

# TIAC



www.tiactimes.com • Winter / Hiver 2023

## Construction Outlook 2023

## Perspectives de la construction pour 2023

**Also in this issue:**

**Également dans ce numéro :**

**TIAC's 61<sup>st</sup> Conference in Whistler, BC**

**61<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT à Whistler (C.-B.)**

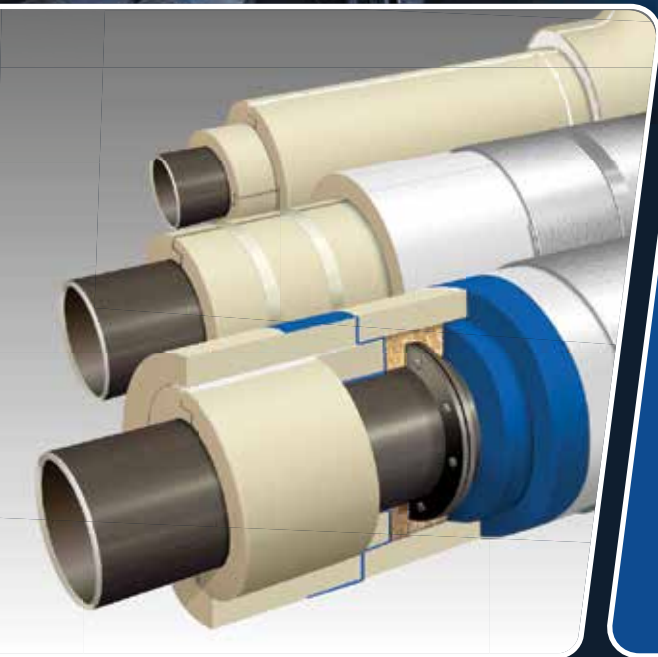
**Business in a Connected World – Part II**

**Faire des affaires dans un monde connecté – Partie II**

Publications Mail  
Agreement # 40719512

# TRYMER® PIR

Guiding You Through LNG Systems



TRYMER® PIR, is a closed-cell, high-performance insulation with a broad temperature range, giving you the perfect insulation solution for not only heated applications but also cryogenic applications, like those found in LNG plants.

- *Economical*
- *Easy to fabricate & install*
- *Superior thermal performance*
- *Available in a variety of densities and thicknesses*
- **NEW!** *LNG systems guide now available*





PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Robin Baldwin  
Mark Breslin  
Robin Brunet  
Ron Coleman  
Joey Fabing  
Matthew Potomak  
Liam Robertson

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762 ext 1407  
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

© Can Stock Photo / khunaspix

PUBLISHED QUARTERLY BY:

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

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

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

Contents ©2023 by Point One Media Inc. All rights  
reserved. No part of this publication may be reproduced  
or duplicated without prior written permission from the  
publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Coquitlam, BC.

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

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

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

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

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

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

"With the participation of the Government of Canada."  
« Avec la participation du gouvernement du Canada. »

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

Canada



© Can Stock Photo / Ignopppm

24

Winter / Hiver 2023

## 14 TIAC's 61<sup>st</sup> Conference in Whistler, BC 61<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT à Whistler (C.-B.)

## 20 Construction Outlook 2023 Perspectives de la construction pour 2023

## 24 Business in a Connected World – Part II Faire des affaires dans un monde connecté – Partie II

### Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 10 Technical Insights / Conseils techniques
- 12 Announcement / Annonce
- 29 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 30 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 33 It's the Law / C'est la loi
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs

# 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*

## Welcome 2023

First, I would like to wish everyone a very happy, healthy, and prosperous New Year. As I write this, the long winter months have just begun, and we are all looking forward to either getting away to a warm sunny destination or hitting the slopes while spending time with family and friends as we wait for spring to arrive.

### TIAC and NIA Partnership

Following the CAN/AM meeting at the Conference in August, TIAC and NIA have continued the collaboration discussions and met in September and again just before the holidays. These meetings have focused on how to strengthen the relationship between the two Associations and work together to benefit the North American insulation industry.

One notable change that NIA has already implemented is the expansion of the CAN/AM meeting at the NIA Convention. Joe Leo, NIA's President, was thoroughly impressed with the participation numbers and engagement of all TIAC members at our CAN/AM meeting and wants to see that level of energy and dialog at their meetings. If you are going to the Convention this year, please join me at the meeting so that we can keep this momentum going!

We are going to work together to make NIA's extensive list of training courses more accessible to TIAC members. If there are any courses on their roster that you are interested in us offering, please reach out to the TIAC Office.

We are also starting to brainstorm different initiatives that we can partner on that will be beneficial to the members of both Associations. Examples include increasing member engagement and participation in Association activities, creating opportunities for dialogue amongst members to share information and experiences (good, bad and ugly!) from job sites, and new recruitment tactics and labour retention strategies.



By / par Joey Fabing

President, TIAC / Président, ACIT

## En ce début d'année 2023

Permettez-moi tout d'abord de vous souhaiter à toutes et à tous bonheur, santé et prospérité à l'occasion de la nouvelle année. Au moment où j'écris ces quelques lignes, les longs mois d'hiver se sont installés ; nous souhaitons maintenant aller nous faire dorer au soleil ou partir pour le ski avec parents et amis en attendant l'arrivée du printemps.

### Le partenariat ACIT-NIA

Dans la foulée de la réunion CAN/AM qui a eu lieu au congrès en août dernier, l'ACIT et la NIA poursuivent leurs discussions pour consolider leur collaboration ; les associations se sont rencontrées en septembre et de nouveau juste avant les Fêtes. Pendant ces réunions, il a été essentiellement question de la façon de resserrer nos liens et de travailler ensemble en faveur du secteur nord-américain de l'isolation.

La NIA a déjà apporté un changement notable à son congrès : elle a prolongé la durée de sa réunion CAN/AM. Joe Leo, président de la NIA, s'est dit très impressionné par le nombre des participants et le degré de mobilisation de tous les membres à notre rencontre CAN/AM ; il souhaite voir la même énergie et le même type d'échanges à ses réunions. Si vous prévoyez assister au congrès de la NIA cette année, venez vous joindre à moi à la réunion de manière à ce que nous puissions maintenir cet élan ! Nous allons travailler à donner accès à davantage de formations de la NIA, qu'on sait nombreuses, aux membres de l'ACIT. Si vous souhaitez que nous dispensions des cours de la NIA, veuillez communiquer avec le bureau de l'ACIT.

Nous avons aussi commencé à lancer des idées d'initiatives communes susceptibles d'intéresser les deux associations : par exemple, augmenter la mobilisation et la participation des membres aux activités des associations, organiser des échanges d'information et d'expériences sur les chantiers (des meilleures aux pires, et vice versa !), examiner les nouveautés en matière de méthodes de recrutement et de stratégies de maintien en poste de la main-d'oeuvre.

Pour démontrer leur détermination en faveur de ce partenariat redynamisé, Joe Leo et Michele Jones, présidente et p.-d. g. de la NIA, vont se joindre à nous à la réunion d'hiver de notre

Celebrating  
60 Years  
in Business



**C&G Insulation 2003 Ltd.**  
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303  
Fax: (250) 769-7644  
Email: candginsulation@shawbiz.ca

1555 Stevens Rd.  
Kelowna, BC  
V1Z 1G3



# polyguard

**Providing Moisture Control Solutions for over 60 Years**

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



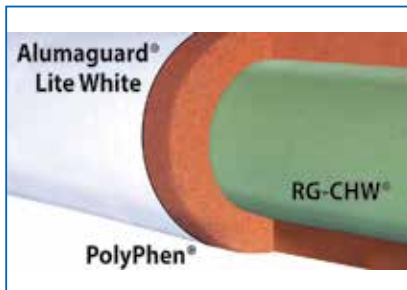
**Alumaguard**



**RG-2400**



**Styrofoam XPS**



**PolyPhen**



**Insulrap/ZeroPerm**



**Pipe Supports**

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

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



**polyguard**

**214-515-5000**

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



**BUCKAROOS**

**800-969-3113**

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

Buckaroos is now a Polyguard Company



To further demonstrate their commitment to this reinvigorated partnership, both Joe Leo and Michele Jones, NIA's President and CEO, have arranged their schedules to join us at our Winter Board Meeting. This is a huge step, and I am very excited about where this relationship is going to go.

### 2023 TIAC Conference

The planning for the 2023 Conference in Whistler (August 23-26) continues. The Chair, Chris Ishkanian, has already confirmed some fantastic keynote and technical speakers. We are also working on a host of fun activities for the whole family. Watch for announcements in TIAC's eZINE's and on our social media pages. The Board is very excited about going to Whistler and we can't wait to see you all there!

### TIAC Innovators

The TIAC Innovators, now that the *NACIIS Manual* has been launched, have shifted focus to a new initiative: getting more professionals involved in the industry. From installers, estimators, project managers, sales, accounting, and business leaders. I am hearing the same thing from members across the country: everyone is looking for labour. Through this initiative, hopefully we can get a true understanding of what kind of workforce is out there, and what TIAC can do to attract more qualified people our industry.

### AIQ Inspector Training

Since the update from AIQ at the Conference, they have run and completed their first inspector training course. The AIQ Board has also continued their outreach to engineers and owners to educate them on the value of implementing the quality assurance program on their jobs. Félicitation AIQ!

### Exciting Announcement!

The biggest news that I would like to share is that your TIAC Board, after years of searching, has hired Tristan Bertram to be our new Technical Initiative and Strategic Relationship Coordinator. We are very excited about this addition to our team. Learn more about him on page 10.

Tristan has been involved in the industry since 2013 and comes with wealth of knowledge and the managerial skills to fill this position to its full extent. He started at the beginning of the year and has hit the ground running! His main focus, and to get the lay of the land, will be to connect with all of our members across the country. He wants to hear directly from you, to learn what you want to get out of your membership, to find out where TIAC can support your/your staff's educational needs, to hear your ideas to build initiatives that matter to you and help improve your business and the industry as a whole. So, if you haven't heard from him yet, his phone call will be coming!

Tristan, welcome to the TIAC family! We look forward to working with you and are excited to see what you will bring to the Association and members. ■

Conseil d'administration. C'est là une formidable avancée, et je suis absolument ravi de l'évolution de nos relations.

### Congrès 2023 de l'ACIT

L'organisation de l'édition 2023 de notre congrès à Whistler (du 23 au 26 août) va bon train. Le président du comité organisateur, Chris Ishkanian, a déjà confirmé la présence de conférenciers et de conférencières de premier plan pour les séances générales et les séances techniques. Nous travaillons aussi à l'organisation d'une foule d'activités amusantes pour toute la famille. Ne manquez pas les annonces dans la revue électronique e-Zine de l'ACIT et dans nos pages des médias sociaux. Le Conseil d'administration est emballé à l'idée d'aller à Whistler et espère vous y voir en grand nombre !

### Les Innovateurs de l'ACIT

Le Groupe des innovateurs de l'ACIT est passé à une nouvelle initiative maintenant que le guide nord-américain des normes d'isolation commerciale et industrielle NACIIS a été lancé : augmenter le nombre des professionnels actifs dans le secteur — installateurs, estimateurs, directeurs de chantier, ventes, comptabilité, chefs d'entreprise. Partout au pays, tout ce que j'entends dire, c'est qu'on cherche de la main-d'oeuvre. Par cette initiative, nous espérons dresser un portrait réaliste de la situation quant à l'offre de travailleurs, et voir ce que l'ACIT peut faire pour attirer davantage de gens qualifiés dans notre secteur.

