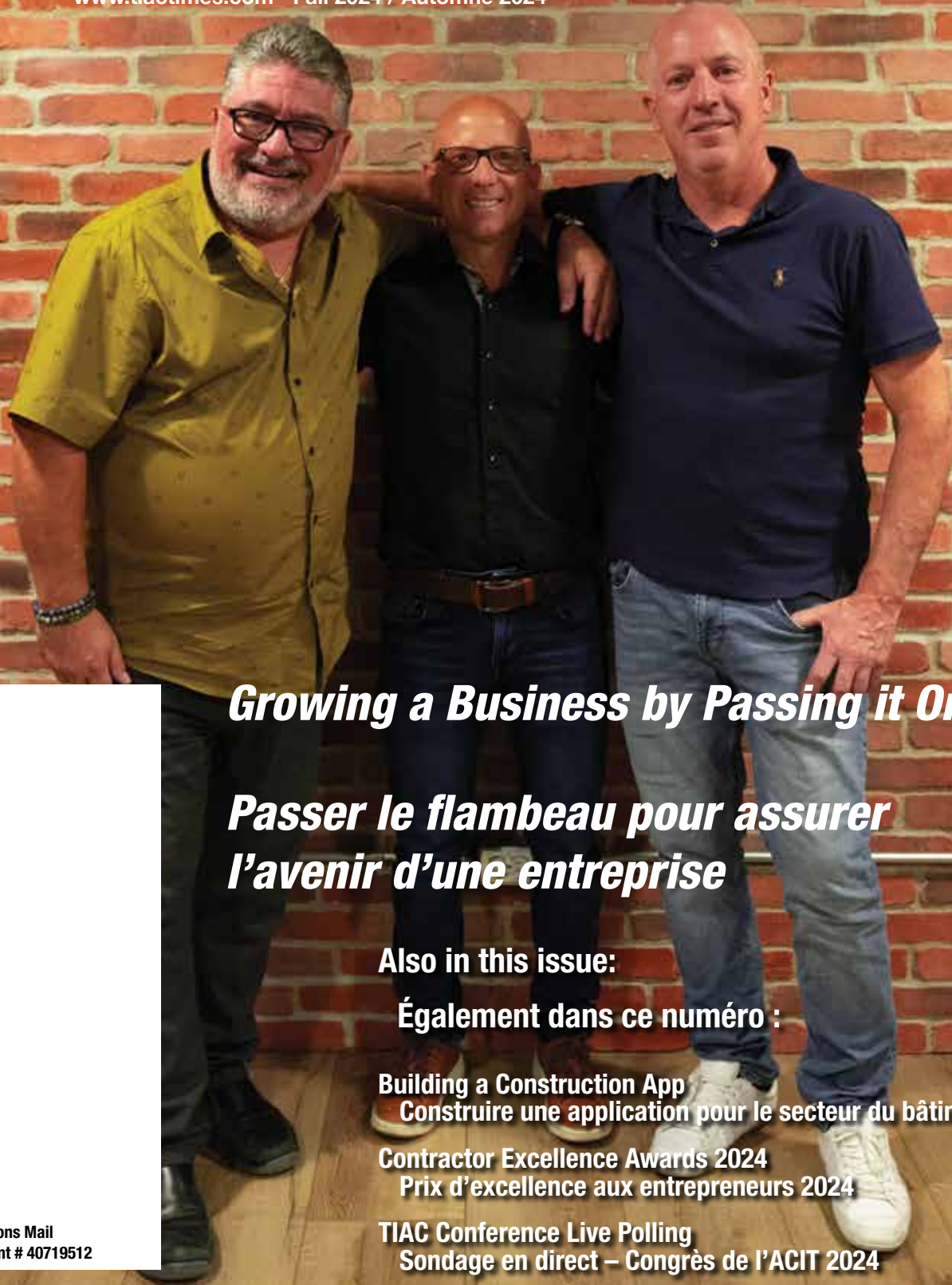


TIAC



www.tiactimes.com • Fall 2024 / Automne 2024



Growing a Business by Passing it On

***Passer le flambeau pour assurer
l'avenir d'une entreprise***

Also in this issue:

Également dans ce numéro :

**Building a Construction App
Construire une application pour le secteur du bâtiment**

**Contractor Excellence Awards 2024
Prix d'excellence aux entrepreneurs 2024**

**TIAC Conference Live Polling
Sondage en direct – Congrès de l'ACIT 2024**

Publications Mail
Agreement # 40719512



YOU HAVE
PROJECTS,
WE HAVE
SOLUTIONS.

JM **Johns Manville**
A Berkshire Hathaway Company

Choose Johns Manville for your next project.

From cryogenic foams to high-temperature insulation to proven jacketing, Johns Manville offers the broadest portfolio of mechanical and industrial insulation solutions. Our portfolio allows you to choose the right solution to meet the demanding needs of your applications.

To access more resources, videos and tools, visit [jm.com](https://www.jm.com).

PUBLISHER / EDITOR

Jessica Kirby
jessica.kirby@pointonemedia.com
250.816.3671

CONTRIBUTING WRITERS

Rob Bertram
Tristan Bertram
Walter Keating

ADVERTISING SALES / CREATIVES

Lara Perraton • 877.755.2762
lperraton@pointonemedia.com

COVER IMAGE:

Photo courtesy of Isolation Élite Inc.

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 ©2024 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



28

Fall 2024 / Automne 2024

18 Growing a Business by Passing it On
Passer le flambeau pour assurer l'avenir d'une
entreprise

23 Building a Construction App
Construire une application pour le secteur du bâtiment

28 Contractor Excellence Awards 2024
Prix d'excellence aux entrepreneurs 2024

31 TIAC Conference Live Polling
Sondage en direct – Congrès de l'ACIT 2024

Extras / Les extras

- 4 President's Message / Le mot du président
- 12 Industry Insights / L'isolation en question
- 15 TIAC Conference / Congrès de l'ACIT
- 32 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 35 Advertiser Index / Index des annonceurs

Dear TIAC Members,

I am pleased to reflect on the resounding success of our recent conference this past August in St. John's, Newfoundland. The conference's foundational focus, "The Pursuit of Excellence," truly resonated throughout the event, driving insightful discussions, inspiring presentations, and fostering a sense of unity and purpose among our members.

Our conference was packed with exceptional keynote speakers, engaging breakout sessions, and invaluable networking opportunities. One of the highlights was Cory Janssen's presentation on AI and Machine Learning. Cory's insights into how these technologies can transform our industry were eye-opening and inspiring, offering a glimpse into the exciting future of construction and mechanical insulation.

Another standout session was the panel "Pursuing Excellence through Technology Adoption." Highlighting one of TIAC's core values, this panel aimed to explore and promote technological advancements that enhance our industry's practices and overall pursuit of excellence. Attendees joined industry experts in an interactive session to discover the possibilities that cutting-edge technology offers. They gained valuable insights on integrating tech into their operations and explored examples of its impact on businesses in the thermal insulation industry. This panel showcased our commitment to innovation and provided practical knowledge to help our members stay ahead in a rapidly evolving market. Huge thanks to Tim Pullyblank (Thermec Insulation Services Ltd.), Darren Sloane (All Temperature Thermal Insulations Ltd.), Corey Shelton (Appello), Erik Johnson (Pathlayer Digital), and Cory Janssen (Alta ML) for sharing their expertise and insights during the panel.

During the AGM, the live polling session, "Gathering Industry Insights," was a perfect example of harnessing technology to improve operations and provide more value to TIAC's members. Thanks to our attendees' active participation, the data collected gave us a clearer picture of industry trends, challenges, and opportunities. This real-time feedback allows TIAC to align our strategies and focus on opportunities that advance our mission of establishing Canada as a global leader in thermal efficiency and energy conservation.

I am also proud of the successful launch of the Training Providers Breakout Session, a significant step forward in line with TIAC's strategic plan. By bringing together Canadian Insulator (Heat and Frost) training providers from across Canada, this session emphasized our commitment to fostering national workforce development. This initiative represents a significant step forward in aligning with TIAC's strategic objective to attract more individuals to the mechanical insulation industry and meet the rising labour demand. The collaborative spirit within the session and shared dedication to advancing the mechanical

TIAC  **ACIT**

Rob Bertram

President, TIAC/Président, ACIT



Chers membres de l'ACIT,

C'est avec plaisir que je reviens sur le franc succès qu'a remporté notre récent congrès, qui s'est tenu en août dernier à St. John's, Terre-Neuve. Le thème central du congrès, «La poursuite de l'excellence», a véritablement dominé tout l'événement, suscitant des discussions passionnantes, des exposés captivants et favorisant l'esprit de corps et le sentiment d'être utile parmi nos membres.

Notre congrès, qui a accueilli une multitude de conférenciers exceptionnels, a été ponctué par des séances stimulantes en petits groupes et d'inestimables occasions de réseautage. L'un des points forts a été la présentation de Cory Janssen, sur l'IA et l'apprentissage automatique. La perspective de M. Janssen sur la capacité de ces technologies à faire évoluer notre secteur a été à la fois révélatrice et enthousiasmante et nous a laissé entrevoir l'avenir prometteur qui s'ouvre à la construction et à l'isolation mécanique.

Une autre séance marquante a été le débat d'experts sur le thème «Poursuivre l'excellence en embrassant la technologie». Le but de ce débat, qui a mis en exergue l'une des valeurs fondamentales de l'ACIT, était d'explorer et de promouvoir les avancées technologiques qui améliorent les pratiques au sein de notre profession et la poursuite de l'excellence en général. À cette occasion, les participants se sont joints aux experts professionnels lors d'une séance interactive pour découvrir les possibilités offertes par les technologies de pointe. Ils ont pu acquérir de précieuses connaissances sur l'intégration de ces technologies dans leurs opérations et étudier des exemples de leur effet sur les entreprises du secteur de l'isolation thermique. Ce débat a permis de valoriser notre engagement en faveur de l'innovation et a fourni à nos membres des connaissances pratiques pour les aider à garder une longueur d'avance sur un marché en rapide évolution. Un grand merci à Tim Pullyblank (Thermec Insulation Services Ltd.), Darren Sloane (All Temperature Thermal Insulations Ltd.), Corey Shelton (Appello), Erik Johnson (Pathlayer Digital), et Cory Janssen (Alta ML) pour avoir partagé leur expertise et leurs idées au cours de ce débat.

Au cours de l'AGA, un sondage visant à «Recueillir les observations des professionnels» a été mené en direct, ce qui illustre parfaitement comment la technologie peut être exploitée



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 supports and tools from Buckaroos.

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



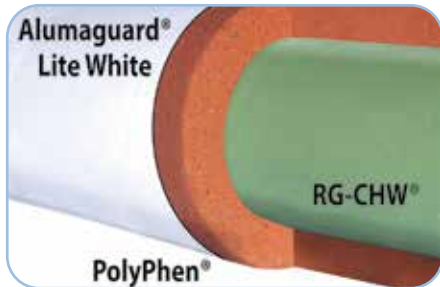
Alumaguard®



RG-2400®



Styrofoam XPS®



PolyPhen®



Insulrap / ZeroPerm®



Pipe Supports®



214-515-5000
www.polyguard.com/mechanical

800-963-3113
www.buckaroos.com

insulation industry were truly inspiring. Stay tuned for more exciting updates on TIAC's collaboration with Canadian Insulator (Heat and Frost) training providers.

