FPT) remplace la Commission canadienne des codes du bâtiment et de prévention des incendies, comité qui était responsable de l’élaboration des codes au Canada depuis 1991.

« Pour bâtir une économie plus vigoureuse et réduire les obstacles au commerce intérieur, notre gouvernement adopte une approche plus collaborative avec les provinces et les territoires afin d’harmoniser les codes de construction dans tout le pays, a précisé M. Champagne. Le nouveau système d’élaboration des codes modèles nationaux permettra d’assurer une plus grande cohérence dans les techniques de construction novatrices, notamment en facilitant le respect des normes d’efficacité énergétique. Cela contribuera à une plus grande croissance, à la création d’emplois et à la construction de meilleurs logements pour les Canadiens et Canadiennes. »

Au Canada, les gouvernements provinciaux et territoriaux ont le pouvoir constitutionnel d’adopter des lois qui réglementent la conception et la construction des bâtiments sur leur territoire afin de répondre à leurs besoins particuliers. Pour que les codes modèles nationaux deviennent lois, ils doivent être adoptés par une province, un territoire ou une autre autorité compétente (p. ex., une municipalité désignée).

Dans son Énoncé économique de l’automne 2018, le gouvernement du Canada a rendu les codes modèles nationaux accessibles gratuitement en ligne, ce qui l’a amené à signer l’Accord de conciliation sur les codes de construction afin d’harmoniser les codes modèles nationaux avec les provinces et les territoires du Canada en 2020.

Le nouveau modèle de gouvernance FPT prévoit un Comité canadien de l’harmonisation des codes de construction, supervisé par la nouvelle Table stratégique canadienne sur l’harmonisation des codes de construction, et créé pour intégrer les provinces et les territoires dans le processus national, ce qui rapproche de façon appréciable le Canada du but recherché, soit l’harmonisation des codes de construction à l’échelle du pays.

“We look forward to continuing to work with provinces and territories in the transformed National Model Codes development system, to make advancements in key code priority areas such as climate change,” Stewart says.

Current provincial and territorial building, fire, plumbing and energy regulations will continue to remain in effect. Design and construction officials should consult the relevant provincial or territorial government to find out what regulation applies in their location.

With this new approach, the code development system will be more responsive to provincial and territorial code priorities and will result in more efficient construction in Canada. The new model will contribute to lower construction costs for industry and reduce internal trade barriers related to manufacturing, operation, inspection, education, and training. Adoption of more harmonized codes will accelerate the construction of energy-efficient buildings, creating more affordable and efficient homes for Canadians, while also helping to meet Canada’s net-zero goals.

By further enabling the timely adoption of harmonized construction codes, it is estimated the new FPT governance model will bring Canada an economic benefit between \$750 million to \$1 billion per year by 2028.

Canada’s National Model Codes include the National Building Code of Canada, the National Fire Code of Canada, the National Plumbing Code of Canada and the National Energy Code of Canada for Buildings. The most recent versions are the 2020 editions of these codes.

The National Research Council of Canada publishes the National Model Codes for free, in electronic format, through the NRC’s Publications Archive and for purchase, in printed format, from the NRC’s virtual store. ■

Selon Iain Stewart, président, Conseil national de recherches du Canada et coprésident fédéral, Table stratégique canadienne sur l’harmonisation des codes de construction, le nouveau modèle de gouvernance marque une étape importante dans nos efforts pour harmoniser les codes de construction à l’échelle du Canada.

« Nous nous réjouissons à l’idée de continuer à travailler avec les provinces et les territoires dans le cadre du système transformé d’élaboration des codes modèles nationaux et de réaliser des progrès dans les domaines prioritaires pertinents aux codes, comme les changements climatiques », a ajouté M. Stewart.

*suite à la page 34*



## YOUR INSULATION & FABRICATION SOURCE IN WESTERN CANADA

# BROCKWHITE

A WHITE CAP COMPANY

[BROCKWHITE.CA](http://BROCKWHITE.CA)

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

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

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

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

## Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
6. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information et de l'éducation de l'industrie au niveau national.

## Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
6. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.

**If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**

**Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou souhaitez accéder à la liste complète des membres, veuillez visiter le site [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**



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

**2021 – 2023**

President – Joey Fabing  
 1st Vice-President – Robert Bertram  
 2nd Vice-President – Mathieu Hamel  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past-President – Shaun Ekert  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Jason Meikle  
 Alternate Manufacturers – Katie McFadden  
 Chairman Distributors – Louis Basque  
 Alternate Distributors – Bob de Boer  
 Chairman Contractors – Mark Trevors  
 Alternate Contractors – Robert Gray  
 Director of British Columbia – Brad Haysom  
 Director of Alberta – Mark Trevors  
 Director of Saskatchewan – Vacant  
 Director of Manitoba – Robert Gray  
 Director of Ontario – Darren Sloan  
 Director of Quebec – Mathieu Hamel  
 Director of the Atlantic Region – Malcolm Robertson  
 Director at Large – Walter Keating

**Advisors to the Board of Directors**

Rémi Demers

**Committees**

Conference Chair – Steve Huculiak  
 Conference 2022 Chair – Tim Pullyblank  
 Conference 2023 Chair – Chris Ishkanian  
 TIAC Innovators Chair – Luis Garcia

**Provincial Association Representatives**

Association d'Isolation du Québec – Patrick Boulanger  
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Jenny Kerr

**2021 – 2023**

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

**Conseillers du conseil d'administration**

Rémi Demers

**Comités**

Président des congrès – Steve Huculiak  
 Président du congrès 2022 – Tim Pullyblank  
 Président du congrès 2023 – Chris Ishkanian  
 Président des innovateurs de l'ACIT – Luis Garcia

**Représentants des associations provinciales**

Association d'Isolation du Québec – Patrick Boulanger  
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Jenny Kerr

**TIAC Honorary Members / Membres honoraires de l'ACIT**

Denis Beaudin  
 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

Robert Lacoste  
 Allan MacDonald  
 George Pachon  
 Cam Phibbs  
 Anthony Pjaczkowski  
 Harvey Webb  
 Bill Wilson

# A New Standard for Industrial Insulation

The Innovators Committee at TIAA has made significant progress on revising and rebranding the Denis Formula, with Tom McVicar, operations manager for Thomas Group, at the helm.

## Une nouvelle norme pour l'isolation des installations industrielles

Le Comité des innovateurs de la TIAA a beaucoup avancé ses travaux de révision et de repositionnement de la Formule Denis et c'est Tom McVicar, directeur des opérations pour Thomas Group, qui est à la barre de l'initiative.

By / Jessica Kirby

Since the TIAC Innovators formed in 2014 at the TIAC conference in Toronto, one of its primary objectives has been the revision and rebranding of the Denis Formula, used mostly in Western Canada by insulation contractors working on large industrial projects. The formula, developed in 1980 by James S. Denis, is an industry-standard method of measurement commonly used to quantify industrial insulation.

Its purpose is to create a fair and equitable method of measurement for contractors and owners. According to the Denis Formula document, "The end result is beneficial to both the owner/client and the insulation contractor. By use of the formula, the parties simplify the process of determining the final quantities and value of the work with strict control over the method."

This August at the conference in Ottawa, Tom McVicar, operations manager with Thomas Group Inc, presented an update of the revision, which is under development by a sub-committee/focus group of the Innovators Committee at Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA).

McVicar is a certified engineering technologist with a mechanical engineering technologist diploma from NAIT and 14 years' experience in the insulation industry. He is a member of the TIAA Innovators Committee and currently overseeing the sub-committee/focus group tasked with overcoming some of the challenges and stigma that has been created over the past few years regarding the Denis Formula.

Depuis sa fondation en 2014 au congrès à Toronto, le Groupe des innovateurs de l'ACIT a posé comme son premier objectif de revoir et de repositionner la Formule Denis, employée surtout dans l'Ouest du Canada par les entrepreneurs en isolation dans les grands chantiers industriels. La formule, élaborée en 1980 par James S. Denis, est une méthode de mesure standard utilisée dans le secteur pour calculer la quantité de produits isolants nécessaires à un chantier industriel.

L'objet de la formule est d'établir une méthode de calcul juste et équitable pour les entrepreneurs et les propriétaires. Selon le document de la Formule Denis, « en bout de ligne, le résultat est avantageux autant pour le propriétaire client que pour l'entrepreneur installateur d'isolant. L'utilisation de cette formule permet aux deux parties de simplifier le calcul des quantités définitives et par conséquent de déterminer la valeur de l'ouvrage à l'aide d'une méthode de contrôle précise ».

Au congrès qui a eu lieu à Ottawa en août 2022, Tom McVicar, directeur des opérations pour Thomas Group Inc., a fait le point sur les travaux de révision en cours au sein d'un sous-comité / groupe de concertation du Comité des innovateurs de la Thermal Insulation Association of Alberta (TIAA).

M. McVicar est technologue accrédité en génie et détient un diplôme de technologue en génie mécanique du NAIT ; il possède quatorze années d'expérience dans le secteur de l'isolation. Il est membre du Comité des innovateurs de la TIAA et dirige les travaux d'un sous-comité / groupe de

## Principles of the Denis Formula

The idea of the Denis Formula is to simplify the unit of measure for an entire mechanical system into a single unit. “We call this single unit ELM, which stands for effective lineal meters,” McVicar says. “One LM equals one ELM, but say one 90 degree elbow on a 4” pipe is worth 0.93 ELM, and the list goes on for tees, bent pipe, obstructions, and the remainder of piping fittings.”

The purpose of a single unit of measure is to standardize and simplify the unit rates. “For evaluation sake, all contractors should be tendering to the same quantities and method of measurement,” McVicar says. “Therefore, owners only need to commercially evaluate contractor’s unit rates.”