### Formation d'inspecteur de l'AIQ

Depuis les nouvelles qu'elle a communiquées au congrès, l'AIQ a organisé et terminé son premier cours de formation en inspection. Le conseil d'administration de l'AIQ poursuit ses efforts de promotion du cours auprès des ingénieurs et des propriétaires afin de leur faire connaître les avantages du programme d'assurance-qualité pour leurs chantiers. Félicitations, l'AIQ !

### Grande annonce !

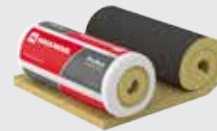
La grande annonce, c'est que votre Conseil d'administration, après des années de recherche, a embauché Tristan Bertram comme nouveau coordonnateur des initiatives techniques et des relations stratégiques. Nous nous réjouissons de l'arrivée de M. Bertram au sein de notre équipe. Pour plus de renseignements à son sujet, veuillez vous reporter à la page 10.

Tristan Bertram travaille dans le secteur depuis 2013 ; il a de vastes connaissances du domaine et possède en abondance les aptitudes de gestion nécessaires à ce poste. Il a commencé au début de l'année et s'est immédiatement lancé dans l'arène ! S'étant d'abord fixé comme objectif de bien comprendre la situation, il communiquera avec tous nos membres d'un bout à l'autre du pays. Il veut avoir votre avis directement, dans l'optique d'apprendre ce que vous souhaitez retirer de votre adhésion à l'ACIT, de déterminer comment l'ACIT peut vous soutenir en matière de formation, vous et votre personnel, de prendre note de suggestions d'initiatives qui vous tiennent à coeur et de vous aider à développer votre entreprise et le

# Stay ahead of water. Now and in the long run.

**NEW****NOW AVAILABLE AS  
STANDARD ON MATS  
(WRAPS)**

- ProRox MA 960

with  
**WR  
TECH™****PATENT  
PENDING**

## ProRox WR-Tech: when durability matters.

Need to protect your plant from water? We lead the field. ProRox stone wool insulation with WR-Tech Water Repellency Technology is the best-in-class solution to keep your entire plant dry. It's complete coverage made possible by our New ProRox Mat (Wrap) MA960 With WR-Tech – our advanced mat solution designed to complement the proven protection of our ProRox pipe sections. Together, they maintain a durable insulation performance over the critical corrosion under insulation (CUI) temperature range.



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

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

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

## Our Objectives

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

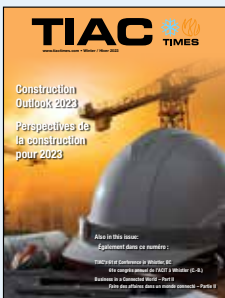
La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information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

## Nos buts

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

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

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



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



**2022 – 2023**

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

**Advisors to the Board of Directors**

Rémi Demers  
 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 – Mariana Morin  
 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

**2022 – 2023**

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

**Conseillers du conseil d'administration**

Rémi Demers  
 Norm Depatie

**Comités**

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

**Représentants des associations provinciales**

Association d'Isolation du Québec – Mariana Morin  
 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

# TIAC ACIT

## TIAC Welcomes Tristan Bertram, Technical Initiatives and Strategic Relationship Coordinator

### Bienvenue à Tristan Bertram, nouveau coordonnateur des initiatives techniques et des relations stratégiques de l'ACIT



After a lengthy and thorough search, the TIAC Board of Directors is proud to announce its new Technical Initiatives and Strategic Relationship Coordinator, Tristan Bertram. Bertram grew up in the insulation industry mentored by his parents, Tammy and Rob Bertram, at their family business—Ideal Products.

#### The Early Days

“I remember a lot of days as children where my brothers and I would play at Ideal’s office while my parents worked,” Bertram says. “As we got older, the playing turned into working and making sure orders got done on time. My first job was working for Ideal during the summer break, and once I graduated high school, I went straight to working full time for Ideal.”

Some of his favourite travel memories as a family were attending TIAC conferences. Famous for being fun, welcoming, and positive learning opportunities, the conferences taught Bertram many important life skills and eventually led to him applying for and accepting his new position with TIAC.

“I care a lot about TIAC because the association and industry were a huge part of my childhood and continue to be a major part of my life today,” he says. “When I saw the job posting, I felt it was a great opportunity for me to be creative, to learn, and to give back to a community that gave me so many good memories and provided a wonderful life for my family. How could I not want to take the opportunity to help make TIAC the best organization it can be?”

#### A Rewarding Career

Coming from the manufacturing industry, Bertram has enjoyed learning how to provide more value for customers. This concept has been the most rewarding part of his career—knowing his family’s business has made a real difference and helped customers be as efficient and profitable as they can be.

“I take pride in my work, and it was always nice to hear that our customers appreciated us going the extra mile,” he says. “Representing Ideal at the TIAC conferences always gave me a sense of pride, as I knew it was our time to develop better

C’est au terme d’un processus de recherche long et rigoureux que le Conseil d’administration de l’ACIT a le plaisir d’annoncer la nomination de Tristan Bertram au poste de coordonnateur des initiatives techniques et des relations stratégiques. M. Bertram a grandi dans le secteur de l’isolation et a été guidé par ses parents Tammy et Rob Bertram au sein de l’entreprise familiale — Ideal Products.

#### Jeunesse

« Je me rappelle les nombreuses journées où, enfants, mes frères et moi jouions dans le bureau d’Ideal pendant que nos parents travaillaient, raconte M. Bertram. Avec le temps, plutôt que de jouer, nous avons commencé à travailler pour nous assurer que les commandes arrivaient à temps. J’ai débuté à mon premier emploi pendant l’été à Ideal ; une fois diplômé du secondaire, je suis passé directement à temps plein pour Ideal. »

Au nombre des souvenirs qu’il préfère, il évoque les congrès de l’ACIT avec sa famille. Les congrès, réputés pour leur côté amusant, leur hospitalité et les possibilités d’apprendre, ont été pour M. Bertram l’occasion d’acquérir de nombreuses connaissances pratiques et l’ont incité en fin de compte à poser sa candidature au poste offert par l’ACIT, et à l’accepter.

« L’ACIT me tient beaucoup à cœur parce que l’association et le secteur ont occupé une part très importante de mon enfance et continuent de faire partie de ma vie aujourd’hui, dit-il. Quand j’ai vu l’offre d’emploi, je me suis dit que c’était une belle occasion pour moi d’être créatif, d’apprendre et de redonner au secteur ce qu’il m’a offert d’expériences mémorables et la vie formidable qu’il me procure à moi et à ma famille. Comment refuser l’occasion d’aider l’ACIT à devenir la meilleure association qu’elle puisse être ? »

#### Carrière gratifiante

M. Bertram, qui vient du secteur manufacturier, s’est toujours plu à se dévouer sans compter pour la clientèle. C’est d’ailleurs l’aspect le plus gratifiant de sa carrière — savoir que l’entreprise familiale a fait une réelle différence et a aidé le client à être aussi efficace et rentable que possible.

« Je tire beaucoup de fierté de mon travail, et c’est toujours agréable d’entendre des clients se dire satisfaits de notre travail

relationships and show appreciation to our customers.”

This is the inspiration he brings to the position, which starts immediately with connecting with the membership to establish a contractor-driven way forward.

### Developing Initiatives

“My initial focus is on providing more value for TIAC’s members,” Bertram says. “I think TIAC has done a great job in the past promoting and advancing the industry, but I think there is a wonderful opportunity ahead to rally our members to achieve more.”

He believes TIAC has a great responsibility being the voice of the mechanical insulation industry, and that the voice comes from the membership. “The more value we can provide for our members, the further along we advance the industry as a whole,” he says. “I believe we have the ability to play a vital role in creating a greener, more efficient world.”

### Reaching Out to Members

Bertram feels confident in the skills and abilities he brings to the position but also recognizes the opportunity to learn. “I will need to rely on the membership and the board for their knowledge and expertise,” he says. “After all, the members are the ones doing the legwork advancing this industry. I am just the one ensuring that TIAC provides as much value for them as possible.”

In his first weeks and months in the position, Bertram will be reaching out to the membership to introduce himself and get to know TIAC contractor members across Canada. He brings enthusiasm and a strong work ethic to the job of making the association and industry the best it can be, recognizing TIAC for what it is—a community of great people.

“I believe that being part of a community means you support each other, push each other to be better, and rally around a common goal,” he says. “In a broader perspective, that is what I aim to do for this association. I look forward to interacting with the membership and working with them to make our community stronger.”

Members can reach out to Tristan Bertram at [tristan.bertram@tiac.ca](mailto:tristan.bertram@tiac.ca) to say hello or share your ideas about TIAC’s future. He will also be reaching out to connect over the next several months. ■

**Vous désirez mettre vos projets ou chantiers en valeur ? Veuillez communiquer avec Jessica à l’adresse [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com) pour faire paraître votre article dans *TIAC Times*.**

parce que nous n’avons pas lésiné, au contraire, précise-t-il. Représenter Ideal aux congrès de l’ACIT m’a toujours rempli de fierté, parce que je savais que c’était le moment pour nous de bonifier nos relations et de démontrer à nos clients que nous les apprécions. »

Voilà ce qui me motive à ce poste ; et je commence immédiatement par une communication avec les membres dans l’optique d’établir une feuille de route qui soit axée sur les entrepreneurs.

### Élaboration d’initiatives

« D’entrée de jeu, mon objectif consiste à offrir davantage aux membres de l’ACIT, indique M. Bertram. L’ACIT a fait un excellent travail pour promouvoir et faire progresser notre secteur, mais je crois qu’une occasion formidable se présente maintenant à nous pour rallier les membres et faire encore plus. »

Selon M. Bertram, l’ACIT assume une grande responsabilité à titre de porte-parole du secteur de l’isolation des systèmes mécaniques, mais c’est la parole des membres qu’elle porte d’abord et avant tout. « Plus on peut offrir à nos membres, plus nous pouvons faire avancer le secteur dans son ensemble, précise-t-il. Je crois que nous avons la capacité de jouer un rôle vital en faveur d’un monde plus vert et plus efficient. »

### Rejoindre les membres

M. Bertram estime posséder ce qu’il faut de compétences et d’aptitudes pour le poste, mais reconnaît du même souffle qu’il aura aussi l’occasion d’apprendre. « Je devrai faire appel aux connaissances et au savoir-faire des membres et du Conseil d’administration, fait-il remarquer. Après tout, ce sont les membres qui font le travail de base pour développer le secteur. Je suis seulement la personne qui s’assure que l’ACIT leur procure autant d’avantages que possible. »

Au cours des premières semaines et premiers mois à ce poste, M. Bertram se présentera et fera connaissance avec les membres entrepreneurs de l’ACIT du pays. Son enthousiasme et un sens éthique bien affirmé aideront notre association et notre secteur à réaliser leur plein potentiel ; M. Bertram reconnaît du même coup l’ACIT pour ce qu’elle est — une collectivité de gens formidables.

« Selon moi, faire partie d’une collectivité signifie qu’on se soutient les uns les autres pour s’améliorer et pour se rallier à un but commun, fait-il valoir. Dans un sens plus large, c’est ce à quoi je tends pour l’association. J’ai hâte d’interagir avec les membres et de travailler avec eux pour consolider notre collectivité. »

Les membres peuvent communiquer avec Tristan Bertram à [tristan.bertram@tiac.ca](mailto:tristan.bertram@tiac.ca) pour le saluer ou lui suggérer des idées sur l’avenir de l’ACIT. Au cours des mois qui viennent, il communiquera aussi avec les membres. ■



## Pol R Acquires Shur-Fit Assets and Welcomes Growing Team

Pol R is excited to announce that the team is growing again! The company has acquired the assets of Shur-Fit Products Ltd. and will add this respected local team and brand name to Pol R's premier Canadian-owned distribution and fabrication business, dedicated to commercial and industrial insulation and specialty construction products.