Our conference's success is a testament to the hard work and dedication of our team, members, speakers, and organizers. Your attendance and contributions are deeply appreciated and reaffirm our commitment to pursuing excellence and innovation within our industry. We are deeply grateful for your support and dedication to TIAC. If you couldn't attend our past conference, I hope to see you during our next conference in Whitehorse, Yukon, from August 13-16, 2025, at the Sternwheeler Hotel and Conference Centre. Whitehorse promises to be another incredible opportunity to unite, share knowledge, and advance the mechanical insulation industry.

I encourage all members to mark their calendars and make plans to attend. Our conferences are not just about learning and networking; they are about being part of a community that is passionate about driving the mechanical insulation industry forward. Your participation and engagement are what make these events truly special.

Thank you for your continued support and dedication to TIAC. Let's carry the momentum from our August conference forward as we look ahead to Whitehorse. Together, we can achieve new heights of excellence and ensure a bright future for our industry.▪

pour améliorer les opérations et offrir une valeur ajoutée aux membres de l'ACIT. Avec l'aide des participants, les données recueillies nous ont permis de mieux cerner les tendances, les difficultés et les possibilités du secteur. Grâce à ces commentaires en temps réel, l'ACIT peut harmoniser ses stratégies et se concentrer sur des opportunités permettant de faire avancer sa mission, à savoir : faire du Canada un leader mondial en matière d'efficacité thermique et de conservation énergétique.

Je suis également fier du lancement réussi de la séance en petits groupes avec les instructeurs de formation, une étape importante qui s'inscrit dans le plan stratégique de l'ACIT. En effet, en réunissant des instructeurs de formation en isolation (chaleur et froid) venus de tout le Canada, cette séance a souligné notre engagement envers le perfectionnement de la main-d'œuvre à l'échelle nationale. Cette initiative représente un grand pas en avant, car elle s'inscrit dans la visée stratégique de l'ACIT, qui est d'attirer plus de personnes dans le secteur de l'isolation mécanique et de répondre à la demande croissante de main-d'œuvre. L'esprit de collaboration qui a régné au cours de la séance et l'intérêt partagé envers la promotion du secteur de l'isolation mécanique ont été une véritable source d'inspiration. Restez à l'écoute pour recevoir d'intéressantes nouvelles sur la collaboration de l'ACIT avec les instructeurs canadiens de formation en isolation (chaleur et froid).

Le succès de notre congrès témoigne du travail acharné et du dévouement de notre équipe, de nos membres, de nos conférenciers et de nos organisateurs. Votre présence et vos contributions sont très appréciées et réaffirment notre engagement envers l'excellence et l'innovation au sein du secteur. Nous vous sommes profondément reconnaissants de votre soutien et de votre dévouement à l'égard de l'ACIT. Si vous n'avez pas pu assister à notre dernier congrès, j'espère vous voir à Whitehorse, au Yukon, du 13 au 16 août 2025, au Sternwheeler Hotel and Conference Centre. Le congrès de Whitehorse promet d'être une autre formidable occasion de nous retrouver, de partager des connaissances et de faire progresser le secteur de l'isolation mécanique.

J'encourage tous nos membres à réserver ces dates sur leur calendrier pour participer à cet événement. Nos congrès ne se limitent pas à l'apprentissage et au réseautage; ils permettent à une communauté véritablement engagée en faveur du métier de l'isolation mécanique de se retrouver. C'est votre participation et votre engagement qui donnent à ces événements leur caractère spécial.

Nous vous remercions de votre soutien constant et de votre dévouement à l'égard de l'ACIT. Je vous invite à poursuivre sur la lancée de notre congrès du mois d'août, et vous donne rendez-vous à Whitehorse. Ensemble, nous pouvons atteindre de nouveaux sommets d'excellence et assurer un brillant avenir à notre profession.▪



High Temperature Insulation Textiles & Accessories for Industry

Felts & Blankets

Treated Fabrics

Accessories

Threads

Hogrings

LEWCO ISO 9001-2000 Certified

Proud members of:

TIAC **ACIT**

Thermal Insulation Association of Canada Association Canadienne de l'Isolation Thermique
The Insulation Institute of America Association Française de l'Isolation Thermique

Specialty Products, Inc. SWICA • ESICA • MICA • CSICA • SEICA • WIA • NIA

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



AEROFLEX Self-Seal LDP[™]

EPDM for Large-Diameter Piping



Save significant time and labor when insulating large-diameter piping

Offered in 3-foot lengths for easier handling and rapid installation



Available Sizes

Thickness	Inside Diameter
1/2"	8"-10" IPS
3/4"	8"-10" IPS
1"	8"-16" IPS
1-1/2"	8"-16" IPS
2"	8"-16" IPS



TIAC ACIT

Thermal Insulation Association of Canada

The Voice of The Mechanical Insulation Industry

Association Canadienne de l'Isolation Thermique

La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

VISION

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

MISSION

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

PURPOSE

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

CORE VALUES

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

VISION

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

MISSION

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

OBJECTIF

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

VALEURS FONDAMENTALES

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

**DISTRIBUTORS OF
COMMERCIAL / INDUSTRIAL
INSULATIONS**

WALLACE

**CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.
www.wallace.sk.ca**

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

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

empowering us to seek new solutions and approaches. Lifelong learning is our cornerstone, driving us to stay current, adapt to evolving landscapes, and remain at the forefront of our industry. Through innovation and education, we ensure our collective growth, vitality, and ability to positively impact the world around us.

- **Integrity and Respect:** We hold ourselves to the highest standards of integrity, conducting our actions with unwavering ethics and honesty. Respect is at the core of our interactions, fostering a culture of kindness, consideration, and open communication. Through integrity and respect, we create an environment that values each individual's contributions and promotes an influential, harmonious community.
- **Diversity, Unity, and Leadership:** United by a common purpose, we recognize the strength that comes from collective effort. We celebrate our diversity, embracing many perspectives, experiences, and backgrounds. In unity, supported by strong leadership, we harness our diversity to drive innovation, enhance learning, and promote adaptability. By valuing both unity and diversity, we create a dynamic and inclusive association that thrives on collaboration, mutual support, and visionary leadership. ▀

notre croissance collective, notre vitalité et notre capacité à avoir un effet positif sur le monde qui nous entoure.

- **Intégrité et respect :** Nous nous imposons les normes d'intégrité les plus élevées et nos actions s'appuient sur un sens de l'éthique et de l'honnêteté inébranlable. Le respect est au cœur de nos interactions et favorise une culture fondée sur la bienveillance, la considération et la communication ouverte. Grâce à l'intégrité et au respect, nous créons un environnement où chaque contribution individuelle est valorisée, propice à une communauté influente et harmonieuse.
- **Diversité, unité et leadership :** Unis par un but commun, nous reconnaissons la force qui émane de l'effort collectif. Nous célébrons la diversité, en embrassant des points de vue, des expériences et des origines multiples. Dans l'unité, soutenus par un solide leadership, nous exploitons notre diversité pour stimuler l'innovation, améliorer l'apprentissage et promouvoir la capacité d'adaptation. En valorisant à la fois l'unité et la diversité, nous construisons une association dynamique et inclusive, qui s'épanouit dans un climat de collaboration, de soutien mutuel et de leadership visionnaire. Nous reconnaissons la diversité, en embrassant des points de vue, des expériences et des origines multiples. ▀



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







Alkegen Fire Protection Contacts:

Application Engineering:
718-768-6298

National Sales Manager:
Alan Shepherd: 919-695-5002

Area Manager:
Tim Walter: 281-203-7553



alkegen.com



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

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

2024 – 2025

President – Robert Bertram
 First Vice-President – Mathieu Hamel
 Second Vice-President – Louis Basque
 Treasurer – Tim Wydra
 Past-President – Joey Fabing
 Secretary – Katie McFadden
 Chairman Manufacturers – Jason Meikle
 Alternate Manufacturers – Dave Iervella
 Chairman Distributors – Steve Huculiak
 Alternate Distributors – Kelly Archuleta
 Chairman Contractors – Matt Vanos
 Alternate Contractors – Kyle Sippola
 Director of British Columbia – Brad Haysom
 Director of Alberta – Mark Trevors
 Director of Saskatchewan – Nick Mastromatteo
 Director of Manitoba – Cory Gray
 Director of Ontario – Darren Sloane
 Director of Quebec – Mathieu Hamel
 Director of the Atlantic Region – Vacant
 Directors at Large – Shaun Ekert
 Director of Industry Affairs – Tristan Bertram
 TIAC Secretariat, The Willow Group – Robin Baldwin

Advisors to the Board of Directors

Rémi Demers
 Robert Gray

Committees

Conference Chair – Joey Fabing
 Conference 2024 Chair – Walter Keating
 Conference 2025 Chair – Steve Huculiak
 TIAC Innovators – James Low
 Technical – Cory Gray
 QAC Program – Rémi Demers
 Governance – Katie McFadden
TIAC Times Editorial Committee Chair – Joey Fabing

Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Marie-Hélène Sabourin
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Nick Mastromatteo
 Thermal Insulation Association of Alberta – Jenny Kerr

2024 – 2025

Président – Robert Bertram
 Premier vice-président – Mathieu Hamel
 Second vice-président – Louis Basque
 Trésorier – Tim Wydra
 Président sortant – Joey Fabing
 Secrétaire – Katie McFadden
 Président de la section des fabricants – Jason Meikle
 Suppléant de la section des fabricants – Dave Iervella
 Président de la section des distributeurs – Steve Huculiak
 Suppléant de la section des distributeurs – Kelly Archuleta
 Président de la section des entrepreneurs – Matt Vanos
 Suppléant de la section des entrepreneurs – Kyle Sippola
 Directeur de la Colombie-Britannique – Brad Haysom
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors
 Directeur de la Saskatchewan – Nick Mastromatteo
 Directeur du Manitoba – Cory Gray
 Directeur de l'Ontario – Darren Sloane
 Directeur du Québec – Mathieu Hamel
 Directeur de la région de l'Atlantique – Vacant
 Directeurs par mandat spécial – Shaun Ekert
 Directeur des Affaires sectorielles – Tristan Bertram
 TIAC Secretariat, The Willow Group – Robin Baldwin

Conseillers du conseil d'administration

Rémi Demers
 Robert Gray

Comités

Président des congrès – Joey Fabing
 Président du congrès 2024 – Walter Keating
 Président du congrès 2025 – Steve Huculiak
 Innovateurs de l'ACIT – James Low
 Comité technique – Cory Gray
 Programme CAQ – Rémi Demers
 Gouvernance – Katie McFadden
 Éditorial du *TIAC Times* – Joey Fabing

Représentants des associations provinciales

Association d'isolation du Québec – Marie-Hélène Sabourin
 B.C. Insulation Contractors Association – Bradley Budden
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey
 Manitoba Insulation Contractors Association – Robert Gray
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Nick Mastromatteo
 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
 John Trainor
 Harvey Webb
 Bill Wilson



A Global Leader in Distribution and Specialty Fabrication

Mechanical And Building Insulation Systems

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



Serving Industrial, Commercial, Marine, & OEM

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

Burnaby

3220 Lake City Wy
Burnaby, BC
V5A 3A4
604-430-3044

Langley

203rd St,
Ste A100 and A105
Langley, BC
V2Y 3S1
604-532-7230

Calgary

#130-2726 45 Ave SE,
Calgary, AB
T2B 3M1

Edmonton

12416 184 St,
Bldg C
Edmonton, AB
T5V 1T4
780-452-4966

Mississauga

350 Britannia Rd
East, Unit 5 & 6
Mississauga, ON
L4Z 1X9
416-675-1710

Call SPI for all your insulation needs!