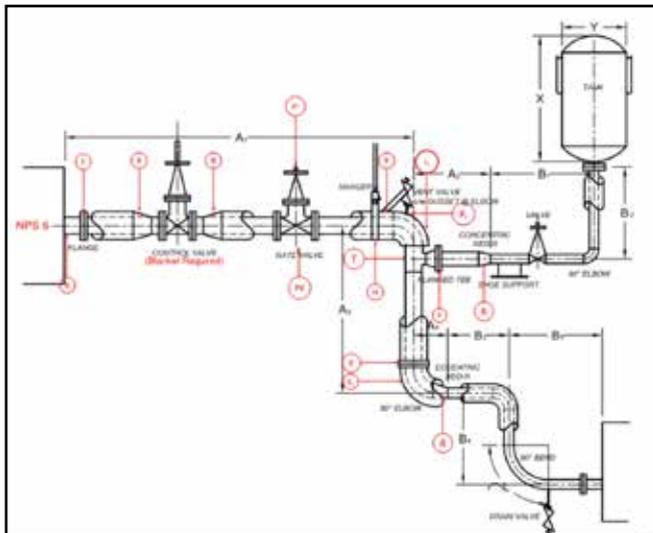
The unit rates are based on straight sections of pipe. Contractors can then rely on the formula to capture all the labour-intensive fittings required, meaning their units can remain relatively static from project to project.

Sample Unit Rate Table

NPS	Insulation Thickness		
	1"	1.5"	2"
3/4"	\$10.00	\$12.00	\$14.00
1"	\$15.00	\$18.00	\$21.00
1.5"	\$20.00	\$25.00	\$30.00
2"	\$30.00	\$35.00	\$40.00
	<b>Cost per ELM</b>		

“Looking at the sample unit rate table, imagine a separate unit rate table for every possible piping fitting,” McVicar says. “Now, imagine multiplying the number of tables by the number of insulation and cladding combinations you have on your project. This would be a contracting nightmare.”

Denis Formula Sample Takeoff



concertation chargé de régler certains des problèmes et des préjugés qui ont surgi ces dernières années au sujet de la Formule Denis.

## Principes de la Formule Denis

L'idée de la Formule Denis, c'est de simplifier la mesure de l'ensemble d'un système mécanique et de la réduire à une seule unité. « Nous appelons cette unité ELM (*effective lineal meter* ou mètre linéaire effectif - MLE), explique M. McVicar. Un mètre linéaire est égal à un MLE, mais pour un coude de 90 degrés sur un tuyau de 4 po, il équivaut à 0,93 MLE ; de même pour les raccords en T, les tuyaux courbés, les obstacles et le reste des raccords. »

Avec une seule unité de mesure, il est possible de normaliser et de simplifier les prix unitaires. « Pour l'évaluation, tous les entrepreneurs devraient soumissionner en utilisant les mêmes quantités et la même méthode de mesure, précise M. McVicar. C'est ainsi que les propriétaires n'ont qu'à comparer les prix unitaires proposés par les entrepreneurs soumissionnaires. »

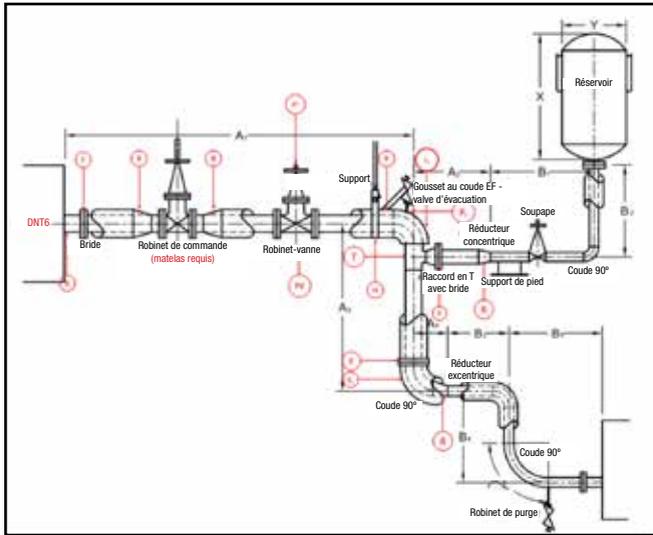
Les prix unitaires sont fonction des sections de tuyauterie rectilignes. Les entrepreneurs peuvent se fier à la formule pour tenir compte de tous les raccords qui exigent plus de travail, ce qui signifie que leurs unités restent relativement stables peu importe le chantier.

Exemples de prix unitaires

DNT	Épaisseur de l'isolation		
	1 po	1,5 po	2 po
3/4 po	10,00 \$	12,00 \$	14,00 \$
1 po	15,00 \$	18,00 \$	21,00 \$
1,5 po	20,00 \$	25,00 \$	30,00 \$
2 po	30,00 \$	35,00 \$	40,00 \$
	<b>Coût le MLE</b>		

Item	Quantity	Factor	Effective Equivalent Measurement
P Piping	3.65	1.00	3.65
E <sub>45</sub> 45° Elbows	0.00	0.78	0.00
E <sub>90</sub> 90° Elbows	2.00	1.24	2.48
D Bent Pipe	0.00	3.00	0.00
T Tees	1.00	0.62	0.62
B Branch Fittings	0.00	0.62	0.00
R Reducers / Caps / Termination Points	5.00	0.47	2.35
H Hangers / Shoes	1.00	0.31	0.31
P Penetrations	1.00	0.62	0.62
P Penetrations @ Fitting	1.00	0.93	0.93
F Flanges	3.00	0.93	2.79
V <sub>T</sub> Valves (Threaded)	0.00	0.93	0.00
V <sub>W</sub> Valves (Welded)	0.00	1.24	0.00
V <sub>F</sub> Valves (Flanged)	1.00	2.79	2.79
BT Bonnets	1.00	1.86	1.86
O Obstruction	0.00	2.00	0.00
<b>Total Effective Equivalent Length</b>			<b>18.40</b>

Échantillon d'avant-métré - Formule Denis



The Denis Formula Stigma

The Denis Formula was originally branded as a “fair” agreement between owners and contractors; however, over time, it has come to light that there are some common points of contention surrounding the implementation of this method of measurement.

“Often, project budgets have increased as much as 25-40% on average—but usually for good reason,” McVicar says. “One of the biggest factors that has prompted some rejection of the Denis Formula as of late are the allowances for height factor and penetrations.”

McVicar gives the example of an electrical contractor who allows too much electric heat tracing and burns up the extra by looping past where insulators normally install end caps or bevels. “This can result in multiple penetrations that have a major cost implication,” he says.

Focus Group Initiatives

The sub-committee/focus group tasked with revising the Denis Formula document is considering ways to re-brand it as the “TIAC Industrial Insulation Method of Measurement” or something similar to avoid any stigma carried over from its predecessor.

“We plan to brand the new standard as a collaborative, fair, and mutually beneficial method of measurement with improvements stemmed by over 40 years of lessons learned,” McVicar says. “We are also eliminating obvious ‘money-makers’ and grey areas or sections open to interpretation.”

The sub-committee is also considering obtaining feedback/approval from owners using industry contacts to seek buy-in from end-users.

Initiative Progress

As of McVicar’s presentation at the conference in August, a rough draft of the document was nearly complete, pending peer review. The sub-committee was and still is seeking

Pièce	Quantité	Facteur	Mesure équivalente effective
Tuyau	3,65	1,00	3,65
Coudes 45°	0,00	0,78	0,00
Coudes 90°	2,00	1,24	2,48
Tuyau courbé	0,00	3,00	0,00
Raccords en T	1,00	0,62	0,62
Raccords d'union	0,00	0,62	0,00
Réducteurs / chapeaux / raccords d'arrivée	5,00	0,47	2,35
Supports / pieds	1,00	0,31	0,31
Traversée	1,00	0,62	0,62
Traversées aux raccords	1,00	0,93	0,93
Brides	3,00	0,93	2,79
Soupapes filetées	0,00	0,93	0,00
Soupapes soudées	0,00	0,93	0,00
Soupapes avec bride	1,00	2,79	2,79
Chapeaux	1,00	1,86	1,86
Obstacle	0,00	2,00	0,00
Longueur équivalente effective totale			18,40

« Prenez l'exemple ci-haut, et imaginez un tableau distinct de prix unitaires pour chacun des raccords de tuyau possibles, indique M. McVicar. Imaginez maintenant avoir à multiplier le nombre de tableaux par le nombre de combinaisons de produits isolants et de revêtements pour le chantier. Un vrai cauchemar. »

Les préjugés concernant la Formule Denis

À l'origine, la Formule Denis était promue comme entente juste entre les propriétaires et les entrepreneurs. Or, au fil du temps, des différends ont surgi de part et d'autre sur la façon d'employer cette méthode de mesure.

« Souvent, les budgets d'un chantier augmentent de 25 à 40 % en moyenne — mais habituellement pour de bonnes raisons, précise M. McVicar. Un des principaux motifs qui expliquent un certain rejet de la Formule Denis dernièrement concerne les facteurs admissibles pour le travail en hauteur et les traversées. »

M. McVicar cite l'exemple d'un entrepreneur en électricité qui emploie une longueur excessive de câble chauffant et qui fait une boucle avec le surplus en aval de l'emplacement où les calorifugeurs installent habituellement les bouchons de terminaison et les raccords biseautés. « Ceci peut donner lieu à de multiples traversées et ainsi avoir des répercussions considérables sur les coûts », précise-t-il.

Initiatives du Groupe de concertation

Le sous-comité / groupe de concertation chargé de réviser le document de la Formule Denis examine des moyens d'en faire la méthode de mesure de l'ACIT pour l'isolation des installations industrielles ou de la décrire par un titre qui s'en rapproche afin d'éviter tout préjugé lié à la version précédente du document.

« Nous entendons promouvoir la nouvelle norme comme méthode de mesure collaborative, juste et mutuellement avantageuse, enrichie qu'elle est du fruit de 40 ans



# EXTREMELY EASY. EXTREMELY FAST.

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

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

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



1. ASJ Max Jacket does not support mold growth when tested in accordance with ASTM C1338.  
© 2022 Owens Corning. All Rights Reserved. © 1964–2022 Metro-Goldwyn-Mayer Studios, Inc. All Rights Reserved.