Pol R has expanded its Vancouver, BC, facility to welcome the Shur-Fit employees. Glen Copeland, Rob Beveridge and Luke Fraser have been involved in mechanical insulation for a combined 80 years and now look forward to serving their customers with an expanded product offering with the Nu-West Construction Products team. They joined the Nu-West team in January, 2023, at the recently acquired location—2960 Lake City Way, Burnaby BC, V5A 3A2.

Common values and commitment to exceptional customer service have brought these teams together. The addition of new fabrication capabilities and an expanded lineup of products, including XPS, Polyiso, Pro Pipe Supports, and elastomeric Keen fittings will position Nu-West/Shur-Fit to be a “one stop shop” that is able to fulfil all commercial and industrial mechanical insulation customer needs.

The aluminum grooved, humpback, small diameter, end caps, and tee fittings, along with cut and rolled jacketing, Superior shields, and any metal fabrication business will transfer to Pacific Pressed Fittings Ltd. This business will remain with Jeff Webb, and products will be manufactured at the new facility in Abbotsford, BC. Jeff Webb has no continuing ownership and or management interest in Shur-Fit Products.

Pol R has no ownership or management interest in Pacific Pressed.

Nu-West/Shur-Fit will continue to have access to the complete Pacific Pressed product line and will be carrying local stock for any day-to-day contractor business. Pacific Pressed products will also be available through all other Nu-West, Impro, Nadeau, and Scotia Insulation locations throughout Canada.

The newly expanded Nu-West/Shur-Fit team looks forward to continuing the long legacy of quality innovative solutions Shur-Fit has always provided. Management at both companies would like to thank its values customers and vendors very much for their support in the past, and they look forward to a continued business relationship in the future.

To learn more, visit [polrcorp.com](http://polrcorp.com). ■

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

## Pol R fait l'acquisition des actifs de Shur-Fit et accueille une équipe en expansion

Pol R a le grand plaisir d'annoncer que son équipe continue de s'agrandir ! En effet, l'entreprise a fait l'acquisition des actifs de Shur-Fit Products Ltd. et ajoutera cette marque respectée et l'effectif local qui y est associé à Pol R, entreprise canadienne de premier plan pour la distribution et la fabrication de produits isolants commerciaux et industriels et de produits spécialisés pour la construction.

Pol R a agrandi son installation de Vancouver (Colombie-Britannique) pour y accueillir les employés de Shur-Fit. Glen Copeland, Rob Beveridge et Luke Fraser umulent à eux trois 80 ans d'expérience dans le domaine de l'isolation des systèmes mécaniques, et se réjouissent de pouvoir proposer à leurs clients une gamme de produits plus vaste avec l'équipe de Nu-West Construction Products. Ils ont débuté avec l'équipe de Nu-West en janvier 2023 dans les nouveaux locaux situés au 2960, Lake City Way, Burnaby (Colombie-Britannique), V5A 3A2.

Ces sont des valeurs et un sens de l'engagement communs en faveur d'un service à la clientèle exceptionnel qui ont réuni les deux équipes. L'ajout de nouvelles opérations de fabrication et une gamme augmentée de produits, dont XPS, Polyiso, supports Pro Pipe et raccords élastomères Keen, fait de Nu-West/Shur-Fit le guichet unique qui peut répondre à tous les besoins des clients en matière d'isolation des systèmes mécaniques commerciaux et industriels.

Les raccords d'aluminium rainurés, les coudes d'aluminium *humpback*, les petits diamètres, les bouchons d'extrémité et les raccords en T, ainsi que les revêtements coupés et laminés, les chemisages Superior et les opérations de tôlerie, passeront à Pacific Pressed Fittings Ltd. Cette entreprise restera la responsabilité de Jeff Webb, et les produits seront fabriqués à la nouvelle installation d'Abbotsford, en Colombie-Britannique. Jeff Webb n'est plus propriétaire de Shur-Fit Products et n'y possède aucun intérêt de gestion.

Pol R n'est pas propriétaire de Pacific Pressed et n'y possède aucun intérêt de gestion.

Nu-West/Shur-Fit continuera d'avoir accès à la gamme complète des produits de Pacific Pressed et gardera en stock localement ce qu'il faut pour approvisioner les entrepreneurs au jour le jour. Les produits de Pacific Pressed seront aussi vendus par l'intermédiaire de toutes les autres installations de Nu-West, d'Impro, de Nadeau et de Scotia Insulation partout au Canada.

La nouvelle équipe de Nu-West/Shur-Fit compte perpétuer le long héritage de qualité des solutions innovantes de Shur-Fit. La direction des deux entreprises tient à remercier son estimable clientèle et ses fournisseurs pour leur soutien, et se réjouit de pouvoir continuer à desservir ses clients.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter [polrcorp.com](http://polrcorp.com) ■

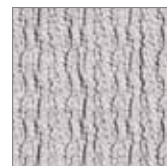
# The Ultimate

# Protection

## DUCT & PIPE SEALING SYSTEM

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

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



Aluminum



White



Almond



# FLEX CLAD®

DUCT & PIPE  
WATERPROOFING MEMBRANE

**Exceeds 25/50 Flame/Smoke Rating  
and features a durable  
Cross-Laminated Construction**

**mfm**® BUILDING PRODUCTS CORP.

[www.flexclad.com](http://www.flexclad.com) | 800-882-7663



Watch our video  
on YouTube  
for installation  
instructions.

## TIAC's 61<sup>st</sup> Conference in Whistler, BC – August 23–27, 2023 Head To The Mountains Where Adventure Awaits

## 61<sup>e</sup> congrès annuel de l'ACIT à Whistler (C.-B.) – du 23 au 27 Août 2023 La montagne vous appelle à l'aventure !

By / par Robin Baldwin

Thank you once again to everyone who joined us in Ottawa for the 60<sup>th</sup> Conference celebrations! As much fun as we had, Whistler will bring adventures and experiences that our Nation's Capital just can't.

Take in the breathtaking views along the Sea-to-Sky highway as you wind your way up the Pacific Coast from Vancouver into the Coast Mountains. Your destination—Whistler Village—is nestled between the Whistler and Blackcomb Mountains on the Traditional Territories of the Sk̓wx̓wú7mesh (Squamish) and Lilwat7úl (Lil'wat) Nations.

### Here's What Has Been Planned So Far...

The Conference is being hosted at the Westin Resort & Spa, located in the heart of Whistler Village. The hotel is located at the base of Whistler Mountain, steps from the Whistler Village Gondola and Mountain Square.

The Conference will kick-off on Wednesday, August 23, with the Manufacturer and Distributor Reception. Join us to

Nous tenons à remercier de nouveau toutes les personnes qui ont assisté aux célébrations du 60<sup>e</sup> congrès de l'ACIT à Ottawa ! Oui, nous nous sommes bien amusés, mais attendez de voir maintenant ce que Whistler vous réserve d'aventures et d'expériences que la Capitale nationale ne peut offrir.

Profitez des points de vue époustouflants sur la route Sea-to-Sky le long de la côte du Pacifique entre Vancouver et la Chaîne Côtière. Votre destination — Whistler — se trouve entre les monts Whistler et Blackcomb dans les territoires ancestraux des nations Sk̓wx̓wú7mesh (Squamish) et Lilwat7úl (Lil'wat).

### Aperçu du programme provisoire

Le congrès aura lieu au Westin Resort & Spa, situé en plein coeur du village de Whistler. L'hôtel se trouve au pied du mont Whistler, à quelques pas des gondoles du mont Whistler et du square du village.

Le congrès s'ouvrira le mercredi 23 août avec la réception des fabricants et des distributeurs. Joignez-vous à nous pour







Dr. Kimberley Amirault-Ryan | Kimberley Amirault-Ryan, PhD



Jamie McMillan, Founder of KickAss Careers | Jamie McMillan, fondatrice de KickAss Careers

reconnect with old friends and make new ones. A destination like Whistler will be sure to attract many first-time attendees, so be sure to introduce yourself and welcome them to the TIAC family!

Thursday's program will kick-off with a presentation from Dr. Kimberley Amirault-Ryan who is a Performance Consultant to the NHL, NBA, and Olympians. Kimberly has worked at five Olympic Games, including Whistler in 2010, with the gold medal winning women's hockey, cross country skiing, and speedskating teams.

Up next will be Jamie McMillan, Founder of KickAss Careers and advocate for the skilled trades. Jamie became an ironworker in 2002 when women only represented 2% of the construction workforce across Canada and the United States. She thoroughly understands the struggles and challenges of working in a male-dominated workforce and is on a mission to break down the negative misconceptions and stereotypes. In 2019, Jamie was named a co-chair of a National Skilled Trades

**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**

## **AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



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



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

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

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

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

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

reprendre contact avec vos vieux amis et pour vous en faire de nouveaux. Whistler attirera assurément un grand nombre de premiers participants au congrès. Ne manquez donc pas de vous présenter aux nouveaux et de les accueillir dans la grande famille de l'ACIT !

Jeudi, le programme propose une conférence avec Kimberley Amirault-Ryan, PhD, experte-conseil en performance auprès de la LNH, de la NBA et d'athlètes olympiques. Mme Amirault-Ryan a travaillé à cinq éditions des Jeux olympiques, et notamment aux Jeux olympiques d'hiver de 2010 à Whistler avec les médaillées d'or de l'équipe féminine de hockey, et les équipes de ski de fond et de patinage de vitesse.

Puis, ce sera à Jamie McMillan, qui est la fondatrice de KickAss Careers et qui plaide la cause des métiers spécialisés. Mme McMillan est devenue métallurgiste en 2002 à une époque où les femmes ne représentaient de 2 % de la main-d'oeuvre dans la construction au Canada et aux États-Unis. Elle comprend bien les difficultés et les défis qui se posent dans un domaine du travail à prédominance masculine et s'est donné comme mission de dissiper les idées fausses et les stéréotypes. En 2019, Mme McMillan a été nommée coprésidente du Comité consultatif national sur les métiers spécialisés chargé de mener une campagne de promotion des



Lisa Vlooswyk, Performance Specialist | Lisa Vlooswyk, spécialiste Peak Performance

Advisory Committee to create a campaign to promote careers in skilled trades as first choice pathways for youth.

The spousal/family program will also be kicking off this day. Stay tuned for exciting activity announcements!

On Thursday evening, we will take a ride on the Whistler Village Gondola to 1,850 m above sea level. From the Roundhouse Lodge's Glacier View Room, you will enjoy spectacular views of Whistler Peak and Blackcomb Mountain. Dinner with a view!

métiers spécialisés comme premier choix de carrière chez les jeunes.

Le programme des conjoint.e.s et des familles commencera aussi cette même journée. Ne manquez pas les futures annonces à ce sujet !

Le jeudi en soirée, nous ferons un tour dans les gondoles de Whistler qui nous amèneront à 1 850 m au-dessus du niveau de la mer. Depuis la salle Glacier View du chalet Roundhouse Lodge, vous pourrez admirer le panorama spectaculaire du sommet des monts Whistler et Blackcomb. Souper avec vue !

