

TIAC



www.tiactimes.com • Spring / Printemps 2022

60th TIAC Conference

60^e congrès de l'ACIT

Also in this issue:

Women in Construction Numbers Up? Not so fast

Augmentation – plutôt lente – du nombre des femmes dans la construction

Labour Market Part II

Marché du travail – Partie II

Contractor Profiles: Coquitlam Insulation & Insul Fibre

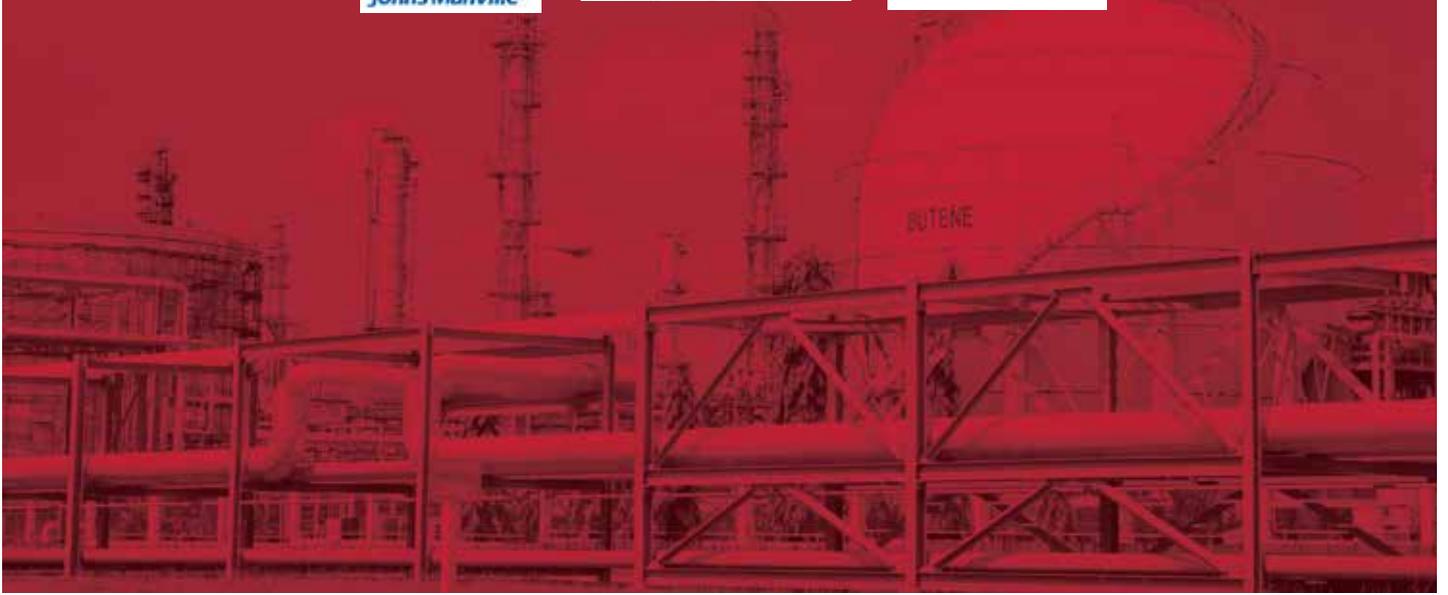
Profils d'entrepreneur : Coquitlam Insulation and Insul Fibre



A Global Leader in Distribution and Specialty Fabrication

Mechanical And Building Insulation Systems

Pipe, Duct, Tank & Equipment Insulation
Industry Leading CUI Mitigation Systems
Building Thermal, Acoustic and Fire Protection Products
Patented SafeLite®, ULC Certified Ceiling Fixture Covers



Serving Industrial, Commercial, Marine, & OEM

From first contact to project completion, you'll benefit from our extensive product offering, superior service, and value.

Burnaby

3220 Lake City Way
604-430-3044

Calgary

6703 30th Street, SE
403-720-6255

Edmonton

12416 184 Street, Bldg C
780-452-4966

Call SPI for all your insulation needs!
Learn more at www.spi-co.com

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Natalie Bruckner
Robin Baldwin
Ron Coleman
ECMC Group
Joey Fabing
Darrell Peil
Matthew Potomak
Liam Robertson
Don Wall

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

Photo courtesy of Ottawa Tourism

PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the
Thermal Insulation Association of Canada
1485 Laperriere 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 endosse les produits et services en question.



Photo courtesy of ©Can Stock/Productionperig

16

Spring / Printemps 2022

- 12** Celebrate Good Times and 60 Years of TIAC
Profitons du bon temps et célébrons les 60 ans de l'ACIT
- 18** Women in Construction Numbers Up? Not So Fast
Augmentation – plutôt lente – du nombre des femmes dans la construction
- 22** Labour Market Part II
Marché du travail – Partie II
- 26** Gen Z Looks Ahead
Le regard de la génération Z est résolument tourné vers l'avenir
- 30** Contractor Profiles: Coquitlam Insulation & Insul Fibre
Profils d'entrepreneur : Coquitlam Insulation and Insul Fibre

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Insulation Insights / Tout savoir sur l'isolation
- 34 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 36 It's the Law / C'est la loi
- 38 Advertiser Index / Index des annonceurs



By / par Joey Fabing

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

Working Hard for Members

As the days start to get longer and the weather gets warmer, people are emerging from hibernation and getting into their “new” normal groove. The same goes for TIAC. Just back from our spring meeting in Ottawa, it was so great to have that feeling of camaraderie. The passion that this group has for TIAC is outstanding.

The entire board has been extremely busy planning our 60th Annual Conference, putting webinars together, launching the TIAC-endorsed *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* (NACIIS) manual, and other tasks to make this industry the best it can be.

The Innovators have done a tremendous job getting the NACIIS manual agreement finalized and TIAC's promotion ready for release. TIAC has bought a copy for every member, and we are working on getting the manual translated for our friends in Quebec. If you have not requested your copy of the manual yet, please contact TIAC's head office (info@tiac.ca) to get your token to either download a soft copy instantly or order a hard copy to have on hand. If you've gotten your manual, a survey has been sent to you and we ask that you take a few minutes to fill it out so we can get a better understanding of what our members think of the new manual.

The Innovators have also organized a webinar where Peter Gauchel, Chairman of the NACIIS Committee, presented an overview of the manual. I invite anyone who missed it to watch the recording, which is available on the TIAC website.

The Innovators are working with a team of TIAA members to do a re-vamp of the Denis Formula. This is an initiative that the Board has prioritized, and a status update will be presented at the conference in August.

Our friends in Quebec have been working tremendously hard on creating the basis for a QAC program for TIAC, which they will be implementing into their insulation works as soon as it is complete. They are planning to have the first inspector training course as soon as September of this year and hope to have their first contract using the QAC program by December.

TIAC has also revived the job posting for our Technical

Nous travaillons fort pour nos membres

À mesure que les heures de clarté s'allongent et que le temps se réchauffe, les gens sortent de leur état d'hibernation et s'installent dans leur « nouvelle » routine normale. Il en va de même pour l'ACIT. Je viens d'assister à notre réunion du printemps à Ottawa. Comme il a été agréable de vivre ce moment de camaraderie ! La passion de notre groupe pour l'ACIT est exceptionnelle.

Le conseil d'administration tout entier a été extrêmement occupé à planifier le congrès de notre 60^e anniversaire, à organiser des webinaires, à lancer le guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle (North American Commercial & Industrial Insulation Standards - NACIIS) approuvé par l'ACIT et à exécuter d'autres tâches visant à faire de notre industrie la meilleure qu'elle puisse être.

Les Innovateurs ont fait un travail remarquable pour conclure l'entente concernant le guide NACIIS et préparer sa diffusion par l'ACIT. Notre association en a d'ailleurs acheté un exemplaire pour chacun de ses membres et nous cherchons à le faire traduire pour nos amis du Québec. Si vous n'avez pas encore demandé votre exemplaire du guide, veuillez communiquer avec le bureau principal de l'ACIT (info@tiac.ca) afin d'obtenir votre bon pour télécharger instantanément la version électronique ou commander l'imprimé que vous pourrez avoir à portée de main. Si vous avez déjà votre exemplaire, vous aurez reçu un questionnaire de sondage ; nous vous prions de prendre quelques minutes pour le remplir et, ce faisant, vous nous aiderez à mieux comprendre ce que nos membres pensent du nouveau guide.

Les Innovateurs ont aussi organisé un webinaire avec Peter Gauchel, président du comité du guide NACIIS, qui présentera une vue d'ensemble de ce manuel. Si vous avez raté le webinaire, regardez-en l'enregistrement dans le site Web de l'ACIT.

Les Innovateurs travaillent à la révision de la formule Denis avec une équipe de membres de la TIAA. C'est une initiative prioritaire pour le conseil d'administration et l'on fera état de la situation au congrès en août.

Nos amis du Québec travaillent d'arrache-pied à jeter les bases d'un programme d'assurance de la qualité pour l'ACIT ; aussitôt qu'il sera terminé, ils le mettront en œuvre pour leurs travaux d'isolation. Ils projettent d'avoir le premier cours de formation d'inspecteurs en place dès septembre de cette année et espèrent pouvoir utiliser le programme d'assurance de la qualité pour leur premier contrat d'ici décembre.

L'ACIT a aussi réactivé l'offre d'emploi pour son poste de coordonnateur/coordonnatrice des initiatives techniques et des relations stratégiques. Si vous êtes ou connaissez une personne

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.



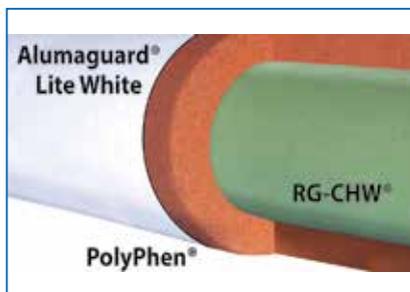
Alumaguard



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

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

800-969-3113

www.buckaroos.com

Buckaroos is now a Polyguard Company

Initiative and Strategic Relationship Coordinator. If you or someone you know may have what it takes, please let us know. The full job description is available on our website.

Our 60th Anniversary Conference is coming up, August 17-20, 2022, in our beautiful nation's capital, Ottawa. We have some very interesting speakers lined up for your entertainment and education. The golf tournament is back on the schedule, and we have planned a number of activities for spouses and kids that will give them an opportunity to get outside and see the city. The entire team has been working hard on getting you the best sessions and the most fun we can.

We have also added a training opportunity to the conference. Similar to the IEAP training offered at past conferences, TIAC is hosting NIA's Thermal Insulation Inspector Certification course. This is a great opportunity for any companies out there that have junior people working for them, or for those who have not worked in the trade and would like to get the knowledge of how insulation is supposed to be installed properly, while also getting a certificate to inspect insulation installs.

Since we will be in Canada's capital and it's our anniversary, the President's Ball will be a black-tie affair. Who doesn't like getting dressed up?

I hope to see you all there! ■

qui pourrait avoir ce qu'il faut, veuillez nous le faire savoir. La description de poste complète se trouve dans notre site Web.

Notre congrès annuel, qui sera l'occasion de célébrer le 60^e anniversaire de l'ACIT, se déroulera du 17 au 20 août 2022 dans notre belle capitale nationale, Ottawa. Nous avons rassemblé des conférenciers très intéressants qui vous présenteront des exposés divertissants et instructifs. Nous avons remis le tournoi de golf au programme et planifié plusieurs activités qui donneront à vos conjoint(e)s et enfants l'occasion de sortir et de voir la ville. Toute l'équipe travaille fort afin que vous ayez les meilleures séances de travail et le plus de plaisir possible.

Nous avons aussi ajouté une formation au congrès. Tout comme elle l'a fait lors de congrès passés pour la formation liée au PEEI, l'ACIT propose cette année le cours d'accréditation en inspection de l'isolation thermique de la NIA. C'est une excellente occasion pour toute entreprise qui a du personnel débutant ou pour les personnes qui n'ont pas travaillé dans ce domaine et aimeraient connaître la bonne manière d'installer l'isolation tout en obtenant un certificat d'inspecteur d'installations d'isolation.

Puisque nous serons dans la capitale du Canada et que ce sera notre anniversaire, la tenue de soirée sera de rigueur pour le bal du président. Qui n'aime pas se mettre sur son trente-et-un ?

J'espère vous voir tous là-bas ! ■



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008 **crossroadsci.com**



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



OTTAWA **QUÉBEC** **MONTRÉAL**

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



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.¹ 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.



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.

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.



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.

2021 – 2022

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 – Robert Bertram
 Alternate Manufacturers – Jason Meikle
 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
 Norm Depatie

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 – Lyne Laperrière
 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 – 2022

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 – Robert Bertram
 Suppléant de la section des fabricants – Jason Meikle
 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
 Norm Depatie

Comités

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

Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Lyne Laperrière
 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

Eliminate Insulation Design Confusion with the NACIIS Manual

By / Darrell Peil

The *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* (NACIIS) manual is to the insulation industry what the *Duct Construction Standards* manual has become for the Sheet Metal and Air Conditioning Contractors' National Association (SMACNA). The publication is the authoritative voice on effective, sound practices to deliver long-lived, cost-conscious, and complete mechanical insulation systems.