# INTRODUCING MICRO-LOK® HP E<sup>3</sup> COMPRESSION PACK®



From **THIS** →



↓  
To **THIS**



## Expanding our E<sup>3</sup> Footprint

Designed to better protect the product inside, Micro-Lok® HP E<sup>3</sup> Compression Pack® pipe sections bounce back into their cylindrical form, while retaining their original insulation strength.



### ECONOMICAL

Less damage during transport means less waste.



### EFFICIENT

Shipped and stored in efficient cube-shaped units.



### ENVIRONMENTALLY FRIENDLY

Packaging is 100% recyclable.





# Business in a Connected World: Part I

# Faire des affaires dans un monde connecté – Partie 1

By / par Ron Coleman

What levels of cybersecurity does your business have in place?

Many of us have a love/hate relationship with technology. The phone isn't simply a telephone anymore. It is a powerful communication tool in both our personal and business worlds. We know that technology is getting more powerful and that we need to stay on top of it for us to run our businesses effectively.

The federal government also recognizes how important digital technology is for small and medium-size businesses and has introduced the Canada Digital Adoption Program (CDAP). It is set to provide \$4 billion over four years with \$1.4 billion in grants and \$2.6 billion in loans from the Business Development Bank of Canada (BDC). The funding will help small and medium-size enterprises leverage e-commerce opportunities, upgrade or adopt digital technologies, and digitize their operations.

## Digital Footprint

Grow Your Business Online funding provides microgrants of up to \$2,400 and youth e-commerce advisors' support to help small businesses implement digital storefronts and e-commerce capabilities. The Boost Your Business Technology funding provides grants covering 90 percent of costs up to \$15,000 to access advisory services to develop a digital adoption plan,

Quelles mesures de cybersécurité votre entreprise a-t-elle mises en place ?

Nous sommes nombreux à tout à la fois aimer et détester la technologie. Le téléphone n'est plus un simple téléphone. C'est un outil de communication puissant de la vie professionnelle et personnelle. Nous savons aussi que la technologie est de plus en plus performante et que nous devons constamment rester à l'affût de ses évolutions pour pouvoir diriger nos entreprises de façon efficace.

Le gouvernement fédéral, sachant à quel point les technologies numériques sont importantes pour les petites et moyennes entreprises, a lancé son Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN). Il prévoit ainsi fournir quatre milliards de dollars sur quatre ans en subventions et 1,4 milliard de dollars en prêts de la Banque de développement du Canada (BDC). Ces fonds aideront les petites et moyennes entreprises à tirer le plein potentiel des fonctions de commerce électronique, à améliorer ou à adopter des technologies numériques, et à numériser leurs opérations.

## Empreinte numérique

Dans le cadre du volet de développement des activités commerciales en ligne, des micro-subventions d'un montant maximal de 2 400 \$ et de jeunes conseillers numériques viennent aider les petites entreprises à monter leurs vitrines

access to zero percent interest loans from the BDC, as well as opportunities for student placements. To determine eligibility, there are a few basic questions that need to be answered. For either program, you must have at least one employee. To be eligible for the Boost Your Business Technology, you must have had revenues of at least \$500,000 in one of the previous three years and must complete a digital needs assessment. The applicant must be an owner or director of the business.

### Locking The Back Door

Before delving into social media, let's look at some other areas the CDAP financing can help with. Cybersecurity has become a major issue. We need to protect our critical systems and sensitive information from digital attacks. Just imagine the horror of not being able to access your computers. Your business would come to a halt and might never recover. My first recommendation is that you use some of the funding to beef up your cybersecurity.

A huge growth opportunity for businesses, that is still in its infancy but worth exploring, is augmented reality (AR). AR uses a real-world setting while virtual reality (VR) is completely virtual. AR users can control their presence in the real world; VR users are controlled by the system. VR requires a headset device, but AR can be accessed with a smartphone. According to Procore, there are five main areas that AR is set to impact in construction businesses over the coming years.

The first is safety training. Augmented reality simulates tools, equipment, and other safety scenarios to give trainees a safe learning environment where nobody gets hurt. Thus, they can safely learn from their mistakes. The programs are richly detailed so that the new skills carry over to the real world. The cost is significantly lower than the current methods.

Next is real-time project information. Thanks to AR, field workers can walk a job site at any time and see how the finished project will look. The technology helps an empty shell of a building floor come to life with location, style and size of windows and doors, pipes, and HVAC systems. Using an AR headset, the worker sees these details as if they were right in front of them. They can compare what they see to the building plan to ensure everything is in order. This can significantly cut time spent correcting minor mistakes, like wrong outlet covers, as well as major errors, such as incorrect positioning of a door or window.

Thirdly is team collaboration. Augmented reality allows remote workers to inspect the job site as if they were there in person. It enables real-time collaboration to solve problems and fix errors without having to wait for a particular contractor or decision-maker to be physically present. AR also allows workers to take photos or videos of issues, and remote teams can view and comment on them.

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

## **AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



Amity Insulation delivers high performance industrial materials, certified to ASTM quality standards, and supplied via personalized, prompt, and dedicated service



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4

Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747

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

Email: [sales@amityinsulation.com](mailto:sales@amityinsulation.com)

numériques et à améliorer leurs activités commerciales en ligne. Le volet d'amélioration des technologies de l'entreprise prévoit des subventions qui correspondent à 90 % des coûts – jusqu'à concurrence de 15 000 \$ – ainsi que des services d'experts-conseils, des prêts sans intérêt de la BDC et des stages pour étudiants. Pour être admissible, il faut d'abord répondre à quelques questions élémentaires. Quel que soit le volet envisagé, il faut que l'entreprise ait au moins un employé. Dans le cadre du volet d'amélioration des technologies, l'entreprise doit afficher un revenu minimal de 500 000 \$ pour l'une des trois dernières années et remplir un questionnaire d'évaluation des besoins en matière de numérique. Le demandeur doit être propriétaire ou directeur d'entreprise.

### Sécuriser ses systèmes numériques

Avant d'examiner la question des médias sociaux, vérifions quelques autres éléments de financement que le PCAN peut procurer. La cybersécurité est le sujet de l'heure. En effet, nous devons protéger nos systèmes critiques et l'information sensible contre les attaques numériques. Imaginez seulement la catastrophe si vous ne pouviez pas avoir accès à vos ordinateurs. Votre entreprise serait alors paralysée et pourrait bien ne jamais s'en remettre. Je recommanderais en premier lieu d'employer les crédits du programme pour renforcer vos mesures de cybersécurité.

### Virtual Walkthroughs

New technology will allow for more easily streamlined project planning. AR lets owners, engineers, and other lead people take virtual walkthroughs of buildings in progress or see how changes will be incorporated into the design without throwing the job off track. Being able to visualize changes' effect on a project in real time can help find mistakes early and guarantee every project principal is on the same page.

Lastly, is modifying projects. Using an AR headset with a digital overlay of a project, engineers can easily change the layout of walls or other essential structural components and systems. AR gives them a view of how those systems work

En outre, la réalité augmentée (RA), qui en est encore à ses balbutiements mais qui vaut la peine qu'on s'y intéresse, présente de formidables possibilités de croissance pour les entreprises. La RA fait appel au monde réel tandis que la réalité virtuelle (RV) est entièrement virtuelle. Les utilisateurs de RA peuvent contrôler leur présence dans le monde réel, tandis que les utilisateurs de RV sont contrôlés par le système. La RV exige un casque, mais la RA est accessible au moyen d'un téléphone intelligent. D'après Procure, la RA devrait avoir des répercussions dans le monde de la construction au cours des années à venir, et ce dans cinq grands secteurs d'activité.

Tout d'abord, en formation en sécurité. La réalité augmentée permet de simuler des outils, des équipements et des mises

en situation associées à la formation en sécurité, et procure aux apprenants un environnement sûr où personne ne risque de se blesser. Les apprenants peuvent ainsi tirer des leçons de leurs erreurs, en toute sécurité. Les programmes sont abondamment détaillés de telle manière que les aptitudes ainsi acquises s'appliquent telles quelles dans le monde réel. Les frais associés à ce nouveau type de formation sont considérablement moins élevés que les méthodes actuelles.

Ensuite, dans le domaine de l'information de projet en temps réel. Grâce à la RA, les travailleurs sur le terrain peuvent déambuler dans un chantier en tout temps et vérifier de quoi il aura l'air une fois les travaux achevés. Avec cette technologie, l'espace vide d'un étage prend vie avec l'emplacement, le style et la taille des fenêtres et des portes, des tuyaux et des systèmes de CVCA. Au moyen d'un casque de RA, le travailleur peut voir les détails comme s'il se trouvait juste à côté. Il peut comparer ce qu'il voit par rapport au plan et s'assurer que tout est conforme. La RA peut réduire grandement les heures passées à corriger les erreurs mineures, par exemple de mauvaises plaques de prises, ainsi que les erreurs plus importantes concernant par exemple l'emplacement d'une fenêtre ou d'une porte.

En troisième lieu, pour la collaboration des équipes. Grâce à la réalité augmentée, les travailleurs hors site peuvent inspecter un chantier comme s'ils s'y trouvaient en personne. Il est ainsi possible de travailler en équipe en temps réel pour résoudre les

# The Ultimate *Protection*

## DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

FlexClad™ is a self-adhering, sheet-type waterproofing membrane that protects critical HVAC duct and piping against Canada's harshest environments. The product is easy to install, conforms to odd shapes, and self-seals around penetrations for complete waterproofing protection. Backed by a 10-year warranty, FlexClad offers the Ultimate Protection!

**UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.**





**FLEX CLAD™**  
DUCT & PIPE  
WATERPROOFING MEMBRANE



Watch our video on YouTube for installation instructions.



Aluminum



White



Almond



**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
[www.flexclad.com](http://www.flexclad.com)



**60 YEARS**  
1958-2018

**800-882-7663**



now  
**MADE IN**   
**CANADA**

**Hold onto your toques Canada!** WeatherJacs® are now manufactured in Canada so you don't have to wait to protect your pipes.