Learn more at www.spi-co.com

Hello, Team TIAC!

Our 62nd conference in St. John's offered valuable insights into the industry's future, highlighting key growth opportunities. During the AGM, we conducted a live polling session, where 43% of attendees identified increased awareness and education for engineers, specifiers, owners, and government as the most significant opportunity for growth in the thermal insulation industry. Additionally, 22% believed that Quality Assurance Certification (QAC) programs would drive growth, another 22% emphasized the importance of a greater focus on carbon reduction, and 13% saw increased environmental regulations as a significant opportunity.

The focal opportunity from the live polling session highlights the critical need to raise awareness and educate engineers, specifiers, owners, and government officials about the value of mechanical insulation. I was both grateful and excited to see these results, as collaborating with government bodies to enhance their understanding and adoption of thermal insulation practices and regulations has been a central focus of my role here at TIAC. By fostering these relationships and providing comprehensive educational resources and data, we aim to increase our industry's adoption and position Canada as a global leader in thermal efficiency and energy conservation.

This past August, I had the privilege of meeting with Alberta Premier Danielle Smith and Alberta's Minister of Red Tape Reduction, Dale Nally. During the evening, I spoke with the Premier and Minister about the value of mechanical insulation and some of the challenges our industry faces, including the nationwide skilled labour shortage. I shared some data from our friends at NIA (scan the QR code for the full article), highlighting how insulating eight feet of bare 350°F pipe with two inches of insulation offsets the same amount of carbon as planting 350 trees or changing 140 incandescent light bulbs to LEDs. Premier Smith's response to insulation's impact on carbon reduction was, "Oh wow, that dramatic?" I don't know if there is a better way to summarize our government's understanding of mechanical insulation. It's evident that our industry needs to be recognized for its true value. We know that insulation is one of the most effective ways to reduce carbon emissions, but do other external stakeholders know this? It's clear our membership doesn't believe so, and it's up to TIAC to ensure this message is heard loud and clear. Please feel free to connect me with your MLA, MP, or any other government contacts you may have. The more voices we have calling on the government, the stronger and more impactful our message will be.

Although there is no surprise here, the live polling session identified QAC programs as

TIAC  **ACIT**

Tristan Bertram

Director of Industry Affairs /
Directeur des Affaires sectorielles

825-522-4834
tristan.bertram@tiac.ca



Bonjour à l'équipe de l'ACIT!

Notre 62^e congrès à St. John's nous a offert d'intéressantes perspectives sur l'avenir du secteur, en mettant en évidence les principales possibilités de croissance. Lors de l'AGA, nous avons mené un sondage en direct, au cours duquel 43 % des participants ont estimé que la meilleure possibilité de croissance pour le secteur de l'isolation thermique reposait sur la sensibilisation et l'information accrue des ingénieurs, des inspecteurs, des propriétaires d'ouvrage et des gouvernements. En outre, selon 22 % des participants, les programmes de certification d'assurance qualité (CAQ) vont stimuler la croissance; de même, 22 % ont souligné qu'il était important d'accorder plus d'attention à la réduction des émissions de carbone, et 13 % considèrent que le renforcement des réglementations environnementales représente une occasion intéressante.

En définitive, ce sondage en direct a souligné l'importance cruciale de sensibiliser les ingénieurs, les inspecteurs, les propriétaires d'ouvrage et les représentants du gouvernement en leur expliquant la valeur de l'isolation mécanique. J'ai accueilli ces résultats avec satisfaction et enthousiasme, car collaborer avec les organismes gouvernementaux pour promouvoir la compréhension et l'adoption des pratiques et de la réglementation dans le domaine de l'isolation thermique a été un aspect essentiel de mon rôle à l'ACIT. En encourageant ces relations et en proposant des ressources didactiques et des données exhaustives, notre intention est d'accroître la visibilité de notre secteur et de faire du Canada un chef de file mondial en matière d'efficacité thermique et de conservation énergétique.

En août dernier, j'ai eu le privilège de rencontrer Danielle Smith, première ministre de l'Alberta, et Dale Nally, ministre de Service Alberta chargé de la réduction des formalités administratives. Au cours de la soirée, j'ai abordé avec la première ministre et le ministre l'importance de l'isolation mécanique et certains des défis auxquels notre secteur est confronté, notamment le manque de main-d'œuvre qualifiée à l'échelle nationale. J'ai partagé quelques-unes des données fournies par nos amis de la NIA (balayez le code QR pour lire l'article en entier), en expliquant qu'isoler huit pieds de tuyaux dénudés à 350 °F avec deux pouces d'isolant





**FLEX
CLAD**®

DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

UV-resistant. Waterproof. Duct and Pipe Sealing System.

FlexClad® provides a complete waterproofing barrier to the elements.



Tough and durable protection, while saving labor and material costs.

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

- Aggressively adheres direct to the surface
- Designed to be left exposed to the elements
- Exceeds 25/50 flame/smoke rating
- Cross-laminated construction
- 10-year warranty

mfm® BUILDING PRODUCTS CORP.

Visit flexclad.com or call 800.882.7663 today.



another significant opportunity for our industry. TIAC is near the completion of our QAC program, which is poised for provincial adoption. Provincial QAC programs will ensure high standards of quality and consistency across the industry, instilling stakeholder confidence and driving further adoption of mechanical insulation best practices, as we have seen with the leadership demonstrated by the British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA) and its QAC program. The QAC framework available to TIAC's affiliated provincial associations is a testament to our commitment to excellence and industry advancement. As the Association d'isolation du Québec (AIQ) rolls out its Programme d'assurance qualité (PAQ), our industry takes one step further toward ensuring quality insulation practices and ultimately furthering our collective pursuit of excellence. I look forward to TIAC supporting other provincial associations in launching their QAC programs. It is an exciting time to be a part of TIAC!

One missing link we have yet to discuss is the TIAC *Best Practices Guide*. As this resource is referenced in the *National Building Code of Canada* and the *National Energy Code of Canada for Buildings*, it represents a significant opportunity for our industry to leverage our expertise and improve standards of practice, fostering increased quality and adoption of our industry. By crafting a unified strategy that harnesses increased awareness and understanding of mechanical insulation, QAC programs, and the TIAC *Best Practices Guide*, we are poised to ignite change within our industry and take a massive leap towards realizing our collective vision: a world united around environmental health without sacrificing industry.

Thank you all for continuing to support TIAC. Your membership and participation enable us to work on these initiatives and create a better future for our world and industry. Please don't hesitate to contact me if there is anything I can help with. ■

Celebrating
61 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

est aussi efficace pour réduire les émissions de carbone que planter 350 arbres ou remplacer 140 ampoules incandescentes par des DEL. En découvrant l'impact de l'isolation sur la réduction des émissions de carbone, la première ministre Smith a réagi en s'exclamant : « Ouah, c'est si énorme que ça? » Je ne crois pas qu'il y ait une meilleure façon de résumer la compréhension du gouvernement concernant l'importance de l'isolation mécanique. Il est évident que notre secteur a besoin d'être reconnu à sa juste valeur. Nous savons que l'isolation est l'un des moyens les plus efficaces de réduire les émissions de carbone, mais les autres parties prenantes, externes au secteur, en sont-elles conscientes? Pour nos membres, il est clair que la réponse est « non », et c'est donc à l'ACIT qu'il incombe de faire entendre ce message haut et fort. N'hésitez pas à me mettre en relation avec votre député provincial, votre député fédéral ou tout autre contact gouvernemental que vous pourriez avoir. Plus nous serons nombreux à interpeller le gouvernement, plus notre message sera fort et percutant.

Par ailleurs, à l'issue du sondage en direct, les programmes de CAQ ont été identifiés comme une autre opportunité importante pour notre secteur, ce qui n'est pas surprenant. L'ACIT est en train d'achever la mise au point de son programme de CAQ, qui sera bientôt adopté au niveau provincial. Les programmes provinciaux de CAQ garantiront des normes de qualité et d'uniformité élevées dans l'ensemble du secteur, propres à inspirer la confiance auprès des parties prenantes et propices à l'adoption des meilleures pratiques en matière d'isolation mécanique, comme l'a démontré le succès avéré du CAQ de la British Columbia Insulation Contractors Association (BCICA). Ce cadre de CAQ est offert aux associations provinciales affiliées à l'ACIT, ce qui témoigne de notre engagement à l'égard de l'excellence professionnelle et de la promotion du secteur. Alors que l'Association d'isolation du Québec (AIQ) déploie son Programme d'assurance qualité (PAQ), notre profession franchit une étape de plus pour garantir la qualité des pratiques d'isolation et, en définitive, continuer sur la voie de l'excellence. Je me réjouis à l'idée que l'ACIT aide d'autres associations provinciales à lancer leurs propres programmes de CAQ. C'est un moment passionnant pour être membre de l'ACIT!

L'un des éléments manquants dont nous n'avons pas encore discuté ici a trait au *Guide des meilleures pratiques* de l'ACIT. Cet ouvrage est cité en référence dans le *Code national du bâtiment* et le *Code national de l'énergie pour les bâtiments du Canada*; il constitue donc une excellente occasion, pour notre profession, de faire valoir son expertise, d'améliorer les normes de pratique, d'accroître la qualité de notre travail et la visibilité du secteur. En élaborant une stratégie concertée qui s'appuie sur une meilleure sensibilisation et compréhension de l'isolation mécanique, sur les programmes de CAQ et sur le *Guide des meilleures pratiques* de l'ACIT, notre profession

suite à la page 35

A MESSAGE OF THANKS FROM PAST PRESIDENT AND 2024 CONFERENCE CHAIR WALTER KEATING

I want to extend my sincere thank you to the many people who travelled near and far to Newfoundland to honour and celebrate the important work that is done by TIAC. The conference held in St. John's was something that I was honoured to have been a part of. The days were filled with a little bit of fun, a lot of learning, and experiences from so many diverse and knowledgeable people. We focused on the insulation industry, creating connections, and collaborating to create and build on the multifaceted and diverse industry of insulators.