Vendredi matin, ce sont nos amis de la NIA qui nous communiqueront leurs dernières nouvelles ; puis, nous assisterons à un exposé spécial avec Lisa Longball Vlooswyk. Mme Vlooswyk est une spécialiste Peak Performance. Elle nous racontera son parcours depuis ses débuts comme golfeuse adulte amatrice avec un handicap très élevé jusqu'à l'obtention du deuxième rang mondial comme l'une des frappeuses des plus longues balles de la planète.

Mme Vlooswyk se joindra ensuite à nous au Whistler Golf Club, où vous pourrez bavarder avec elle et profiter de ses conseils. Mme Vlooswyk est la première femme à avoir réussi à atteindre la distance de trois terrains et demi de football de la LNF en compétition (350 verges, 2 pieds, 2 pouces).

**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)

# SUPER MAT

Proud Members of

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

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

**TIGHT5**  
CONTRACTING LTD

MECHANICAL INSULATION SERVICES

## Insulation and Fire Stop Specialists

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

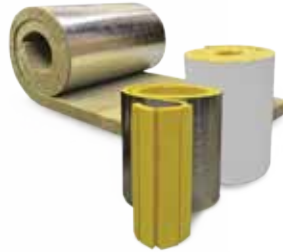
#108 - 4238 Lozells Avenue  
 Burnaby, BC V5A 0C4  
**www.tight5.net**



# A Global Leader in Distribution and Specialty Fabrication

## Mechanical And Building Insulation Systems

Pipe, Duct, Tank, and Equipment Insulation  
Industry-Leading CUI Mitigation Systems  
Building, Thermal, Acoustic, and Fire Protection Products



## 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

### Mississauga

350 Britannia Road E, #5&6  
416-675-1710

### Dartmouth

120 Troop Ave, #600  
902-468-5232

Call SPI for all your insulation needs!

Learn more at [www.spi-co.com](http://www.spi-co.com)



On Friday morning, we will hear from our friends at NIA and have a special presentation by Lisa “Longball” Vlooswyk. Lisa is a Peak Performance specialist, and she will share her journey with you, including how she went from a high handicap recreational adult golfer to being ranked second in the world and one of the longest hitters on the planet.

Lisa will then join us at the Whistler Golf Club, where you will be able to chat with her and get tips. Lisa was the first woman to ever hit the length of 3½ NFL football fields in competition (350 yards 2 feet 2 inches). Could she drive your ball that far? For a donation to the Western Canada Mesothelioma Fund, she just might!

Friday evening is the open night, so get out and have an adventure!

Saturday's program will include more technical presentations and a preview of the 2024 Conference being held in St. John's, NL, from August 21-24, 2024. For our adventurous members, we will also be offering ATV and zipline activities.

The Conference will wrap up with the President's Ball, which will feature Whistler's official anthem band, Ruckus Deluxe!

Your TIAC board is excited to see you and your families this summer! ■



Pourrait-elle frapper aussi loin ? Pour un don au Fond pour le mésothéliome de l'Ouest du Canada, sans doute !

Vendredi soir, quartiers libres ! Sortez et partez à l'aventure !

Au programme pour samedi : des exposés plus techniques et un aperçu du congrès qui aura lieu à St. John's, Terre-Neuve et Labrador, du 21 au 24 août 2024. À ceux qui n'ont pas froid aux yeux, nous offrirons aussi des activités en VTT et la tyrolienne.

Le congrès se terminera par la soirée du président avec Ruckus Deluxe, groupe connu pour son hymne officiel de Whistler !

Le conseil d'administration de l'ACIT a hâte de vous revoir cet été, vous et votre famille ! ■



## 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**

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

**ISO 9001:2008**

[\*\*crossroadsci.com\*\*](http://crossroadsci.com)



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



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

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

**3 locations  
to serve  
you better**

**3 succursales pour mieux vous servir**



514-354-5250 • 1-800-361-4251

[\*\*WWW.DISPRO.COM\*\*](http://WWW.DISPRO.COM)

email | courriel : iso@dispro.com



# Thank you for 43 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.

# Perspectives de la construction pour 2023

La main-d'oeuvre, la chaîne d'approvisionnement en matériaux et l'inflation demeurent en tête de liste des préoccupations, mais de nouveaux chantiers d'infrastructure et le soutien du fédéral sont annoncés

À certains égards, l'année 2023 se présente comme l'année 2022 pour le secteur canadien de la construction en ce qu'elle pose le problème de l'embarras du choix. Ce choix consiste en une vaste gamme de grands chantiers qui, dans la plupart des cas, ont été lancés l'an dernier. Le problème de l'embarras qui se pose – ou le défi dirions-nous aussi –, c'est la question de savoir si la main-d'oeuvre sera suffisante pour tout ce travail.

Or, les circonstances dans le monde de la construction diffèrent à d'autres égards de celles de 2022. Par exemple, les prix des matériaux sont en train de se stabiliser après avoir connu des augmentations fulgurantes, et l'on espère d'ailleurs qu'ils vont se mettre à baisser au fil des mois. En outre, l'inflation galopante, contrairement à l'année dernière, entraîne un ralentissement du marché résidentiel qui, jusqu'à maintenant, avait été extrêmement actif.

Mais c'est d'abord et avant tout la question de la main-d'oeuvre qui préoccupe le plus les leaders du secteur. On retrouve en premier lieu les projets d'Ottawa pour la réparation, l'entretien et la remise à neuf des infrastructures en parallèle avec les projets de construction axés sur la résilience climatique de l'avenir – à un moment où le domaine de la construction éprouve déjà des difficultés à combler les 81 000 postes vacants dans le secteur d'un bout à l'autre du pays.

Si l'annonce, l'an dernier, par le gouvernement fédéral de l'arrivée au Canada de 500 000 immigrants par année d'ici 2025 est bien accueillie, ce n'est encore là qu'un début selon l'Association canadienne de la construction (ACC). L'ACC demande à Ottawa de moderniser sa politique en matière d'immigration et son système de points d'appréciation pour mieux reconnaître les ouvriers et les travailleurs dont la spécialité est recherchée ; elle demande aussi que le fédéral travaille avec les provinces pour veiller à ce que les programmes de mise en correspondance des compétences soient suffisamment financés et soutenus, et que le Programme des travailleurs étrangers temporaires soit mis à jour.

La présidente de l'ACC, Madame Mary Van Buren, fait remarquer que le départ à la retraite des travailleurs plus âgés

## Construction Outlook 2023

Labour, materials, and inflation remain top concerns, but infrastructure projects and federal support are on the way

By / par Robin Brunet

In some ways, 2023 for the Canadian construction sector is shaping up to be a repeat of 2022 in that it is experiencing an embarrassment of riches. The riches are a wide array of major projects that, for the main, commenced last year. The embarrassment—or challenge—is the ongoing question of whether there will be enough manpower to handle all the work.

Some circumstances make the construction landscape different from 2022. For example, in some cases skyrocketing materials prices are starting to stabilize, and the hope is they will begin to move downward as the year progresses. Also, rampant inflation is, unlike last year, beginning to take its toll in the form of a cooling off of the once white-hot residential market.

But above everything else, labour is the dominant concern of the industry's advocacy leaders. Driving them is Ottawa's plan to repair, maintain, and retrofit infrastructure while also building for future climate resilience—at a time when the construction industry is struggling to fill over 81,000 jobs nationwide.



While last year's announcement from the federal government that Canada would welcome up to 500,000 new immigrants annually by 2025 is helpful, it's only a start as far as the Canadian Construction Association (CCA) is concerned. It is calling for Ottawa to modernize its immigration policy and point system to better recognize labourers and those with relevant skills; work with the provinces to ensure skills matching is properly funded and supported; and update the Temporary Foreign Worker program.

CCA president Mary Van Buren points out that older workers reaching retirement will contribute to the problem if steps aren't taken to rebuild Canada's workforce now.

"The current federal immigration point system does not favour the trades," she says. "Many newcomers cannot even find work in their field of expertise. We need to put their skills and experience to work and expedite the recognition of their training and credentials."

Ian Cunningham president, Council of Ontario Construction Associations, (COCA), says of home-grown recruits, "It will be extremely difficult to train them quickly enough to meet capacity." Therefore, Cunningham thinks the rollout of Ottawa's infrastructure upgrades—as well as many other projects—may happen more slowly than desired.

Still, Ontario is a good example of immense projects underway that are proceeding smoothly, and Cunningham cites the Ontario Line and the Gordie Howe International Bridge as two of dozens of examples of major projects that dominated 2022 and will continue in 2023. The former is a 15.6-kilometre subway line that will make it faster and easier to travel within Toronto and beyond. The latter, which has been under construction since 2019, will connect Windsor to Detroit; the towers of the bridge were recently completed, and once the entire \$5.7 billion structure is completed in 2024 it will be the longest cable-stayed bridge in North America at 0.53 miles. "The point is, every section of our province is busy with big projects," Cunningham says.

The same holds true for other provinces. "We have two major electric car battery plants going into Ontario and one in Quebec," says Sean Strickland, executive director, Canada's Building Trades Union (CBTU). "In Saskatchewan there is a major potash project ramping up. In Alberta are a host of upcoming carbon sequestering projects, and in B.C. workers are occupied with lots of road building and a massive extension to the SkyTrain line."

In fact, SkyTrain is undergoing two massive extensions, one being a 5.7 kilometer extension of the Millennium Line (with six underground stations) scheduled to open in 2026. The Surrey Langley SkyTrain project will extend the Expo Line 16 kilometers to Langley City.

ajoutera au problème « si l'on ne prend pas dès maintenant des mesures appropriées pour reconstituer la main-d'oeuvre au Canada ». Elle affirme en outre que « l'actuel système de points d'appréciation du ministère fédéral de l'immigration ne favorise pas les métiers : beaucoup de nouveaux arrivants ne réussissent pas à trouver du travail dans leur domaine de spécialité. Nous devons pouvoir employer leurs compétences et leur expérience au travail et obtenir l'accélération du processus de reconnaissance de leur formation et de leurs titres professionnels ».

Ian Cunningham, président du Council of Ontario Construction Associations (COCA), affirme au sujet des recrues de chez nous « qu'il sera très difficile de les former suffisamment rapidement pour répondre à la demande ». C'est pourquoi, de l'avis de M. Cunningham, l'exécution des travaux d'amélioration des infrastructures soutenus par Ottawa – ainsi que bien d'autres chantiers – pourrait être plus lente que souhaitée.

Cela dit, l'Ontario donne néanmoins un bon exemple de grands chantiers qui progressent normalement. M. Cunningham cite la ligne Ontario et le pont international Gordie-Howe, deux projets parmi une douzaine de grands chantiers qui ont été très actifs en 2022 et qui continueront de l'être en 2023. La ligne Ontario est un tronçon de 15,6 km de métro qui permettra de se déplacer plus rapidement et plus facilement à Toronto et au-delà. Le pont international Gordie-Howe, en construction depuis 2019, reliera Windsor à Detroit ; la construction des tours du pont a été achevée récemment. Une fois que la structure complète sera terminée en 2024 au coût de 5,7 milliards de dollars, ce sera le pont à haubans le plus long en Amérique du Nord : 0,53 mille (0,85 km). « Ce que j'essaie de dire, c'est que toutes les régions de la province sont occupées par de grands chantiers », précise M. Cunningham.

Il en va de même pour les autres provinces. Sean Strickland, directeur général des Syndicats des métiers de la construction du Canada (SMCC), indique que « deux grandes usines de fabrication de batteries pour véhicules électriques se mettent en place : une en Ontario et une au Québec. En Saskatchewan, un grand chantier de mise en valeur de la potasse s'organise présentement. En Alberta, on compte toute une gamme de nouveaux chantiers de séquestration du carbone. En Colombie-Britannique, les travailleurs s'affairent à de nombreux chantiers de voirie et à un grand projet de prolongement de la ligne du SkyTrain ».