The Midwest Insulation Contractors Association (MICA) announced the release of the latest revision to its insulation standards manual—the 9th Edition—and with that is pleased to announce that TIAC has agreed to formally endorse the manual throughout Canada.

The *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* contains updated information related to the design, specification, and installation of thermal insulation on piping, fittings, ductwork, equipment, and vessels found within commercial heating, ventilating, cooling, and plumbing systems. Industrial power and process systems information on firestopping systems is also included, and refrigeration and cryogenic systems have been added. This publication represents MICA's continued program of standards revisions and specialized editions, serving the insulation industry and its customers as:

- a means of clearer communication between owners, engineers, contractors, and inspectors on projects regarding the intended practices and materials to be used in completion of a mechanical insulation project, facilitating project discussion and understanding of what the end result is to be. This reduces confusion, minimizes punch lists, keeps projects on schedule, and contains the cost of project execution.
- an updated source of technical information concerning commercial and industrial insulation products and practices. This resource has been used many times to answer questions regarding what a satisfactory installation for a particular application is for those unfamiliar with a given type of installation.
- a means by which installation practices that are commonly accepted throughout the industry can be understood and followed. The standards may be used as a basic reference for insulation design and specification by engineers, architects, contractors, and consultants in the field of commercial and industrial insulation.

The book is divided into the following sections: Introduction, Insulation Materials and Properties, Insulation System Design, Specification Writing, Project Coordination, Maintenance, Insulation Thickness Programs, General Application Methods/Illustrations, Specialized Applications Methods/Illustrations, Flashing, Cryogenic Systems, Glossary, and Appendix

Finie la confusion grâce au guide NACIIS

par / Darrel Peil

Le guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle [*North American Commercial and Industrial Insulation Standards* (NACIIS)] est pour le secteur du calorifugeage ce qu'est le guide des normes de construction des conduites et gaines (Duct Construction Standards) pour l'association des entrepreneurs de la tôle et du conditionnement d'air [Sheet Metal and Air Conditioning Contractors' National Association (SMACNA)]. La publication fait autorité en matière de pratiques efficaces et rigoureuses pour l'installation de réseaux complets d'isolation durables et abordables des systèmes mécaniques.

La Midwest Insulation Contractors Association (MICA) a annoncé la publication de l'édition la plus récente de son guide des normes — la 9^e en fait — et a le plaisir de faire savoir que l'ACIT a accepté de le promouvoir officiellement partout au Canada.

Le guide *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* contient de l'information actualisée sur la conception, les devis et l'installation de produits d'isolation thermique sur les tuyaux, les raccords, les gaines et conduites, les équipements et les cuves que l'on retrouve dans les systèmes de chauffage, de ventilation, de refroidissement et de plomberie des bâtiments commerciaux. Le guide contient aussi de l'information sur les centrales, les chaufferies industrielles et les coupe-feu, ainsi que sur la réfrigération et les systèmes cryogéniques. La nouvelle édition est le fruit du travail de la MICA dans le cadre de la mise à jour de ses normes et de la spécialisation de ses pratiques au profit du secteur de l'isolation thermique et de ses clients. En effet, cette nouvelle édition du guide :

- propose des moyens de clarifier la communication entre propriétaires, ingénieurs, entrepreneurs et inspecteurs ; elle précise les pratiques et les matériaux à employer pour terminer des travaux d'isolation de systèmes mécaniques, elle facilite la discussion sur les travaux et précise les résultats recherchés, réduisant ainsi les risques de confusion et les listes de malfaçons apparentes. Elle aide à assurer la ponctualité des travaux et présente les coûts d'exécution des chantiers,
- contient de l'information technique actualisée sur les produits et méthodes d'isolation pour les chantiers commerciaux et industriels. Cette ressource a été employée maintes fois pour répondre aux questions des personnes qui ne connaissent pas les normes d'installation pour tel ou tel type d'application,
- propose une façon de comprendre et de suivre les pratiques d'installation les plus courantes dans le secteur.

Tables. Possibly the most used sections of the manual are the installation detail drawings, referred to as plates, and the Appendix Tables, which are some of the most needed and sought-after points of data when considering a mechanical insulation system.

Installation detail plates included are Piping, Fittings, Valves, Flanges, Mechanical Couplings, Ducts, Plenums, Housings, Vessels, Tanks and Equipment, a Power section including breechings and boiler walls, and Specialized Applications to include Noise, Refrigeration, Removable and Reusable Insulation Blankets or Pads, and Cryogenic. The detail plates are intentionally shown without specifics of dimensions or kinds of materials so that users can include this information relative to their particular desires for the specific project, without predetermined information unduly influencing details or causing unsatisfactory results. Leaving these details to the discretion and needs of the user ensures that the specifics will be relevant to the situation at hand. This open format also has the benefit of accommodating new materials in the market, for any function—insulation, fastening/attachment, sealing, or finishing. An installation practice detailed in a plate can apply, without the need to develop completely new details specifically for the given material, if the producer is accepting of the plate details. Some material producers specifically refer to the standards as acceptable installation practice details.

The manual is published as a service to contractors, engineers, designers, owners, and the mechanical insulation industry in general. It was conceived by MICA, and the first edition was introduced in 1979. The manual has been commonly referred to as the “MICA Manual” since its introduction to the industry; but now, to highlight its expanded use across all of North America, it has been renamed the *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* manual. This resource has grown to be recognized as the authoritative source for specifying and communicating installation details for mechanical insulation systems across the United States and Canada. The National Insulation Association (NIA) has been a decades-long partner and promoter of the manual and teaches its use as part of some of NIA’s training courses. Insulation contractors, inspection services, manufacturer personnel, international standards organizations, affiliated trades, and some governmental facilities organizations have also adopted the manual’s standards as required installation practice for mechanical insulation systems.

In support of this endorsement agreement, TIAC has purchased one copy of the manual for each member company. Members will be able to use the purchase code for either an electronic or printed copy of the manual (shipping fees for printed manual to be paid by the member).

To claim your NACIIS manual purchase code, please email info@tiac.ca. Note that there is only one single-use purchase code per member company. ■

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

Email: sales@amityinsulation.com

Ingénieurs, architectes, entrepreneurs et experts-conseils peuvent se servir de ces normes comme point de départ pour la conception de réseaux complets d'isolation commerciale et industrielle, et pour la rédaction de devis en conséquence.

Le manuel a été divisé en plusieurs chapitres : introduction, matériaux et propriétés des produits isolants, conception d'un réseau d'isolation, rédaction de devis, coordination des travaux, entretien, programmes de calcul des épaisseurs d'isolation, méthodes et illustrations pour les applications générales, méthodes et illustrations pour les applications spécialisées, plaques de protection, systèmes cryogéniques, glossaire et tableaux en appendice. Les chapitres du manuel les plus employés sont sans doute les dessins d'installation détaillés, appelés planches, et les tableaux en appendice, qui constituent les éléments de données les plus nécessaires et les plus recherchés.

Parmi les planches détaillées sur l'installation, citons celles-ci : tuyaux, raccords, soupapes, brides, raccordements, gaines, plenums, boîtiers, cuves et réservoirs et équipements. Pour la partie sur les centrales et chaufferies, citons ce qui concerne les parois de collecteurs de fumée et de chaudières. Dans la partie des applications spécialisées, citons acoustique,

suite à la page 38

CELEBRATE GOOD TIMES AND 60 YEARS OF TIAC

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



Photo credit: Ottawa Tourism / Crédit photographique: Tourisme Ottawa

By / par Robin Baldwin

Your TIAC Board and 2022 Conference Chairs are excited to welcome you to Ottawa to celebrate the 60th Anniversary of TIAC's conferences. Can you believe that it's already been ten years since we celebrated the 50th in Quebec City?

The timing couldn't be better—after all we've been through over the last two years, it is time for some good. Good friends. Good food. Good times! And, boy, are the Conference Chairs, Steve Huculiak and Tim Pullyblank, working hard to make sure that you get all of the good that you need, want, and deserve!

Here's a Snapshot of What We've Got in Store For You...

The Conference is being hosted at the Ottawa Marriott Hotel, located in the heart of Ottawa's downtown. The hotel backs on Sparks Street, a bustling pedestrian walkway full of patios and shops that runs from the hotel to the War Memorial. Head a block north and you are at Parliament Hill. A short walk to the east and you'll find yourself in the Byward Market, which is a hotbed of activity all summer long. Bring your walking shoes and sunscreen so that you can walk the length of the Rideau Canal and maybe check out an Atlético (soccer) game or watch the Redblacks take on the Edmonton Elks at TD Place.

The Conference will kick-off on Wednesday, August 17 with the Manufacturer and Distributor Reception. Reconnect with old friends, make new ones, and be sure to welcome any first-time attendees to the TIAC family.

Le Conseil d'administration et les présidents responsables du congrès de 2022 ont le grand plaisir de vous souhaiter la bienvenue à Ottawa pour la 60^e édition du congrès annuel de l'ACIT. Difficile à croire, mais nous célébrons le 50^e à Québec il y a de cela déjà dix ans !

Cet événement arrive à point nommé — après ce que nous avons vécu au cours des deux dernières années, il nous faut maintenant enfin prendre un peu de bon temps. Amitié, gastronomie fine, bonheur, voilà les mots d'ordre ! Les deux présidents chargés du congrès, Steve Huculiak et Tim Pullyblank, travaillent d'arrache-pied pour vous faire profiter au mieux de ces moments de plaisir dont vous avez besoin, que vous espérez tous et que vous méritez bien !

Aperçu de ce que nous avons prévu

Le congrès aura lieu à l'hôtel Marriott d'Ottawa situé en plein coeur du centre-ville d'Ottawa. L'hôtel donne sur la rue Sparks, voie piétonnière bordée de terrasses et de boutiques entre l'hôtel et le Monument commémoratif de guerre. À seulement une section de rue au nord, vous vous retrouvez sur la Colline du Parlement. Une courte promenade vers l'est vous amène au marché Byward qui déborde d'activité pendant tout l'été. Munissez-vous de vos chaussures de marche et de votre écran solaire pour aller déambuler sur toute la longueur du Canal Rideau, ou bien assistez à une partie de l'Atlético

Thursday's program will feature an invited speaker who will be sharing a wealth of experience on the management of multi-generation workforces. We will also have an update from the TIAC Innovators, a follow-up presentation by Peter Gauchel to his May 11 webinar on the new edition of the *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* manual, and an update from the TIAA team on their Denis Formula updates.

The spousal/family program will also be kicking off this day. Join Escape Bicycle Tours for a leisurely 2-hour, 12-kilometre, bike tour that will take you past many of Ottawa's major attractions. The scenic and safe bicycle paths will showcase some great views of the city, while the guides talk about Ottawa's unique history.

Thursday evening we will be cruising the Ottawa River. The River Queen was refurbished in the style of an early 19th century paddle steamer. Two levels, two patios, and a dance floor. Let the good times flow!

Back on dry land, Friday brings presentations from our friends at NIA and the golf tournament. Not a golfer? Not a problem! Join our Brew Donkey walking tour for an afternoon of entertainment, education and, of course, beer. This 3.5-hour tour will feature tours of two local craft breweries and give you the opportunity to learn about Ottawa's History Through Beer, all the while taking in some spectacular views of Ottawa and Gatineau.

As we reach Saturday, the last day of the Conference, join us for the final morning of presentations. We have the pleasure of having a two-time Olympic hockey gold medalist speak about high performance and mental wellness. We will also get a sneak-peak at the 2023 Conference program scheduled for August 23-26 in Whistler, BC!

Registration is open!

Visit www.tiac.ca to register. DON'T FORGET! Register by June 1, 2022 and be entered into the early bird draw for a FREE registration for the 2023 TIAC Conference in Whistler.

In Case That Wasn't Enough...

TIAC is pleased to host NIA's Thermal Insulation Inspector Certification course August 14-17.

National Insulation Association's (NIA) Thermal Insulation Inspector Certification Program, a two-part, four-day course to educate insulation inspectors on how to evaluate installation work and determine whether it is compliant with mechanical insulation specifications.

This certification program will educate you on mechanical insulation, how to verify that the insulation is being installed

(soccer) ou encore à une joute entre les Redblacks et les Elks d'Edmonton à la Place TD.

Le congrès s'ouvre le mercredi 17 août avec la réception des fabricants et des distributeurs. Reprenez contact avec de vieux amis, faites-vous-en de nouveaux et ne manquez pas d'accueillir les membres qui assisteront pour la première fois au congrès de l'ACIT.