I am honoured to have received the Honorary Life Member Award; however, I didn't do it alone. They say it takes a village, and I truly believe that it takes more than one person to extend a career doing something you truly enjoy. It is stated that if you enjoy what you do for a living you will never work a day in your life. I can honestly say that I have loved and appreciated all of the experiences that this profession has provided to myself and my family. It wouldn't be right not to thank them for all they have given me, standing by my side and moving provinces, especially to my wife of over 54 years. Through the experiences and sacrifice, we have built a foundation of friends and colleagues that have also shared in my passion and drive to create a profession built on integrity.

As I step down from my position as the Conference Chair, I leave behind a legacy of hope for the future and past experiences also to bring forward into the future as the past has shaped the foundation of the future of TIAC. I will miss all who have been by my side and with whom I have cultivated lifelong friendships. The memories and experiences that I have had will remain integral parts of my life. I am honored to have shared this position with many before me and look forward to seeing what the future holds.

To the next host city of Whitehorse, Yukon, and to the host Andre Pachon, I am confident that you will provide an experience that is as truly unique as the city itself and that it will be an experience unlike any place most will ever have the privilege of visiting. I hope that the knowledge and connections created through this conference continue to provide direction to the future generation of tradespeople as we recognize and value what the trades bring to economic stability across North America.

Our work is just beginning... ▀



REMERCIEMENTS DE WALTER KEATING, ANCIEN PRÉSIDENT ET PRÉSIDENT DU CONGRÈS 2024

Je tiens à remercier sincèrement les nombreuses personnes qui se sont rendues à Terre-Neuve pour honorer et saluer l'important travail accompli par l'ACIT. J'ai eu l'honneur de participer au congrès qui s'est tenu à St. John's. Les journées ont été l'occasion de passer quelques bons moments, mais surtout d'apprendre et de profiter de l'expérience de tant de personnes diverses et bien informées. Nous nous sommes concentrés sur le secteur de l'isolation, en nouant des relations et en collaborant pour favoriser la croissance et la prospérité de la communauté multidimensionnelle et diversifiée que forment les professionnels de l'isolation.

Je suis honoré d'avoir été nommé membre honoraire à perpétuité pour l'ensemble de mon parcours; cependant, je ne l'ai pas fait

tout seul. On dit qu'« il faut un village », et je crois sincèrement qu'il faut plus d'une personne pour pouvoir s'épanouir dans une carrière, en faisant ce que l'on aime vraiment. On dit que si vous gagnez votre vie en faisant ce que vous aimez, alors vous ne travaillerez pas un seul jour dans toute votre existence. Je peux dire, en toute sincérité, que j'ai aimé et apprécié toutes les expériences que ce métier m'a apportées, à moi et aux membres de ma famille. C'est pourquoi je tiens particulièrement à les remercier d'avoir été à mes côtés, notamment

en déménageant de province, à commencer par ma femme qui m'accompagne depuis plus de 54 ans. Grâce à ces expériences et à ces sacrifices, j'ai pu créer un réseau d'amis et de collègues qui ont partagé ma passion et ma détermination à promouvoir une profession fondée sur l'intégrité.

En quittant mon poste de président du congrès, je laisse derrière moi un héritage d'espoir et d'expertise qui sera déterminant à l'avenir, car c'est l'expérience acquise dans le passé qui façonne le futur de l'ACIT. Tous ceux qui ont été à mes côtés et dont j'ai cultivé l'amitié tout au long de ma vie me manqueront. Les souvenirs, ainsi que les expériences vécues, continueront de faire partie intégrante de ma vie. Je suis honoré d'avoir occupé ce poste, comme de nombreuses personnes avant moi, et j'ai hâte de voir ce que l'avenir nous réserve.

Les participants au prochain congrès, qui se tiendra à Whitehorse, au Yukon, seront accueillis par André Pachon. Je suis convaincu qu'il leur offrira une expérience aussi exceptionnelle que la ville elle-même, et que ce sera une expérience unique en son genre pour la plupart de ceux qui auront le privilège de la visiter. J'espère que les connaissances acquises et les relations nouées lors de ce congrès continueront à guider la prochaine génération de professionnels, car nous sommes conscients et reconnaissants du rôle des métiers dans la stabilité économique en Amérique du Nord.

Notre travail ne fait que commencer... ▀

Memories of Newfoundland

Souvenirs de Terre-Neuve





63rd Annual TIAC Conference

August 13-16, 2025

Sternwheeler Hotel and Conference Center
Whitehorse, Yukon

Join TIAC Under The Midnight Sun

- Bring your swimsuit and sunscreen (the beaches, yes beaches, are gorgeous!)
- Bring your appetite (restaurants, breweries, distilleries, oh my!)
- Bring your sense of adventure (you'll need to extend your stay!)
- And definitely bring your sense of awe!

The conference will be held at the Sternwheeler Hotel and Conference Centre. The room rate is \$259 plus taxes and fees.

To make your reservation, send an email to frontdesk@sternwheelerhotel.ca or call the hotel directly at 867-393-9700. Please be sure to reference the group confirmation number 35732 when making reservations to get the group rate.

Registration
rates are being
FROZEN

Until December 31, 2024!

Register early to pay
the 2024 rates!

January 1, 2025 the
rates go up!



63e Conference annuelle de l'ACIT

Les 13 au 16 août 2025

Hotel Sternwheeler et centre conférence
Whitehorse, Yukon

Rejoignez l'ACIT sous le Soleil de minuit

- Emportez maillots de bain et crème solaire ; les plages – oui, des plages – sont splendides !
- Ne manquez pas de vous aiguïser l'appétit car les restaurants, les brasseries et les distilleries ne manquent pas là-bas !
- Apportez votre sens de l'aventure (il vous faudra prolonger votre séjour !).
- Et préparez-vous aussi à vous émerveiller.

La conférence se tiendra au Sternwheeler Hotel and Conference Centre. Le tarif de la chambre est de 259 \$ plus taxes et frais.

Pour faire votre réservation, envoyez un courriel à frontdesk@sternwheelerhotel.ca ou appelez l'hôtel au 867-393-9700. Assurez-vous de mentionner le numéro de confirmation de groupe 35732 lors de vos réservations pour obtenir le tarif de groupe.

Les tarifs
d'inscription sont
GELÉS

jusqu'au 31 décembre 2024 !

Inscrivez-vous tôt pour payer les tarifs
2024 ! Le 1er janvier 2025,
les tarifs augmentent !

Growing a Business by Passing it On

A multi-generational succession plan at Isolation Élite Inc. will secure the business's success into the future



Passer le flambeau pour assurer l'avenir d'une entreprise

Chez Isolation Élite inc., un plan de relève multigénérationnel permet d'assurer le succès futur de l'entreprise.

By / Par Jessica Kirby • Photos courtesy of Isolation Élite Inc.

When the owners at Isolation Élite Inc. started thinking about retirement, they knew they would need an innovative plan. “We didn’t want to simply close the door on this company that we are so proud of,” says Mathieu Hamel, one of three sellers and general manager. “It was important to us that we know and trust whoever was taking over.”

Isolation Élite Inc was founded in 2003 by Patrick Levesque and Richard Filion. In 2007, Mathieu Hamel joined the ownership team, and the company had 14 employees. Today, it operates throughout Quebec and employs 74 people.

When the owners started thinking about a succession plan, Levesque, co-founder and president prior to the sale, had an idea. Why not choose and build a team of key players from within the business and offer to sell them the company over an eight- to ten-year period?

Choosing the team was equal parts strategy and logic. Maxime Proulx had 13 years’ experience as an estimator and would become the company’s new president. Sylvain Labine took on the vice-president role, driven by 35 years’ experience as a project manager. Jonathan Guérin, associate partner, joined the ownership team with 11 years’ experience as an estimator,

Lorsque les propriétaires d’Isolation Élite inc. ont commencé à songer à la retraite, ils savaient qu’il leur faudrait planifier leur départ et faire preuve d’innovation. «Nous ne voulions pas simplement mettre la clé sous la porte de cette entreprise dont nous sommes si fiers», explique Mathieu Hamel, directeur général et l’un des trois représentants commerciaux de la société. «Il était important pour nous de connaître et de faire confiance à la personne qui allait prendre la relève.»

Isolation Élite inc. a été fondée en 2003 par Patrick Levesque et Richard Filion. En 2007, Mathieu Hamel a rejoint l’équipe de direction de la société, qui comptait alors 14 employés. Aujourd’hui, Isolation Élite inc. est présente dans tout le Québec et emploie 74 personnes.

Lorsque les propriétaires ont commencé à réfléchir à un plan de relève, M. Levesque, cofondateur et auparavant président de l’entreprise, a eu une idée. Pourquoi ne pas sélectionner certains acteurs clés, au sein même de la société, pour former une équipe qui pourrait racheter l’entreprise sur une période de huit à dix ans?

Le choix de ces acteurs a été à la fois stratégique et rationnel. Maxime Proulx, qui compte 13 ans d’expérience comme estimateur, est devenu le nouveau président de l’entreprise. Sylvain

and Jonathan St-Maurice, associate partner, had been a project manager for 12 years.

“In our industry and our company, every member is a key part of the team,” Hamel says. “We chose these four for their experience and training.”

In Quebec, the only way to learn estimation in insulation, for instance, is on the job. Proulx and Guérin joined the company out of college and trained under Levesque. “You don’t want to lose those guys,” Hamel says. “We needed ownership that could take on the jobs we were doing and who could oversee the field and production to build a strong team.”

The owners started discussions with those key persons in early 2020 and offered them 25% of the shares to start with. “That made the arrangement accessible to them because it required a minimal investment,” Hamel says.

They didn’t hesitate. The four completed the 25% buy-out with the company’s profits and qualified for a bank loan to purchase the remaining shares. Although it would change the financial terms of the agreement—originally slated to complete over eight years—the sellers decided to step aside and complete the deal early.

They changed the plan in December of 2023. “We presented them with the prospect of selling the entire business quicker than expected, and everyone was motivated to move forward with this new idea,” Hamel says. “When we looked at the numbers, we decided we were comfortable selling at that price to this team of employees we love.”

The transaction was completed October 1, 2024.

The new owners are taking on leadership responsibilities gradually, with a clear plan in place to learn under the previous team’s leadership. Levesque has become a strategic advisor and is looking after contracts and project planning. Filion stayed on with his previous role as project manager and still works in the field mentoring apprentices. Hamel remains general manager and continues to oversee financials,

Labine, fort de ses 35 ans d’expérience en tant que chargé de projet, a pris la vice-présidence. Jonathan Guérin, associé possédant 11 ans d’expérience comme estimateur, s’est joint aux propriétaires ainsi que Jonathan St-Maurice, associé et gestionnaire de projet depuis 12 ans.

«Dans notre secteur d’activité et dans notre entreprise, chaque membre est un élément clé de l’équipe», explique M. Hamel. «Nous avons choisi ces quatre personnes en raison de leur expérience et de leur formation.»