En fait, pour le SkyTrain, ce sont deux grands projets de prolongement qui nous intéressent : le premier, un prolongement de 5,7 km de la ligne Millennium (avec six stations souterraines) qui est censé être inauguré en 2026 ; sur le chantier Surrey-Langley du SkyTrain, la ligne Expo sera prolongée sur une longueur de 16 km jusqu'à Langley.

The Alberta activity mentioned by Strickland stems from Emissions Reduction Alberta committing \$40 million from the province's Technology Innovation and Emissions Reduction fund to 11 projects worth \$194 million. If successful, these projects could lead to over \$20 billion in capital expenditures and create thousands of jobs.

As for Saskatchewan and potash, workers at the Jansen potash mine in November completed the excavation and lining of the 1,000 meter deep shafts, the largest of their kind in the province. Owner BHP is seeking to accelerate the \$5.7 billion project with the aim to start potash extraction in 2026.

Strickland is united with Van Buren and Cunningham in calling for a rebuilding of Canada's workforce. "We currently bring in 100,000 new apprentices yearly, but we need to do better," he says. "We also need to support apprentices by putting minimum requirements for them into work contracts."

But Strickland is cautiously optimistic of the strides made so far. "In working on express entry immigration with Ottawa, we made headway with heavy equipment operators in 2022," he says. "Also, B.C. has a best in class program that would help nurture a new generation of Canadian construction workers. It could and should be replicated in other provinces."

Strickland is referring to BC Infrastructure Benefits (BCIB), a Crown corporation accountable for implementing the Community Benefits Agreement (CBA) on select public infrastructure projects. BCIB's purpose includes mobilizing and growing a safe, diverse, and skilled workforce. It is the employer for all employees on CBA projects and ensures priority hiring is given to equally qualified local residents, Indigenous people, and other underrepresented groups (it is also responsible for training, capacity building and worker support).

Despite all the concerns, construction association leaders are fairly optimistic that their industry can meet the needs of both government and private developers. "There have always been and always will be challenges in our industry," Cunningham says. "But at the end of the day we're a can-do bunch of people. I'm always amazed at what can be done and what gets done." ■

**DISTRIBUTORS OF  
COMMERCIAL / INDUSTRIAL  
INSULATIONS**

**WALLACE**

**CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.**  
[www.wallace.sk.ca](http://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
---	--

L'activité citée par M. Strickland pour l'Alberta émane du programme Emissions Reduction Alberta, qui engage 40 millions de dollars du fonds d'innovation technologique et de réduction des émissions de la province pour onze chantiers totalisant une somme de 194 millions de dollars. En produisant les résultats escomptés, ces chantiers devraient donner lieu à vingt milliards de dollars d'investissements en immobilisations et à la création de milliers d'emplois.

En ce qui concerne la Saskatchewan et la potasse, les travailleurs de la mine Jansen avaient terminé en novembre l'excavation et le revêtement des puits de mine de 1 000 mètres de profondeur, dans le projet le plus ambitieux du genre dans la province. BHP, propriétaire de la mine, souhaite accélérer les travaux sur le chantier de 5,7 milliards de dollars pour pouvoir commencer l'extraction de la potasse en 2026.

M. Strickland croit, comme Mme Van Buren et M. Cunningham, qu'il faut reconstituer la main-d'oeuvre au Canada. « Nous intégrons présentement 100 000 nouveaux apprentis chaque année, mais nous devrions faire mieux. Il faut aussi soutenir les apprentis en établissant des exigences minimales en leur faveur dans les contrats de travail. »

M. Strickland reste d'un optimisme prudent quant aux progrès réalisés jusqu'à maintenant. « En travaillant avec Ottawa à un processus d'immigration accéléré, nous avons réussi à obtenir des opérateurs d'équipements lourds en 2022, fait-il remarquer. En plus, la Colombie-Britannique possède un programme qui pourrait aider à former une nouvelle génération de travailleurs canadiens de la construction. Ce programme pourrait aussi être repris dans les autres provinces. »

M. Strickland a en tête BC Infrastructure Benefits (BCIB), société d'état chargée de diligenter l'entente sur les avantages pour la collectivité [Community Benefits Agreement (CBA)] pour des chantiers d'infrastructure publique précis. L'objet de BCIB consiste notamment à mobiliser et à encourager la constitution d'une main-d'oeuvre spécialisée et diversifiée qui puisse travailler en toute sécurité. BCIB est l'employeur de tous les travailleurs des chantiers CBA et veille à l'embauche en priorité et à compétences égales des résidents de la localité, des Autochtones et d'autres groupes sous-représentés. BCIB est en outre responsable de la formation, de la mise en valeur du potentiel et du soutien aux travailleurs.

Malgré toutes leurs inquiétudes, les dirigeants d'associations de la construction sont relativement optimistes et croient que leur secteur peut répondre aux besoins des promoteurs immobiliers dans le public et le privé. « Notre secteur a toujours connu et connaîtra toujours son lot de difficultés, affirme M. Cunningham. Mais au final, nous sommes des débrouillards. Et je suis toujours ébloui par ce qui peut être fait et ce qu'on réussit à faire. » ■



SAFETYJACS®

WHAT IF YOU COULD PROVIDE BETTER

# SAFETY & PRODUCTIVITY?

- INCREASE YOUR PRODUCTIVITY
- REDUCE SAFETY RISKS
- PROTECT YOUR ASSETS
- PROTECT YOUR HANDS
- OPTIMIZE YOUR WORKFORCE



SafetyJacs® has become the standard in cut & roll jacketing, that are **safer**, **quicker** and **easier** to install.

**Safer. Smarter. Faster.**

SCHEDULE A PRESENTATION TO LEARN HOW CAN 800.299.0819 • USA 888.877.7685 • [www.idealproducts.ca](http://www.idealproducts.ca)





## Business in a Connected World – Part II

## Faire des affaires dans un monde connecté – Partie II

By / par Ron Coleman

Since 74% of consumers rely on social media when making purchase decisions, you need to be visible when they search. Contractors are continuing to have problems hiring and retaining employees, and a good social media presence can help the business with recruitment.

If this is your first dabble, don't get overwhelmed. Start slowly with one platform and build up if necessary. You may have one or more platforms already on the go, but you may not be maximizing them.

*Set measurable goals.* You may wish to achieve a target number of enquiries or increase the number of people engaging with your posts with comments or by following your channels. Define the outcomes you want.

*Know your audience.* Who is already interested in your business? Building on that, who do you want to target? The more you know about your key demographic, the more relevant information you can provide and the better results you will get.

*Choose platforms that facilitate your goals.* Different platforms attract different people, provide different functions, and have different ways of delivering your content. It is essential that you choose the platform(s) that will best connect with your target audience.

*Add good content regularly.* The biggest mistake companies make is frequency—posting too often or not enough to keep followers engaged. A good guideline is twice weekly, but there is wiggle room, depending on the best use of your chosen platform(s).

North America's most popular social media platforms in 2022, in no particular order, were:

Soixante-quatorze pour cent des consommateurs font appel aux médias sociaux pour choisir leurs produits et services ; c'est donc dire que vous devez vous rendre visibles à leurs yeux. Les entrepreneurs ont toujours autant de mal à recruter et à maintenir en poste des employés ; une présence affirmée dans les médias sociaux peut aider les employeurs à trouver du personnel.

Si vous êtes novice en la matière, ne craignez pas. Commencez une plateforme à la fois, et augmentez progressivement selon les besoins. Si vous avez déjà une ou plusieurs plateformes, assurez-vous d'en tirer le plein potentiel.

*Fixez des buts mesurables.* Déterminez le nombre de demandes que vous souhaitez obtenir ou l'augmentation du nombre des personnes qui répondent à vos billets par des commentaires ou qui suivent vos chaînes. Définissez les résultats que vous escomptez.

*Apprenez à connaître votre public cible.* Qui s'intéresse déjà à votre entreprise ? À partir de là, qui voulez-vous cibler ? Plus vous en connaissez sur le groupe démographique clé, plus vous pouvez fournir d'information utile, et meilleurs seront les résultats que vous obtiendrez.

*Choisissez les plateformes qui facilitent la réalisation de vos objectifs.* Chaque plateforme attire tel type de public plutôt que tel autre, propose des fonctions différentes de celles des autres et présente votre contenu de manière différente aussi. Il est essentiel de choisir la ou les plateformes qui vous aideront le mieux à rejoindre votre public cible.

*Ajoutez régulièrement du contenu utile.* La principale erreur que commettent les entreprises concerne la fréquence à laquelle elles ajoutent du contenu — trop souvent ou trop peu souvent — pour soutenir l'intérêt du public cible. On

YouTube  
Facebook  
Instagram  
Pinterest

LinkedIn  
Snapchat  
Twitter  
WhatsApp

Start with your website, email, and customer relations management (CRM) software—all of which should connect seamlessly with your social media strategy.

**Website** – This is the easiest place to start building your internet presence. Review it, tailor it to meet your goals, and integrate other social media platforms by posting their icons and links.

**Email** – Email marketing has declined slightly in popularity, but those who are successful with it ensure informational, timely content that is connected with and promoted through social media channels.

**CRM** – Integration between CRM software and social media—social CRM—allows your team to connect with customers using the platform they (the customer) prefers for better engagement.

**Facebook** – Connects with a profile and business groups or pages, and is most popular among a 35 and older demographic. Facebook has specific, searchable sub-groups and special interest groups that can provide good market information. Facebook ads and boosted posts are targeted and provide a good ROI.

**Facebook Messenger** – Although attached by name to the platform, Facebook Messenger does not require a Facebook account. It is simple to use for sharing photos, videos, audio recordings, and chat groups.

**LinkedIn** – This is a great, profile-driven platform used mainly for finding professionals and potential employees. While less likely to generate direct sales, companies have high engagement through articles, white papers, and free or low-cost training and webinars. Again, check out the sub-groups. The demographic tends to be working professionals of all ages, recruiters, business owners, and C-suite executives.

**Instagram** – Great for showing before and after pictures or highlighting new products or services because it is visually focused with image filters, reels, and stories. Instagram users have high engagement rates with an 18-45 year old demographic and do exceptionally well offering contests as a marketing tool.

**YouTube** – YouTube contains an amazing amount of “How-to” information and product reviews. Anytime I need handyman ideas, I go to YouTube. Its content is relevant to all age groups, though the youngest demographic (13-24) has ventured over to TikTok for shorter, punchier content.

conseille habituellement d’ajouter du contenu deux fois par semaine, mais cela peut varier, selon ce qui convient le mieux.

Les plateformes de médias sociaux les plus populaires en Amérique du Nord en 2022 étaient, sans ordre particulier :

YouTube  
Facebook  
Instagram  
Pinterest

LinkedIn  
Snapchat  
Twitter  
WhatsApp

Commencez par votre site Web, votre courriel et le logiciel de gestion des relations avec la clientèle (GRC) — toutes ces fonctions doivent être parfaitement intégrées à votre stratégie en matière de médias sociaux.

**Site Web** – C’est ici qu’il est le plus facile de commencer pour se rendre visible dans internet. Revoyez votre site, adaptez-le pour réaliser vos objectifs et intégrez-y des plateformes de médias sociaux en y ajoutant les icônes et les liens appropriés.

**Courriel** – Le marketing par courriel a perdu un peu de sa popularité, mais ceux qui y trouvent leur compte peuvent faire parvenir de l’information courante qui se retrouve, et qui est promue, sur les chaînes de médias sociaux.