Au programme jeudi, nous proposons un conférencier qui communiquera sa vaste expérience de la gestion d'effectifs multi-générationnels. Les Innovateurs de l'ACIT feront aussi le point sur leurs travaux. Pierre Gauchel reviendra sur le webinaire du 11 mai au sujet de la nouvelle édition du *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* (Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle) et l'équipe de la TIAA communiquera les dernières nouvelles au sujet de la mise à jour de la formule Denis.

Le programme pour les conjoint.e.s et familles des congressistes commence aussi cette même journée. Joignez-vous à l'excursion à vélo (deux heures pour douze kilomètres) sur des pistes panoramiques et sécuritaires, et venez admirer les principaux sites d'intérêt touristiques d'Ottawa et les paysages remarquables de la ville, accompagnés par des guides qui raconteront l'histoire unique en son genre de la capitale du Canada.

NOW AVAILABLE

The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

Your CUI Solution

VARIOUS THICKNESSES AVAILABLE, UP TO 60 INCH WIDTH

HYDROPHOBIC UP TO 600F CONTINUOUS

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

LEWCO SUPER MAT

Proud Members of

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

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

to the specification, and how to identify potential areas of concern during initial installation or ongoing operations.

The fees include the following three courses:

- Mechanical Insulation Basics (on-line)
- Understanding Mechanical Insulation course (in-person)
- Thermal Insulation Inspector Certification (in-person)

A few of the benefits for mechanical insulation contractors:

- Provides a mechanism to request specification clarity and identify potential conflicting information
- Provides a mechanism to ensure material compliance with the contract and/or specification documents

Jeudi soir, c'est une croisière qui est prévue sur la rivière des Outaouais. Le River Queen a été aménagé dans le style des bateaux à vapeur à aubes du XIX^e siècle. Deux ponts, deux terrasses et une piste de danse. Au programme : passer du bon temps ensemble !

De retour sur la terre ferme, nous avons inclus pour vendredi des exposés de nos amis de la NIA et le tournoi de golf. Vous ne jouez pas au golf ? Pas de souci ! Venez plutôt participer à la visite à pied de Brew Donkey pour un après-midi de divertissement, d'information et, bien sûr, de dégustation de bière. Cette visite de trois heures et demie prévoit de s'arrêter dans deux brasseries artisanales locales et d'apprendre l'histoire d'Ottawa par ses brasseries, et ce tout en admirant des points de vue spectaculaires d'Ottawa et de Gatineau.

Samedi, dernier jour du congrès, les participants assisteront aux exposés de clôture. Nous aurons le plaisir d'accueillir une double médaillée d'or en hockey olympique qui nous parlera de rendement élevé et de santé mentale. On présentera aussi un aperçu du programme du congrès des 23 au 26 août 2023 à Whistler, en Colombie-Britannique !

Inscription en cours !

Consultez le site www.tiac.ca pour vous inscrire. **NE MANQUEZ PAS DE LE FAIRE DÈS MAINTENANT !** Avant le 1^{er} juin 2022, l'inscription vous rend admissible au tirage d'une inscription GRATUITE au congrès 2023 à Whistler.

Et en plus...

L'ACIT a le plaisir de tenir, du 14 au 17 août, le cours d'accréditation en inspection de l'isolation thermique de la NIA.

Le programme d'accréditation en inspection de l'isolation thermique de la National Insulation Association (NIA) est proposé en deux parties sur quatre jours et a été conçu pour former les inspecteurs à l'évaluation des travaux d'installation et de leur conformité aux spécifications pour l'isolation des systèmes mécaniques.

Ce programme d'accréditation porte sur l'isolation des systèmes mécaniques, sur la façon de vérifier l'installation des produits isolants par rapport au devis et sur les éventuelles difficultés qui peuvent



BROCKWHITE
A WHITE CAP COMPANY

Brock White is your source for commercial and industrial insulation and accessories from today's leading insulation manufacturers. If your project calls for a specialized solution, you can count on Brock White to fabricate it to your specifications in one of our custom fabrication facilities.



Locations across Western Canada. Visit us online at BrockWhite.ca.



MinWool-1200®
Field-Formed Pipe
Insulation

JM **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company

OPTIMIZE EVERY TRUCKLOAD

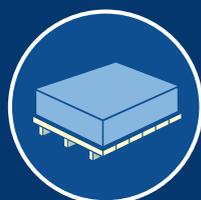
with MinWool-1200® Precision Cut and Field-Formed Pipe Insulation



80,000 Driver Shortage¹
American Trucking Associations estimates that the truck driver storage has hit a historic high.



Shipped flat allowing up to **60% more material on each truckload³**



Requires 56% less job site space²



33% Less Freight Cost⁴
when shipping MinWool-1200 Field-Formed compared to MinWool-1200 Mandrel Wound Pipe Insulation



Fewer trucks = Reduced carbon emissions



Decreases unload time reducing on-site labor costs

Learn more at [jm.com/industrial](https://www.jm.com/industrial)

¹American Trucking Associations https://www.trucking.org/sites/default/files/2021-10/ATA%20Driver%20Shortage%20Report%202021%20Executive%20Summary.FINAL_.pdf

²90,039 cubic ft for Mandrel Wound Minwool vs. 39,856 cubic ft. for MinWool-1200 Field-Formed Pipe products - calculations based on 12x2 product

³4,032 LF* on the MinWool-1200 Field-Formed Pipe truck and 2,520 LF* on the Mandrel Wound Minwool truck – calculations based on 6x2 product

⁴Based on 3 TL of Mandrel Wound at 7560LF and estimated with current freight cost from Phenix City to Houston - \$3000/TL and Phenix City to New York City - \$5000/TL.

- Complements QA/QC programs or provides a good start for implementing a program
- Can increase profitability by minimizing mistakes and/or rework, and supporting potential contract changes
- Offers a way to differentiate yourself from the competition.

Space is limited, so don't wait to register.

Your TIAC Board Is Excited To See You And Celebrate The 60th Annual Conference!

surgir à l'installation de l'isolant ou pendant le fonctionnement des appareils isolés.

Les droits d'inscription comprennent trois cours :

- Rudiments de l'isolation des systèmes mécaniques (en ligne)
- Comprendre l'isolation des systèmes mécaniques (en personne)
- Certificat d'accréditation en inspection de l'isolation thermique des systèmes mécaniques (en personne)

Au profit des entrepreneurs en isolation des systèmes mécaniques, le programme :

- procure une méthode pour la précision des devis et la rectification des renseignements potentiellement contradictoires,
- procure une méthode pour s'assurer de la conformité des matériaux aux contrats et aux devis,
- complète les programmes d'assurance de la qualité, ou constitue un bon point de départ pour la mise en oeuvre de tels programmes,
- peut améliorer la rentabilité des travaux par la réduction des erreurs ou des reprises, et aider à préciser d'éventuels changements contractuels,
- constitue un moyen de vous démarquer de la concurrence.

Les places sont en nombre limité ; ne tardez donc pas à vous inscrire.

Le conseil d'administration se réjouit à l'idée de vous rencontrer et de célébrer le 60^e anniversaire de l'ACIT au congrès annuel !

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

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

60 YEARS
ANNIVERSARY
1954-2014

mfm BUILDING PRODUCTS CORP.
www.flexclad.com

800-882-7663



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 IN CONSTRUCTION NUMBERS UP? NOT SO FAST

Advocates say women in trades statistics are nothing to celebrate

AUGMENTATION – PLUTÔT LENTE – DU NOMBRE DES FEMMES DANS LA CONSTRUCTION

Les statistiques concernant les femmes dans les métiers n'ont rien de réjouissant, selon les défenseurs de la cause féminine

By / par Don Wall, Daily Commercial News

North American construction workforce advocates hoping for a breakthrough in female participation won't find much reason to celebrate in the latest statistics released on both sides of the border.

Data from the past three years indicate a minimal uptick in the numbers of women working on the tools in the sector.

As the sector marked Women in Construction Week 2022, there was disappointment that after decades of efforts, women still account for a minimal percentage of construction trades workers—in the low single digits.

Graeme Aitken, executive director with the Electrical Contractors Association of Ontario, spoke out at a recent Ontario Construction Secretariat (OCS) event held in Toronto, recalling attending a provincial building trades conference in the late 1980s.

“I vividly recall people standing up and saying, ‘We need more women in the trades.’ This is 35 years ago,” said Aitken.

“‘We haven't done enough,’ is the biggest understatement I am going to hear this week.”

In the US, statistics compiled by Big Rentz, the New England Institute of Technology, the Bureau of Labor Statistics, and others found women comprise 10.9 per cent of the construction workforce, up one per cent in two years, but only 2.5 per cent of trades in the field.

One study found women comprise five per cent of contractors and four per cent of construction managers.

In Canada, BuildForce Canada estimated in 2020 that of the nearly 1.1 million tradespeople employed in the industry, women made up five per cent. In 2017 BuildForce estimated women accounted for 12.4 per cent of the construction workforce nationally—3.9 per cent onsite, 38.5 per cent off-site.

The OCS this year reported on Statistics Canada data on gender representation among apprentices in major construction trades, averaged from 2015 to 2019: bricklayer, one per cent; carpenter, four per cent; construction craft worker, five per cent; electrician, three per cent; plumber, two per cent; total, three per cent.

Photo courtesy of ©Can Stock/Productionperig



Les défenseurs de la main-d'oeuvre dans la construction en Amérique du Nord qui espéraient une percée des femmes dans le domaine n'ont pas de quoi se réjouir à en croire les statistiques les plus récentes publiées à ce sujet des deux côtés de la frontière.

Selon les données des trois dernières années, le nombre des femmes dans les métiers n'a pas beaucoup augmenté.

L'édition 2022 de la Semaine des femmes dans la construction s'est terminée le 12 mars, et c'est la déception qui prévaut après des décennies d'efforts. En effet, les femmes comptent pour un faible pourcentage seulement des travailleurs des métiers de la construction, soit pour bien en-deçà des dix pour cent.

Graeme Aitken, directeur général de la *Electrical Contractors Association of Ontario*, est intervenu récemment à l'occasion d'une rencontre du Secrétariat ontarien à la construction (SOC) qui a eu lieu à Toronto, pour rappeler à son auditoire une conférence provinciale sur les métiers à laquelle il avait assisté à la fin des années 1980.

« Je me rappelle que des gens avaient alors déclaré haut et fort qu'il fallait plus de femmes dans les métiers. C'était il y a trente-cinq ans », fait remarquer M. Aitken.

Advocates in the US and Canada were asked: What practices and strategies do you feel have the potential to once and for all create a construction workforce where women feel welcomed and are able to contribute to their full potential?

Among their answers:

• **Enforceable workforce targets.** For 30 years, New Brunswick's Arlene Dunn worked as a labour and employer organizer in Eastern Canada, with notable success putting together workforce deals that were able to achieve a high-water mark of female trades participation—13 per cent, on the Hebron offshore oil project.

Today, Dunn is a cabinet minister in the Government of New Brunswick.

"We're not progressing in terms of the percentage of numbers in the trades," Dunn said. "You have to start with real numbers... If you looked at the Enron projects, there are very, very rigid numbers with respect to what their requests were, and the expectations were around women entering the trades.

"So start with those hard numbers and no excuses."

If there were no female ironworkers available, for example, the parties proceeded to train workers up to meet the contractual obligations.

"So, we're not going to get into a situation where, when we require women to be hired on the job, we say that we don't have them. That just wasn't an excuse."

• **Accountability at the top.** Dunn said the impetus to develop contracts with such exacting workforce requirements has to stem from the C-suite.

"You have to really have accountability. And you have to have people at the top who actually do want to make a difference. It's not something that's inspirational... it's people who are really committed to women in the skilled trades."

Those firms developed strong protection mechanisms to support women on worksites, Dunn said.

"Until other jurisdictions start doing the same thing, we're going to continue to have struggles."

• **Support and networking programs.** Sheila Ohrenberg of Nashville, Tenn. started out in construction as an assistant project manager 25 years ago, and 15 years ago she and her sister founded their own company, Sorella Group, that specializes in carpentry as a subcontractor. She is now president of Women Construction Owners and Executives.

"Being at the top of a company and being a female construction owner, it can be lonely. They say it's lonely at the top," said Ohrenberg.

"When you're a female, you're not typically going out hunting with all the guys... Having peer groups among national construction owners is so important, because a lot of times you can think that certain things are only happening to

« *Nous n'avons pas assez fait* est l'excuse du siècle que j'entendrai certainement pendant cette semaine. »

Aux États-Unis, des statistiques colligées par Big Rentz, le *New England Institute of Technology*, le *Bureau of Labor Statistics* et d'autres organismes révèlent que les femmes comptent pour 10,9 pour cent de la main-d'oeuvre de la construction, soit une augmentation de un pour cent en deux ans, mais qu'elles représentent seulement 2,5 pour cent des gens de métier sur les chantiers.

Selon une étude, les femmes comptent pour cinq pour cent des entrepreneurs et quatre pour cent des directeurs de construction.