En effet, au Québec, la seule façon d’apprendre à dresser des devis d’isolation, c’est de se former sur le tas. En l’occurrence, MM. Proulx et Guérin ont rejoint l’entreprise à la fin de leurs études et ont été formés par M. Levesque. «Il n’est pas question de laisser partir ces gars-là», déclare M. Hamel. «Pour constituer une équipe solide, nous avons besoin de personnes capables d’assumer la responsabilité des tâches qui nous incombent, de superviser la situation sur le terrain et d’assurer la production.»

Les propriétaires ont donc entamé des discussions avec ces acteurs clés au début de l’année 2020 et leur ont proposé d’acquérir 25 % des actions pour commencer. «De ce fait, ils ont pu accepter notre proposition, qui ne nécessitait qu’un investissement minime», explique M. Hamel.

Et ils n’ont pas hésité. Entre les quatre, ils ont racheté 25 % des actions avec les bénéfices de l’entreprise et ont obtenu un prêt bancaire pour acquérir les actions restantes. À l’origine, la transaction devait s’étaler sur huit ans, mais bien que les conditions financières de l’accord aient dû être modifiées, les vendeurs ont décidé de se retirer et de conclure plus tôt que prévu.

Le plan de relève a été modifié en décembre 2023. «Nous leur avons donné la possibilité de racheter l’ensemble de l’entreprise plus rapidement que prévu et tout le monde a approuvé cette nouvelle idée», raconte M. Hamel. «Lorsque nous avons examiné les chiffres, nous sommes arrivés à la conclusion que le prix nous convenait et que nous voulions vendre à cette équipe d’employés que nous apprécions.»

La transaction a été conclue le 1^{er} octobre 2024.



“In our industry and our company, every member is a key part of the team,” Hamel says. “We chose these four for their experience and training.”

Dans notre secteur d’activité et dans notre entreprise, chaque membre est un élément clé de l’équipe», explique M. Hamel. «Nous avons choisi ces quatre personnes en raison de leur expérience et de leur formation.»



“The new owners have been working for in the company for more than 10 years and they are sharp at what they do,” Hamel says.

«Les nouveaux propriétaires travaillent dans l'entreprise depuis plus de dix ans et sont très compétents dans leur domaine», explique M. Hamel

public relations relating to the AIQ, TIAC, the engineering community, and major customers.

“The new owners have been working for in the company for more than 10 years, and they are sharp at what they do,” Hamel says. “We will coach them in their leadership roles over the next year while assuming the same day-to-day responsibilities to facilitate a smooth transition.”

The benefit of this kind of succession plan is that it opens ownership opportunities up to experienced, committed employees who have the drive and willingness to take the project on without a huge, upfront financial burden.

“For us, we don't have children who wish to take over this type of business, and we want to see our company persevere and grow into the future,” Hamel says. “Having great individuals like these continue our project is wonderful.”

Three of the four new owners were “born and raised” in insulation, building their careers at Isolation Élite Inc. Labine has known Levesque and Filion since they founded the company.

“Sylvain was my customer when I was a salesman for POLR,” Hamel says. “He had another company, and when Pat and Richard were getting started, Sylvain would give them contracts when he was too busy. One day, Sylvain knocked on the door and was hired as superintendent.”

Les nouveaux propriétaires endossent progressivement les responsabilités des dirigeants, en suivant un plan clairement défini, sous la supervision de l'équipe de direction précédente. M. Levesque est devenu conseiller stratégique et s'occupe des contrats et de la planification des projets. M. Filion a conservé son ancien rôle de chef de projet et travaille toujours sur le terrain pour encadrer les apprentis. M. Hamel est resté directeur général et continue de superviser les finances, les relations publiques avec l'AIQ, l'ACIT, le milieu des ingénieurs et les principaux clients.

«Les nouveaux propriétaires travaillent dans l'entreprise depuis plus de dix ans et sont très compétents dans leur domaine», explique M. Hamel. «Nous les accompagnerons dans leur rôle de dirigeants au cours de l'année à venir, tout en continuant à remplir les mêmes responsabilités quotidiennes, afin de garantir une transition en douceur.»

Ce plan de relève a l'avantage de donner à des employés expérimentés et engagés la possibilité de devenir propriétaires: ce sont des personnes qui ont le dynamisme et la volonté de reprendre l'entreprise sans avoir à assumer une lourde charge financière initiale.

«Nous n'avons pas d'enfants qui souhaitent reprendre ce type d'activité et nous voulons voir notre entreprise prospérer et se développer à l'avenir», explique M. Hamel. «C'est formidable de pouvoir compter sur des personnes aussi compétentes pour continuer notre projet.»

Trois des quatre nouveaux propriétaires sont «nés et ont grandi» dans le milieu de l'isolation, et ont fait carrière chez Isolation Élite inc. M. Labine connaît M. Lévesque et M. Filion depuis la fondation de l'entreprise.

«Sylvain était mon client lorsque j'étais vendeur pour POLR», se souvient M. Hamel. «Il avait une autre entreprise, et lorsque Pat et Richard démarraient, Sylvain leur confiait des contrats, quand il était trop occupé. Un jour, Sylvain a frappé à la porte et a été embauché comme chef de chantier.»

M. Hamel recommande à toute personne qui dispose de l'équipe adéquate et souhaite de voir son entreprise croître et se développer à l'avenir de planifier la relève de cette façon. Sa seule mise en garde concerne le décalage générationnel, qui exige de faire preuve d'ouverture d'esprit. Dès le début, la

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

ARE YOU TIRED OF WAITING

FOR YOUR PIPE INSULATION?



THERMALJACS547®

It's time to switch to ThermalJacs547®

With manufacturing facilities in both Canada and the United States, Ideal Products can deliver pipe insulation quickly and efficiently across North America.

Enjoy all the benefits of switching to ThermalJacs547® pipe insulation:

- Faster Lead Times
- Conforms to ASTM C547 & C585 pipe insulation standards
- Ship flat or pre-formed
- Available in pipe sizes ½" and up



Get Your Pipe Insulation On Time

CONTACT YOUR LOCAL REPRESENTATIVE: CAN 800.299.0819 • USA 888.877.7685 • IDEALPRODUCTS.CA



IDEAL PRODUCTS

Growing a Business / Passer le flambeau pour assurer l'avenir d'une entreprise

Hamel recommends this type of succession planning to anyone with the right team and the motivation to see the company expand and grow into the future. His only caution is to be open-minded when it comes to generational differences. Since day one, the new team has been part of the decision making, with the senior members holding the veto.

“We are three sellers in our early 50s, and we have been in the workforce doing things the same way things were done 30 years ago,” Hamel says. “Now with new generations, ideas, values, and ways of doing things, there can be a clash. So, it is important to stay aware of that and be open-minded and respectful. “There was a learning curve in the beginning, but ever since, things have gone well for us.”

It is also important to engage the correct experienced professionals who understand provincial regulations, tax advantages and strategies, and legal ramifications of when and two whom to sell the business.

A tax specialist can advise on the advantages and disadvantages of profit sharing versus a one-time payout, can help buyers and sellers choose the most appropriate structure and transaction type, and can help maximize tax any available advantages.

“It’s best to have support in creating the fairest paper contract,” Hamel says. “It takes a little bit more time, but it is easier, and everyone has peace of mind.” ▪

nouvelle équipe a participé à la prise de décision, les anciens ayant un droit de veto.

«Nous sommes trois représentants commerciaux d’une cinquantaine d’années et cela fait 30 ans que nous faisons les choses de la même manière», explique M. Hamel. «Aujourd’hui, avec les nouvelles générations arrivent d’autres idées, valeurs et façons de faire, et cela peut générer des désaccords. Il est donc important d’en être conscient et de faire preuve d’ouverture d’esprit et de respect. Il y a eu une courbe d’apprentissage au début, mais depuis, tout se passe bien.»

Il est également important de se tourner vers les bons professionnels, ceux qui ont de l’expérience, comprennent les réglementations provinciales, les avantages fiscaux, les stratégies fiscales, ainsi que les conséquences juridiques concernant l’acheteur et le moment où l’on vend l’entreprise.

Un fiscaliste peut conseiller sur les avantages et inconvénients de la participation aux bénéfices par rapport à un versement unique, aider les acheteurs et les vendeurs à définir la structure et le type de transaction les plus appropriés, et contribuer à l’optimisation fiscale.

«Il est préférable de se faire aider pour rédiger le contrat papier le plus équitable possible», souligne M. Hamel. «Cela prend un peu plus de temps, mais c’est plus facile et tout le monde a l’esprit tranquille.» ▪



CROSSROADS C&I
DISTRIBUTORS / FABRICATORS
The Insulation Specialists™



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

CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH

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

ISO 9001:2008 crossroadsci.com



DISPRO
THE REFERENCE SINCE 1982
LA REFERENCE DEPUIS 1982

COMPLETE LINE OF INSULATION PRODUCTS THERMAL & ACOUSTICAL
GAMME COMPLÈTE DE PRODUITS ISOLANTS THERMIQUES ET ACOUSTIQUES



3 locations to better serve you
succursales pour mieux vous servir



Québec
Montréal
Ottawa

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

DISPRO.COM
ISO@DISPRO.COM
514-354-5250 | 1-800-631-4251





Building a Construction App

One year after it launched, Appello's mechanical insulation software is 100% customer driven to streamline work and increase productivity.

Construire une application pour le secteur du bâtiment

Un an après son lancement, le logiciel d'isolation mécanique Appello est axé à 100 % sur les besoins du client afin de rationaliser le travail et d'accroître la productivité.

By / par Jessica Kirby

The road a start-up takes is almost never flat. There are twists, turns, and sometimes the odd pothole, but in the face of challenge, attitude is everything.

“Every day brings a new challenge, but we view obstacles as opportunities to grow and innovate,” says Corey Shelson, co-founder of Appello, along with Ian Haase, Matt Vanos, and Chris Vachon.

In 2020, the partners started exploring the idea of an app specifically for streamlining work in the mechanical insulation industry. The work responded to co-owner Matt Vanos's need for a platform that supported his mechanical insulation business in Southern Ontario.

As Haase, Shelson, and Vachon began to understand more about the business, they identified a significant gap in the market for a comprehensive, easy-to-use software solution that could streamline operations, improve communication, and increase overall efficiency and productivity.

“That's when we embarked on a three-year journey to build the software platform, which was specifically tailored for mechanical insulation,” Haase says.

Toute jeune entreprise qui démarre s'engage sur une voie qui n'est jamais une ligne droite. Il y a des virages, des tournants et parfois des nids-de-poule, mais face aux défis, la détermination est primordiale.

«Chaque jour est un nouveau défi, mais nous voyons les obstacles comme des occasions d'évoluer et d'innover», déclare Corey Shelson, cofondateur d'Appello, avec Ian Haase, Matt Vanos et Chris Vachon.

En 2020, ces partenaires ont commencé à réfléchir à une application spécifiquement destinée à rationaliser le travail dans le secteur de l'isolation mécanique. Cette idée répondait aux besoins de Matt Vanos, qui cherchait une plateforme capable de soutenir son entreprise d'isolation mécanique, dans le sud de l'Ontario.