**Safer. Smarter. Faster.**

CANADA 1.800.299.0819 | USA 1.888.877.7685 | IDEALPRODUCTS.CA |    

together. It can also show incompatibilities or instances when a potential fix will create a problem down the line. Accepted changes update in real time, so the risk of workers following outdated plans is greatly reduced. Using AR here can avoid budget-killing oversights, lowering the chances of major rework once the project is underway.

We would encourage you to get ahead of the curve by exploring these areas now. Be proactive. Check out Microsoft HoloLens to see how this is impacting our industry.

Cybersecurity and AR are two major areas that you could review to see where you might want to use the CDAP support in your business. In Part 2 of this article, we will focus on social media. Social media is critical to your success as studies have shown that 74 percent of consumers rely on social media when making purchasing decisions. CDAP makes this a great time to set up or fine tune your social media programs and deal with other key technology issues. The process requires expertise and ongoing maintenance. Part II will examine what social media platforms are available, what their key strengths and weaknesses are, and what other areas you need to explore. ■

*Ron Coleman is a Vancouver-based accountant, management consultant, author, and educator specializing in the construction industry. He can be reached by email at [ronald@ronaldcoleman.ca](mailto:ronald@ronaldcoleman.ca)*

# FATTAL

*A Family Tradition Since 1830*

**THERMOCANVAS • INSULTAPE • PVC**





**BUY DIRECT FROM US!**

**Tel: 1-800-361-9571 • Fax: 514-932-4088**  
**Email: [info@fattal.ca](mailto:info@fattal.ca)**

difficultés et corriger les erreurs sans avoir à attendre la présence en personne de tel entrepreneur ou de tel décideur. La RA permet aussi aux travailleurs de prendre des photos ou de faire des vidéos des cas problèmes, les équipes hors site pouvant alors visionner le tout et présenter leurs idées.

### Revue de projet virtuelles

Quatrièmement, dans la planification de projet, que la technologie facilite et simplifie. Les propriétaires, ingénieurs et autres responsables de chantier peuvent, grâce à la RA, exécuter des revues de projet virtuelles des immeubles en construction et visualiser les modifications de conception sans avoir d'incidence sur les travaux. En visualisant l'effet des modifications sur le chantier en temps réel, on peut déceler les erreurs rapidement et s'assurer que tous les responsables d'un chantier sont sur la même longueur d'onde.

Enfin, pour les modifications de projets. Au moyen d'un casque de RA muni de la fonction de superposition d'images numériques, les ingénieurs peuvent facilement modifier le plan des murs ou d'autres éléments et systèmes essentiels de la structure. La RA leur donne une vue d'ensemble de la façon dont ces systèmes s'intègrent les uns aux autres ; elle peut aussi révéler les incompatibilités ou les cas où une correction éventuelle pourrait créer un autre problème en aval. La mise à jour des changements acceptés se fait en temps réel, réduisant ainsi de beaucoup le risque que les travailleurs emploient une version antérieure des plans. Avec la RA, on peut éviter les lacunes qui vous crèvent un budget et on réduit les risques de devoir procéder à des corrections majeures après la mise en chantier.

Nous vous invitons à prendre de l'avance et à examiner ces technologies. Soyez proactif. Vérifiez HoloLens de Microsoft pour en étudier les possibilités pour notre secteur.

La cybersécurité et la RA sont deux grands domaines d'activité que le PCAN pourrait éventuellement subventionner pour votre entreprise. Dans la partie 2 du présent article, nous porterons notre attention sur les médias sociaux. Ceux-ci jouent un rôle critique dans votre succès ; en effet, selon certaines études, 74 % des consommateurs font appel aux médias sociaux avant de décider quel produit ou service ils se procureront. Le PCAN est l'occasion idéale pour vous de monter ou d'améliorer vos programmes de médias sociaux et de régler d'autres enjeux importants liés à la technologie. Les procédés qui s'y rattachent exigent un savoir-faire et des travaux de maintenance constants. Dans cette deuxième partie, nous nous attacherons donc aux plateformes de médias sociaux disponibles, à leurs points faibles et à leurs points forts, ainsi qu'à d'autres éléments à considérer le cas échéant. ■

*Ron Coleman est comptable, expert-conseil en gestion, auteur et éducateur, établi à Vancouver ; il se spécialise dans le domaine de la construction. Vous pouvez communiquer avec lui par courriel à l'adresse [ronald@ronaldcoleman.ca](mailto:ronald@ronaldcoleman.ca).*



# Thank you for **42 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.

# WOMEN'S PPE

CSA survey on women's PPE finds you can't just shrink it and pink it

## EPI pour femmes

Se contenter d'EPI en modèle réduit pour les femmes – ce n'est pas la solution selon un sondage du Groupe CSA

By / par Angela Gismondi | Daily Commercial News

**When it comes to making PPE for women's bodies, you can't just shrink it and pink it.**

A new report published by CSA Group, "Canadian Women's Experiences with Personal Protective Equipment in the Workplace," found only six percent of women say PPE they wear is designed for them.

The report looks at the current state of how PPE is meeting the needs of women and includes first-hand experiences, said Jennifer Teague, vice-president of standards research and planning with CSA Group. It's based on the results of a survey of nearly 3,000 Canadian women from different sectors.

"What became clear in that report was that this is a longstanding issue. This is something that has been raised for decades, but certainly as society progresses and we get better at really considering the individual needs of populations and greater movement towards equity diversity and inclusivity, we wanted to take a harder close look at the experiences of women in terms of their PPE," Teague told the *Daily Commercial News*.

According to the report, the three most common problems the women surveyed have are: it does not fit properly (50 percent); it is uncomfortable to wear (43 percent); and the selection of women-specific PPE is inadequate (35 percent).

They reported they use PPE that is the wrong size at least some of the time (58 percent); they don't wear all the required PPE at work because of issues with fit (28 percent); and they use a workaround to make their PPE fit (38 percent).

**Pour que l'EPI soit conforme à la morphologie des femmes, on ne peut pas simplement fabriquer des modèles réduits d'EPI pour hommes.**

Selon un nouveau rapport du Groupe CSA intitulé *Canadian Women's Experiences with Personal Protective Equipment in the Workplace*, seulement six pour cent des femmes interrogées déclarent que leur EPI est conçu pour elles.

Le rapport examine l'état de la situation actuelle sur la question de savoir si l'EPI répond aux besoins des femmes, et il contient des témoignages personnels, indique Jennifer Teague, vice-présidente, Recherche et planification des normes, du Groupe CSA. Le rapport reprend les résultats d'un sondage mené auprès de près de 3 000 femmes canadiennes oeuvrant dans différents secteurs.

« Ce qui ressort clairement de ce rapport, c'est que le problème existe depuis longtemps. En fait, depuis des décennies. Maintenant, avec l'évolution de la société et une sensibilité accrue envers les besoins individuels, sans compter le mouvement en faveur de la diversité et de l'inclusivité, nous voulions examiner de bien plus près l'expérience des femmes avec leur EPI », a déclaré M<sup>me</sup> Teague à *Daily Commercial News*.

D'après le rapport, les trois principaux problèmes qu'éprouvent les femmes sont les suivants : l'EPI n'est pas bien ajusté (50 pour cent), l'EPI n'est pas confortable (43 pour cent) et le choix des modèles d'EPI adaptés à la morphologie des femmes est inadéquat (35 pour cent).

Thirty-five percent of female respondents in construction, transportation and emergency services felt very protected by their PPE, the lowest percentage of any sector, said Teague.

“As we are looking at labour shortages in key sectors, we have more women entering the trades and all people should have a right to be protected equally through their PPE,” she said.

“It’s something that we really need to take a close look at and be mindful of when we’re providing PPE for our workforce, that we give women an opportunity to access... the same level of protection as their male colleagues. It’s important to their sense of safety but also to feel confident in what they do.”

The report is important for those in the standards development industry, government, employers, employees and manufacturers.

“You can’t just make an extra small and say that it’s for women. Our bodies are different, we have different proportional needs, we have different functional needs,” Teague said.

She used the example of women working in the field with coveralls.

“Coveralls have a two-way zipper to help make it easier for men to take washroom breaks when they need them,” she pointed out. “This clearly doesn’t work well for women. Women have to practically disrobe in order to use the facilities, and what they end up doing instead is just not drinking anything all day.”

Thirty percent of women in construction reported experiencing an injury or discomfort that they perceive to be caused by PPE incompatibility. The women said they pay more for PPE that is designed specifically for women or modify it to make it fit better.

Of the women who wear fall arrest gear only 33 percent reported feeling very protected by their PPE, and 94 percent of those women had one or more issues with it.

“They are saying they have tissue damage on their torso because of pressure points,” Teague said. “Women are using duct tape to modify their PPE or make it fit better.

“What’s important to know is that PPE is developed to a standard and then that PPE is certified to that standard, so if they are using a workaround or they are modifying it in any way, it no longer meets the certification of that product. Employers need to know this.”

There are a number of gaps hindering the development of gender-responsive PPE, Teague said. One is the collection and availability of anthropometric data representative of the working population that is specific to Canada.

Les femmes interrogées affirment que la taille de l’EPI qu’elles portent ne convient pas à tout le moins parfois (58 pour cent), qu’elles ne portent pas tout l’EPI réglementaire en raison de problèmes d’ajustement (28 pour cent) et qu’elles ont recours à des solutions de rechange pour ajuster leur EPI (38 pour cent).

Trente-cinq pour cent des femmes sondées dans les domaines de la construction, des transports et des services d’urgence affirment se sentir très protégées par leur EPI, taux le plus faible de tous les secteurs, selon M<sup>me</sup> Teague.

« Avec les pénuries de main-d’oeuvre dans des secteurs clés, davantage de femmes se lancent dans les métiers et ce sont tous les travailleurs et travailleuses qui devraient pouvoir exercer leur droit d’être également protégés par leur EPI », précise-t-elle.

« Nous devons porter une attention toute particulière à la situation et nous rappeler que nous fournissons de l’EPI à la main-d’oeuvre, et que nous devons procurer aux femmes le même degré de protection qu’aux hommes. C’est important pour qu’elles se sentent en sécurité et en confiance dans l’exécution de leurs tâches. »

Le rapport est important pour les personnes qui travaillent dans le domaine de l’élaboration des normes, pour le gouvernement, les employeurs, les employés et les fabricants.