Au Canada, ConstruForce Canada estimait en 2020 que des quelque 1,1 million de gens de métier employés dans le secteur, les femmes représentaient une proportion de cinq pour cent. En 2017, toujours selon ConstruForce Canada, les femmes comptaient pour 12,4 pour cent de la main-d'oeuvre de la construction à l'échelle nationale – soit 3,9 pour cent sur les chantiers et 38,5 pour cent hors chantiers.

Cette année, le SOC a présenté son analyse des données de Statistique Canada sur la représentation selon le sexe chez les apprentis des principaux métiers de la construction, calculée sur une moyenne des années de 2015 à 2019 : briquelage, un pour cent ; menuiserie, quatre pour cent ; manoeuvre en construction, cinq pour cent ; électricité, trois pour cent ; plomberie, deux pour cent ; pour un total de trois pour cent.

Les personnes qui défendent la cause féminine aux États-Unis et au Canada se sont fait poser la question de savoir quelles sont les pratiques et les stratégies à mettre en oeuvre, selon elles, pour créer une bonne fois pour toutes un milieu de travail en construction où les femmes se sentent les bienvenues et puissent donner à leur plein potentiel.

Au nombre des réponses données, citons celles-ci :

• **Cibles obligatoires sur la composition de la main-d'oeuvre.**

Depuis trente ans, Arlene Dunn, est active au Nouveau-Brunswick auprès des travailleurs et des employeurs de l'Est du Canada. Elle a réussi à faire conclure des ententes remarquables en faveur de la participation de la main-d'oeuvre féminine dans les métiers – citons le chantier pétrolier offshore Hebron avec une participation de 13 pour cent pour les femmes.

Aujourd'hui, Madame Dunn est ministre du gouvernement du Nouveau-Brunswick.

« Nous ne faisons pas de progrès en termes de pourcentage, selon Madame Dunn. Il faut plutôt compter avec des chiffres réels. En ce qui concerne les chantiers d'Enron, des chiffres très, très stricts étaient appliqués, et les attentes concernant les femmes dans les métiers étaient claires. »

« Il faut commencer avec ces chiffres. Et surtout pas d'excuse. »

you. Then you get in a peer group and then you get to support each other.”

- **Supportive corporate culture.** Ohrenberg raised two children as the CEO of Sorella and so understands the value of creating an inclusive corporate culture that understands the unique needs of families in the sector.

“When women are having children and wanting to spend time with their kids and take them to school... it’s very, very difficult to have a very demanding job that you can’t get away from,” she said, noting construction is cyclical with some times of the year especially busy.

“I’ve always worked for smaller companies that were family owned, and they understood that whether you’re a male or female, you have children and you’ve got to take care of the kids.”

- **Reach them young.** Texan Stephanie Garcia, an onsite quality manager with Rogers-O’Brien Construction in San Antonio, is an activist with the National Association of Women in Construction (NAWIC). Garcia supports a local program that offers free classes that serve as an introduction to the trades for young women. The girls obtain hands-on exposure to presentations on, for example, robotics in construction.

Garcia, who earned degrees in interior design and architecture and is recognizable on jobsites with her trademark pink construction helmet, also participates in a high school program called Bridging the Gap.

“I really enjoy going out there and talking to all the young students,” she said. “We tried to do a lot of that to get them interested.”

- **Effective anti-discrimination measures.** Kayla Bailey is a steamfitter and welder who has taken on the role of full-time project manager with Ontario Building and Construction Tradeswomen. She feels the trades are about to experience an “explosion” of interest among women.

But while initial interest may not be a problem, retention is a major hurdle, she said. Unfortunately, Bailey said, out in the field, where the number of women is miniscule, the vast majority of men are supportive but there is still an element of the Wild West.

“I have sat through dozens of diversity training meetings,” she said. “And for some people, it does mean education and it changes attitudes but... I can tell you, just from my personal experience, that there is zero enforcement of these policies.

“We hear that from our trade committee, as well. I wish the solution was as simple as your health and safety policy that has a gender lens. But really, if you’re not enforcing it, you’re really not going to make a change in the industry.”

Reprinted with permission from *The Daily Commercial News*. Learn more at canada.constructconnect.com/dcn

“But while initial interest may not be a problem, retention is a major hurdle.”

“Si l’intérêt est toujours là au départ, le maintien en poste reste un problème de taille.”

S’il n’y a pas de femmes métallurgistes pour un projet, par exemple, les parties doivent en former pour respecter leurs obligations contractuelles.

« Nous ne voulons pas nous retrouver dans une situation où, quand il nous faut des femmes, on se fasse répondre qu’il n’y en a pas qui soient disponibles. Ce n’est qu’une excuse. »

- **Responsabilité des dirigeants.** Selon Madame Dunn, la volonté de mettre en place des contrats aussi stricts en matière d’embauche de la main-d’oeuvre doit provenir des cadres dirigeants.

« Ce sont eux qui doivent assumer la responsabilité de la situation. Il faut des dirigeants qui veillent vraiment faire une différence. Les belles paroles ne suffisent pas. Il faut des gens qui soient vraiment résolus à assurer la présence des femmes dans les métiers. »

Ces entreprises ont mis en place des mécanismes de protection robustes pour soutenir les femmes sur les chantiers, ajoute Madame Dunn.

« Tant que les autres instances ne feront pas de même, nous continuerons à nous débattre. »

- **Programmes de soutien et de réseautage.** Sheila Ohrenberg de Nashville, au Tennessee, a commencé dans le secteur de la construction comme directrice de chantier adjointe il y a 25 ans. Puis, voilà 15 ans, Sheila et sa soeur ont fondé leur entreprise, Sorella Group, qui se spécialise en menuiserie en sous-traitance. Elle est maintenant présidente de l’association *Women Construction Owners and Executives* (Femmes propriétaires et dirigeantes en construction).

« Femme dirigeante d’une entreprise de construction... on peut se sentir bien seule. On dit qu’on se sent seul quand on est à la tête d’une entreprise », raconte Madame Ohrenberg.

« Si vous êtes une femme, vous n’allez habituellement pas à la chasse avec la *gang* d’hommes. Il est important de pouvoir se réunir entre propriétaires de la construction à l’échelle nationale. Beaucoup de choses arrivent dont on pense qu’on est la seule à les vivre. Au sein d’un groupe d’appui, on se soutient les unes les autres. »

- **Culture d’entreprise propice.** Madame Ohrenberg a élevé deux enfants alors qu’elle était aussi p.-d. g. de Sorella et elle comprend bien la valeur d’une culture d’entreprise qui soit inclusive et qui comprenne les besoins uniques des familles du secteur.

« Lorsque les femmes ont des enfants et qu'elles veulent passer du temps avec eux, les emmener à l'école, etc., il est très, très difficile de faire en parallèle un travail exigeant que vous ne pouvez pas laisser en plan », indique-t-elle, en faisant remarquer que la construction est cyclique et que certaines périodes de l'année sont particulièrement occupées.

« J'ai toujours travaillé pour de petites entreprises familiales qui comprennent que, père ou mère, vous avez des enfants et vous devez vous en occuper. »

- **Rejoindre les jeunes.** Stephanie Garcia, directrice de la qualité sur les chantiers auprès de Rogers-O'Brien Construction à San Antonio, au Texas, est militante au sein de la National Association of Women in Construction (NAWIC) – Association des femmes dans la construction. Madame Garcia soutient un programme local de cours gratuits dispensés aux jeunes filles en introduction aux métiers. Celles-ci peuvent faire l'expérience pratique, par exemple, de la robotique en construction dans le cadre de ce type de programme.

Madame Garcia, qui est diplômée en aménagement d'intérieur et en architecture, se reconnaît facilement sur les chantiers à son casque de sécurité rose. Elle participe en outre à un programme pour les jeunes du secondaire intitulé Bridging the Gap.

« J'aime vraiment rencontrer les jeunes filles et m'adresser à elles. Nous faisons beaucoup pour les intéresser », précise-t-elle.

- **Mesures efficaces contre la discrimination.** Kayla Bailey est monteuse de conduites de vapeur et soudeuse, et a assumé la fonction de directrice de projet à temps plein auprès du regroupement Ontario Building and Construction Tradeswomen. Elle croit que les métiers sont sur le point de susciter un surcroît d'intérêt chez les femmes.

Si l'intérêt est toujours là au départ, le maintien en poste reste un problème de taille, signale-t-elle. Malheureusement, selon Madame Bailey, sur les chantiers, là où le nombre des femmes est minime, si la majorité des hommes est accueillante, il reste encore quelques éléments qui rappellent le Wild West.

« J'ai assisté à de nombreuses formations en diversité, dit-elle. Et pour certains, c'est quelque chose qui change les mentalités, mais, je dois dire, d'après mon expérience personnelle, que rien n'est fait pour appliquer ces politiques. »

« Notre comité sectoriel constate la même chose. Ce serait bien de pouvoir dire qu'il nous faut simplement une politique de santé et sécurité au travail avec l'angle sexospécifique. Mais si les politiques en question ne sont pas appliquées, rien ne va changer dans le secteur. »

Reproduit avec la permission de *The Daily Commercial News*. Pour plus de renseignements, veuillez consulter la page <https://canada.constructconnect.com/dcn>.



Get it right.

There's no substitute for QUALITY, and quality can only be assured when mechanical insulation is installed as specified. The

Quality Assurance Certificate or QAC, available only through

BCICA contractors, ensures that your project is covered by the very best materials, installed by Red Seal certified journeymen, and inspected by true third-party independent inspectors. Specify all your mechanical insulation projects with the only certification that assures QUALITY – the **BCICA QAC**.



Bradley Budden
Executive Director
604.984.6455
office@bcica.org
www.bcica.org

Labour Market Part II

Alternative strategies for growing your business during a labour crisis

Marché du travail – Partie II

Solutions possibles pour développer son entreprise en période de pénurie de main-d'oeuvre

By / par Ron Coleman

In part one of this article (see *TIAC Times*, Winter 2022 issue) we focused on the issues we must deal with because of the ongoing shortage of labour and how to manage those issues. There are other factors we should review when looking at our businesses. There are methods for making more money and having a successful business that do not involve growing your labour force.

According to *The Globe and Mail*, “federal estimates say at least 90% of Canada’s 1.2 million small businesses are led by entrepreneurs who consider growth a secondary goal, if it’s even a goal at all... they function to support their founders’ lifestyles.”

Many companies do focus on growing sales, but I believe it is better to focus on growing profits by improving efficiencies and focusing on the right customers and the right work. Growing sales often means your business struggles to keep up with processes, staff, and customer needs.

Invest in tech

Artificial intelligence is proving to add value to many businesses. There are three growth areas in artificial intelligence technology—building information modelling (BIM), customer relationship management (CRM), and data collection.

We need to use technology more effectively. Design, estimating, accounting, invoicing, payroll, scheduling, and materials handling are all areas where we can use technology to enhance our business model. Virtually every facet of the industry can improve productivity by using technology.

Augmented reality, while in its infancy in Canada, has potential for safety training, real-time project information, team collaboration, project planning, and modifying projects. I predict this will have a major impact on the way we run our businesses over the coming decade.

Be good... better yet, be great

What’s the difference between a good contractor and a great contractor?

Dans la première partie du présent article (*TIAC Times*, hiver 2022), il a été question de la pénurie de main-d'oeuvre et de la façon de gérer ce genre de difficulté. Cela dit, d’autres facteurs entrent en ligne de compte et doivent être examinés. Il existe en effet des façons de rentabiliser l’entreprise pour qu’elle soit florissante sans avoir à augmenter ses effectifs.

Selon le *Globe and Mail*, « ce seraient au moins 90 % des 1,2 million de petites entreprises canadiennes qui, d’après des estimations fédérales, sont dirigées par des entrepreneurs qui tiennent leur croissance pour secondaire, si tant est que ce soit un but. Elles fonctionnent pour soutenir le mode de vie de leurs fondateurs ».

De nombreuses entreprises concentrent leurs efforts sur la croissance des volumes de leurs ventes, mais je crois qu’il est préférable de s’attacher à la croissance de la rentabilité, et ce en améliorant ses efficacités et en se concentrant sur les clients et les travaux qui conviennent le mieux. Augmenter les ventes veut souvent dire que l’entreprise doit se démener pour maintenir ses procédés, gérer le personnel en conséquence et répondre aux besoins des clients.

Investissement dans la technologie

L’intelligence artificielle ajoute assurément à la valeur de nombreuses entreprises. Trois secteurs de la technologie de l’intelligence artificielle sont en expansion : modélisation et conception automatisée des bâtiments, gestion des relations-clients et collecte des données.

Nous devons employer la technologie de façon plus efficace. La conception, les estimations, la comptabilité, la facturation, la feuille de paie, l’établissement des calendriers des travaux et la manutention des matériaux sont autant de domaines d’activité que la technologie peut améliorer et, partant, bonifier notre modèle d’affaires. La technologie peut optimiser pratiquement tous les aspects de l’industrie.