Tandis que MM. Haase, Shelson et Vachon se familiarisaient avec l'activité de l'entreprise, ils se sont rendu compte qu'il n'y avait pas, sur le marché, de solution logicielle complète et facile à utiliser permettant de rationaliser les opérations, d'améliorer la communication et d'accroître l'efficacité et la productivité globales.

«C'est à ce moment-là que nous nous sommes lancés dans

The initial process started by building the fundamentals of the platform, including a basic CRM, timesheets, safety forms and certifications, equipment tracking, estimates tracking, and job costing.

“Through this initial process we also automated several cumbersome administrative tasks and drastically reduced the number of excel sheets and amount of paper being used,” Haase says.

Today, Appello is a 100% customer driven platform, which means each and every feature and module within the platform was built with feedback from the company’s valued clients and prospective customers.

Over the past year, the company has continued to evolve and improve the platform to further elevate value to customers.

une aventure, qui a duré trois ans, pour créer une plateforme logicielle spécialement conçue pour l’isolation mécanique», explique M. Haase.

Le processus initial a commencé avec la mise en place des éléments fondamentaux de la plateforme, notamment un logiciel GRC de base, des fiches de présence, des formulaires de sécurité et des certifications, un suivi des équipements, un suivi des devis et le calcul du coût des travaux.

«Grâce à ce processus initial, nous avons également automatisé plusieurs tâches administratives fastidieuses et réduit considérablement le nombre de fichiers Excel et la quantité de papier utilisée», souligne M. Haase.

Aujourd’hui, Appello est une plateforme 100 % axée sur la clientèle ce qui signifie que chaque fonctionnalité et module de la plateforme a été conçu en tenant compte des commentaires des clients, déjà fidélisés ou prospectifs, de l’entreprise.

Au cours de l’année écoulée, l’entreprise a continué à faire évoluer et à améliorer la plateforme afin d’accroître encore la valeur ajoutée pour les clients. Parmi ses évolutions récentes, on trouve la facturation proportionnelle, les notes de profil de poste, la communication entre le bureau et le terrain, et l’intégration de la plateforme comptable. Une fonctionnalité concernant les bons de commande de travaux et de services sera ajoutée sous peu. «Ces fonctionnalités permettront de capturer 100 % des activités d’exploitation de nos clients», explique M. Haase.

Créer une application de construction en partant de zéro implique certaines considérations, qui peuvent parfois surprendre. Tout d’abord, c’est une tâche difficile. Le fonctionnement du secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle (ICI) est très complexe, depuis la gestion du projet jusqu’à la planification de la main-d’œuvre, en passant par le suivi des équipements et le respect des règles de sécurité. La création d’une plateforme capable de gérer ces processus, tout en fournissant des données en temps réel, exige une connaissance approfondie du métier et une certaine souplesse dans la conception de l’application.

Par ailleurs, créer une application pour le secteur de la construction exige d’établir des partenariats avec les clients. Leur réussite

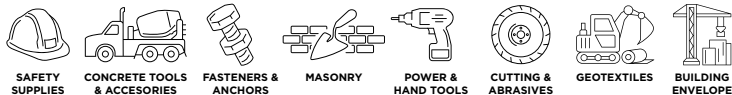
BRAFASCO NATIONAL BROCKWHITE
Concrete Accessories
WHITE CAP COMPANIES

IS NOW



WHITE CAP

SAME PEOPLE, SAME SERVICE, **NEW LOOK!**



WHITECAPSUPPLY.COM

Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn icons

@WHITECAPSUPPLY

BUILDING TRUST ON EVERY JOB™



Thank you for 44 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.

Recent developments include progress billing, job notes, office to field communication, and accounting platform integration. On the near horizon are work order and service order functionality. “These features will truly capture 100% of the activities our clients undertake in their operations,” Haase says.

There are several components to building a construction app from the ground up that may or may not sound surprising. For one thing, it’s hard. The ICI construction industry operates in a highly complex manner, from project management and workforce scheduling to equipment tracking and safety compliance. Creating a platform that can handle these processes, while delivering real-time data, requires deep industry knowledge and flexibility in the app’s design.

Another factor is that building an app in construction means building partnerships with customers. Their success is the app’s success, and this is not a transactional relationship but one bounded in mutual trust and respect.

Finally, building an app in construction also requires thinking about how it will function in rugged worksites, offline capabilities for remote workers, real-time language translation, and building reports to support a highly regulated safety environment.

One key challenge for Appello has been navigating the complexity of change management within the construction

est celle de l’application, et la relation n’est pas purement transactionnelle, mais fondée sur la confiance et le respect mutuels.

Enfin, pour créer une application pour le secteur de la construction, il faut également réfléchir à la manière dont elle fonctionnera sur des chantiers accidentés, à ses capacités hors ligne lorsque les ouvriers travaillent dans des chantiers éloignés, à la traduction en temps réel et à l’élaboration de rapports afin de respecter la conformité dans un environnement où la sécurité est très réglementée.

Introduire un tel changement au sein de l’industrie de la construction, qui est un secteur complexe, a été l’un des défis majeurs rencontrés par Appello. En effet, un grand nombre de clients sont habitués aux méthodes traditionnelles, et faire la transition vers une plateforme numérique peut être intimidant, en particulier pour des équipes qui n’ont pas forcément le même niveau de compétences techniques.

«Pour surmonter ce problème, nous avons fourni une assistance et une formation approfondies à nos clients, en faisant en sorte que notre plateforme soit facile à utiliser, même pour les utilisateurs les moins avertis sur le plan technique», explique M. Haase.

Un autre défi a été de trouver l’équilibre entre le développement de nouvelles fonctionnalités, sans pour autant remettre en cause la conception de la plateforme. Avec une équipe réduite et des ressources limitées, Appello a dû faire preuve d’esprit stratégique en donnant la priorité aux fonctionnalités les plus intéressantes pour les clients.

«En écoutant attentivement les commentaires des clients et en affinant constamment notre produit, nous sommes parvenus à rester souples et réactifs face à nos utilisateurs, sans compromettre la qualité ou la performance», ajoute M. Haase.

Après avoir lancé le produit sur le marché à l’automne 2023, l’équipe s’est rapidement rendu compte qu’il existait des opportunités dans d’autres métiers connexes de la construction ICI. Les entreprises de CVC, d’électricité ainsi que d’autres métiers étaient tous confrontés à des problèmes similaires et utilisaient les mêmes solutions désuètes. Appello a donc élargi son champ d’action aux domaines connexes de la tôlerie, de la fabrication mécanique, de la CVC, de l’électricité et de la protection contre les incendies.

Mais cela ne signifie pas que l’équipe a oublié ses origines ou comment elle a commencé son activité. «L’isolation mécanique est la pierre angulaire d’Appello; elle est au cœur de ce que nous avons construit et influence la façon dont nous continuons à faire évoluer le produit», assure M. Shelson. «Le secteur a été largement ignoré par les fournisseurs de logiciels au cours des dernières décennies, et de toute évidence, il fallait

NOW AVAILABLE

The No-Dust Alternative to Aerogel Blanket

Your CUI Solution

VARIOUS THICKNESSES AVAILABLE, UP TO 60 INCH WIDTH

HYDROPHOBIC UP TO 600F CONTINUOUS

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

LEWCO SUPER MAT

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

SWICA • ESICA • MICA • CSICA • SEICA • WIA • NIA

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

industry. Many clients are accustomed to traditional methods, and transitioning to a digital platform can be daunting, particularly for teams with varying levels of technical skills.

“To overcome this, we’ve prioritized providing extensive support and training, ensuring that our platform is easy to adopt, even for less tech-savvy users,” Haase says.

Another challenge has been balancing the development of new features while maintaining the stability of the platform. With a lean team and limited resources, Appello has had to be strategic in prioritizing features that deliver the most value to customers.

“By closely listening to client feedback and continuously refining our product, we’ve managed to stay agile and responsive to our users’ needs without compromising on quality or performance,” Haase adds.

After launching into the market in Fall 2023, the team quickly realized the opportunity existed within other ICI subtrades. Companies in HVAC, electrical, and other trades were all struggling with the same issues and using the same outdated solutions. As a result, Appello expanded into the sheet metal, mechanical fabrication, HVAC, electrical, and firestopping subtrades.

But that doesn’t mean the team will forget its roots or where it launched its beginning. “Mechanical insulation is the foundation for Appello and is at the heart of what we have built and how we continue to evolve the product,” Shelson says. “The industry has been largely ignored by software providers over the past few decades, and there was a clear need for an all-in-one solution to streamline operations.”

Most importantly, however, is how welcoming the industry has been to Appello’s small team. “We have quickly become a part of the mechanical insulation family, and more than a dozen insulation companies have already placed their trust in us,” Shelson adds.

The same is true beyond Canada’s borders, adds Haase. “Insulation companies across the continent have welcomed our team at conferences and meetings, and we are proud to

continued on page 35

une solution tout-en-un pour rationaliser les opérations.»

Mais le plus important, c’est l’accueil que les professionnels ont réservé à la petite équipe d’Appello. «Nous sommes rapidement devenus des membres de la famille de l’isolation mécanique, et plus d’une douzaine d’entreprises d’isolation ont déjà fait appel à nous», ajoute M. Shelson.

Il en va de même au-delà des frontières du Canada, souligne M. Haase. «À travers tout le continent, les entreprises d’isolation ont accueilli favorablement notre équipe lors de congrès et de rencontres, et nous sommes fiers de leur apporter notre modeste contribution, en les aidant à adopter une technologie qui peut améliorer leur productivité et leur rentabilité», dit-il.

À l’avenir, Appello prévoit de continuer à développer son activité auprès des calorifugeurs de toute l’Amérique du Nord. La société introduira bientôt des modules supplémentaires pour développer la prestation de services aux entreprises, la gestion des bons de commande, la gestion des matériaux, et permettre ainsi aux équipes de chantier de passer directement commande.

«C’est avec intérêt que nous continuerons à écouter nos clients et à perfectionner un logiciel qui les aide à se hisser au sommet de l’industrie», conclut M. Shelson. ▀



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



AMITY INSULATION
DISTRIBUTORS • FABRICATORS



Insulation • Metal • Accessories

Proudly 100% locally owned and operated,
Amity is your preferred one-stop shop for
industrial insulation supplies.

Appreciative, Accurate, and Accountable

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4
Phone: (780) 454-8558 & 1-800-268-6406
www.amityinsulation.com
Email: sales@amityinsulation.com



Contractor Excellence Awards 2024

By / Par Jessica Kirby

TIAC proudly introduced its inaugural Contractor Excellence Awards this summer at the annual conference in St. John's, Newfoundland. The program invites mechanical contractors to submit projects they've completed that demonstrate excellent craftsmanship and showcase exemplary performance, quality, and professionalism. Below are the submissions for 2024.

TIAC's board of directors is pleased to announce Tigt 5 Insulation as the first-place winner with its work on the Lion's Gate Acute Care Facility in North Vancouver, BC. This company was awarded a \$500 USD credit to the NIA Education Center. The board and membership would like to express its gratitude to all contractors who submitted a project and congratulate them all on completing projects of excellence.