« On ne peut tout simplement pas fabriquer des modèles réduits des EPI pour hommes en disant qu’ils conviendront aux femmes. La morphologie des femmes est différente, nos proportions sont différentes et nos besoins fonctionnels sont différents. »

Elle cite comme exemple celui des femmes qui portent des combinaisons au travail.

« Les combinaisons sont munies de fermetures éclairs à deux sens, ce qui facilite la tâche aux hommes qui doivent passer à la salle de bains, fait-elle remarquer. Mais ces fermetures éclairs ne fonctionnent pas pour les femmes. Celles-ci doivent pratiquement se déshabiller pour pouvoir employer la toilette ; pour éviter ce problème, elles finissent par ne pas boire quoi que ce soit de toute la journée. »

Trente pour cent des femmes dans la construction disent avoir subi des blessures ou des inconforts dus, selon elles, au fait que leur EPI est mal ajusté. Elles affirment en outre devoir payer davantage les EPI conçus spécifiquement pour les femmes ou les modifier pour un meilleur ajustement.

Des femmes qui portent l’équipement anti-chute, seulement 33 pour cent disent se sentir très protégées par leur EPI et 94 pour cent d’entre elles signalent avoir un ou plusieurs problèmes avec.

### What would be a key improvement you would like to see with your PPE?

"I don't wear my PPE because it impacts my ability to work safely and efficiently. I would wear it if it fit me as well as it fits my male counterparts."

—A construction worker

"Comfort and proper fit, having to wear men's clothing never works perfectly. Pants don't fit in the hips and are either too tight and uncomfortable or too loose and slipping down. Low crotches in men's pants inhibit full leg range of motion, limits my ability to step up onto work platforms and climb scaffolding."

—A construction worker

"It's very difficult to develop PPE and develop standards that will address the needs of individuals if you don't have a really good sense of the range of body sizes and dimensions that are representative in your population," said Teague.

Another challenge is the need for consistent PPE regulations across Canada. The research also identifies the opportunity for further co-ordination by government, standards development organizations, manufacturers, suppliers, and workplace representatives to increase the availability and selection of PPE available to women.

"Regulations vary across the country in terms of the requirements, in terms of considerations for fit and considering the needs of different populations," said Teague. "In order for us to move the needle on this, we really need to have more consistent regulations across the country." ■

Follow the author on Twitter @DCN\_Angela.

**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

### Quelle serait la principale amélioration à apporter à votre EPI ?

« Je ne porte pas mon EPI parce qu'il m'empêche de travailler en toute sécurité et de manière efficace. Je le porterais s'il était ajusté à ma taille aussi bien qu'il l'est pour mes collègues masculins. »

— Travailleuse de la construction

« Confort et ajustement. Porter des vêtements d'homme n'est jamais idéal : le pantalon qui n'est pas ajusté aux jambes, qui est trop serré et inconfortable, ou encore trop lâche au point qu'il glisse. La fourche basse des pantalons pour hommes limite ma capacité de monter sur les plateformes de travail et de grimper dans les échafaudages. »

— Travailleuse de la construction

« Elles affirment souffrir de lésions tissulaires au torse à cause des points de pression, indique M<sup>me</sup> Teague. Les femmes se servent de ruban à conduits pour modifier leur EPI ou pour les ajuster à leur taille. »

« Ce qu'il faut savoir, c'est que l'EPI a été conçu selon une norme précise, et que l'EPI en question est homologué en fonction de cette norme. Donc, si les femmes emploient du ruban à conduits ou si elles modifient leur EPI de quelque façon que ce soit, l'EPI n'est plus réglementaire. Il faut que les employeurs en prennent conscience. »

Le processus de conception d'EPI sexo-spécifique est jonché d'obstacles, selon M<sup>me</sup> Teague. Tout d'abord, il faut composer avec le problème de la collecte et de la disponibilité de données anthropométriques qui soient représentatives de la population active au Canada.

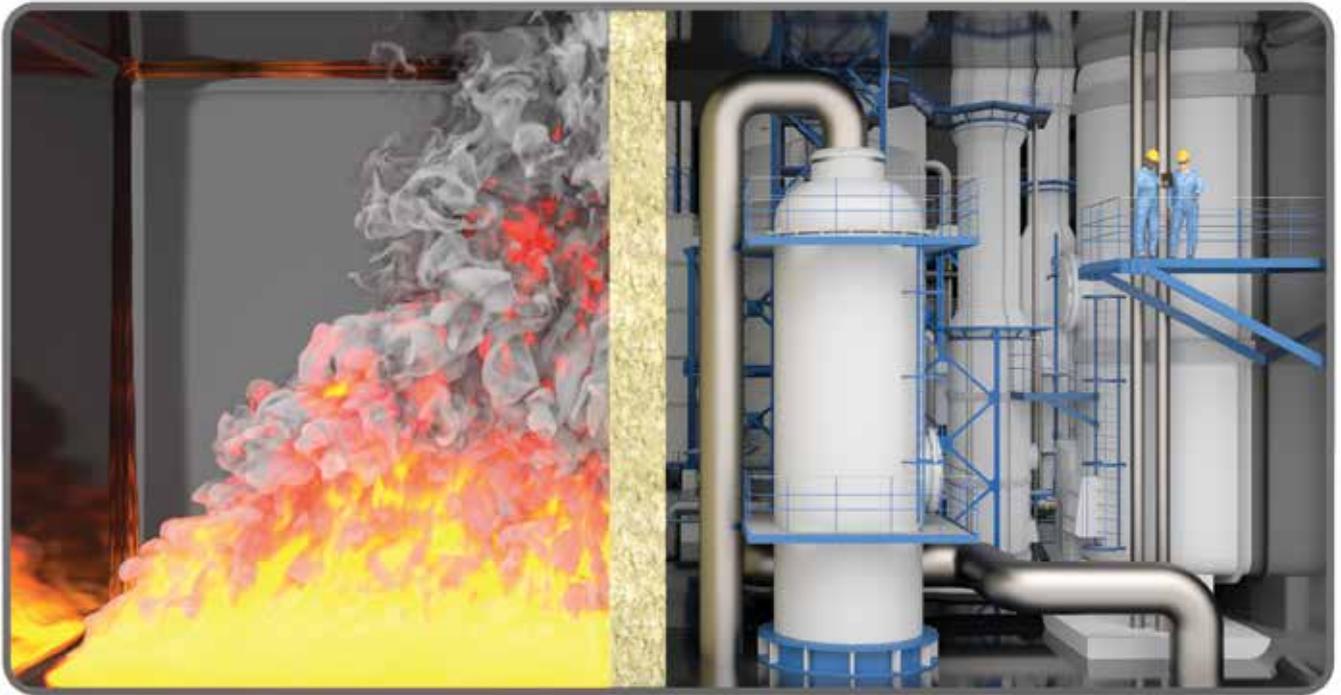
« Il est très difficile de concevoir des EPI et de mettre au point des normes qui tiennent compte des besoins individuels si nous ne disposons pas de données précises sur toute la gamme des tailles et des mensurations des personnes représentatives du groupe concerné », signale M<sup>me</sup> Teague.

En outre, les règlements sur les EPI ne sont pas les mêmes d'un bout à l'autre du pays. D'après certains travaux de recherche, il faut susciter la coordination des efforts dans le sens d'une harmonisation et faire intervenir les gouvernements, les organismes d'élaboration des normes, les fabricants, les fournisseurs et les représentants du milieu du travail pour en arriver à augmenter l'offre et le choix des EPI destinés aux femmes.

« Les règlements varient au pays : exigences, critères d'ajustement et besoins des différentes populations, ajoute M<sup>me</sup> Teague. Pour pouvoir faire avancer les choses à ce chapitre, nos règlements doivent être harmonisés partout au pays. » ■

Suivez l'auteur sur Twitter @DCN\_Angela.

# The right insulation can **enhance** your passive fire protection



**Our ProRox PS 680 with FR-Tech™ is a mandrel wound stone wool insulation solution designed to slow the advance of fire to better protect your people and petrochemical plant infrastructure.**

**FR-Tech's unique fiber structure and chemistry deliver exceptional fire performance, contributing to:**

- Greater safety
- Downtime avoidance
- Installation flexibility
- Reduced maintenance costs

**Maximized fire resilience:**

- Offers fire protection in high temperatures
- Proven in one-and two-hour UL1709 fire curve testing
- Simplifies inspection through easily removable single layer segmented design
- Flexible enough to cover tight pipe bends and limited clearance spaces

## The difference between

Find out more at [rti.rockwool.com/the-difference-between](https://rti.rockwool.com/the-difference-between)

Family of Products  
Rockwool Technical Insulation



**NEW**



SCAN ME

TECHNICAL INSULATION



**ROCKWOOL®**

## Featured Distributors - Distributeurs vedettes



### BRITISH COLUMBIA

#### **Brock White Canada**

Burnaby, BC.....	(604) 299-8551	Prince George, BC.....	(250) 564-1288
	(800) 665-6200		(877) 846-7505
Coquitlam, BC.....	(604) 777-9974	Victoria, BC.....	(250) 384-8032
	(866) 400-5885		(877) 846-7503
Kelowna, BC.....	(250) 765-9000		
	(800) 765-9117		
Langley, BC.....	(604) 888-3457		
	(877) 846-7506		