La réalité augmentée, bien qu’à ses balbutiements au Canada, peut aider à la formation en sécurité, à la gestion de l’information de chantier en temps réel, à la collaboration des

A good contractor will talk his way out of a situation that a great one would not get into in the first place. Good is not good enough. Most of your competitors are good. With the upcoming labour shortage, you need to be great. Good contractors make money on one job and give it back on the next. Great contractors don't give it back.

To be a great contractor you need to be proactive. Spending your time putting out fires and keeping the business afloat is barely a strategy for survival, certainly not for success.

Real leaders are focused on the long-term future. They have a vision. Managers are focused on the present and the short term. Every business that aims at being successful must have proactive leadership.

In the current, very uncertain labour market, that's a given. Without this leadership, you will be a has-been.

Size up (or down)

The biggest threat facing most contractors in the current and future market is, as we have discussed, a shortage of qualified labour. There is no perfect size for a contractor. The correct balance between overhead and operations should get you the maximum results.

If, for example, you could add \$500,000 in annual sales without any additional overhead, then that might be a good strategy. Alternatively, if you dropped some overhead how much work would you drop?

On the other hand, if you need to add an estimator or other overhead person, you would need to recover at least eight times their cost in annual sales to justify the cost and risk of investing in that overhead.

Let's look at strategies for making more money, taking into account the labour difficulties we are likely to face.

- Do I focus on labour-intensive jobs or material-intensive jobs? In a tight labour market, go with the more material-intensive jobs. They are also likely to be lower risk and lower profit.
- Are we better off focusing on jobs that are more high-tech or jobs that are simpler? Which suits your particular business model?
- Make sure you have price escalation clauses in your contracts to cover labour and material cost increases.
- Adding resources is easy. Subtraction is an action. It doesn't just happen. Do you have the leadership skills to take this action?
- The best way to add profit is to subtract what hinders profit.

Chinese philosopher Lao Tzu advised "To attain knowledge, add things every day. To attain wisdom, subtract things every day."

équipes, à la planification de projets et à la modification des travaux. D'après moi, elle aura une incidence significative sur la façon dont nous dirigerons nos entreprises au cours des dix prochaines années.

Bon, c'est bien... excellent, c'est mieux !

Quelle différence existe-t-il entre le bon entrepreneur et l'excellent ?

Le bon entrepreneur réussira à se tirer d'un mauvais pas que l'excellent aura su éviter d'entrée de jeu. Être bon ne suffit pas. La plupart de vos concurrents sont bons. En raison de la pénurie de main-d'oeuvre imminente, vous devez plutôt viser à l'excellence. Les bons entrepreneurs font de l'argent pour un chantier et le perdent sur le chantier suivant. Les excellents en sortent gagnants.

Pour devenir un excellent entrepreneur, vous devez être proactif. Passer son temps à éteindre des feux et à maintenir son entreprise à flot peut aider à survivre, mais pas à réussir.

Les vrais leaders s'attachent au long terme. Ils voient loin. Les gestionnaires s'attachent au présent et au court terme. Toute entreprise qui veut réussir doit posséder un leadership proactif.

Dans le contexte du marché du travail actuel, marqué par beaucoup d'incertitude, le leadership est une condition essentielle. Sans ce leadership, vous serez vite dépassé.

Augmenter (ou réduire) ses effectifs

La pire menace pour la plupart des entrepreneurs dans le marché actuel et futur est, comme nous l'avons déjà dit, la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Il n'y a pas de taille d'effectif qui soit idéale. C'est l'équilibre judicieux entre les frais indirects et les frais opérationnels qui définit le résultat optimal.

Si, par exemple, vous pouviez ajouter pour 500 000 \$ en ventes annuelles sans avoir à augmenter vos frais indirects, sans doute serait-ce là une mesure avantageuse. Par ailleurs, si vous deviez réduire vos frais indirects, à combien de chantiers vous faudrait-il alors renoncer ?

D'autre part, si vous devez ajouter un estimateur ou une autre personne payée à même vos frais indirects, vous devez à tout le moins récupérer l'équivalent de huit fois leur coût en ventes annuelles pour justifier les frais et le risque de l'investissement dans ce poste budgétaire.

Voyons quelques solutions pour rentabiliser votre activité tout en tenant compte des éventuelles pénuries de main-d'oeuvre.

- Dois-je privilégier des travaux à forte prédominance de main-d'oeuvre ou des travaux en fort apport en matériel ? Dans un marché marqué par des pénuries de main-d'oeuvre, il est préférable de choisir les travaux en fort apport en matériel. Ces travaux sont probablement moins risqués et aussi moins rentables.

Find the sweet spot

Our customers push us to quote jobs for their benefit, not for ours. If we do less work, prices will increase, and we will become more efficient and make more money.

- What size jobs are best suited to you?
- What types of work are best suited to you?
- What geographic areas are best suited to you?
- What type of customers—GCs, end users, institutions, municipal, provincial, or federal governments?
- Which GCs? Which end users?
- Which jobs require the least overhead?
- Which jobs are the least risk?

For several years, the union employees at a BC government body lobbied to allow workers to work from home, at least on a part-time basis. The employer consistently found reasons why this could not work. Now, due to COVID, many employees currently working from home say they will not have a permanent workstation and are unlikely to ever return to the office full time. Suddenly, the employers understand the myriad benefits to both the organization and the employees. This is reactive leadership, not proactive. It is your duty as a business person to provide proactive leadership. Don't be a has-been.

Four keys to growing a successful business

1. Focus on getting more customers of the type you want.
2. Get them to come back more often.
3. Up-sell them with additional value.
4. Be efficient.

As the lead person in your business, this is where you should be spending your time.

Identify what you need to add to and subtract from your business. Appoint champions to move these needs forward, and mentor those the champions. This will help develop a more cohesive team within your business and allow you to spend more time in your leadership role and less in management.

Probably the most important advice I give to service contractors is to increase their hourly rate by \$10. I have never had a client tell me that it backfired. You would have to lose a lot of billable hours before it hurt your bottom line. The customers you are most likely to lose are the high maintenance and slow paying ones. If you had five technicians billing out 40 hours per week, you would put almost another \$100,000 profit on your bottom lines each year. Over ten years, that's an extra \$1 million in the bank. It's that easy. It's all about making money, not about who has the most sales. ■

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

- Faut-il préférer les travaux axés davantage sur la haute technologie ou sur les travaux plus simples ? Qu'est-ce qui convient le mieux à votre modèle d'affaires ?
- Assurez-vous que les dispositions contenues dans vos contrats sur l'augmentation des prix comprennent bien la hausse des coûts de main-d'oeuvre et de matériaux.
- Il est facile d'ajouter des ressources. Soustraire suppose une action délibérée qui n'arrive pas par hasard. Avez-vous les qualités de leadership nécessaires pour prendre les mesures qui s'imposent ?
- Le meilleur moyen de rentabiliser ses opérations est de retrancher ce qui entrave la rentabilisation des opérations en question.

Le philosophe chinois Lao-Tseu disait que pour avoir de la connaissance, il faut ajouter des choses chaque jour et que pour avoir de la sagesse, il faut retrancher des choses chaque jour.

Trouver le point d'équilibre idéal

Nos clients exigent de nous des soumissions qui vont dans le sens de leurs intérêts, et pas des nôtres. Si nous choisissons les travaux à effectuer de façon stratégique, nous pouvons soumissionner pour des prix plus élevés et devenir plus efficaces et plus rentables.

- Quelle envergure de chantier vous convient le mieux ?
- Quels types de travaux vous conviennent le mieux ?
- Quels secteurs géographiques vous conviennent le mieux ?
- Quel type de clients — entrepreneurs généraux, utilisateurs finaux, institutions, gouvernements municipaux, provinciaux ou fédéral ?
- Quels entrepreneurs généraux ? Quels utilisateurs finaux ?
- Quels travaux supposent le moins de frais indirects ?
- Quels travaux représentent le moins de risques ?

Pendant des années, des fonctionnaires syndiqués au gouvernement provincial de Colombie-Britannique ont fait des démarches pour obtenir de travailler de la maison, à tout le moins à temps partiel, et l'employeur faisait constamment valoir des arguments contre cette idée. Or, avec la COVID, de nombreux fonctionnaires travaillent toujours de la maison et affirment qu'ils n'auront pas de poste de travail permanent et ne retourneront probablement pas au bureau à temps plein. Tout d'un coup, les employeurs comprennent les nombreux avantages du télétravail pour l'organisme et les employés. Dans ce cas, le leadership s'est contenté de réagir et n'a pas été proactif. Vous avez le devoir comme homme ou femme d'affaires d'assurer un leadership proactif. Réagir ne suffit pas.

Quatre clés pour une entreprise florissante

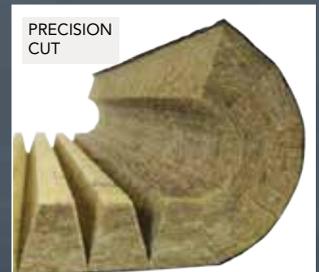
1. Concentrez vos efforts à attirer des clients du type que vous souhaitez.



THERMALJACS547®

HOW MUCH IS OLD-FASHIONED INSULATION COSTING YOU?

- FASTER LEAD TIMES
- INCREASED PRODUCTIVITY
- LOWER FREIGHT COSTS
- ENVIRONMENTALLY FRIENDLY
- ENERGY EFFICIENT
- SAFER PRODUCT



Through our environmentally friendly, state of the art manufacturing process, ThermalJacs547® is produced with less than 1% waste, while reducing lead times, and increasing overall cost effectiveness.

Let us help you increase your profit.

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW: 800.299.0819 CAN • 888.877.7685 USA • WWW.IDEALPRODUCTS.CA



IDEAL PRODUCTS



GEN Z LOOKS AHEAD

Le regard de la génération Z est résolument tourné vers l'avenir

By / par ECMC Group

Photo courtesy of ©Can Stock/diego_cervo

Newsflash: Four-year college may be losing its luster among teens. In fact, a new survey says fewer than half of teens considering a four-year degree believe one is necessary for success.

The new national Question The Quo survey from ECMC Group finds the number of high schoolers considering a four-year degree has dropped 23 percentage points since the pandemic began, and although most think about future education every day, they want lower-cost, quicker paths to a career. But that doesn't mean they are finding the choice to consider other options an easy one. While they may be open to other paths, they feel pressure to take the one that leads to a four-year college.

The study, fielded in September 2021, reports that fewer and fewer teens plan to attend a four-year college, with less than half now considering it and 53 percent believing they can achieve professional success with education attained in three years or less.

At the same time, high school students are keenly focused on the connection between education and a future career, with 69 percent saying it is important to have on-the-job experiences like apprenticeships and internships during their postsecondary education.

And while the cost of college continues to be a driving factor for where they choose to go to school, connection to a job also ranks high.

“Over the past 20 months, we have seen a significant shift in teens' thoughts about education beyond high school with more and more looking for options beyond a four-year degree as a

En manchette : La perspective de quatre d'études post-secondaires semble perdre de son attrait chez les adolescents. En effet, d'après un nouveau sondage, moins de la moitié des adolescents croit qu'un diplôme obtenu au bout de quatre ans d'études est nécessaire pour connaître le succès.

Selon le nouveau sondage national *Question The Quo* du groupe ECMC, le nombre des diplômés du secondaire qui s'orientent vers des études de quatre ans à l'université a diminué de 23 % depuis le début de la crise sanitaire. Si les jeunes pensent à leurs études futures chaque jour, ils souhaitent un parcours scolaire qui coûte moins cher et qui leur ouvre plus rapidement les portes du marché du travail. Ce n'est pas qu'il soit particulièrement facile de faire le choix d'une solution différente. En effet, bien que les ados soient ouverts à d'autres types de parcours, ils ressentent la pression s'exercer sur eux en faveur de l'obtention d'un diplôme au bout de quatre ans d'études.

L'étude menée en septembre 2021 signale que de moins en moins d'adolescents ont l'intention de poursuivre des études pendant encore quatre ans ; de fait, moins de la moitié envisage ce parcours et 53 % estiment pouvoir réaliser leur succès professionnel grâce à des études qui dureraient trois ans ou moins.

Cela dit, les élèves du secondaire sont très au fait du rapport qui existe entre les études et une future carrière ; selon 69 % d'entre eux, il est important d'avoir accès à des apprentissages et à des stages pendant des études post-secondaires.

Si les frais de scolarité à l'université continuent de jouer dans leur décision de fréquenter tel établissement plutôt que tel autre, le lien entre études et emploi revêt une grande importance.

path to a career,” said Jeremy Wheaton, president and CEO of ECMC Group. “Now, we as educators must ensure they have the information and support necessary to select and complete the right education path for them—regardless of the path they choose.”

The statistics are from the latest iteration of ECMC Group’s Question The Quo Education Pulse surveys, which have examined high schoolers’ attitudes about their future education and work throughout the pandemic. The surveys of high school students ages 14-18, conducted in partnership with VICE Media, took place in February 2020, May 2020, January 2021, and September 2021, and sought to uncover how teens are thinking about and planning for their future education and careers amid an ever-changing pandemic environment.

The survey data also points to differing thoughts between demographics, including men and women as well as those from different income levels. For instance:

- Female students are more likely to think about their education and career every day compared to their male counterparts.
- Female students and students from high-income households are more likely to believe that education beyond high school is necessary compared to male students and students from low-income households.
- Despite students from high-income households believing they need more education to feel successful, their belief that education is necessary has dropped the most (a 25 percentage-point drop since February 2020 compared to a 12 percentage-point drop for students from low-income households).
- Female students feel more pressure to attend a four-year college than their male peers.
- While the amount of money they can make immediately upon graduation is equally important across demographics, the amount of money they can make over the long term is a more important factor for students from middle- and high-income households than for those from low-income households.
- Students from low-income households are more likely to believe that they will be learning throughout their lifetime compared to students from high-income households.

The survey also found that Gen Z feels pressure to pursue a four-year college, despite being open to other paths, mainly from parents, guardians, and family (59%) and from society (44%). Of those surveyed, 46% said their post-high school education should last less than four years, and 45% said it should last two years or less.

Gen Z wants skill-focused, quicker pathways to careers, with 65% reporting that skills should be learned hands-on in a lab setting, and 53% saying they would prefer to learn skills

« Pendant plus de vingt ans, nous avons vu l’opinion des ados changer grandement au sujet des études post-secondaires ; ils sont de plus en plus nombreux à chercher un parcours autre que le diplôme au bout de quatre ans d’études, affirme Jeremy Wheaton, président du conseil et p.-d. g. du groupe ECMC. Nous, les enseignants, devons nous assurer qu’ils disposent de l’information et du soutien nécessaires pour choisir et poursuivre le parcours scolaire qui leur convient — quel qu’il soit. »

Ces chiffres proviennent de la dernière édition des sondages *Question The Quo Education Pulse* du groupe ECMC, qui ont examiné l’opinion des élèves du secondaire au sujet de leur parcours scolaire et de leurs perspectives de travail pendant la crise sanitaire. Les sondages auprès d’élèves du secondaire âgés de 14 à 18 ans et menés en partenariat avec VICE Media, ont eu lieu en février 2020, en mai 2020, en janvier 2021 et en septembre 2021 ; l’objectif consistait à vérifier comment les jeunes envisagent leur parcours scolaire et leur future carrière dans le contexte d’un environnement pandémique en évolution constante.

Les résultats du sondage manifestent aussi des opinions différentes selon le groupe démographique, selon le sexe et selon le revenu, ainsi :

- Les étudiantes sont davantage susceptibles de penser tous les jours à leur parcours scolaire et professionnel que leurs homologues masculins.
- Les étudiantes et les étudiants provenant de ménages à revenu élevé sont davantage susceptibles de croire que les études post-secondaires sont nécessaires que les étudiants masculins et les étudiants provenant de ménages à faible revenu.
- Ce sont les étudiants provenant de ménages à revenu élevé et croyant normalement avoir besoin de plus d’études pour réussir dans la vie qui sont néanmoins moins enclins maintenant à le croire ; en effet, leur confiance en ce sens a fortement chuté – c’est dans ce groupe qu’elle a baissé le plus – avec un recul de 25 % depuis février 2020 chez les mieux nantis comparativement à une baisse de 12 % chez les moins bien nantis.
- Les étudiantes subissent plus de pression pour faire les quatre ans d’études universitaires que leurs homologues masculins.
- Si le salaire réalisé immédiatement après la diplômation est important dans tous les groupes démographiques, le salaire à long terme est un facteur plus important pour les étudiants provenant de foyers à revenu moyen et élevé que pour les étudiants provenant de foyers à faible revenu.
- Les étudiants provenant de ménages à faible revenu sont davantage susceptibles de croire qu’ils continueront d’apprendre pendant leur vie comparativement aux étudiants provenant de ménages à revenu élevé.

through an on-the-job experience. In addition, 58% believe a skill-based education, such as trade skills, nursing, and STEM makes sense in today's world.

Career paths are top-of-mind for Gen Z, with 73% citing a direct path to a career and important and 62 percent having a career path in mind right now.

And of course, money plays a role in Gen Z's decision making and in more ways than one. More than 65% said the cost of tuition and the amount post-high school debt they would accumulate will influence their choices around what they will do after high school. Fifty-nine percent worry about how they will pay for college, and 43% said the cost of college is the most important element in their education decision, outranking job placements, completion rates, and college rankings.

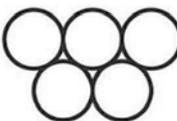
D'après les résultats du sondage, les jeunes de la génération Z subissent des pressions en faveur des quatre ans d'études universitaires, et ce même s'ils sont ouverts à l'idée d'autres parcours, pressions principalement subies de la part de leurs parents, de leurs tuteurs et de leur famille (59 %) et aussi de la part de la société (44 %). Des jeunes sondés, 46 % sont d'avis que leurs études post-secondaires devraient durer moins de quatre ans, et 45 % deux ans ou moins.

La génération Z souhaite des parcours professionnels ciblés et plus rapides, et 65 % affirment que les aptitudes devraient être enseignées en cours pratiques de type laboratoire et 53 % disent qu'ils préféreraient apprendre leur métier sur le tas. De plus, 58 % croient que des études axées sur les compétences, comme les métiers, les soins infirmiers et les STIM, sont à privilégier dans le monde actuel.

La génération Z considère le cheminement professionnel comme une priorité, et 73 % estiment important le parcours scolaire qui mène directement à une carrière ; 62 % ont déjà en tête un cheminement professionnel précis.

Évidemment, l'argent joue un rôle dans les décisions des jeunes de la génération Z, et ce de bien des façons. Plus de 65 % affirment que les droits de scolarité et la dette étudiante ont une incidence sur leur choix de parcours. Cinquante-neuf pour cent des jeunes se demandent comment ils pourront se permettre des études à l'université et 43 % affirment que le coût des études universitaires est l'élément le plus important à jouer dans leur décision, et ce bien avant les stages, les taux de diplômation et la cote des universités.

« Ces résultats nous portent à croire que les adolescents sont très au fait de leur futur choix de carrière, mais ils ont besoin de plus d'information sur les parcours possibles pour y parvenir, selon M. Wheaton. Leur point de vue sur leur avenir a changé ; ils s'attachent à ce qui compte le plus et laissent tomber l'inutile. Nous avons la possibilité de faciliter leur transition entre l'école secondaire et les études post-secondaires, les formations et les apprentissages professionnels, et de souligner l'importance des études pour les générations montantes de travailleurs. »



TIGHT5
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615 #108 - 4238 Lozells Avenue
 Fax: 604-874-9611 Burnaby, BC V5A 0C4
 Email: RFQ@tight5.net www.tight5.net

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



NDT Seals, Inc.

Zac Sebren
Director

PO Box 52878 Houston, TX 77052-2878 USA
 tel 713.222.7584 fax 713.222.9404
zac@ndtseals.com




TRENDING NOW:

Gen Z teens believe government and employers should help fund postsecondary education

- 47 percent believe the government should provide additional money to pay off student loans
- 35 percent believe the government should subsidize/pay off debt
- 39 percent believe the government should subsidize/pay for college
- 38 percent believe companies should provide formal education
- 34 percent believe companies should provide money to pay off student loans

Lifelong learning is a part of Gen Z's plans

- 53 percent said they expect to be learning throughout their lifetime
- 45 percent want more formalized education throughout their lifetime
- Nearly one-third said they would prefer their education be several short (one year or less) experiences over their lifetime rather than one longer experience (four years)

Awareness and openness to career and technical education has increased

- 56 percent of students are aware of what career and technical education is (15 percentage-point increase since February 2020)
- 57 percent would be open to pursuing career and technical education if it became tuition-free across the country
- 36 percent said they'd be more likely to pursue career and technical education if there was a stronger guarantee of a job after graduation, and 33 percent said they would if there was a guarantee that they would develop stronger career skills
- 31 percent said they would be more likely to pursue career and technical education if it was viewed as valuable as a four-year degree

“These insights indicate teens are extremely tuned in to their future career path but need to know more about the education it takes to get there,” Wheaton says. “Their focus has shifted on their future, weighing what matters most and cutting out the unnecessary. We have an opportunity to illuminate the pathways from high school to postsecondary education, on-the-job learning and careers, and the value education still holds for the future generations of workers.”

To learn more, visit ecmcgroup.org. ■

NOUVELLES POPULAIRES

Les ados de la génération Z croient que le gouvernement et les employeurs devraient contribuer à financer les études post-secondaires

- 47 pour cent croient que le gouvernement devrait fournir des crédits supplémentaires pour aider à payer la dette étudiante.
- 35 pour cent croient que le gouvernement devrait subventionner les études ou payer la dette étudiante.
- 39 pour cent croient que le gouvernement devrait subventionner ou régler les frais liés à leurs études.
- 38 pour cent croient que les entreprises devraient dispenser des formations qui soient reconnues officiellement.
- 34 pour cent croient que les entreprises devraient fournir des fonds pour aider à payer la dette étudiante.

L'éducation permanente fait partie des projets de la génération Z

- 53 pour cent affirment s'attendre à continuer leur formation toute leur vie.
- 45 pour cent souhaitent davantage de formation structurée pendant toute leur vie.
- Près du tiers affirme préférer suivre plus de formations de courte durée (un an ou moins) pendant leur vie qu'une seule formation de plus longue durée (quatre ans).

Connaissance des parcours professionnels et techniques et ouverture en hausse à ces parcours

- 56 pour cent des élèves connaissent l'existence de parcours professionnels et techniques (augmentation de 15 pour cent depuis février 2020).
- 57 pour cent seraient ouverts à des parcours scolaires professionnels et techniques s'ils étaient gratuits partout au pays.
- 36 pour cent ont affirmé qu'ils seraient davantage susceptibles de poursuivre un parcours scolaire professionnel ou technique si les probabilités d'emploi étaient plus grandes après la diplomation ; 33 pour cent ont dit qu'ils choisiraient ces parcours s'ils avaient l'assurance d'acquérir de meilleures compétences professionnelles.
- 31 pour cent ont affirmé qu'ils seraient davantage susceptibles de poursuivre un parcours scolaire professionnel ou technique si ce type de formation était considéré aussi utile qu'un diplôme de quatre ans.

Pour plus de détails, veuillez consulter la page www.ecmcgroup.org. ■

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

Contractor Profile / Profil d'entrepreneur

Coquitlam Insulation

By / Natalie Bruckner

Peter Jovic's business journey is one that many entrepreneurs will relate to. In 1987, Jovic decided he was tired of working for other people and wanted to try his luck at running his own business. Many co-workers told him he would never succeed, but this only fuelled his flame. Together with his wife Annie, he took the bull by the horns and launched Coquitlam Insulation . . . and proved them all wrong!

More than 36 years later, BC-based Coquitlam Insulation is still going strong. In fact, today it is one of the most established mechanical insulation contractors in the province.

Throughout his career, Jovic was driven by a desire to be the best and provide a comfortable life for his loved ones. "When Peter started out, he had a young family and he wanted to ensure that he worked hard everyday, not only for his business, but also to provide the best childhood for both his daughters," explains Sean Glenfield, Jovic's son-in-law, who has now taken over the reins at Coquitlam Insulation.

While the company has grown over the years and has experienced the many economic booms in BC, the four core values with which Jovic started the company have remained at its heart: pride, workmanship, honesty, and integrity. "It is important to know who you are and what you stand for," Glenfield says. "By staying true to yourself you can get you through the good and bad times. Coquitlam Insulation has always maintained a consistent crew and has never been greedy by taking on too much."

Their reputation is second to none. The answer to the company's success lies within its commitment to never take short cuts and never take advantage of new customers by over pricing services. It's a company that truly puts people first, both inside and outside the company.



Le parcours professionnel de Peter Jovic rappellera le leur à de nombreux entrepreneurs. En 1987, M. Jovic décidait qu'il en avait assez de travailler pour les autres et qu'il était temps de tenter sa chance et de lancer sa propre entreprise. Ses collègues étaient nombreux à lui dire que ça ne marcherait pas, mais leur opposition n'a fait que le motiver davantage. Avec son épouse Annie, il a saisi le taureau par les cornes et a fondé Coquitlam Insulation... et a les a fait mentir !

Plus de trente-six ans plus tard, Coquitlam Insulation, dont le siège est situé en Colombie-Britannique, fonctionne à plein régime. En fait, l'entreprise compte parmi les plus solides dans le secteur de l'isolation des systèmes mécaniques.

Pendant toute sa carrière, M. Jovic a été animé par le désir d'être le meilleur et de procurer à ses proches une vie confortable. « Quand Peter a commencé, il avait une jeune famille. Il était déterminé à travailler fort tous les jours, non seulement pour assurer le succès de son entreprise, mais aussi pour procurer à ses deux filles une enfance de rêve », explique Sean Glenfield, gendre de M. Jovic, qui a maintenant repris les rênes de Coquitlam Insulation.

Si l'entreprise s'est bien développée au fil des ans et a su tirer parti des nombreuses périodes d'essor économique qu'a connues la Colombie-Britannique, les quatre valeurs essentielles sur lesquelles M. Jovic en a établi les fondements en constituent toujours les piliers : fierté, qualité du travail exécuté, honnêteté et intégrité. « Il est primordial de savoir qui nous sommes et de connaître les valeurs que nous défendons, affirme M. Glenfield. En restant fidèle à soi-même, on passe à travers les mauvais moments comme à travers les bons. Coquitlam Insulation a toujours maintenu un niveau d'effectifs constant et ne s'est pas laissé tenter par l'appât du gain en en prenant trop. »

“We pride ourselves on having so many repeat clients,” Glenfield says. “We consider all of our friends to be part of our family and work hard on each job so we can work together on the next one.”

Over the years, Coquitlam Insulation has worked in a number of sectors, including marine, healthcare, education, commercial, and residential markets throughout all of BC. But today it is in the commercial market that Coquitlam Insulation is the strongest and where its main focus lies.

The company’s portfolio is incredibly impressive, having been involved in thousands of projects across the province. Just one example of the depth and breadth of their work is the Fort St. Johns Hospital—a state-of-the-art healthcare facility in Northern BC that is poised to be a model of excellence in rural healthcare. This project’s innovative, sustainable design is intended to promote the high standard to which all hospitals throughout the surrounding regions will be built in the future.

Other examples include the Royal Jubilee Hospital Patient Care Centre in Victoria, the North Island Hospital project in Campbell River, and the Royal Inland Hospital in Kamloops. All three hospitals are setting new standards in healthcare construction, as well as in the standard of care and sustainable design.



“These projects have allowed Coquitlam Insulation to work all over the province to help make a small contribution to the healthcare of our communities in BC,” Glenfield says.

Coquitlam Insulation is a true family business, and not just because it has been kept in the family (which Glenfield says Jovic is very proud of). The company believes in cultivating this family feel by also devoting time outside of business hours to bring people together with events such as the annual Christmas party, golf tournaments, and fishing trips. Glenfield says doing this has helped build great relationships and camaraderie with all of its team and clients, who they also consider friends.

As the business celebrates its 36th year in business, Glenfield says he is proud to follow in his father-in-law’s footsteps and build on the solid foundation and reputation of Coquitlam Insulation. “The company is still going strong and will be for years to come,” he says. ■

La réputation de l’entreprise est sans pareille. La clé de son succès réside dans son engagement à ne jamais prendre de raccourcis ni à profiter des nouveaux clients en leur imposant des prix excessifs pour ses services. C’est une entreprise qui fait vraiment passer la personne en premier — employé ou client.

« Nous tirons fierté du fait d’avoir autant de clients qui reviennent, précise M. Glenfield. Nous considérons tous nos amis comme des membres de la famille et travaillons très fort sur chaque chantier pour pouvoir travailler ensemble sur le suivant. »

Au fil du temps, Coquitlam Insulation a travaillé dans toutes sortes de domaines : secteur maritime, santé, éducation, marchés commercial et résidentiel un peu partout en Colombie-Britannique. Mais de nos jours, c’est dans le marché commercial que Coquitlam Insulation se démarque et où l’entreprise concentre ses efforts.

L’éventail des travaux effectués par l’entreprise est vraiment très impressionnant avec des milliers de chantiers partout dans la province. L’exemple de l’hôpital Fort St. Johns — établissement de santé à la fine pointe situé dans le nord de la Colombie-Britannique et cité comme un modèle d’excellence des soins de santé en région rurale — illustre bien toute la gamme des capacités de l’entreprise. La conception novatrice et durable de l’ensemble vient promouvoir une norme élevée qui servira de modèle à tous les hôpitaux qui seront construits dans les régions environnantes.

Parmi d’autres exemples, citons l’hôpital Royal Jubilee à Victoria, l’hôpital North Island à Campbell River et l’hôpital Royal Inland à Kamloops. Ces trois hôpitaux manifestent de nouvelles normes dans la construction d’établissements de soins de santé, ainsi que dans la prestation des soins et la conception durable.

« Ces projets ont été l’occasion pour Coquitlam Insulation de travailler partout dans la province et de contribuer de façon modeste au régime de soins de santé dans nos collectivités de Colombie-Britannique », fait remarquer M. Glenfield.

Coquitlam Insulation est une véritable entreprise familiale et pas simplement parce qu’elle est restée dans la famille (ce dont, aux dires de M. Glenfield, M. Jovic est très fier). L’entreprise croit qu’il est important d’encourager cet esprit de famille en réunissant les gens, à l’extérieur des heures de travail, à l’occasion des fêtes de Noël, de tournois de golf et de parties de pêche. Selon M. Glenfield, c’est ce qui a contribué à resserrer les liens et à susciter un sentiment de camaraderie au sein de son équipe et avec les clients, qu’il considère aussi comme des amis.

Contractor Profile / Profil d'entrepreneur

Insul Fibre

By / par Natalie Bruckner

Innovation is not always born from dreams... it can also be born out of necessity.

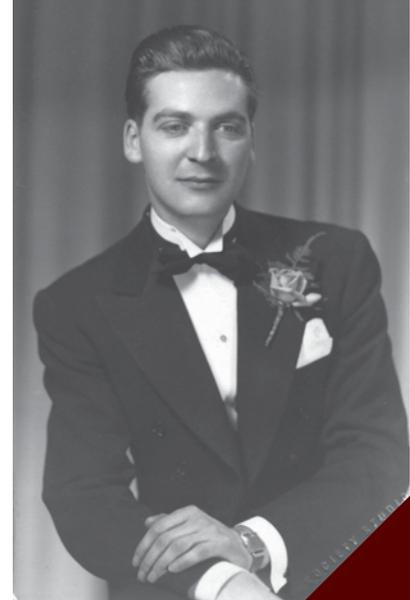
When Pasquale (Pat) Mastromatteo, owner of Alberta-based Mastro Insulators, felt he wasn't getting a fair shake from the insulation manufacturers, rather than sit around hoping the problem would fix itself, he launched the insulation company Insul Fibre. That was back in 1958.

"My grandfather also felt that he could be more competitive if he manufactured insulation for Mastro Insulators to install," explains Nicholas Mastromatteo, Pat Mastromatteo's grandson, who is now director of the company.

As chance would have it, Insul Fibre was a huge success. But times were changing quickly, as was the economy. Ever the innovator, Mastromatteo sought out other avenues for revenue, and in 1983 Insul Fibre stopped manufacturing and started operating as an open shop contractor opposite Mastro Insulators.

"This was largely due to the economic recession in Edmonton as a result of the oil market collapse," explains Nicholas Mastromatteo. "Pasquale, along with his sons Larry, my uncle, and Chris, my father, found that as a union contractor they could not compete with the open shop contractors and shifted their business model to adapt to the changing economic situation."

Two years later came a big turning point for the company when Larry and Chris took over ownership of Insul Fibre after



Ce n'est pas toujours un rêve qui inspire l'innovation... c'est parfois la nécessité !

Lorsque Pasquale (Pat) Mastromatteo, propriétaire de Mastro Insulators en Alberta, a estimé ne pas être traité équitablement par les fabricants d'isolation, il a décidé de lancer Insul Fibre plutôt que d'attendre que le problème se règle de lui-même. C'était en 1958.

« Mon grand-père pensait aussi qu'il pourrait être plus concurrentiel s'il fabriquait les produits isolants que Mastro Insulators installerait par la suite », explique Nicholas Mastromatteo, petit-fils de Pat Mastromatteo, qui est maintenant directeur de l'entreprise.

Il se trouve que Insul Fibre a connu un succès retentissant. Mais les temps changeaient rapidement, comme les conditions économiques d'ailleurs. Innovateur dans l'âme, M. Mastromatteo cherchait de nouvelles sources de revenu et, en 1983, Insul Fibre a abandonné la fabrication et a commencé comme entrepreneur d'atelier non syndiqué concurrent de Mastro Insulators.

« Ce changement était attribuable surtout à la récession que nous traversions à Edmonton dans la foulée de l'effondrement du marché du pétrole, précise Nicholas Mastromatteo. Pasquale, ses fils Larry, mon oncle, et Chris, mon père, ont conclu que l'entrepreneur qui embauche des travailleurs syndiqués ne pouvait pas faire concurrence aux entrepreneurs à ateliers non syndiqués. Ils ont donc modifié leur modèle d'affaires pour s'adapter à la nouvelle réalité économique. »

Deux ans plus tard, l'entreprise vivait un changement majeur : Larry et Chris faisaient l'acquisition de Insul Fibre auprès de Pasquale. Peu après, ils remportaient les contrats de deux chantiers parmi les plus marquants de l'histoire de l'entreprise. Tout d'abord, celui de l'hôpital de Yellowknife et ensuite, celui de Saskatchewan Place à Saskatoon. Les débuts

purchasing Insul Fibre from Pasquale. Shortly thereafter, they won the contract for two of the company's most important projects in its history. The first was the Yellowknife Hospital and the second was Saskatchewan Place in Saskatoon. It was a bumpy start for the sons, but what they learned helped them cement the reputation of the company.

“The Yellowknife Hospital project was one of the worst projects in Insul Fibre’s history,” says Nicholas Mastromatteo. “It did, however, allow Chris and Larry to learn a lot about the industry. Coming off the economic recession, margins were incredibly slim.”

Nicholas Mastromatteo explains that even from the start of the project it was obvious that it was not going to go well. “There was no co-ordination from the general contractor or from the mechanical contractor. The mechanical contractor had us insulate lines that were not tested, only for them to fail. As a result, the mechanical contractor had to remove insulation and Insul Fibre had to re-insulate many times, all on its own dime. To make matters worse, the general contractor also tried to turn the project over a year earlier than scheduled, only for the the owner to decline ownership until the scheduled date. Funds were being held up and issues just worsened.”

It was a hard lesson, but a necessary one. After completing work on the Yellowknife Hospital, Insul Fibre picked up work in Saskatoon with a project at Saskatchewan Pace. This would later be the best project in Insul Fibre’s history as it created a satellite office in Saskatoon, and later, allowed for operations to move from Edmonton to Saskatoon on a full-time basis. “It allowed Insul Fibre to develop many important relationship and lead to the ultimate success of Larry and Chris in the Saskatoon market for the last 35 years,” says Nicholas Mastromatteo.

Despite hearing about all the struggles in those early years, Nicholas Mastromatteo wasn’t deterred from entering the family business.

In 2016, after graduating from the University of Alberta Business School where he majored in finance and minored in accounting, Nicholas Mastromatteo started working for Insul Fibre alongside his brother Matt.

Today, as a third-generation owner of Insul Fibre, Nicholas Mastromatteo is incredibly proud of his family’s legacy, and also to be in an industry he adores. “I believe that this is one of the few trades that can really explode in the green era. I am confident that TIAC can leverage their position as the industry leaders of the green revolution. I think it’s going to take a lot of work and effort on the part of the board of TIAC, but I think the returns will be tenfold if they can really tap into market of being energy efficiency,” he says. ■

n’ont pas été faciles pour les deux frères, mais ce qu’ils ont appris les a aidés à consolider la réputation de l’entreprise.

« Le chantier de l’hôpital de Yellowknife a été parmi les pires pour Insul Fibre, raconte Nicholas Mastromatteo. Par contre, il a été l’occasion pour Chris et Larry d’en apprendre beaucoup sur le secteur. À la fin de la récession, les marges bénéficiaires étaient extrêmement minces. »

Selon Nicholas Mastromatteo, dès le début du projet, il était évident que les choses ne se passeraient pas très bien. « Manque de coordination de la part de l’entrepreneur général ou de l’entrepreneur en mécanique... L’entrepreneur en mécanique nous a fait isoler des conduites qui n’avaient été testées et qui n’ont pas fonctionné. L’entrepreneur en mécanique a dû enlever l’isolant et Insul Fibre a dû réinstaller l’isolation plusieurs fois, et à ses frais par-dessus le marché. Et pire encore, l’entrepreneur général a tenté de transférer le chantier un an plus tôt que prévu alors que le propriétaire refusait la propriété avant la date prévue. Les fonds étaient retenus et la situation a dégénéré. »

La leçon a été dure, mais salutaire. Après le chantier de l’hôpital de Yellowknife Hospital, Insul Fibre a effectué des travaux à Saskatoon dans le chantier de Saskatchewan Place. Ce projet s’est avéré le meilleur de l’histoire de Insul Fibre ; il a été l’occasion d’établir un bureau satellite à Saskatoon et, plus tard, de déménager définitivement les opérations d’Edmonton à Saskatoon. « Ainsi, Insul Fibre a pu établir de nombreux liens d’affaires importants et ouvrir la voie du succès à Larry et à Chris sur le marché de Saskatoon, et ce depuis maintenant 35 ans », ajoute Nicholas Mastromatteo.

Malgré tout ce qu’il a entendu raconter au sujet des difficultés des premières années, Nicholas Mastromatteo ne s’est pas laissé décourager et s’est lancé à son tour dans l’entreprise familiale.

En 2016, après avoir reçu son diplôme (majeure en finances et mineure en comptabilité) de l’école des études commerciales de l’Université de l’Alberta, Nicholas Mastromatteo a commencé à travailler pour Insul Fibre aux côtés de son frère Matt.

Aujourd’hui, Nicholas Mastromatteo, issu de la troisième génération de propriétaires de Insul Fibre, est fier de l’héritage familial et aime le secteur dans lequel il travaille. « Je crois qu’il s’agit d’un des rares corps de métier qui puissent connaître une forte croissance en cette ère verte. Je suis persuadé que l’ACIT peut se positionner comme chef de file de la révolution écologique. Sans doute faudra-t-il que le Conseil d’administration de l’ACIT mette les bouchées doubles, mais nous verrons les retombées décupler si nous réussissons à profiter du marché de l’efficacité énergétique, » précise-t-il. ■

Featured Distributors - Distributeurs vedettes



BRITISH COLUMBIA

- All Therm Services Inc - British Columbia**
 Burnaby, BC..... (604) 559-4331
 (844) 559-4331
- Brock White Canada**
 Burnaby, BC..... (604) 299-8551
 (800) 665-6200
 Coquitlam, BC..... (604) 777-9974

- Kelowna, BC (866) 400-5885
 (250) 765-9000
 (800) 765-9117
- Langley, BC..... (604) 888-3457
 (877) 846-7506
- Prince George, BC..... (250) 564-1288
 (877) 846-7505
- Victoria, BC..... (250) 384-8032
 (877) 846-7503

- 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

ALBERTA

All Therm Services Inc - Alberta

Edmonton, AB (780) 732-0731
 (855) 732-0731
 Calgary, AB (403) 266-7066

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
 Edmonton, AB (780) 452-4966

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

All Therm Services Inc - Ontario

Mississauga, ON (416) 675-1710

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

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

All Therm Services Inc - Nova Scotia

Dartmouth, NS (902) 468-5232

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688



TIAC   **ACIT**

Thermal Insulation Association of Canada **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.

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 pour vous faire inscrire sur la liste.

The Decision

The court held that the parties agreed to a mutual termination. While Highridge was entitled to claim some of its costs in its unpaid invoices, Highridge was not able to claim for lost profit as it agreed to terminate the relationship. Similarly, the Owners were not able to claim for additional expenses pertaining to their replacement contractor as they, too, agreed to terminate the relationship with Highridge.

In assessing Highridge's claim for lost profit and the Owners' claim for additional expenses, the court had to canvass both Highridge's allegation and the Owners' allegation that the other breached the Agreement. In doing so, the court examined in detail the evidence on the meeting, particularly with reference to discussions around an "exit strategy".

Because the parties agreed to end the Agreement, Highridge was neither required nor permitted to undertake any further work on behalf of the Owners. For their part, the Owners were free to complete their home as they saw fit.

Highridge was not able to claim for loss of profit arising from the remainder of the work because it was a party to the decision to bring the arrangement to an end. Similarly, the Owners were not able to pass on the extra expenses they incurred as a result of having to hire a new builder.

Lessons Learned

A contractor's conduct in handling the termination of a contractual relationship can be critical in its ability to claim for damages such as loss of profit.

It is helpful to have a detailed construction contract on how costs of the work will be monitored and, in the event a dispute arises, how the parties might terminate the relationship.

When a dispute arises, it is prudent to contact a lawyer as early as possible to help understand your legal rights and obligations, assist in navigating communications, and help protect your access to potential legal remedies. ■

This article was written by Matthew Potomak, lawyer, and Liam Robertson, articulated student, who practice in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877 (Abbotsford) or 604-684-8668 (Vancouver)

**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

Les propriétaires ont alors déposé une demande reconventionnelle contre Highridge, soutenant que c'était Highridge qui avait résilié le contrat et que, par conséquent, ils avaient droit au remboursement de dépenses supplémentaires liées au fait de devoir trouver et payer un nouvel entrepreneur pour terminer la maison.

Le jugement

Selon le tribunal, les parties avaient convenu de résilier le contrat d'un commun accord. Si Highridge avait droit au paiement de certains des frais engagés et non encore réglés, l'entrepreneur ne pouvait pas réclamer de manque à gagner puisqu'il avait accepté de mettre fin au contrat. De même, les propriétaires ne pouvaient pas exiger le règlement de frais supplémentaires liés au remplacement de l'entrepreneur puisque, eux aussi, avaient convenu de résilier le contrat avec Highridge.

Dans son examen de la demande de dommages-intérêts pour manque à gagner de la part de l'entrepreneur et de la requête en remboursement de frais supplémentaires de la part des propriétaires, le tribunal a dû revoir les déclarations de Highridge et celles des propriétaires selon lesquelles c'était l'autre partie qui avait rompu le contrat. Le tribunal donc passé au peigne fin le détail de la preuve liée à la réunion et, plus particulièrement, toutes les interventions relatives à une stratégie de sortie.

Comme les parties avaient convenu de résilier le contrat, Highridge n'était pas tenu d'exécuter d'autres travaux pour les propriétaires, pas plus qu'il n'avait la permission de le faire. Les propriétaires, quant à eux, étaient libres de faire terminer la construction de leur maison comme ils l'entendaient.

Highridge n'a pas pu obtenir le manque à gagner pour le reste des travaux parce qu'il était partie à la décision sur la résiliation du contrat. De même, les propriétaires n'ont pas pu se faire rembourser les dépenses supplémentaires liées au fait d'avoir à embaucher un autre entrepreneur.

Leçons à tirer

La façon dont l'entrepreneur se manifeste dans le contexte d'une résiliation de contrat peut avoir des conséquences déterminantes sur la possibilité d'obtenir ou non des dommages-intérêts au chapitre du manque à gagner.

Il y a lieu d'établir un contrat de construction détaillé sur la façon de surveiller les coûts et de résilier le contrat dans l'éventualité d'un différend.

Si un différend surgit, il est plus prudent de communiquer sans délai avec un avocat qui vous aidera à comprendre vos droits et vos obligations, à gérer vos communications et à protéger votre accès à de futurs recours juridiques. ■

Le présent article a été rédigé par Matthew T. Potomak, avocat, et Liam Robertson, stagiaire, qui travaillent dans le domaine du droit de la construction au cabinet Kuhn

suite à la page 38

TOUT SAVOIR SUR L'ISOLATION

suite de la page 11

réfrigération, matelas isolants amovibles et réutilisables, et systèmes cryogéniques. Les planches détaillées sont dépourvues d'information sur les dimensions ou les types de matériaux de manière à ce que les usagers puissent inclure les données qui concernent leur chantier sans subir l'influence de données pré-établies ni risquer des résultats indésirables. En laissant les détails à la discrétion et aux besoins de l'utilisateur, on s'assure que les indications du devis correspondront au chantier envisagé. Ce format ouvert présente l'avantage de pouvoir s'adapter aux nouveaux matériaux du marché, et ce quelle que soit la fonction — isolation, attaches et raccords, étanchéité ou finition. Si le fabricant accepte les données de la planche, une méthode d'installation s'affiche sans qu'il soit nécessaire d'ajouter de nouvelles données pour les matériaux cités. Certains fabricants de produits isolants renvoient directement aux normes, considérées comme méthode d'installation acceptable.

Le guide est publié à l'intention des entrepreneurs, des ingénieurs, des concepteurs, des propriétaires et du secteur de l'isolation des systèmes mécaniques plus généralement. Il a été conçu par la MICA, la première édition ayant été publiée en 1979. On appelle normalement ce guide le manuel de la MICA depuis la première édition ; mais son titre manifeste maintenant son application à l'ensemble de l'Amérique du Nord : *North American Commercial and Industrial Insulation Standards* (Guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle). Ce guide est reconnu comme une source qui fait autorité en matière de devis et de communication d'information détaillée sur l'installation de produits isolants destinés aux systèmes mécaniques partout aux États-Unis et au Canada. La National Insulation Association (NIA) est associée au guide et en fait la promotion depuis des décennies ; elle en enseigne d'ailleurs l'emploi dans le cadre de certaines de ses formations. Les entrepreneurs calorifugeurs, les services d'inspection, le personnel des fabricants, les organismes internationaux de normalisation des produits, les métiers connexes et certains organismes gouvernementaux ont aussi adopté les normes du guide pour l'installation des réseaux d'isolation de leurs systèmes mécaniques.

Pour signifier son appui en faveur de l'entente relatée ici, l'ACIT a fait l'achat d'un exemplaire du guide pour chacun de ses membres commerciaux. Les membres doivent se servir du bon d'achat pour se procurer soit la version électronique, soit la version imprimée du guide. Pour la version papier, le membre devra régler les frais d'expédition.

Adressez-vous à info@tiac.ca pour obtenir le bon d'achat du guide NACIIS. Veuillez noter qu'un seul bon d'achat-utilisateur est fourni par entreprise. ■

MARCHÉ DU TRAVAIL – PARTIE II

suite de la page 24

2. Donnez à vos clients un « goût de revenez-y ».
3. Offrez-leur de la valeur ajoutée.
4. Soyez efficace.

C'est à cela que vous, dirigeant d'entreprise, devez passer votre temps.

Déterminez ce que vous devez ajouter ou retrancher dans votre entreprise. Nommez des champions pour faire progresser les choses et encadrez-les. Ceci contribuera à établir des équipes plus cohésives au sein de l'entreprise, réduira le temps consacré à la gestion et, du coup, libérera du temps pour votre rôle de leadership.

Le conseil le plus important que je donne aux entrepreneurs du secteur des services est d'augmenter leur taux horaire de 10 \$. Aucun client ne m'a jamais dit que cette mesure ait produit des effets négatifs. Il faudrait perdre un grand nombre d'heures facturables avant que votre bilan n'en souffre. Les clients que vous pourriez perdre sont probablement ceux qui exigent beaucoup et qui sont lents à vous payer. Si vous aviez cinq techniciens qui facturent 40 heures par semaine, vous ajouteriez presque 100 000 \$ de plus dans la colonne rentabilité chaque année. Sur dix ans, c'est un million de dollars de plus en banque. C'est aussi simple que cela. L'idée, c'est de rentabiliser son entreprise, pas forcément d'avoir le plus gros volume de ventes. ■

COQUITLAM INSULATION

suite de la page 31

L'entreprise célèbre cette année son 36^e anniversaire. M. Glenfield se dit fier de suivre les traces de son beau-père et de poursuivre le développement de son entreprise sur les fondements et la réputation solides de Coquitlam Insulation. « L'entreprise est très dynamique et le restera encore pendant bien des années », affirme-t-il. ■

C'EST LA LOI

suite de la page 37

LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877 (Abbotsford) ou au 604.684.8668 (Vancouver).

Le lecteur québécois comprendra que la présente traduction française a été établie dans le contexte du régime de la common law et qu'il doit consulter un juriste pour procéder aux adaptations exigées le cas échéant par le droit civil québécois.

it's simple.

1. know where your audience is.
2. be where your audience is.

TIAC



enough said.

For details and to reserve your space today contact Lara Perraton
at 877.755.2762 • lperraton@pointonemedia.com

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
All Therm Services Inc.	OBC	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	11	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
BCICA	21	604.984.6455	www.bcica.org
Brock White Canada	14	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	36	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	28	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	25	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	15	800.654.3103	www.jm.com/industrial
Lewco Super Mat	13	800.221.6414	www.lewcosupermat.com
MFM	16	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	28	800.261.6261	www.ndtseals.com
Owens Corning	7	800.GET.PINK	www.owenscorning.com/fiberglas-pipe
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	17	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	IFC	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	28	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	37	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	34-35 / OBC		



CROSSROADS C&I
 DISTRIBUTORS / FABRICATORS
 The Insulation Specialists™



IDEAL PRODUCTS

JM Johns Manville
 A Berkshire Hathaway Company



BUILDING PRODUCTS CORP.



IMPRO
NU-WEST
 Construction Products

NADEAU
SCOTIA
 INSULATIONS

Polyguard
 Innovation based. Employee owned. Expect more.



SPECIALTY PRODUCTS & INSULATION



ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

Digital Tools For Every Insulator

The Insulators Field Guide



1-844-559-4331

Burnaby Calgary Edmonton
Mississauga Dartmouth



alltherm.ca



@insulators_field_guide