Lions Gate Hospital Acute Care Facility

Contractor: Tigt 5 Insulation

Location: North Vancouver, British Columbia

Type: Institutional

Temperature range: Low, mid, and high temperature

Overview: The project scope comprised plumbing supply system, storm drainage and condensate, and HVAC ductwork.

Insulation system: Supply air/firewrap (HVAC), hydronic heating, chilled water, plant steam/clean steam, and sound proofing (ductwork, drainage, pneumatic tubing).



Challenges:

- Managing tight schedules
- Coordinating with other trades
- Handling a team of over 20 installers
- Space constraints in mechanical rooms and ceilings
- Late releases of testing that sometimes came after other trades had installed their work



Prix d'excellence aux entrepreneurs 2024

Cet été, l'ACIT a fièrement remis, pour la première fois, son Prix d'excellence aux entrepreneurs, lors de son congrès annuel à St-John's, Terre-Neuve. Dans ce cadre, les entrepreneurs en isolation mécanique avaient été invités à soumettre les ouvrages qu'ils avaient réalisés et qui témoignaient de leur savoir-faire et illustraient une prestation, une qualité et un professionnalisme exemplaires. Les ouvrages soumis en 2024 sont décrits ci-dessous.

Le conseil d'administration de l'ACIT est heureux d'annoncer que Tigt 5 Insulation a remporté la première place, grâce à l'ouvrage réalisé à l'Hôpital Lions Gate, à North Vancouver, en Colombie-Britannique. Cette entreprise a reçu un crédit de 500 dollars US auprès du Centre d'éducation de la NIA. À cette occasion, le conseil d'administration et les membres de l'ACIT souhaitent exprimer leur gratitude à tous les entrepreneurs qui ont soumis un ouvrage et les féliciter pour leurs remarquables réalisations.

Hôpital Lions Gate

Entrepreneur : Tigt 5 Insulation

Lieu : North Vancouver, Colombie-Britannique

Type : institutionnel

Plage de température : température basse, moyenne et élevée

Aperçu : Le projet englobait la plomberie du réseau d'alimentation, l'évacuation des eaux pluviales et des condensats, ainsi que les conduits de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC).

Système d'isolation : Air pulsé/enveloppe coupe-feu (CVC), chauffage hydronique, circuit d'eau réfrigérée, vapeur d'usine/vapeur propre et insonorisation (conduits, évacuation, tubes détecteurs).



Difficultés rencontrées :

- Respect d'échéances serrées
- Coordination avec les autres corps de métier

Small Boat Floats

Contractor: Aarc-West Insulation (2013) Inc.

Location: Canadian Forces Base Esquimalt, British Columbia

Type: Commercial

Temperature range: Low and intermediate temperature systems

Overview: The Department of National Defense issued the construction of three new floating jetties, each of which stretched roughly 650 feet into the bay, together with associated ramps, abutments, trestles, and kiosks. Aarc-West's scope encompassed the piping within the jetties, a steam generator plant, utilidors, bilge storage tanks, and pumping facilities.

Insulation system: All piping was insulated with heavy density mineral wool and calcium silicate. Both outdoor and indoor piping were recovered in aluminum jacketing with piping indoors also requiring canvas jacketing. All valve sets throughout the project were covered in removable insulation covers, fabricated in-house. Most outdoor piping was heat-traced to meet hazardous location and explosion proof requirements. Heat trace was installed by Aarc-West down each jetty.



Challenges:

- No historical data on a project of this nature and scope to guide tender, management, and executed on site.
- Complex and confined workspace on land and within the jetty.
- Work performed on the water meant adverse weather conditions and unexpected movement of the jetties.
- Working on an operational navy base with constantly moving personnel and equipment and adhering to stringent security protocols.

West Kelowna City Hall

Contractor: C&G Insulation

Location: Kelowna, British Columbia

Type: Commercial

Temperature range: Low and intermediate temperature systems

Overview: This city hall project required a four-pipe system to fan coils and domestic water to washrooms. This was a BCICA Quality Assurance Certification project from Introba. Insulation system: There were cost savings in the mechanical rooms to remove all of the PVC fitting covers and PVC jacket and delete the EPDM fittings.

- Gestion d'une grande équipe de plus de 20 installateurs
- Contraintes d'espace dans les locaux techniques et plafonds bas
- Communication tardive des essais, parfois après que d'autres corps de métier eussent effectué leur travail.

Jetées flottantes pour petits bateaux

Entrepreneur : Aarc-West Insulation Inc.

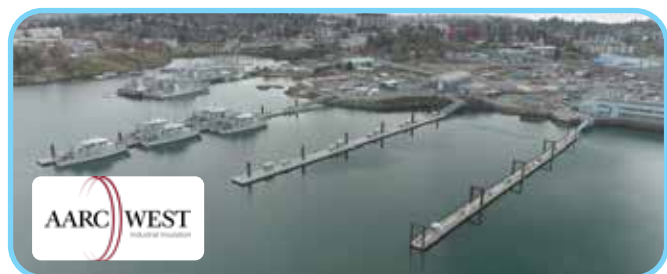
Lieu : Base des Forces canadiennes à Esquimalt, Colombie-Britannique

Type : commercial

Plage de température : systèmes de température basse à intermédiaire

Aperçu : Le ministère de la Défense nationale a lancé la construction de trois nouvelles jetées flottantes, chacune d'entre elles s'étendant sur environ 650 pieds dans la baie, ainsi que les rampes, culées, chevalets et pavillons connexes. Le projet confié à Aarc-West comprenait la tuyauterie à l'intérieur des jetées, un générateur de vapeur, des passe-canalisation anti-froid, des réservoirs de stockage de cale et des installations de pompage.

Système d'isolation : Toutes les conduites ont été isolées avec de la laine minérale haute densité et du silicate de calcium. Les tuyauteries extérieures et intérieures ont été recouvertes d'une gaine en aluminium, les tuyauteries intérieures devant également être recouvertes d'une gaine en toile. Tous les jeux de vannes du projet ont été recouverts de couvercles d'isolation amovibles, fabriqués en interne. La plupart des tuyauteries extérieures ont été tracées au câble chauffant afin d'être conformes aux exigences concernant les emplacements dangereux et la prévention des explosions. Le traçage thermique a été installé par Aarc-West le long de chaque jetée.



Difficultés rencontrées :

- Il n'y avait pas de données historiques sur lesquelles se baser pour l'appel d'offres, la gestion des travaux et la réalisation sur place, en dépit de la nature et de l'envergure du projet.
- L'espace de travail était complexe et confiné, sur terre comme sur la jetée.
- Les travaux effectués sur l'eau se sont déroulés dans des conditions météorologiques défavorables et étaient soumis au mouvement imprévisible des jetées.
- Ce projet impliquait de travailler sur une base navale en activité, avec du personnel et des équipements constamment en mouvement, tout en respectant des protocoles de sécurité stricts.



Challenges:

- The scheduled was a main challenge for all trades.
- The building was supposed to be finished in 2022, but it wasn't complete until July for 2024.

LNG Canada

Contractor: Thomas Kanata Inc.

Location: British Columbia

Type: Industrial

Temperature range: Cryogenic (-45°C and lower)

Overview: The main goal was prevention of heat exchange. The project also helped the company meet its goal of unifying and empowering Indigenous People through the safe and efficient delivery of industrial construction projects, while providing the best value for customers and being the contractor of choice for every project.

Insulation system: Cryogenic

Challenges:

- Skilled labour
- Quality check points



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

Hôtel de ville de West Kelowna

Entrepreneur : C&G Insulation

Lieu : Kelowna, Colombie-Britannique

Type : commercial

Plage de température : systèmes de température basse à intermédiaire

Aperçu : La construction du nouvel Hôtel de Ville nécessitait un système à quatre tuyaux pour les ventilo-convecteurs et le réseau domestique d'alimentation en eau pour les toilettes. Il s'agissait d'un projet de certification d'assurance qualité de la BCICA, géré par Introba.

Système d'isolation : Des économies ont pu être réalisées dans les locaux techniques en retirant tous les couvercles de raccords et la gaine en PVC, et en supprimant les raccords en EPDM.



Difficultés rencontrées :

- Les échéances ont représenté un défi majeur pour tous les corps de métier.
- Le bâtiment devait être achevé en 2022, mais il ne l'a été qu'en juillet 2024.

LNG Canada

Entrepreneur : Thomas Kanata Inc.

Lieu : Colombie-Britannique

Type : industriel

Plage de température : système cryogénique (-45°C et plus bas)

Aperçu : L'objectif principal était de prévenir les échanges de chaleur. Le projet visait également à permettre à LNG Canada

suite à la page 35



Live Polling – TIAC Conference 2024

Sondage en direct – Congrès de l'ACIT 2024

By / Par Jessica Kirby

Part of the Innovators presentation, the AGM, and the general session at the TIAC Conference this past summer included live polling, where participants were shown questions on a screen and asked to log their votes using their phones or tablets. The results provided important information about the topics TIAC members feel knowledgeable about, want to learn more about, and would like to see in future association events and training.

Innovators Committee

At the Innovators' presentation, the Innovators' Committee presented on current and future initiatives and updates. The presentation was well attended, and most (83%) of those presents knew about TIAC's Innovators Committee. However, only 58% of participants were aware of the committee's purpose, with 23% unaware and 19% unsure. This speaks to the need for education and promotion of this important group, which looks for ways to keep the association and its resources current and relevant as the industry evolves.

TIAC.ca

Live polling during the Innovators' session also pointed to generally good awareness around the TIAC website (90% finding it highly or somewhat useful) but revealing only five percent use the members only portal on a regular basis. Sixty-six percent were unaware of the portal or do not use it.

Social Media

Looking at social media, the results were predictable. Facebook (48%) and LinkedIn (38%) came in highest for platforms participants use most, with TikTok and X coming in much lower at 14% each. Interestingly, 100% reported high or moderate value in businesses being on social media—a number that certainly would have been different even five years ago.

Technology

The results on technology showed an interesting trend toward technology adoption, but perhaps not the way some would expect. Just over half (52%) reported moderate levels of technology adoption in their companies, 39% reported high or



L'été dernier, un sondage en direct a été mené durant la présentation des Innovateurs, de l'AGA et de la session générale du congrès de l'ACIT; des questions apparaissaient à l'écran et les participants étaient invités à enregistrer leurs réponses à l'aide de leur téléphone ou de leur tablette. Les résultats ont fourni des informations importantes sur des thèmes que les membres de l'ACIT maîtrisent bien, qu'ils souhaitent approfondir, et qu'ils aimeraient aborder lors des événements et formations organisés par l'association.