**GRC** – La fonction GRC intégrée pour les médias sociaux — gestion des relations-clients sur les médias sociaux — permet à votre équipe de rester en contact avec les clients au moyen de la plateforme qu’ils préfèrent.

**Facebook** – La plateforme intègre des profils et des groupes et pages clients, et est la plus populaire chez les 35 ans et plus. Facebook comprend des sous-groupes et des groupes d’intérêt spécial spécifiques, avec fonctions de recherche, qui peuvent fournir de l’information utile en marketing. Les annonces et les publications mises de l’avant sont ciblées et sont associées à un bon rendement de l’investissement.

**Messenger de Facebook** – Bien que cette plateforme soit associée au nom de Facebook, Messenger n’exige pas de compte Facebook. La plateforme est facile à utiliser pour partager photos, vidéos, enregistrements audio, et pour les groupes de clavardage.

**LinkedIn** – Il s’agit d’une plateforme formidable qui contient des profils et qui est utilisée pour la recherche de professionnels et d’employés potentiels. Même si la plateforme est moins susceptible de produire des ventes directes, les entreprises s’en servent très régulièrement pour présenter des articles, des documents techniques et des formations et webinaires gratuits ou à faible prix. Vérifiez-y aussi ce qu’il en est des sous-groupes. La plateforme regroupe des professionnels actifs, tous âges confondus, des recruteurs, des propriétaires d’entreprises et des cadres supérieurs.

**TikTok** – This has become very popular for video clips, particularly with audiences 13-24. This is the fastest growing platform, and though a lot of the content is created for humour and entertainment, it has proven a great source of product influencers and recruitment attention.

**Snapchat** – Snapchat reaches over 75% of the Millennial and Gen Z population in North America. Almost 40% of their users are between the ages of 18-24. Although mainly used as a chat app, reels are also popular on this platform.

**WhatsApp** – WhatsApp is a free collaboration and communication tool with calling, messaging, video conferencing, and group management functionality. You can form groups and exchange ideas, so it could be used to connect employees or friends.

**Reddit** – Reddit is a great communication tool used by an open community to explore, exchange, and discuss ideas on various topics. Being open to the public, you have no control over the content, but you can be an influencer by providing ideas and answering people’s concerns. To try it out, type in furnace, plumbing, or any other relevant topic and you will be surprised at how active it is.

**Pinterest** – One of the fastest-rising marketing platforms, Pinterest is a visually-enticing collection of “boards” on various topics. Each board is a collection of ideas, and the

**Instagram** – Plateforme sensationnelle pour des photos avant-après, ou pour la promotion de nouveaux produits et services, car elle met en valeur l’aspect visuel de la communication avec filtres d’image, *reels* (films) et *stories* (récits). Les utilisateurs d’Instagram affichent des taux d’engagement élevés dans le groupe des 18-45 ans et réussissent avec brio dans le domaine des concours comme outils de marketing.

**YouTube** – YouTube contient une quantité phénoménale de vidéos d’information pratico-pratique et de critiques de produits. Quand j’ai besoin d’idées pour un projet de bricolage, je vérifie dans YouTube. Le contenu est utile pour tous les groupes démographiques, quoique le groupe le plus jeune, les 16-24 ans, est passé à TikTok pour des contenus plus courts et plus percutants.

**TikTok** – Cette plateforme est très populaire pour les clips vidéo plus particulièrement chez les 13-24 ans. C’est la plateforme qui a connu la croissance la plus forte ; si son contenu est créé pour l’humour et le divertissement, TikTok s’est avérée une source indéniable d’influenceurs de produits et attire l’attention des recruteurs.

**Snapchat** – Snapchat rejoint plus de 75% des milléniaux et de la génération Z en Amérique du Nord. Presque 40 % des utilisateurs sont âgés entre 18 et 24 ans. Snapchat est employée surtout comme appli de clavardage, mais les *reels* sont aussi populaires sur cette plateforme.


**WhatsApp** – WhatsApp est un outil gratuit de collaboration et de communication assorti de fonctions d’appel, de messagerie, de visioconférence et de gestion de groupes. Vous pouvez créer des groupes et échanger des idées, et, par conséquent, l’employer pour communiquer avec vos employés ou vos amis.

**Reddit** – Reddit est un excellent outil de communication employé par une collectivité ouverte pour explorer, échanger et examiner des idées sur une foule de thèmes. Puisque la plateforme est ouverte au grand public, vous n’avez pas de contrôle sur le contenu, mais vous pouvez y interagir comme influenceur et fournir des idées et répondre aux questions posées. À titre d’essai, tapez fournaise, plomberie ou tout autre

# 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**



**NDTSeals.com**

Shop Online Today!

WWW.NDTSEALS.COM

NDT Inspection Plugs

NDT Inspection Point Labels



BETTER DESIGN  
+  
BETTER MATERIALS  
=  
LONGER LIFE





Huge Inventory of Sizes and Types Available



Fast Shipping Worldwide



Friendly, Knowledgeable Customer Service

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



ideas link back to the creator’s website. It is a great way to draw customers who are actively looking for solutions.

**Twitter** – Twitter offers up 280 characters plus imagery per “tweet” with which you can get your message across. This was Donald Trump’s favourite communication platform until he was suspended. He had 89,000,000 followers.

Encourage visitors and engagement by making your page or group a valuable resource. Consider the topics you wish to cover and how you would like to share your message—written, audio, photos, video, or a combination. Here are some examples:

1. Profile – An employee, customer, or project before and after
2. Product information – Explain what a heat pump is and how to get grants for purchasing it or discuss the pros and cons of geothermal. Remember links to relevant follow-up information.
3. Health care – Indoor air quality, smoke, and carbon monoxide detectors.
4. Maintenance guidelines – How to winterize your water pipes, minimize energy costs, or maintain your furnace.
5. Handyperson projects – How to change a flapper, a washer, or a garburator.

The same information can be reposted on more than one platform, but try to use different imagery each time for wider

subject matter, and you will find out at what point the platform is active.

**Pinterest** – Pinterest, a marketing platform that is among those that has taken the biggest bite, is a visually appealing platform that brings together collections of images on various subjects. Each image features a series of ideas, and these ideas link back to the creator’s website. It is a good way to attract clients who are actively looking for solutions to their questions.

**Twitter** – Twitter is a social network that allows for text up to 280 characters and images per tweet with which you can post your message. It was the preferred communication platform of Donald Trump until his suspension. It had 89,000,000 subscribers.

Encourage visitors and engagement by making your page or group a valuable resource. Consider the topics you wish to present and the way to do so — by text, audio files, photos, video files, or a combination of all these supports. Thus,

1. Profile – Employee, client or project before and after
2. Product information – Explain what a heat pump is and how to get grants for purchasing it or discuss the pros and cons of geothermal. Remember links to relevant follow-up information.

**FyreWrap® Elite 1.5**  
Duct Insulation

**FyreWrap® Has You Covered!**  
Best in class product, systems and support for grease duct enclosure.

- ◆ Easy to install, saves labor
- ◆ No bulky overlaps, saves space and material
- ◆ Listed systems assures code compliance
- ◆ Engineering Judgments provided quickly
- ◆ Certified online installation training
- ◆ HVAC Duct, Plenum and Dryer Exhaust systems also available
- ◆ Made in the USA

Cross section of applied insulation

**Alkegen Fire Protection**  
Contacts:

Application Engineering:  
716-768-6298

National Sales Manager:  
Alan Shepherd: 919-895-5002

Area Manager:  
Tim Walter: 281-203-7553

**ALKEGEN**  
alkegen.com

UL US  
ETL US  
Intertek

engagement. Always have at least one month’s worth of content ready to go. Consistency is critical.

Be professional. Setting up and maintaining serious social media platforms is expensive and time-consuming, and if done poorly, the results can backfire. Treat negative feedback like an opportunity to show your customers how well you deal with it. Don’t have time to update your social media? Hire someone. It’s that important.


Take advantage of the Canada Digital Adoption Program (CDAP) and get free money and interest-free loans and guidance from experts on digitizing your business. Check out the Fall 2022 issue of *TIAC Times* for all the details. ■

- inconvenients du géothermique. Ne manquez pas d’ajouter les liens vers l’information de suivi appropriée.
- 3. Santé – Qualité de l’air intérieur, détecteurs de fumée et de monoxyde de carbone.
- 4. Directives d’entretien – Comment préparer vos tuyaux à eau pour l’hiver, réduire les coûts de l’énergie ou entretenir votre fournaise.
- 5. Le coin du bricoleur – Comment changer un clapet, une rondelle ou un broyeur.

La même information peut être ré-affichée sur plus d’une plateforme ; cela dit, employez des images différentes chaque fois pour susciter plus d’engagement. Assurez-vous de disposer en tout temps d’au moins l’équivalent d’un mois de contenu. La constance est capitale.

Soyez professionnel. Il en coûte beaucoup en argent et en temps pour monter et maintenir des plateformes sérieuses dans les médias sociaux ; si c’est mal fait, ça peut se retourner contre vous. Tout commentaire négatif doit être traité comme une occasion de démontrer à la clientèle comment vous réagissez à la situation. Si vous n’avez pas le temps de mettre l’information à jour dans les médias sociaux, embauchez quelqu’un pour le faire. Oui, c’est à ce point important.

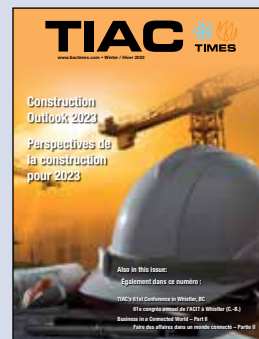
Profitez du Programme canadien d’adoption du numérique (PCAN) qui propose des subventions et des prêts sans intérêts, ainsi qu’un service de conseils, pour la numérisation de votre entreprise. Les détails à ce sujet se trouvent dans le numéro d’automne 2022 de *TIAC Times*. ■



**YOUR INSULATION  
& FABRICATION  
SOURCE IN  
WESTERN CANADA**

**BROCKWHITE**  
A WHITE CAP COMPANY

**BROCKWHITE.CA**



Vous lisez un exemplaire emprunté de *TIAC Times* ?

Abonnez-vous gratuitement à [www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com).

## The Abuse of Apprentices Stops Now

“I can’t believe I signed up for this s\*\*\*.”

And so began a tale of stupidity, short-sightedness, and tradition that reflects a broken culture and wasted talent.

The words were spoken to me by a young man after I gave a presentation to 400 young people serving their union apprenticeships. During my talk, I asked a question that I have been asking for over ten years to well over 100,000 union craftsmen and women: “How many of you during your apprenticeship were hazed, teased, called names, given meaningless work, ignored, or not taught because the guy in front of you was afraid for their job?” And in that room, like the other 200 times before, 95% of the hands slowly rose into the air.

Ninety. Five. Percent. In the year 2022. Not 1970 or 1990. Today. Now.

The young man in question approached me at the end of my presentation. He waited until everyone else had left. He told me he had military leadership experience. He had seen and done more than any of his apprentice peers. He had joined a union and the apprenticeship to again be part of a team that cared about each other, but he found something entirely different.

His experiences included being degraded; given little to no mentoring or instruction; seeing his peers called names (though no one would do it to him as he had that look in his eyes); and watching poorly performing journeymen be treated with more attention and respect because they were friends with the foreman. He felt he was part of a team only when it was funny to treat the low person on the food chain poorly.

Here is the future of our business. The ideal candidate, signing up with exactly the right reasons and a perfect foundation for success... but it had only taken him two years to go from enthusiasm and belief to “I can’t believe I signed up for this s\*\*\*.”

This legacy practice of mistreating and degrading apprentices needs to end now, and it is the contractors first — and the union second — who have to start taking a stand. The current crop of apprentices needs to be the very last that are ever abused in the apprentice system as a stupid excuse for developing our young talent. It is being done by insecure people who had it done to them. And it is, decidedly, over.

I know some old-school guys are going to tell me that if you don’t have thick skin, don’t sign up; if you can’t hack it, then you don’t belong. I disagree. Talent development is not about hazing or mistreatment. It is about instilling confidence, skills, and belief through mentoring, guidance, and coaching. This is not always common behaviour in an industry that



By / par Mark Breslin

### C’en est fini de l’abus contre les apprentis !

« Je ne peux pas croire que je me suis laissé embarqué dans ce genre de m\*\*\*\*. »

C’est ainsi que commence le récit d’une litanie d’inepties, de décisions à courte vue et d’habitudes malheureuses qui reflètent une culture à la dérive et le gaspillage des efforts de formation des apprentis.

Oui, c’est bien ainsi qu’un jeune homme me raconte son expérience à la fin d’un exposé que j’avais présenté à 400 jeunes en apprentissage organisé par un syndicat. Pendant ma conférence, j’ai posé une question que je pose depuis plus de dix ans, et ce sont plus de 100 000 gens de métier associés à un syndicat qui l’ont entendue : « Combien parmi vous, pendant votre apprentissage, avez été l’objet d’initiations, de plaisanteries, d’insultes, ou avez eu à exécuter du travail inutile, ou avez été ignorés, ou n’avez pas reçu les instructions nécessaires de l’employé chargé de votre cas parce qu’il craignait de perdre son emploi ? » Et dans cet auditoire, comme dans les 200 précédents, c’est bien 95 % des mains qui se sont levées lentement.

Oui, c’est bien cela. Quatre-vingt-quinze pour cent. En 2022. Pas en 1970 ni en 1990. Aujourd’hui. Maintenant.

Le jeune homme en question est venu me voir après l’exposé. Il a attendu que tout le monde soit parti. Il me dit qu’il a l’expérience du leadership militaire. Il en a vu et en a fait plus qu’aucun autre de ses collègues apprentis. Il s’est joint à un syndicat et à un apprentissage pour faire partie d’une équipe qu’il aurait à cœur – mais c’est une expérience entièrement différente qu’il a vécue.

Au nombre des épisodes qu’il relate, il cite le fait d’avoir été humilié, le fait de n’avoir reçu que peu ou pas d’encadrement ni d’instruction, le fait d’avoir été témoin d’insultes proférées contre de ses pairs (bien que lui n’ait pas été insulté, car son regard décourage ce genre de comportement) et le fait de voir des ouvriers qui font un travail médiocre être traités avec plus d’attention et de respect parce qu’ils sont copains avec le contremaître. Faire partie de l’équipe, c’est seulement pour les cas où il est amusant de maltraiter le type en bas de l’échelle.

Voilà donc l’avenir de notre secteur. Le candidat idéal qui s’inscrit exactement pour les bonnes raisons et qui a tout pour



## Featured Distributors - Distributeurs vedettes



### BRITISH COLUMBIA

#### **Brock White Canada**

- Burnaby, BC..... (604) 299-8551  
(800) 665-6200
- Coquitlam, BC..... (604) 777-9974  
(866) 400-5885
- Kelowna, BC..... (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 / Shur-Fit**

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

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

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

**ALBERTA**

**Amity Insulation Group Inc.**

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

**Brock White Canada**

Calgary, AB ..... (403) 287-5889  
 (877) 287-5889  
 Edmonton, AB ..... (780) 447-1774  
 (800) 724-1774  
 Lloydminster, AB ..... (780) 875-6860  
 (877) 775-6860

**Crossroads C&I Distributors**

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

**Nu-West Construction Products**

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

**SPI Canada Distribution Inc.**

Calgary, AB ..... (403) 720-6255  
 Calgary, AB ..... (403) 266-7066  
 Edmonton, AB ..... (780) 452-4966  
 Edmonton, AB ..... (780) 732-0731  
 (855) 732-0731

**SASKATCHEWAN**

**Brock White Canada**

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

**Crossroads C&I Distributors**

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

**Nu-West Construction Products**

Saskatoon, SK (General Enquiries) .... (306) 978-9694  
 (866) 469-6964  
 Regina, SK ..... (306) 721-5574  
 (800) 668-6643  
 Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224  
 (800) 667-3766

**Wallace Construction Specialties Ltd.**

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

**MANITOBA**

**Brock White Canada**

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

**Crossroads C&I Distributors**

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

**Nu-West Construction Products**

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

**ONTARIO**

**Brock White Canada**

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

**Crossroads C&I Distributors**

Hamilton ..... (877) 271-0011  
 Kitchener ..... (800) 265-2377  
 Ottawa ..... (800) 263-3774  
 London ..... (800) 531-5545  
 Sarnia ..... (800) 756-6052  
 Toronto ..... (800) 268-0622

**Dispro Inc.**

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

**Impro**

Mississauga, ON ..... (905) 602-4300  
 (800) 95-IMPRO

**SPI Canada Distribution Inc.**

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

**QUEBEC**

**Crossroads C&I Distributors**

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

**Dispro Inc.**

Montréal, QC ..... (514) 354-5250  
 Québec City, QC ..... (800) 361-4251

**Nadeau**

Montreal, QC ..... (514) 493-1800  
 (800) 361-0489  
 Québec City, QC ..... (418) 872-0000  
 (800) 463-5037

**NEW BRUNSWICK**

**Scotia Insulations**

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

**NOVA SCOTIA**

**Crossroads C&I Distributors**

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

**Scotia Insulations**

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


**SPI Canada Distribution Inc.**



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

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR**

**Scotia Insulations**

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



**TIAC**   **ACIT**

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

**BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY**

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

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

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

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

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

prides itself on toughness and independence. As well, many are going to say that the Millennial Generation is soft and has received too many trophies for too little effort. While some of that may be true, it doesn't justify poor behaviour at the jobsite on the part of journeymen whose pensions will someday be paid by those very same apprentices.

I would like to suggest three solutions to this challenge—one for the apprentice training staff, one for the contractors and one for the union leadership—so each can play a part in a constructive evolution going forward.

First, apprentices must be given a true picture of what they are going to face. We cannot ignore the fact that this is going to be part of their experience. In my book *Survival of the Fittest* (and especially in the accompanying workbook), I outline role-playing behaviours for classes to engage in and discuss. Spend ten minutes at the end of classes doing role-playing. Stand back and watch the wheels turn. How does an apprentice deal with hazing? How do they respond when told to “slow it down”? How do they ask for assistance or mentorship? How should they go about earning respect on the job? These are not technical skills but jobsite survival skills that every apprentice needs so they can get through the wringer until we change the culture.

Secondly, contractors need to draw the line: if you abuse, haze, or mistreat an apprentice, you are fired. Foremen are expected to develop apprentices or at least match them to journeymen capable of maximizing their ability. Companies need to move away from the idea that apprentices are cheaper labour with limited skills and begin developing them as our future leaders and workforce. A change in mindset needs to precede a change in behaviour.

Finally, unions can help by standing up for apprentices and giving them the camaraderie they were first offered. The best part of being in the trades isn't the money; it's the people and the work and the pride that comes with doing something that you feel is important. Sharing that with others and seeing it play out every day, with everyone having each other's backs, is what it's all about. Every union in North America might consider an annual “Mentor of the Year” award for the journeyman who is tops in development of apprentice talent. Make it visible. Talk about it at the hall. Put it in the newsletters. Bring the brotherhood and sisterhood back to union affiliation.

In summary, it is time for a change. Not every apprentice is going to make it, and we aren't running a babysitting service. If an apprentice doesn't have the heart and passion to be a tradesperson, maybe they need to do something else. But for every young man or woman who comes to us offering us the next 25 years of their life—their blood and sweat and best effort—we deserve to give them more. And the time is now. ■

réussir... mais qui a mis deux ans seulement pour passer de l'enthousiasme et de la motivation à « Je ne peux pas croire que je me suis laissé embarqué dans ce genre de m\*\*\*\* ».

L'habitude qui consiste à maltraiter et à dénigrer les apprentis doit cesser immédiatement. Et ce sont les entrepreneurs en premier lieu — et les syndicats en deuxième — qui doivent changer les choses. L'actuelle cohorte d'apprentis doit être la dernière à avoir souffert d'un système d'apprentissage qui se sert de cette méthode idiote pour former les jeunes travailleurs. C'est une pratique exercée par des personnes insécures qui en ont elles-mêmes souffert. Mais c'en est fini maintenant.

Je connais des gars de l'ancienne école qui me diront que si vous n'avez pas la carapace suffisamment épaisse, ne devenez pas apprenti ; que si vous ne pouvez pas encaisser, pas la peine d'essayer de vous joindre au groupe. Je ne suis pas d'accord. La formation des travailleurs, ce n'est pas une question de bizutage et d'abus. La formation, c'est faire acquérir de la confiance, c'est faire acquérir des compétences et de la motivation par du mentorat, des conseils et de l'encadrement. Mais ce n'est pas toujours le comportement courant dans un secteur qui s'enorgueillit de sa ténacité et de son indépendance. Je sais que beaucoup diront aussi que les milléniaux sont mous et qu'ils ont été gâtés à outrance. Si cette opinion peut être vraie en partie, cela ne justifie pas pour autant le piètre comportement des ouvriers dont les prestations de retraite seront un jour payées par ces mêmes apprentis.

J'aurais trois solutions à proposer pour remédier à la situation — la première destinée au personnel chargé de la formation des apprentis, la deuxième aux entrepreneurs et la troisième aux dirigeants syndicaux — pour que toutes les parties impliquées jouent désormais un rôle constructif.

Tout d'abord, il faut donner aux apprentis une image exacte de ce qui les attend. Il ne faut pas nier que cela fera partie de leur expérience. Dans mon livre *Survival of the Fittest* (et surtout dans le cahier d'exercices qui l'accompagne), je présente des comportements en jeux de rôle auxquels les groupes peuvent se livrer et dont discuter. Prenez dix minutes à la fin des cours pour faire ces jeux de rôle. Observez et voyez comment les choses se déroulent. Comment l'apprenti reçoit-il les séances d'initiation ? Comment réagit-il s'il se fait dire de ralentir ? De quelle manière s'y prend-il pour demander de l'aide ou du mentorat ? Comment devrait-il imposer le respect en milieu de travail ? Il ne s'agit pas là de compétences techniques, mais des aptitudes à la survie en milieu de travail dont tout apprenti a besoin pour passer au travers avant un changement de culture.

Deuxièmement, les entrepreneurs doivent fixer les limites : si un employé maltraite, bizute ou abuse d'un apprenti, il est congédié. On s'attend des contremaîtres qu'ils forment les apprentis ou, à tout le moins, qu'ils les mettent sous la direction d'un ouvrier qui soit en mesure d'en mettre en valeur



## The Dog Ate my Homework! The Duty to Keep Proper Records

The recent case of *Shaheen Custom Homes Ltd. v Brennan*, 2022 BCSC 716, exemplifies a situation that homeowners, builders, subtrades, and those alike could encounter in failing to maintain proper records during a construction project.

### The Facts

This dispute was centered between a home builder, Shaheen Custom Homes Ltd. (“Custom Homes”), and its homeowner customers (the “Homeowners”).

In January of 2017, the Homeowners entered into a cost-plus contract (the “Contract”) with an “all-in” construction budget of \$267,890. As the Homeowners considered themselves handy and cost conscious, the Contract considered that they would do some of the construction work themselves.

As the Contract was “cost-plus”, the building price included the cost of all materials, labour, and services, plus an 18% fee to Custom Homes as the builder.

### The Issue

The Homeowners had paid all progress draws without issue, which totalled more than \$214,000. However, they had concerns with Custom Home’s latest draw of \$26,789, which the Homeowners thought seemed high considering that the only remaining work was on the driveway, back patio, and railings.

The Homeowners also had concerns with certain line items in the budget. Custom Homes had updated actual costs from time to time, which showed cost overruns for certain items, such as \$25,000 for an HVAC system rather than the budgeted amount of \$16,000. The Homeowners also had concerns that Custom Homes might have been charging for work being performed on other projects.

As a result, the Homeowners wanted to review copies of Custom Homes’ invoices and charges. In other words, the Homeowners wanted the details of what costs had been incurred under the Contract.

In March 2018, Custom Homes sent the Homeowners a revised budget but still no actual accounting of costs or the backup invoices or cheques. The Homeowners refused to make any further payment without the source documents for the invoiced amounts.

As a result, Custom Homes sued the Homeowners for non-payment and the Homeowners counterclaimed against the amount alleged to be outstanding under the Contract.

### The Decision

In late 2019 and early 2020, Custom Homes produced the costing backup for its invoicing and email backup for its employees.

The Judge found that, in this instance, the Homeowners’ refusal



By /par Matthew T. Potomak and/et Liam Robertson, Kuhn LLP

## Le chien a bouffé mon devoir ! La tenue appropriée des dossiers est un devoir en soi

L’affaire récente *Shaheen Custom Homes Ltd. c. Brennan*, 2022 BCSC 716, est un exemple de la situation dans laquelle peuvent se retrouver propriétaires, constructeurs, sous-traitants, et toutes autres personnes associées, quand ils ne tiennent pas leurs dossiers de façon appropriée.

### Les faits

L’affaire concerne un constructeur d’habitations, Shaheen Custom Homes Ltd. (plus loin, Custom Homes), et les propriétaires d’une maison qu’il a construite pour eux.

En janvier 2017, les propriétaires signaient un contrat à prix coûtant majoré pour un budget tout compris de 267 890 \$. Les propriétaires étant bricoleurs et économes, le contrat tenait compte du fait qu’ils feraient eux-mêmes une partie des travaux de construction.

Comme il s’agissait d’un contrat à prix coûtant majoré, le montant incluait tous les matériaux, la main-d’oeuvre et les services, ainsi que les frais de 18 % du constructeur Custom Homes.

### Le différend

Les propriétaires avaient jusque là réglé sans problème tous les décaissés progressifs qui s’élevaient à plus de 214 000 \$. Mais ils avaient des doutes concernant le décaissé le plus récent de 26 789 \$, que les propriétaires estimaient élevé étant donné qu’il ne restait à effectuer que les travaux pour l’entrée d’auto, la terrasse arrière et les balustrades.

Les propriétaires se posaient aussi des questions sur certains postes budgétaires. Custom Homes avait à l’occasion actualisé les coûts et des dépassements avaient ainsi été repérés pour certains éléments comme la somme de 25 000 \$ pour un système CVCA dont le prix avait d’abord été fixé à 16 000 \$. Les propriétaires soupçonnaient aussi que Custom Homes leur facturait des travaux exécutés sur d’autres chantiers.

C’est ainsi que les propriétaires ont réclamé des copies des factures et des frais demandés par Custom Homes. Autrement dit, les propriétaires voulaient vérifier le détail des frais facturés dans le cadre du contrat en question.

En mars 2018, Custom Homes a fait parvenir aux propriétaires un budget révisé, sans ventilation des coûts, sans factures ni chèques pour confirmer ses dires. Les propriétaires ont alors

to pay the final invoice was not a repudiation of the contract but rather, to the contrary, demonstrated an effort by the Homeowners to pay what was properly owed.

The Judge determined that Custom Homes had, in general, an obligation to keep proper accounts and records. Courts have held that this is necessary for contractors to establish their entitlement, but also to ensure that homeowners understand what they are paying for.

The Judge found that Custom Homes did not have specific or a reliable recollection regarding virtually any of the accounting disputes specifically raised by the Homeowners. The Judge also found that Custom Homes failed to provide any reasonably adequate accounting of the building costs until near the end of the trial.

In short, the Judge found that Custom Home's had, in general, fell woefully short of their obligations to keep proper accounts and records. As a result of the foregoing, the court reduced the amount alleged to be owing under the Contract from \$8,167 to \$5,150 and ordered the Homeowners to pay the same.

### Lessons Learned

Although the court in this case did not specifically consider questions of equity and fairness, this could be a viable defence should a contractor fail to maintain proper records. This case does not suggest that every instance of failure by a contractor to keep adequate records will result in a reduction in the contract price. However, if a contractor does not have adequate records, involving lawyers early can aid in planning other means of demonstrating that the homeowners received the invoiced value, such as by the use of expert reports.

Additionally, contractors generally have an implied duty to keep proper accounts and records in relation to cost-plus contractual arrangements; and if a contractor failed to keep proper accounts, this could create additional risks, such as invalidating a lien claim or foregoing a claim for contractual interest. ■

*This article was written by Liam M. Robertson and Matthew T. Potomak, who are lawyers that practise 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).*

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

refusé de faire quelque autre paiement que ce soit sans les justificatifs associés aux montants facturés.

Custom Homes a ensuite intenté des poursuites contre les propriétaires pour défaut de paiement et les propriétaires ont à leur tour déposé une demande reconventionnelle relativement à la somme prétendue en souffrance dans le cadre du contrat.

### Le jugement

À la fin de 2019 et au début de 2020, Custom Homes a présenté des documents pour confirmer les factures et des courriels pour ses employés.

Selon le juge, le fait que les propriétaires aient refusé de régler la dernière facture ne constituait pas, dans ce cas, une répudiation de contrat mais plutôt, et bien au contraire, l'expression des efforts déployés par les propriétaires pour payer ce qui était véritablement dû.

Le juge a établi que Custom Homes avait l'obligation générale de tenir des comptes et des dossiers appropriés. Les tribunaux ont déclaré que cette obligation est nécessaire pour que les entrepreneurs puissent déterminer ce à quoi ils ont droit, et aussi pour que les propriétaires sachent ce qu'ils paient.

Le juge a constaté que Custom Homes n'avait pas de souvenir précis ou fiable concernant pratiquement tous les différends que les propriétaires ont spécifiquement soulevés sur les comptes. Le juge a aussi noté que Custom Homes n'avait pas réussi à fournir quelque détail comptable que ce soit qui aurait été adéquat des frais de construction, si ce n'est que vers la fin du procès.

Bref, le juge a déclaré que Custom Homes avait lamentablement failli à ses obligations concernant la tenue de comptes et de dossiers appropriés. Par conséquent, le tribunal a réduit de 8 167 \$ à 5 150 \$ la somme supposément due dans le cadre du contrat et a ordonné aux propriétaires de la payer.

### Leçons à tirer

Bien que le tribunal n'ait pas dans cette affaire examiné précisément les arguments d'équité et de justice, ils pourraient sans doute servir comme défense si l'entrepreneur ne tient pas ses dossiers de façon appropriée. Par contre, il ne faudrait pas conclure de ce jugement que chaque fois qu'un entrepreneur tient mal ses dossiers il y aura forcément réduction du prix du contrat. Cela dit, si l'entrepreneur n'a pas en mains des dossiers appropriés, il y a lieu de faire appel à des avocats d'entrée de jeu pour aider à planifier d'autres moyens de démontrer que les propriétaires en ont eu pour leur argent, et notamment par le recours à des rapports d'experts.

En outre, il faut savoir que les entrepreneurs ont le devoir implicite de tenir des comptes et des dossiers appropriés dans le cadre de contrats à prix coûtant majoré. Si l'entrepreneur ne tient pas de comptes appropriés, il pourrait en découler d'autres problèmes, comme l'annulation d'une demande

*suite à la page 35*

LE MOT DU PRÉSIDENT

suite de la page 6

secteur dans son ensemble. Donc, si vous n’avez pas déjà eu de ses nouvelles, son coup de fil ne saurait tarder !

Tristan, bienvenue dans la famille de l’ACIT ! Nous nous réjouissons de travailler avec vous et de constater les progrès que vous aurez contribué à réaliser en faveur de l’association et de ses membres. ■

ENTREPRENEURS 101

suite de la page 32

le plein potentiel. Les entreprises doivent oublier l’idée selon laquelle les apprentis sont une main-d’oeuvre à bon marché aux compétences limitées et commencer à les former dans l’optique d’en faire les leaders et les travailleurs de demain. Le changement des mentalités doit précéder le changement des comportements.

Enfin, les syndicats peuvent aider en défendant les apprentis et en leur offrant cette camaraderie dont les syndiqués jouissent d’entrée de jeu. La meilleure part dans les métiers, ce n’est pas l’argent. Ce sont les collègues, et le travail et la satisfaction de faire quelque chose qu’on estime important. De partager avec les autres et de voir comment ça se passe au quotidien, quand tout le monde se soutient, voilà le plus important. Tous les syndicats d’Amérique du Nord pourraient avoir un prix du mentor de l’année pour l’ouvrier qui se démarque comme formateur des apprentis. Il faut que ça se

sache et qu’on en parle dans les salles syndicales et dans les bulletins d’information. Il faut ramener l’esprit de fraternité (et de sororité) dans les milieux syndicaux.

Bref, le temps est venu de changer. Ce ne sont pas tous les apprentis qui vont réussir à passer au travers ; nous ne dirigeons pas, en effet, un service de garderie. Si l’apprenti n’est pas animé par le désir et la passion du métier, sans doute devrait-il ou elle s’orienter vers un autre domaine. Mais aux hommes et aux femmes qui deviennent nos apprentis et qui nous offrent les 25 prochaines années de leur vie – la sueur de leur front – il nous faut donner davantage. Et le moment est venu de passer à l’action. ■

C’EST LA LOI

suite de la page 34

de privilège ou l’abandon d’une réclamation pour sûreté contractuelle. ■

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

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Alkegen Construction and Advanced Materials Group	27	919.695.5002	www.alkegen.com
Amity Insulation Group Inc.	15	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
Brock White Canada	28	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	4	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	18	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	18	800.361.4251	www.dispro.com
Fattal	26	800.361.9571	e: info@fattal.ca
Ideal Products of Canada Ltd.	23	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
Lewco Super Mat	16	800.221.6414	www.lewcosupermat.com
MFM	13	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	26	800.261.6261	www.ndtseals.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	19	800.875.7768	www.protocorporation.com
Rockwool Technical Insulation	7	800.265.6878	www.rti.rockwool.com/applications/wr-tech/
Specialty Products & Insulation	17	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	16	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	22	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Featured Distributors / Manufacturers	30-31 / OBC		





**AMITY INSULATION GROUP INC.**



**CROSSROADS C&I**  
DISTRIBUTORS / FABRICATORS  
*The Insulation Specialists™*



**IDEAL PRODUCTS**



**Johns Manville**  
*A Berkshire Hathaway Company*



**BUILDING PRODUCTS CORP.**



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

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

TECHNICAL INSULATION



**polyguard**



**ROCKWOOL®**



**Specialty Products  
and Insulation**