#### **Crossroads C&I Distributors**

Coquitlam, BC.....	(800) 663-6595
--------------------	----------------

#### **Nu-West Construction Products**

Richmond, BC.....	(604) 288-7382
	(866) 655-5329

#### **SPI Canada Distribution Inc.**

Burnaby, BC.....	(604) 430-3044
Burnaby, BC.....	(604) 559-4331
	(844) 559-4331

## ALBERTA

### Amity Insulation Group Inc.

Edmonton, AB ..... (780) 454-8558

### Brock White Canada

Calgary, AB ..... (403) 287-5889

(877) 287-5889

Edmonton, AB ..... (780) 447-1774

(800) 724-1774

Lloydminster, AB ..... (780) 875-6860

(877) 775-6860

### Crossroads C&I Distributors

Edmonton, AB ..... (800) 252-7986

Calgary, AB ..... (800) 399-3116

### Nu-West Construction Products

Calgary, AB ..... (403) 201-1218

(877) 209-1218

Edmonton, AB ..... (780) 448-7222

(877) 448-7222

### SPI Canada Distribution Inc.

Calgary, AB ..... (403) 720-6255

Calgary, AB ..... (403) 266-7066

Edmonton, AB ..... (780) 452-4966

Edmonton, AB ..... (780) 732-0731

(855) 732-0731

## SASKATCHEWAN

### Brock White Canada

Regina, SK ..... (306) 721-9333

(800) 578-3357

Saskatoon, SK ..... (306) 931-9255

(800) 934-4536

### Crossroads C&I Distributors

Regina, SK ..... (800) 252-7986

### Nu-West Construction Products

Saskatoon, SK (General Enquiries) .... (306) 978-9694

(866) 469-6964

Regina, SK ..... (306) 721-5574

(800) 668-6643

Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224

(800) 667-3766

### Wallace Construction Specialties Ltd.

Regina, SK ..... (306) 569-2334

(800) 596-8666

Saskatoon, SK ..... (306) 653-2020

(800) 667-3730

## MANITOBA

### Brock White Canada

Winnipeg, MB (Corporate) ..... (204) 694-3600

(888) 786-6426

### Crossroads C&I Distributors

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

### Nu-West Construction Products

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

(866) 977-3522

## ONTARIO

### Brock White Canada

Thunder Bay ..... (807) 623-5556

(800) 465-6920

### Crossroads C&I Distributors

Hamilton ..... (877) 271-0011

Kitchener ..... (800) 265-2377

Ottawa ..... (800) 263-3774

London ..... (800) 531-5545

Sarnia ..... (800) 756-6052

Toronto ..... (800) 268-0622

### Dispro Inc.

Ottawa ..... (800) 361-4251

### Impro

Mississauga, ON ..... (905) 602-4300

(800) 95-IMPRO

### SPI Canada Distribution Inc.

Mississauga, ON ..... (416) 675-1710

## QUEBEC

### Crossroads C&I Distributors

Montreal ..... (800) 361-2000

Quebec City ..... (800) 668-8787

### Dispro Inc.

Montréal, QC ..... (514) 354-5250

Québec City, QC ..... (800) 361-4251

### Nadeau

Montreal, QC ..... (514) 493-1800

(800) 361-0489

Québec City, QC ..... (418) 872-0000

(800) 463-5037

## NEW BRUNSWICK

### Scotia Insulations

Saint John, NB ..... (506) 632-7798

## NOVA SCOTIA

### Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

### Scotia Insulations

Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333

### SPI Canada Distribution Inc.

Dartmouth, NS ..... (902) 468-5232

## NEWFOUNDLAND & LABRADOR

### Scotia Insulations

Mount Pearl, NL ..... (709) 747-6688



**TIAC**   **ACIT**

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

### BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information at  
 1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8  
 tel: 613.724.4834 • fax: 613.729.6206

If you're already a member and would like to book your listing in the TIAC Distributor Directory please contact Lara Perraton, *TIAC Times* tel: 1.877.755.2762  
 email: [lperraton@pointonemedia.com](mailto:lperraton@pointonemedia.com).

### Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante : 1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone : 613.724.4834, télécopieur : 613.729.6206.

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

## How To Select Apprenticeship Candidates in a Changing Market

It is always hard to know how many apprentices to bring into the industry in changing market conditions. How many do we need? Will there be jobs for them for the next four years? How many might we lose in a market downturn? Job openings in the construction industry remain extremely high. Construction workers are still retiring and shifting to other industries. Unfilled job openings continue to impact contractors' and unions' ability to build critical infrastructure.

Now is the time to get rid of the outdated apprentice selection and hiring habits we acquired during the past decades before they sink the construction industry. We need to seriously reconsider recruitment and talent selection.

The key area for improvement is how we bring in apprentices. A huge effort is underway to get young people interested in our industry. Great. But we need to be more interested in getting the right young people, because every new apprentice we accept will become a part of our industry family for the next 25 to 30 years. We need to take selection much more seriously. To the extent we have standards for choosing apprenticeship candidates, they are often too informal.

The failure of contractors to address this problem is a staggering head scratcher, especially when you consider the following:

1. In most cases, unions and employers will spend anywhere from \$40,000 to \$100,000 over the course of four or five years to train a single apprentice.
2. Anywhere from 10% to 40% of accepted apprentice candidates end up washing out. That amounts to millions of dollars wasted on failing candidates every year.
3. The threshold for acceptance into a fully paid apprenticeship program is low. There might be a math test or a short interview at some point, but that's about it. In other words, we commit to spend several years (and six figures) training someone we know hardly anything about. Contrast this with how most colleges recruit students. Every candidate must take the SAT or ACT and write an essay explaining why they deserve the opportunity to attend school—and if



By / par Mark Breslin

## Le choix des candidats aux programmes d'apprentissage dans un marché en constante évolution

Il n'est jamais aisé de fixer le nombre d'apprentis à intégrer dans le secteur dans un marché en constante évolution. De combien avons-nous besoin ? Auront-ils un emploi au cours des quatre prochaines années ? Combien pourrions-nous en perdre s'il y a ralentissement ? Les offres d'emploi dans le secteur de la construction demeurent très nombreuses ; les travailleurs continuent à partir à la retraite ou à passer à d'autres secteurs. La pénurie de main-d'oeuvre a toujours une incidence sur la capacité des entrepreneurs et des syndicats de bâtir les infrastructures critiques.

Le moment est venu de mettre de côté les méthodes désuètes que nous employons depuis des décennies pour la sélection et l'embauche des apprentis et qui risquent de faire couler le secteur de la construction par le fond. Il nous faut examiner sérieusement la question du recrutement et du choix des travailleurs.

Pour améliorer la situation, il faut d'abord et avant tout revoir les méthodes de recrutement des apprentis. À l'heure actuelle, on déploie des efforts considérables pour intéresser les jeunes à notre secteur. Et c'est très bien. Mais nous devons plutôt réussir à choisir les éléments adéquats, car tous ceux que nous acceptons aujourd'hui seront actifs dans le secteur au cours des 25 à 30 prochaines années. Nous devons prendre la question du choix des candidats beaucoup plus sérieusement. Les critères de sélection des candidats à un apprentissage, si tant est qu'il en existe, sont souvent très mal structurés.

Le fait que les entrepreneurs n'aient toujours pas résolu ce problème pose un véritable casse-tête, surtout à la lumière des faits suivants :

1. Dans la majorité des cas, syndicats et employeurs peuvent investir entre 40 000 \$ et 100 000 \$ sur une période de quatre ou cinq ans pour former un seul apprenti.
2. Entre 10 % et 40 % des candidats acceptés à un apprentissage échouent en bout de ligne. Ce sont ainsi des millions de dollars qui sont gaspillés chaque année.
3. Le seuil est très bas pour l'acceptation de candidats à un apprentissage entièrement rémunéré. Sans doute un test d'arithmétique ou une courte entrevue ont été exigés,


**NDTSeals.com**

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

**NDT Inspection Plugs**

**NDT Inspection Point Labels**



BETTER DESIGN  
+

BETTER MATERIALS  
=

**LONGER LIFE**




Huge Inventory of Sizes and Types Available


Fast Shipping Worldwide


Friendly, Knowledgeable Customer Service

**30 YEARS IN BUSINESS!**  
 (713) 222-PLUG

they're accepted, they (or, more likely, their parents) are on the hook for tuition.

Before I give a few recommendations on how to improve recruitment, I would like to provide a case study in best practices. Here is a stark example of what it takes to succeed in today's high-stakes business world.

My daughter's fiancé is a nerd—a really, really smart one. He is currently working for Google. His application process at Google included 12 interviews and countless hard-ass problem-solving exercises. When he finally reached what they call the “hiring committee” stage, Google execs grinded through the “best of the best” to decide who was hired. That's how it's done. That's the discipline and requirement to be a world-class organization. Google owns the world's intellectual capital market, and it doesn't settle on just “good” candidates. Ever. And neither should we.

My suggestions are short and sweet. This temporary moment of industry contraction gives us a perfect opportunity to redesign recruitment from scratch. Let's start by doing the following:

1. Every candidate entering a union apprentice program should undergo extensive, fair, and ranked testing and evaluation. If it's good enough for colleges, it's good enough for us.
2. Our evaluation process should be similar to ones used by police and fire departments. Each candidate should be interviewed for at least half an hour by a team of professionals—including contractors.
3. Apprentices who quit the program (not removed for cause) should be interviewed to find out what persuaded them to drop out. This information can be used to improve training and implement changes where necessary, ultimately saving hundreds of millions of dollars over the next decade.

The construction industry can't afford average candidates to become our foundation of talent. Not everyone deserves the “free ride” treatment that our world-class training programs provide. We need to take a more proactive approach and get contractors much more involved in the evaluation process. In today's job seekers' labour market, compromising on talent is still flat-out unacceptable. It's all up to us to commit to a new path forward. ■



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](http://www.tight5.net)

mais c'est à peu près à quoi se résume la procédure. Autrement dit, nous nous engageons à payer plusieurs années de formation (qui coûte dans les centaines de milliers de dollars) pour quelqu'un que nous ne connaissons à peu près pas. Voyons plutôt comment la plupart des collèges recrutent leurs étudiants. Chaque candidat doit avoir subi un test SAT ou ACT, et rédigé une dissertation pour expliquer les raisons pour lesquelles il mérite d'être accepté par l'établissement en question — et s'il est accepté, il doit assumer sa scolarité, quand ce ne sont pas ses parents.

Avant de proposer mes recommandations sur la façon d'améliorer nos méthodes de recrutement, j'aimerais présenter un cas pour illustrer ce qu'il en est des meilleures pratiques à ce chapitre, exemple frappant de ce que nous devons mettre de l'avant pour réussir dans le monde des affaires actuel où les enjeux sont gros.