Comité des innovateurs

Lors de sa présentation, le Comité des innovateurs a exposé les initiatives en cours et à venir, ainsi que les évolutions les plus récentes. Cette présentation a attiré de nombreuses personnes, dont la plupart (83 %) connaissaient déjà l'existence du Comité des innovateurs de l'ACIT. Néanmoins, seuls 58 % des participants savaient quel était le mandat du Comité, tandis que 19 % n'en étaient pas sûrs et que 23 % n'en avaient aucune idée. Le sondage a donc mis en évidence la nécessité d'informer et de promouvoir ce comité, qui réalise un travail important en veillant à ce que l'association demeure au fait de l'évolution du secteur et offre des ressources à jour et pertinentes.

TIAC.ca

Le sondage effectué en direct pendant la présentation des Innovateurs a aussi révélé que le site Web de l'ACIT est, en général, bien connu (90 % des participants le trouvent très ou assez utile), mais que seulement 5 % d'entre eux utilisent régulièrement le portail réservé aux membres. Soixante-six pour cent ne connaissaient pas l'existence de ce portail, ou ne l'utilisaient pas.

Médias sociaux

En ce qui concerne les médias sociaux, les résultats étaient prévisibles. Facebook (48 %) et LinkedIn (38 %) arrivent en tête des plateformes les plus utilisées par les participants, TikTok et X arrivant loin derrière, avec 14 % chacune. Il est intéressant de noter que 100 % des participants jugent que,

TIAC TIMES

Featured Distributors - Distributeurs vedettes



BRITISH COLUMBIA

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products / Shur-Fit

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

SPI Canada Distribution Inc.

Burnaby, BC..... (604) 430-3044
Langley, BC..... (604) 248-6028

White Cap

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

ALBERTA

Amity Insulation Group Inc.

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

Crossroads C&I Distributors

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

Nu-West Construction Products

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

ALBERTA

SPI Canada Distribution Inc.

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

White Cap

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

SASKATCHEWAN

Crossroads C&I Distributors

Regina, SK (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

Wallace Construction Specialties Ltd.

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

White Cap

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

MANITOBA

Crossroads C&I Distributors

Manitoba Representative (800) 252-7986

Nu-West Construction Products

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

White Cap

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

ONTARIO

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

White Cap

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

QUEBEC

Crossroads C&I Distributors

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

Dispro Inc.

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

Nadeau

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

NEW BRUNSWICK

Scotia Insulations

Saint John, NB (506) 632-7798

NOVA SCOTIA

Crossroads C&I Distributors

Dartmouth, NS (902) 468-2550

Scotia Insulations

Dartmouth, NS (902) 468-8333

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Scotia Insulations

Mount Pearl, NL (709) 747-6688

TIAC ACIT

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

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

Become a member of TIAC today

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

If you're already a member and would like to book your listing in the TIAC Distributor Directory please contact Lara Perraton, *TIAC Times*

tel: 1.877.755.2762, email: lperraton@pointonemedia.com.

Joignez-vous à l'ACIT dès aujourd'hui

Pour devenir membre, il suffit de communiquer avec le bureau de l'ACIT qui vous fournira tous les renseignements nécessaires. Le bureau est situé à l'adresse suivante :

1485, av. Laperrière, Ottawa (Ontario) K1Z 7S8 – téléphone : 613.724.4834 • télécopieur : 613.729.6206.

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

very high adoption rates, and just 8% said the rate of adoption was low or very low at their companies.

Most are using project management software (59%), ERP software (41%), sales and CRM software (36%), or BIM (32%) while AI + machine learning were used by just 18% of participants. Fourteen percent reported use of thermography or robotics and automation, and another 14% said they still do everything on paper.

Participants were asked to share words that come to mind when they think about AI, and those included: Chat GPT, fake, future, efficiency, unreliable, scalability, cyber, wild, hallucinating, and streamlining. At the same time, 65% of respondents thought the potential impact of AI on their business would be somewhat or very positive, 26% were neutral, and only 9% reported negative.

Over the next 12 months, 64% are likely or very likely to invest in AI or other new technology, 24% are neutral on the subject, and 12% are unlikely to invest in this area. Barriers to investment include a general lack of understanding (30%), difficulty with integration (26%), and resistance to change/high costs, both representing 17% of responses.

This checks out against national averages. A recent study from KPGM Canada that says 73% of construction firms it surveyed think the Canadian construction industry lags behind other countries in adopting con-tech, and 80% or more are excited about its possibilities and believe that technology will make them more competitive. Yet only 46% say they plan to spend more than 11% of their corporate operating budgets on technology and digital transformation in the near future.

Training and Education

In terms of future learning, participants showed interest in attending sessions on suicide prevention (45%), crisis intervention and prevention (50%), financial planning (40%), and safety equipment training & awareness (30%). Some additional topics of interest included

- Social media training
- Project management
- Technology integration
- AI for contractors
- Bitcoin
- Recruitment
- Training
- Tech stack best practices
- New product introduction

Watch for participant trends and ideas reflected in future programming and sessions from TIAC and reach out to Tristan Bertram with any additional thoughts, ideas, or requests. ■

“65% of respondents thought the potential impact of AI on their business would be somewhat or very positive.”

« 65 % des personnes interrogées pensent que l'effet potentiel de l'IA sur leur entreprise serait plutôt, ou très positif »

pour une entreprise, l'utilité des médias sociaux est très élevée ou modérément élevée - un chiffre qui, il y a encore cinq ans, aurait certainement été différent.

Technologies

Dans ce domaine, les résultats révèlent une tendance intéressante, favorable à l'adoption des technologies, mais pas forcément de la manière attendue. Un peu plus de la moitié des répondants (52 %) estiment que, dans leur entreprise, l'adoption des technologies est modérée, tandis que 39 % d'entre eux déclarent qu'elle est élevée ou très élevée; seuls 8 % rapportent une faible ou très faible adoption des technologies dans leur société.

La plupart des entreprises utilisent des logiciels de gestion de projet (59 %), de gestion intégrée (41 %), de vente et de gestion de la relation client (36 %) ou le BIM (32 %), tandis que l'IA et l'apprentissage automatique ne sont utilisés que par 18 % des participants. Quatorze pour cent signalent avoir recours à la thermographie ou à la robotique et à l'automatisation, et 14 % déclarent encore tout faire sur papier.

Lorsqu'ils sont invités à partager les termes qui leur viennent à l'esprit lorsqu'on leur parle d'«IA», les participants mentionnent : Chat GPT, faux, futur, efficacité, peu fiable, extensibilité, cyber, fou, hallucinant, et rationalisation. Parallèlement, 65 % des personnes interrogées pensent que l'effet potentiel de l'IA sur leur entreprise serait plutôt, ou très positif, tandis que 26 % n'ont pas d'opinion marquée et que seulement 9 % estiment que l'impact serait négatif.

Dans les 12 mois à venir, 64 % des répondants déclarent être susceptibles, ou très susceptibles d'investir dans l'IA ou dans d'autres nouvelles technologies, 24 % ne se prononcent pas et 12 % n'envisagent pas d'investir dans ce domaine. Les obstacles à l'investissement sont liés au manque généralisé de compréhension (30 %), aux difficultés d'intégration au sein de l'entreprise (26 %), et à la réticence face au changement et au coût élevé qui, ensemble, représentent 17 % des réponses.

Ces chiffres sont conformes aux moyennes nationales. Selon une étude récente de KPGM Canada, 73 % des dirigeants d'entreprises de construction interrogés estiment que le secteur du bâtiment canadien est en retard par rapport à d'autres pays en ce qui a trait à l'adoption de la «con-tech», et 80 % d'entre eux ou plus sont ravis à l'idée des possibilités futures, car ils pensent

suite à la page 35

L'ISOLATION EN QUESTION

suite de la page 14

est prête à amorcer un virage et à faire un grand pas vers l'avant pour que notre vision collective devienne réalité : un monde uni autour de la santé environnementale, sans sacrifier notre secteur d'activité.

Merci à tous de continuer à soutenir l'ACIT.

C'est grâce à vos adhésions et à votre participation que nous pouvons nous impliquer dans ces initiatives et créer un avenir meilleur pour le monde et pour notre secteur. N'hésitez pas à me contacter, si vous avez besoin de quoi que ce soit. ■

PRIX D'EXCELLENCE AUX ENTREPRENEURS 2024

suite de la page 28

d'atteindre son but, à savoir favoriser la cohésion et l'autonomie des populations autochtones, en livrant des projets de construction industrielle sécuritaires et efficaces, tout en offrant le meilleur rapport qualité-prix aux clients et en devenant l'entrepreneur privilégié pour chaque projet.

Systeme d'isolation : cryogénique

Difficultés rencontrées :

- Manque de main-d'œuvre qualifiée
- Points de contrôle de qualité ■

BUILDING A CONSTRUCTION APP

continued from page 27

play a small part in helping companies to adopt technology that can improve their productivity and profitability," he says.

Moving forward, Appello plans to continue to grow with insulators across North America. It will soon introduce additional modules to support the service side of the businesses,

work order management, and material management, allowing teams to place orders directly from the field.

"We are excited to continue listening to our customers and building a software that helps elevate them to the top of the industry," Shelson says. ■

SONDAGE EN DIRECT – CONGRÈS DE L'ACIT 2024

suite de la page 34

que cela leur permettra d'être plus compétitifs. Cependant, seuls 46 % se déclarent prêts à consacrer plus de 11 % du budget de fonctionnement de leur entreprise aux technologies et à la transformation numérique dans un avenir proche.

Formation et éducation

En ce qui concerne les futures séances, les participants ont exprimé un intérêt pour des sujets tels que la prévention du suicide (45 %), la prévention et l'intervention en situation de crise (50 %), la planification financière (40 %) la sensibilisation à la sécurité et l'utilisation des équipements connexes (30 %). Parmi les autres sujets d'intérêt, on peut citer :

- la formation aux médias sociaux
- la gestion de projet
- l'intégration des technologies
- l'IA pour les entrepreneurs
- les bitcoins
- le recrutement
- la formation
- les meilleures pratiques de la pile technologique
- l'introduction à de nouveaux produits

Les tendances et les idées des participants seront reflétées dans les futurs programmes et séances de l'ACIT; contactez Tristan Bertram pour tout autre commentaire, idée ou requête. ■

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA	7	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
Alkegen	9	716.768.6298	www.alkegen.com
Amity Insulation Group Inc.	27	780.454.8558	www.amityinsulation.com
C&G Insulation Ltd.	14	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	22	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	22	800.361.4251	www.dispro.com
Ideal Products of Canada Ltd.	21	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Johns Manville	IFC	800.654.3103	www.jm.com/industrial
Lewco Specialty Products, Inc.	6, 26	800.221.6414	www.lewcospecialtyproducts.com • www.lewcosupermat.com
MFM	13	800.882.7663	www.flexclad.com
NDT Seals	20	800.261.6261	www.ndtseals.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguard.com/mechanical
Proto Corporation	25	800.875.7768	www.protocorporation.com
Specialty Products & Insulation	11	780.452.4966	www.spi-co.com
Tight 5 Contracting Ltd.	27	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	8	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Whitecap	24	403.287.5889	www.whitecapsupply.com
Featured Distributors / Manufacturers	32-33 / 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



polyguard



**Specialty Products
and Insulation**