Le fiancé de ma fille est un maniaque de l'informatique — un type vraiment très, très brillant. Il travaille présentement pour Google. Il a fallu pour être embauché par Google qu'il passe par douze entrevues et un nombre incalculable d'exercices et de questions colles. Quand il en est arrivé à l'étape du comité d'embauche, les dirigeants de Google ont mis à rude épreuve la crème de la crème des candidats pour décider lequel serait embauché. Voilà donc comment s'y prendre. Voilà ce qu'il faut de discipline et d'exigences pour être un organisme de classe internationale. Google est propriétaire du marché du capital intellectuel mondial, et ne se contente pas simplement de bons candidats. Jamais. Et nous ne devrions pas, nous non plus, nous en contenter.

Les suggestions que je propose sont courtes et précises. Le ralentissement temporaire que nous connaissons présentement dans le secteur est l'occasion idéale de reprendre nos méthodes de recrutement à partir de zéro, à savoir :

1. Tout candidat à un programme d'apprentissage géré par un syndicat devrait faire l'objet de tests et d'évaluations complets, justes et assortis de notes. Si c'est bon pour les collèges, c'est bon pour nous.
2. Notre méthode d'évaluation devrait ressembler à celles qu'emploient les services de police et d'incendie. Tout candidat devrait être interviewé pendant au moins trente minutes par une équipe de professionnels — dont des entrepreneurs.
3. Les apprentis qui quittent le programme (qui n'en ont pas été expulsés) devraient être interviewés pour expliquer les motifs de leur abandon. C'est le genre d'information qui peut servir à améliorer la formation et à apporter les changements nécessaires, le cas échéant, le but recherché étant d'épargner des centaines de millions de dollars au cours de la décennie à venir.

*suite à la page 34*

## The Supervisor's Role in Safety

There's a fundamental shift that occurs the moment a front-facing employee becomes the crew's supervisor, and the quicker you understand the shift, the faster you will get the buy-in of your team.

If you're a supervisor, there's a very good chance that you were the rock star employee before you became a supervisor. You were probably a top performer with some pretty decent experience and even better results.

Your employer saw your talent and decided that you were the kind of person that they wanted other employees to be more like. So, they promoted you to supervisor to help the others.

You were the rock star. The hero.

Then, you became a supervisor, and everything changed.

Here's why it changed for you and how you can harness it to get better results for your team.

If you moved from employee to supervisor, there's a fundamental shift that occurs the moment you become a supervisor.

You really need to understand that fundamental shift in your responsibilities. You are now the coach, not the star player.

As a coach, your team is looking to you for a very specific set of skills in order to help them.

Your team doesn't care how good you used to be at their job. They want to know how good they're going to be with you as their coach. That's what is most important to them.

They want to know how you are going to help them to be better, more trusted, more respected, and how you will ready them for promotion down the road.

Like any good coach, your job is to improve the individual performance of each of the members of your team. Your primary responsibilities are to help them develop better skill sets, to care about their contributions, to recognize their great results, and to care about their safety.

You are the coach.

And as a coach, you need to make their safety your top concern. When they are safe, they work better. When they feel safe, and valued, and cared about, they give a better effort.

Your role in safety as a supervisor is to give your people what they want from the job so they can turn around and give you what you want.

But as the coach, you must go first. So, go first because that's what leaders do.

Remember: you don't need more rules and reminders in safety. You need more of your employees to buy-in. And that takes a very different approach.

*continued on page 34*



By / par Kevin Burns

## Le rôle du superviseur en matière de sécurité

Dès qu'un employé de première ligne devient superviseur d'équipe, c'est tout un changement qui s'opère alors. Et plus tôt le nouveau superviseur comprend ce changement, mieux c'est pour obtenir l'adhésion de l'équipe.

Si vous êtes superviseur, il est probable que vous étiez l'employé étoile avant d'être promu à ce poste. Sans doute étiez-vous un employé exceptionnel affichant une bonne expérience et des résultats meilleurs encore.

Votre employeur a constaté votre compétence et a décidé que vous étiez le genre de personne qu'il souhaite que les autres employés imitent. Il vous a donc promu au poste de superviseur afin que vous aidiez les autres.

Vous étiez la vedette, le héros.

Puis, vous êtes devenu superviseur, et tout a changé.

Voici pourquoi la situation a évolué pour vous et comment vous pouvez en profiter pour obtenir de meilleurs résultats pour votre équipe.

Quand vous êtes passé de simple employé au poste de superviseur, un changement radical s'est opéré.

Vous devez vraiment bien comprendre ce changement fondamental et l'intégrer dans l'exercice de vos responsabilités. Vous êtes maintenant l'entraîneur ; vous n'êtes plus le joueur vedette.

À ce titre d'entraîneur, vous devez manifester les aptitudes très spécifiques que les membres de votre équipe recherchent chez vous, aptitudes qui les aideront à mieux performer.

Les membres de votre équipe ne se soucient guère de vos exploits d'antan. Ils veulent simplement savoir quel type de relations ils auront avec vous maintenant que vous êtes l'entraîneur. Voilà ce qui importe pour eux d'abord et avant tout.

Ils veulent savoir comment vous procéderez pour les aider à obtenir un meilleur rendement, à devenir plus fiables, à être mieux respectés. Ils veulent voir comment vous les préparerez à une future promotion.

*suite à la page 34*

## Stronger Policy Needed to Address Labour Shortage

By Lori Mathison

*This article is syndicated from the Chartered Professional Accountants of British Columbia (CPABC) and so references regionally-specific data. However, the labour scenario in British Columbia is the same across Canada; thus, the author's comments and suggestions are of national significance.*

Over the past two and a half years, British Columbia's economy has navigated significant economic challenges relatively well. However, as many businesses return to more normal operations, employers across the province are now facing labour shortages.

In October, our province's workforce reached 2.76 million, an increase of 2.6 percent compared to October 2021, and well above the 1.5 percent working-age population growth over that period. As a result, BC's unemployment rate dropped to 4.2 percent, well below the 4.7 percent unemployment rate in 2019, when the province last faced record labour shortages.

Currently, employers in BC are struggling to find enough talent to fill open jobs. In September 2022, there were nearly 160,000 open, unfilled job positions—considerably more than the 122,500 unemployed individuals seeking work.

BC's labour participation rate (number of people who are employed or looking for a job, divided by the total working-age population) recovered from a significant decline in 2020. However, the labour participation rate was only 64.9 percent in October 2022, below the 65.7 percent participation rate in October 2019. While this may seem like a small decline, it has a very significant impact on the labour market. For example, a one percentage point decline in the participation rate represents over 44,000 individuals leaving the labour force.

There is also a skills mismatch in the province, with some industries facing more acute labour shortages. For instance, the construction, agriculture, hospitality, and other services (e.g., personal, household, and repair) industries all have considerably higher job vacancy rates than the provincial average.

Labour shortages have a negative impact on overall productivity and employers' ability to provide goods and services. This reduces tax revenues and places downward pressure on BC's economic outlook. For this reason, government should look at this issue holistically, concentrating on policies that will 1) increase labour participation; 2) grow the labour force; and 3) provide more skills-training, particularly for those industries with the highest job vacancies.

To increase labour participation, government policies should focus on reducing barriers to entering the labour market as well as policies to encourage employees to stay in the workforce, such as greater access to childcare. Employers facing labour shortages should also ensure they are flexible, accommodating those who may not be able to work a standard schedule or who may need other accommodations.

*continued on page 35*

## Régler les pénuries de main-d'oeuvre par des politiques plus robustes

Par Lori Mathison

*Le présent article provient des Chartered Professional Accountants of British Columbia (CPABC) et les données qu'il contient sont spécifiques à cette région. Cela dit, la dynamique du marché de l'emploi en Colombie-Britannique se constate partout au Canada. Les remarques et suggestions de l'auteur s'appliquent donc à l'échelle nationale.*

Depuis deux ans et demi, la Colombie-Britannique réussit à relever relativement bien les défis économiques importants qu'elle a connus. Cependant, avec le retour à la normale des opérations de nombreuses entreprises, les employeurs font maintenant face à des pénuries de main-d'oeuvre.

En octobre, le niveau de l'emploi dans la province atteignait les 2,76 millions, augmentation de 2,6 pour cent par rapport à octobre 2021, et bien au-delà du taux de croissance de 1,5 pour cent de la population en âge de travailler. Par conséquent, le taux de chômage en Colombie-Britannique est passé à 4,2 pour cent, bien en-deçà du taux de chômage de 4,7 pour cent en 2019, année au cours de laquelle la province faisait face à des pénuries de main-d'oeuvre sans précédent.

À l'heure actuelle, les employeurs de Colombie-Britannique ont du mal à combler les postes vacants. En septembre 2022, ce sont près de 160 000 emplois qui étaient disponibles et vacants — soit un nombre passablement plus élevé que les 122 500 chômeurs qui se cherchent du travail.

En Colombie-Britannique, le taux d'activité (nombre de personnes qui travaillent ou qui cherchent du travail, divisé par le nombre total de personnes en âge de travailler) s'est redressé après une forte baisse en 2020. Cela dit, le taux d'activité était de 64,9 pour cent seulement en octobre 2022, alors qu'il était de 65,7 pour cent en octobre 2019. Si ce fléchissement peut paraître minime, l'impact sur le marché du travail en est considérable. Par exemple, une baisse de un point de pourcentage du taux d'activité correspond à 44 000 personnes qui quittent le marché du travail.

En outre, l'offre et la demande de certaines compétences sont en décalage dans la province, et des secteurs font face à des pénuries de main-d'oeuvre plus graves que d'autres. Par exemple, les secteurs de la construction, de l'agriculture, de l'hôtellerie et de la restauration, et d'autres services comme les services personnels, les services d'entretien ménager et de réparation, connaissent tous des taux de vacances sensiblement plus élevés que ceux de la moyenne provinciale.

Les pénuries de main-d'oeuvre ont un impact négatif sur la productivité générale et sur la capacité des employeurs de fournir des biens et des services. Ce qui entraîne une baisse de l'assiette fiscale et exerce une pression à la baisse sur l'économie de la province. C'est pourquoi le gouvernement devrait tenir compte de l'ensemble de la situation et s'attacher à des politiques publiques qui 1) suscitent une hausse du taux d'activité, 2) fassent augmenter la population active et 3) prévoient davantage

*suite à la page 35*

## CONSEILS TECHNIQUES

*suite de la page 9*

Les règlements provinciaux et territoriaux actuels sur les bâtiments, les incendies, la plomberie et l'énergie demeureront en vigueur. Les personnes responsables de la conception et de la construction des bâtiments devraient consulter le gouvernement provincial ou territorial concerné pour savoir quel règlement s'applique à leur emplacement.

Grâce à cette nouvelle approche, le système d'élaboration des codes sera mieux adapté aux priorités provinciales et territoriales en matière de codes et permettra une construction plus efficace au Canada. Le nouveau modèle contribuera à réduire les coûts de construction pour l'industrie et à diminuer les obstacles au commerce intérieur liés à la fabrication, à l'exploitation, à l'inspection, à l'éducation et à la formation. De plus, l'adoption de codes davantage harmonisés accélérera la construction de bâtiments éconergétiques, créant ainsi des maisons plus abordables et plus efficaces pour les Canadiens et Canadiennes, tout en contribuant à l'atteinte des objectifs nets zéro du Canada.

En favorisant davantage l'adoption rapide de codes de construction harmonisés, le nouveau modèle de gouvernance FPT devrait procurer au Canada un avantage économique de 750 millions à 1 milliard de dollars par année d'ici 2028.

Les codes modèles nationaux du Canada comprennent le Code national du bâtiment – Canada, le Code national de prévention des incendies – Canada, le Code national de la plomberie – Canada et le Code national de l'énergie pour les bâtiments – Canada. Leurs versions les plus récentes datent de 2020.

Le Conseil national de recherches du Canada (CNRC) publie les codes modèles nationaux gratuitement, en format électronique, dans les Archives des publications du CNRC. Ces codes peuvent également être achetés, en format imprimé, dans la boutique en ligne du CNRC. ■

## ENTREPRENEURS 101

*suite de la page 31*

Le secteur de la construction n'a pas les moyens de choisir des candidats moyens comme fondement de sa main-d'oeuvre de l'avenir. Ce ne sont pas tous les candidats qui méritent les avantages que nos programmes de formation de calibre mondial procurent. Nous devons être plus proactifs et impliquer bien davantage les entrepreneurs dans le processus d'évaluation. Dans le marché du travail actuel où les gens cherchent de l'emploi, accepter des compromis pour le recrutement des travailleurs est carrément inacceptable. Il n'en tient qu'à nous maintenant de nous engager résolument sur une voie nouvelle. ■

## SAFETY

*continued from page 32*

Most companies don't have faulty safety procedures and they lack buy-in as part of their company culture. There are three

steps to improving safety performance and employee buy-in that every supervisor should take. Here they are:

1. Build your overall leadership skills: No one has more influence in safety than frontline supervisors. Being a rock star doesn't necessarily preclude leadership skills or the specific type of leadership your team needs. Consider training in leadership and team building to create a team that buys in for the long haul.
2. Clarify and simplify the safety message: Build one clear and concise safety message that becomes the foundation of your safety communications. The best course is to involve employees in the development of this message, so it becomes something they can all connect with.
3. Engage employees with the benefits of safety: Give employees 52 good reasons to get behind safety and you will engage employees to buy in. Review, discuss, and produce deliverables (where appropriate) on one benefit per week for one year, and watch your safety culture change for the better. ■

*Need more tips and tricks, training, or consultation? Visit [kevburns.com](http://kevburns.com) and learn what Kev Burns Learning has to offer.*

## SÉCURITÉ

*suite de la page 32*

Comme tout bon entraîneur, vous êtes appelé à améliorer le rendement individuel de chacun des membres de votre équipe. Vous avez comme principales responsabilités d'aider vos subordonnés à développer de nouvelles aptitudes et de meilleures habitudes, de vous intéresser à leur contribution, de reconnaître les résultats remarquables et de vous soucier de leur sécurité.

Vous êtes l'entraîneur.

Et à ce titre, vous devez faire de leur sécurité votre grande priorité. Se sentant en sécurité, les membres de votre équipe travailleront mieux. Se sentant en sécurité, et appréciés, et estimés, ils vont mettre plus de cœur à l'ouvrage.

Votre rôle de superviseur en matière de sécurité consiste à procurer à vos subordonnés ce qu'ils veulent retirer de leur travail, de manière à ce que, à leur tour, ils vous donnent ce que vous attendez d'eux.

Vous, l'entraîneur, devez donc prêcher par l'exemple. Donner l'exemple, c'est ce que font les leaders.

Rappelez-vous : vous n'avez pas à ajouter plus de règles et de rappels. Il faut simplement obtenir l'adhésion de davantage de vos subordonnés. Et, pour y arriver, il faut procéder très différemment.

Dans la plupart des cas, ce ne sont pas les procédures de sécurité qui sont en cause ; c'est la culture d'entreprise qui l'est plutôt. Pour améliorer le rendement en matière de sécurité et pour obtenir l'adhésion des employés, nous proposons un plan en trois étapes, à savoir :

1. Développez vos aptitudes de leadership. Personne n'a plus d'influence en matière de sécurité que les superviseurs de première ligne. Le statut de vedette ne vous empêche pas forcément d'acquérir des aptitudes de leadership ni de manifester le type précis de leadership dont votre équipe a besoin. Peut-être qu'une formation en leadership et en renforcement des équipes serait utile pour obtenir l'adhésion de l'équipe à long terme.
2. Précisez et simplifiez le message : Élaborez un message clair et concis en matière de sécurité et faites-en le fondement de vos communications à ce sujet. Il serait plus qu'avisé de faire intervenir les employés dans l'élaboration du message de sorte qu'il résonne pour eux.
3. Faites réfléchir vos subordonnés aux avantages de la sécurité. Donnez-leur 52 bonnes raisons de se conformer aux règles de sécurité. Revoyez et examinez des points précis, assortis de résultats escomptés le cas échéant, à raison d'un avantage par semaine, et ce pendant un an, et vous verrez la culture d'entreprise changer pour le mieux en matière de sécurité. ■

*Vous avez besoin d'avis, de formation ou de services d'experts-conseils ? Consultez le site [kevburns.com](http://kevburns.com) pour en apprendre davantage sur les services offerts de Kev Burns Learning.*

## ECONOMICS AND LABOUR

*suite de la page 33*

To grow our labour force, we must also welcome more immigrants. In that regard, the federal government has put forward plans to welcome a record number of immigrants over the next few years, which will help expand our workforce.

Finally, we need to invest more in skills-training, including targeting industries facing the largest shortages and providing more workplace experience for students. While a boost to our labour force is important, we must also ensure that both existing

and future workers have the right skills to add value to their employers and to fully participate in British Columbia's economy.

*Lori Mathison, FCPA, FCGA, LLB, is the president and CEO for the Chartered Professional Accountants of British Columbia (CPABC).*

## ÉCONOMIE ET MAIN-D'OEUVRE

*suite de la page 33*

de formations professionnelles, et plus particulièrement dans les secteurs où les taux de vacances sont les plus élevés.

Pour améliorer le taux d'activité, le gouvernement devrait, par ses politiques, s'assurer de réduire les obstacles à l'entrée sur le marché du travail et encourager le maintien en poste en offrant, par exemple, un accès accru aux services de garde d'enfants. Les employeurs qui font face à des pénuries de main-d'oeuvre devraient par ailleurs veiller à offrir des conditions d'emploi souples pour accommoder les travailleurs qui ne peuvent pas se rendre disponibles aux heures normales de travail ou qui ont besoin d'autres aménagements.

Pour faire accroître la population active, il nous faut en outre accueillir davantage d'immigrants. Le gouvernement fédéral a d'ailleurs proposé des plans en ce sens pour en accueillir un nombre record au cours des prochaines années, ce qui va contribuer à améliorer la situation à ce chapitre.

Enfin, nous devons investir davantage dans la formation professionnelle et, notamment, viser les secteurs où les pénuries sont les plus criantes et procurer aux étudiants des stages en milieu de travail. S'il faut augmenter la population active, nous devons aussi nous assurer que les travailleurs présents et futurs disposent des compétences appropriées pour ajouter à la valeur des entreprises qui les emploient et participer pleinement à l'économie de la Colombie-Britannique.

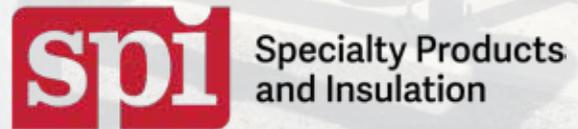
*Lori Mathison, FCPA, FCGA, LL.B., est présidente et directrice générale des Chartered Professional Accountants of British Columbia (CPABC).*

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Amity Insulation Group Inc.	19	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Brock White Canada	9	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	16	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	6	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	6	800.361.4251	www.dispro.com
Fattal	22	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	21	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	17	800.654.3103	www.jm.com/industrial
MFM	20	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	30	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	15	800.GET.PINK	www.owenscorning.com/fiberglas-pipe
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	23	800.875.7768	www.protocorporation.com
Rockwool Technical Insulation	27	800.265.6878	rti.rockwool.com/the-difference-between
Specialty Products & Insulation	IFC, OBC	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	31	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	26	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	28-29 / OBC		



■ **IMPRO**  
■ **NU-WEST**  
Construction Products

■ **NADEAU**  
■ **SCOTIA**  
INSULATIONS



## About SPI

SPI is a leading fabricator and distributor of mechanical and building insulation products. We provide solutions for thermal, acoustic, and fire protection applications across commercial, industrial, and marine markets.

Our seasoned team of professionals works in locations across North America, and we are here to help any project go smoothly from start to finish.

Scan the QR code below to find a location near you:

