

# SPEC

Canada Mortgage et  
Société canadienne  
d'hypothèques et de logement

Information TSX  
TSX-V

Canada Mortgage and Housing Corporation  
Société canadienne d'hypothèques et de  
logement

SEP 2004

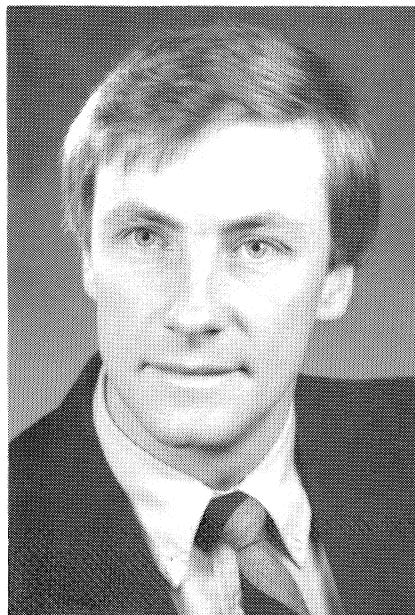
Canadian Housing Information Centre  
Centre canadien de documentation sur  
l'habitation

Canada

## APPOINTMENTS



**R.J. Cornell**, Manager, Peterborough Branch, joined CMHC in 1978 as Training and Development Officer at National Office. Since February 1981, Jim had been Management Trainee, Toronto Branch.



**W.G. "Bill" Mulvihill**, Director, Underwriting Directorate, was Manager — Risk Analysis in the Directorate. He joined the Corporation in 1974.



**A.G. "Tony" Walshe**, Director, Computer Services Division, was Manager of the Royal Bank's Computer Processing Centre. He joined CMHC in October 1981.

# people and places

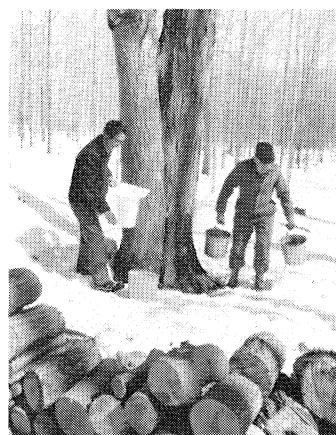
## PERSPECTIVE

Published monthly for employees of  
CANADA MORTGAGE AND  
HOUSING CORPORATION

**Bob Pendrith**  
Manager, Publications  
**Lucille Tessier**  
Editor

Please address all contributions including business activities and Recreation Club and social items to the Editor, Information and Communications Centre, National Office.

Each month, PERSPECTIVE will publish letters containing your comments and opinions about subjects that have appeared in previous issues. All submissions must be signed by the author who assumes responsibility for the contents. The editor will reserve the right to edit for length. Send all letters to: Letters to the Editor, PERSPECTIVE, Information and Communications Centre, National Office.



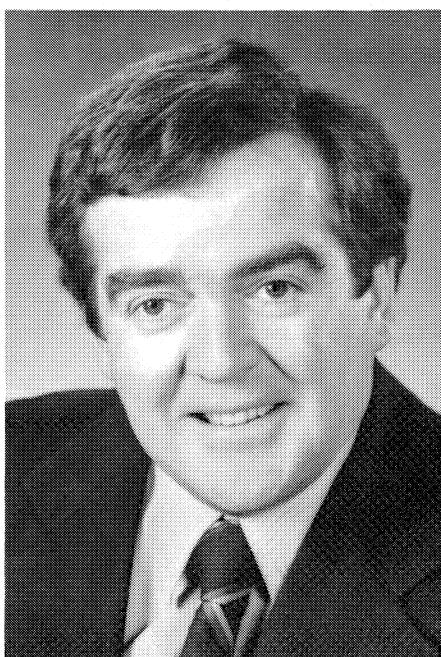
cover photo: NFB

## Two senior appointments

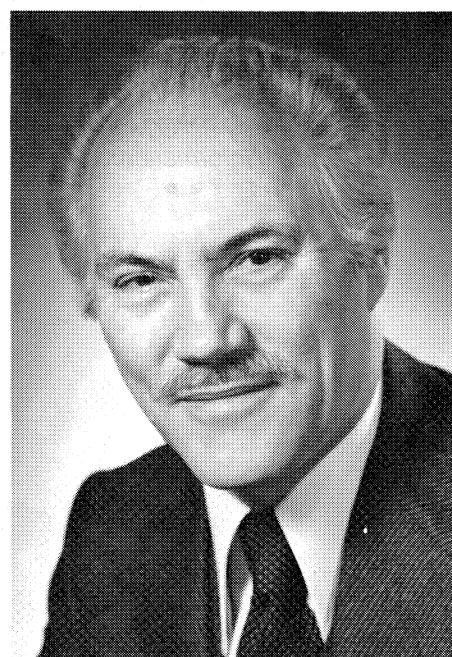
To improve the communications programming at CMHC — a direct result of the Task Force Report on Communications submitted last year — the responsibility for the directions and operations of the Corporate Relations Office and of the Information and Communications Centre (ICOM) has been placed within one Directorate known since January as Public Affairs. Peter C. Connolly, who was Executive Director of ICOM, becomes Executive Director of the new unit.

Keith Stilborn, who was Executive Director of Corporate Relations, has been appointed Executive Director of the Canadian Secretariat for the 1983 session of the United Nations' Economic Commission for Europe Committee on Housing, Building and Planning.

The ECE/CHBP is made up of delegates from 34 countries and meets annually in Geneva. Each session is normally followed by a study tour of one of the member countries to give participants an opportunity to observe the host country's accomplishments in housing and to provide occasions for them to meet with representatives of governments and the industry. The session and eight day study tour will be hosted by Canada — in Ottawa — in September 1983. □



Peter C. Connolly, Executive Director, Public Affairs, responsible for Corporate Relations and Information and Communications Centre (ICOM).



Keith Stilborn, Executive Director, Canadian Secretariat United Nations ECE/CHBP 1983 session, will assume special responsibilities in the field of International Relations through 1983.



When Geraldine "Gerry" Scott retired recently, the staff of the Halifax Branch gathered to bid her a fond farewell. Appearing in the photo, left to right: Irene Quinton, Resource Administrator; Tony Pitt, Provincial Director/Branch Manager; Norma Stone, Secretary; Gerry Scott; John Stacey, Manager — Program Operations; Rosalie Hoteling, Secretary.

## PHOTO CONTEST

It's that time of year again and we hope you've been saving your best photos to enter in Perspective's annual photo contest. Last year we had almost 100 entries and this year we hope to get even more. This year there will be no theme so you can send any of your favourite photos — colour prints, colour slides and black and white prints.

The photo contest is open to CMHC employees and the rules are simple:  
— Contestants may enter both categories

but may not submit more than three entries in each.

- Black and white prints must be mounted — minimum size to be 8" x 10" and maximum size 11" x 14"
- Contestants must include their name and address on a label with their entry so photos can be returned.
- Entries must be received by May 31, 1982.

Winners will be announced in the July

issue of Perspective. Again this year, gift certificates for photographic equipment will be given as prizes in each category.

- 1st prize: \$75
- 2nd prize: \$50
- 3rd prize: \$25
- Honourable mention: \$10

Send entries to:  
Editor, Perspective  
Information and Communications  
Centre  
National Office □

# Independent Living

Story and photos by Bill O'Mahony  
Atlantic Regional Information Co-ordinator



Mr. Don Curran, Executive Director, C.P.A. Nova Scotia presents Mr. Doug Mowatt, Executive Director C.P.A., B.C. with a memento of the conference. John Dawes, Manager, Operations Staff looks on.

All sessions were crowded.

A recent conference held in New Brunswick dealt with the problems faced by disabled people in securing an adequate lifestyle. The conference organizers were the Canadian Paraplegic Associations (C.P.A.) of Atlantic Canada and the Atlantic Regional Office of CMHC. The New Brunswick division of C.P.A. took the lead role for the association while Mr. Dale Falkenhagen of the Atlantic Regional Office took the lead role for CMHC.

The conference was attended by consumers and operators of homes for the disabled as well as participants from both federal and provincial levels of government.

The delegates covered every province in Canada from British Columbia to Newfoundland. What began as a conservative and regional project in fact reached national dimensions.

The panels reviewed virtually every aspect of living and the options available to the physically disabled. It became very evident that shelter alone was not sufficient to satisfy the requirements of disabled people. The focus of the conference was on independent living options. These options vary in degree with the level of disablement and from province to province. However, on a broad base, the physically disabled person expects today to be able to live in a choice of accommodation designed to suit his or her needs and make income based upon his/her ability. This is a concept vastly different from the traditional institu-

tionalization which was once the only alternative.

Don Curran, Executive Director C.P.A., Nova Scotia division, defines independent living as follows:

"Independent living simply is an attempt to bring to the person who, by happenstance, by accident, by a whim of fate, has become badly disabled and is unable to exist in a normal living accommodation, such as you and I would. That person should have the opportunity, we feel (when I say "we" I think I'm speaking for a growing army of people working and involved with physically disabled people), to earn income according to their abilities and live in the manner of their choice."

"They've got the same feelings, the same wants, the same needs as the rest of us have. The question we ask is, why should they, simply because it happened to them, be thrust on the shelf, be put in the back room, figuratively speaking. Society has often denied them the opportunity to have an apartment or to live in a group home setting or in a private home setting, whatever the choice might be, simply because fate has dropped a heavy load on them."

The concept however goes beyond shelter. It extends into the principle of people earning a living wage and

competing in the market place on their own merits. It involves people making a living for themselves independently of others. Yet our system often denies this right or at least puts road blocks in the way of accomplishment. Disabled people are representative of the community at large. Disablement is no respecter of person, rank or social standing, and so disabled people display the same characteristics as the population generally. Some are married, some single. There are writers, hunters and business people and some start their own businesses.

Glenn Mowatt, C.P.A. Fredericton:

"I'm trying to establish a bookkeeping service for small business organizations. I'm not having too much success with it. With Canada being in the economic situation it is in right now, small businesses are having a very difficult time. As a result, we're not able to pick up too many clients."

Bill: "So you face the same problems as any other business person in today's economy! Do you think that any of the clients are saying, "Well, this guy in the wheelchair, he can't really do that job at all." Is there any of that kind of reaction?"

Glenn: "No, I'm not familiar with such a situation at all; small businesses are concerned with having the job done for them. The service I offer is that a client just brings the material to me once a month and that way

# Options

**Disabled people are like anybody else. They have a right to be treated in a normal way and now demand the right to be treated as productive**

**members of society, living and working to the limit of their abilities and on their own merits.**



*Foreground: Mr. Don Curran, Executive Director, C.P.A. Nova Scotia. Background, from right to left: CMHC staffers Bernie Hughes, Halifax; Walter Waite, Fredericton, Bruce Reid, Fredericton and an unidentified participant.*

their bookkeeping is looked after; they have nothing to worry about. I make their entries and I'm able to provide a financial statement, look after the paying of the income tax each month for any salaried employees, etc. so they have no worries as far as their books are concerned. I also do their yearly financial statements and their income tax for them if they so require. A small business doesn't really have to go to an accountant unless they want to have their books audited, and then they can take what I do to the accountant once a year."

Bill: "Glenn, you were an accountant prior to your accident?"

Glenn: "I did accounting work, yes. I was with the Department of Social Services before I became disabled to the extent that I couldn't work anymore, and I did the financial statement once a month for the Department of Social Services."

Clearly what Glenn Mowatt is attempting is a highly desirable goal. How is he assisted? Or are road blocks put in his way?

Glenn: "I took Canada Pension for disability but that pension was not enough to allow me to live on that alone, so as a result Social Services had to bolster my pension so that I might have a budget adequate to live on. Now what I'm

trying to do is set up this accounting business. However, there is a problem here. If one is receiving a pension for disability and starts to earn some income, then the disability pension is cut right off. So there is a transition period that I would like to have help with to get me from my pension to a liveable income from my business but I can't seem to manage that transition period."

Disabled people do not wish to live in a pampered or institutionalized environment. They want a choice and they want to work. Mr. Lewis Forbes is an author, a salesman and a co-ordinator.

Bill: "How long have you been disabled, Lewis?"

Lewis: "Let me see, about 25-26 years."

Bill: "So you were disabled relatively young?"

Lewis: "I have multiple sclerosis and the age that most people are diagnosed is the late teens up to the mid-forties; I was about 25."

Bill: "This must be a very difficult transition — did you know about the condition beforehand? Were you aware of it at all or didn't you have any warnings?"

Lewis: "Not very much. I think that I am probably typical of most people; they don't know anything about disabilities until they come in contact with it personally or in their family or involved in some

way."

Bill: "You are now pretty well on the way to being an established author. Can you tell us something about your book?"

Lewis: "The book is sort of an awareness book — the name is 'Disabled — a Move in the Right Direction' — and it does stress the point of being disabled, not just disabled people. Nobody knows the future so nobody knows who is going to become disabled."

Bill: "What does independent living mean to you?"

Lewis: "Well, independent living means the same probably to me as to others who want to live by themselves or in a married situation, where they have an opportunity to give of themselves and be appreciated for themselves. The opportunity really to prove that they can make mistakes, that they are human, that they are people."

Bill: "So independent living really, philosophically, is the right to be able to make mistakes, and the right to be totally human."

Disabled people are like anybody else. They have a right to be treated in a normal way and now demand the right to be treated as productive members of society, living and working to the limit of their abilities and on their own merits.

# Independent Living Options

## Disabled- It Can Happen To You



*Mr. John Dawes, Manager, Operations Staff, CMHC Atlantic Region, addresses conference participants.*

At some time or other virtually every individual is technically disabled. Skiing accidents, sprains, a broken wrist or advanced pregnancy are all in effect disabling. These small experiences should give people a sense of what happens in the serious traumatic accident that results in a person becoming paraplegic or quadraplegic. None of us so called "normal individuals" can assume that tomorrow we will not be confined to a wheelchair. Bill O'Mahony, who himself was recently involved in a serious car accident, interviewed some of the disabled persons attending the Canadian Paraplegic Association Conference.

Don Curran, Executive Director, C.P.A., Nova Scotia.

Bill: "You said that this type of thing can happen to anybody. What usually causes a person to become a paraplegic or a quadraplegic?"

Don: "Today the largest single factor causing the disability is a motor vehicle of some sort. Statistics indicate that approximately half of all traumatic, and that is injury-caused, paralysis occurs as a result of a motor vehicle accident. Medical causes represent about a third of the total; the others are falls of all kinds, such as out of a tree, off a fence, from a roof, down a flight of stairs, or just tripping; that type of fall has broken more than one neck. Industrial accidents contribute perhaps 15 per cent to the

total. Sporting accidents also occur and in this age of growing leisure time, more people than ever are exposed to the potential of injuries."

Bill: "What would you say to people who are driving cars, for example, in order to help them avoid being confined to a wheelchair?"

Don: "All one can basically say is drive with care and if you have any respect for your own body, it is wise to buckle up. Now, many people resent that. They feel they are being dictated to but let's ask ourselves the question — What do we do when we climb aboard an airplane? The same person who bristles at the thought of having to buckle up a seatbelt in a car automatically puts on the seatbelt in the airplane, and yet the chances of the seatbelt in the car being of actual value to the person are far greater than the seatbelt in the aircraft because in most instances in an aircraft crash, there is not going to be much that a seatbelt can do for you."

Lewis Forbes, writer, salesperson and co-ordinator, is an extremely active individual by any measure.

Bill: "What would you say to able-bodied people, to avoid becoming disabled? What should they do to avoid it? It can happen to anybody!"

Lewis: "Oh, it can happen; it can happen to you when you leave here. Probably the worst risk factor is your automobile. I would say that a person should use common sense. I mean when you're driving on the highway, respect the other motorist and drive defensively. Perhaps your life should be geared that way too, so that you're aware — and I think awareness is the word here — if you're aware of what could happen . . . in a split second you could become a totally disabled paraplegic or quadraplegic and sit in a wheelchair for the rest of your life."

Doug Mowatt, Executive Director, C.P.A., British Columbia.

Bill: "Doug, what does an able-bodied person do when his daughter brings home a paraplegic boyfriend?"

Doug: "There are normal ways in which parents react to whomever their children bring home. They are not sure whether that person is good enough for the son or daughter. With a disabled person, it is more difficult because often the family doesn't know anything about the disability. Can they have children? Is it catching? Can the person work? Can they support my son or daughter? Will she be a good housewife and so on."

"We have found that the best



*Mr. Dale Falkenhagen, Social Housing Co-ordinator, CMHC Atlantic Region.*



*Mr. Lewis Forbes.*

thing is to have an open dialogue in the family — 'what is John, is he a paraplegic, and what is a paraplegic? What happened to him?' If there becomes a point where it's going to be a serious matter I think that a parent should say, well, you realize that there are complications, there could be problems. Do you know anyone else who is married to a disabled person? Go and talk with them to see how they cope with the disability. We find out from our own experience that these marriages are like any others. Some make it, some don't make it.

"Some people are married before they become disabled. That can be the straw that breaks the back of the marriage, if it wasn't a strong marriage in the first place. It's just like when the first baby arrives . . . it will strengthen or further weaken a marriage."

Bill: "Yes. I think that is another very difficult area; that is, where able-bodied people have a child born with a disability. There is a terrible guilt thing on both parties, and they blame one another. This often can lead to a lot of problems and that is when they have to go and seek an organization that deals with that kind of disability, or those who have gone through the same thing. There is a lot of help out there and parents must go and seek it. But to

close their eyes to the problem, to pretend that the child isn't disabled, is very damaging to the child. A lot of corrective technologies are now available in many cases if the problem is diagnosed from day one."

Bill: "Is there a tendency in families to closet a person who has become disabled?"

Doug: "I think less so than in the past. I find because of the International Year of Disabled Persons there is a great deal more awareness. The disabled are now out and visible in the community.

"Also people realize there are assistance and services for the disabled. Still, some families do closet them. They take the child or the disabled person home and protect them and do everything for them, despite the fact that they have left the rehabilitation centre completely independent."

Bill: "What happens then? Does rehabilitation change a person?"

Doug: "We find often that young able-bodied people today move out of home often to live with another person. One or the other becomes disabled, then the person goes through the rehabilitation process. Mother and Father think, 'Well, as soon as he has finished rehabilitation, he is going to come back home so how do we make our house accessible?' Maybe the

house is very undesirable architecturally for a wheelchair. They will go and renovate the house to accommodate the person only to find that after 3 months of home life, he is tired of mother yelling at him when he comes in at 2:00 a.m. and he's had a few beers, or is living the social life he lived before. Mother all of a sudden realizes that Bill hasn't changed; he still goes out and enjoys a social life. Then inevitably Bill moves back to the apartment with his girlfriend and father is stuck with a large renovation bill."

Bill: "Yes, that could be difficult. Do people still stare at the wheelchair? Who is responsible for the discussion and contact in social situations?"

Doug: "You have to put the other people at ease. You're the odd person out and so when you wheel into a room you may hear the conversation slow down and stop. Everybody is sort of looking. In the old days, when someone looked at you in the wheelchair, they expected you to be sick. I find now that you are accepted."

"Because of my position I have to do a lot of public speaking. It is my responsibility to put the group at ease, so if I wheel into a room I'll often make a remark or ask a

*continued on page 17*

# GOING SOLO ON SOLAR ENERGY

If the words "solar power" bring to mind some complicated technology and "sky high" equipment costs, then Claude Smith may have a pleasant surprise for you. Claude, an Inspector with Technical Services in CMHC's Toronto office, is in his spare time developing a self-contained solar unit which can be built onto an existing home for under \$5,000.

Claude has two main reasons for being optimistic about the potential for his invention. On the one hand, it operates on the principle of passive solar heating, which does not require complicated mechanical systems and heat storage areas; on the other, it can be built relatively cheaply from used or leftover materials.

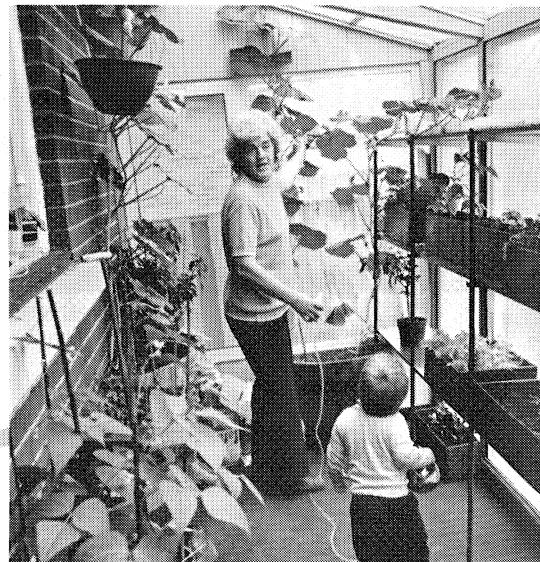
Over the four years that he has spent developing his prototype design, Claude says he has obtained most of his materials from the local lumber merchants, hardware stores and even a contractor's "junk" yard. His lucky break was being offered several batches of fluorescent tubes that were discarded from a local school once the inside element had burned out. But then he points out that

almost any discarded industrial material can usually be put to good use by the home handyman.

Taking the used tubes, Claude then proceeded to sandwich them side-by-side between a layer of ordinary glass and a layer of fibreglass painted black on the underside. This simple device, once it was slotted into a south-facing support structure which he had built on the roof of the family garage, in effect formed the solar panels, necessary to conduct solar energy into the heat unit.

But as Claude was subsequently to discover, using the fluorescent tubes as passive solar conductors worked almost too well. The plastic tubing which he had inserted inside each one to act as a

Eileen Smith and her grandson check the latest pickings from the greenhouse whose warm winter temperature enables the family to enjoy fresh vegetables all year round.



conduit for the heat, actually got so hot that it melted right into the glass. Claude had to replace this with \$2 pieces of aluminium piping, which he first painted black.

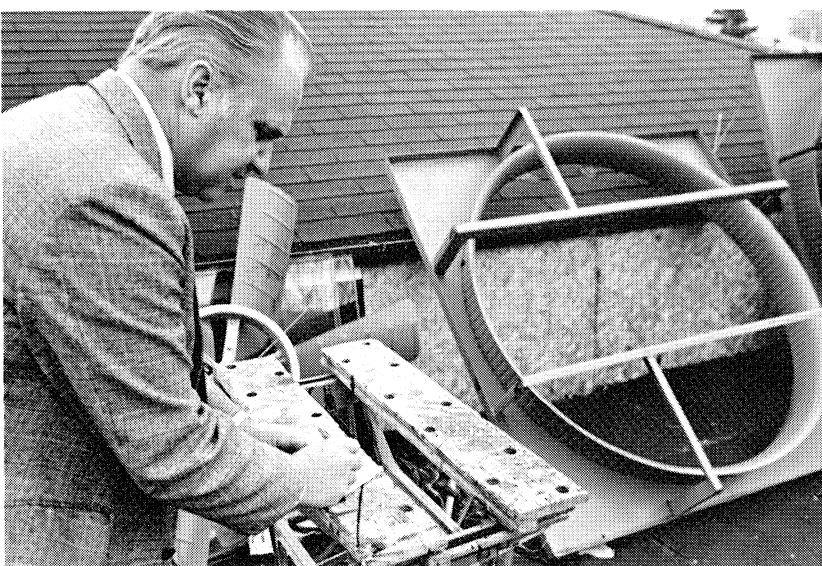
Once the warm air is inside the unit, a fan then blows it down a collector duct into the heat storage area. The latter has been created by a stone and gravel bed placed at grade level. Heat from these stones is then conducted into the nearby house by means of an air duct at grade level.

Claude's three-bedroom house in Scarborough, Ontario is normally heated by a gas furnace. However in the year since the solar unit was built, Claude estimates that his use of the domestic furnace has already dropped by 50 per cent. Comparisons between his own and a neighbour's bi-monthly fuel bill shows that the Smiths, who used to pay a similar amount, now pay at least \$60 less.

Claude Smith's self-contained solar heating unit rests atop his family garage. The basic unit was built from materials that he found at local lumber yards, hardware stores and junkyards. The two aerials will also act as support systems for the windmill that will form an integral part of the completed system.



Claude checks the fan for his proposed windmill system. When the windmill system is added to the solar heating unit it will ensure that the Smiths' house is evenly pressurized against draughts.



But for Claude's wife Eileen, the real payoff has come with the greenhouse which they built onto their living area a year ago. Heated both by direct sunlight and excess energy conducted from the heat storage unit, the greenhouse temperature varies between 20°C on a dull winter day to over 48°C in the summer. For Eileen this means the opportunity to grow fresh vegetables all year round. She is particularly proud of this year's crop that included giant squash, lush tomatoes and vegetables ready to go into the ground only six weeks after seeding.

Claude Smith first became interested in solar power as an alternate energy source when he was helping to build up a library for CMHC Technical Services. "I grew so interested in the subject that I started to read everything that I could lay my hands on," he said. "I even attended evening classes and some outside demonstration courses."

One thing irked him however and that was the implication in much of the research that while solar-powered units were technically feasible for new homes, they were far too expensive to install in existing ones.

Claude, who describes himself as "a wacky do-it-yourself type," felt sure that he could meet the challenge of designing a self-contained unit that would be suitable to "add-on" to an older house provided the latter had been reasonably well-insulated, as was the case with his own home.

Much of the unit's success would however hinge on its integration with a windmill system that could power increased energy on cooler, windier days.

Unfortunately his first efforts to put up such a structure on a suburban garage resulted in a curious crowd of onlookers gathering in the street below. And when two cars sideswiped each other as the drivers were craning their necks to see what was happening, the law took a hand. Claude was asked to desist from such experiments until he had a better idea of what he was supposed to be building.

Now that the first part of his solar power unit is up and working, the windmill is back on the drawing board again.

Weighing about 500 to 750 lbs, the windmill will be made of plastic gutter pipes placed inside an aluminium skin. A system of wheels and bearings will allow it to turn at all times to face the wind. Meanwhile a 16" split in the centre will allow for air movement to go in and strike the fins of the large fan at its top. At the bottom, a generator will operate a heating unit. A funnel system will provide fresh air into the house during the summer and through the solar heat system during the winter.

Of everything that he is building now, Claude says, "It is a prototype put together for my own satisfaction." However, once he is satisfied that the final product works, he may have it patented and from there will offer plans and diagrams of the unit for public sale.

In the meantime Claude is prepared to give further details and assistance to interested CMHC staff members who write to him. □



FILE  
Lawrence Gladue

(Part two)

# NATIVE CANADA'S

**Lawrence Gladue, Director of Rural and Native Housing, was appointed member of the Order of Canada for his efforts in improving housing standards for native people. In the second part of Perspective's interview with**

In 1978, CMHC's Rural and Native Housing Director, Lawrence Gladue was in Northern Saskatchewan for the opening of a 10-house pilot project that was considered a breakthrough for solving housing problems in northern areas.

What was different about these homes at Ile-à-la-Crosse is that they were the first in the area to be built with the "sweat equity" philosophy — homes built by the people who occupy them. Previously all provincial housing for Métis and non-status Indians was built and supplied by the Department of Northern Saskatchewan.

In encouraging native people to take charge in the planning and construction of their own homes, CMHC was fulfilling the second part of its RNH mandate — that of motivating and helping the program's clients solve housing problems through their own organization and efforts.

Mr. Gladue has always regarded it as very important that local people be involved in all phases of housing because, as he points out, ultimately the benefit is greater than just this one area. "Pride, employment, respect for property and a better understanding of how to take care of it — all of this is a very important feature of the program and should never be overlooked."

To date, there are now over 100 native non-profit housing groups in Canada who are receiving assistance under project funding (sect. 37.1) of the National Housing Act, to undertake housing projects for themselves and other low-income families. In addition, a system of

Sustaining Grants to provincial and territorial native associations, including the Inuit Tapirisat, has now become an important part of the support side of the programs.

These grants enable the native associations to hire and develop housing personnel, who then work with CMHC officials in helping to maintain a strong local delivery system. They also identify and help meet the needs of remote and fringe communities.

Also funded under the RNH Program is Cadre Training, in which candidates selected by the native associations are invited to join the staff of CMHC for six months, during which time they learn about the administration of various programs and the RNH program in particular. The intent is that they will return to their parent associations or communities and contribute the skills they have acquired.

"To date, I think we have something like 140 people trained in some degree of administration," says Mr. Gladue, noting with satisfaction that "about 80 per cent are in the housing field, either working for the native associations, working for us, or working for the provincial housing authorities. We're developing quite an inventory of native program skills."

All of these initiatives now exist where there was nothing like it available before to the native people, yet although they occupy only a fractional part of the Division's total budget of \$145 million (the bulk of which goes towards the provision of both new and rehabilitated housing),

such programs have not escaped criticism.

"And rightly so," says Lawrence. "It keeps everyone on their toes and makes us spend the money as wisely as possible. We are not just free with it. In fact if you look at our budget in detail you will see that our dollars have been pretty well what we can use up. We're not so overly rich that we have money to turn back."

Nevertheless it is to his credit as a persuasive arguer that he is reputed never to come out of a budget meeting without at least as much as he had when he went in. He laughs at this and says smoothly, "Let's say, I survive the cuts."

But Lawrence's personal effectiveness does not end there. He travels as frequently as possible into the field, believing that if there is a job to be done or a problem to be solved, he should have a hand in it himself.

"I think it adds some weight if I go in myself as Director of the Program," he says simply. "The native politicians want to talk to the person in charge; they want you there. If you send in somebody else, they will send an assistant or somebody else and the whole concept of what you should be talking about gets watered down."

Gene Rheaume, well-known as a political activist and spokesman for the Native Council of Canada, says that Gladue's relationship with the native population is based on the fact that he is well-grounded with the difficulties and problems that confront them. "You don't have to tell him about the struggle for jobs, housing, self-determination — and dignity.



Lawrence Gladue's famous BECANSI bomber painted in the guise of a killer whale created quite a stir in the isolated settlements he visited. Whole communities would turn up to see him come swooping down from the skies.

# "HOUSING MAN"

**Mr. Gladue, he talks about some of the self-help programs that CMHC has introduced for native housing groups, and also of some of the skills he learned growing up in Northern Alberta.**

He's been there."

But one thing that Lawrence has never been is unemployed. "Let's say that I took any job I could make money with and which enabled me to travel," he says. "I moved around a lot because I wanted to get as much experience as possible within the widest possible range. I worked in all aspects of forestry, from fire control to forestry plantation and harvesting. I worked as a sawyer, a welder, a mill superintendent. Usually I worked my way up from the bottom to a top-rung job and usually when I was satisfied that I had acquired a certain skill, I would go someplace else."

"For example, I started fishing along the shores of Lesser Slave Lake in Northern Alberta, where I was born. From there I moved on to Great Slave Lake and then on the West Coast and Prince Rupert, fishing on a seine net boat. It was a new experience for me and I learned a few skills there. But I guess the most important skill I picked up was that of working with people — my God, some of them were tough, but I learned something from everybody."

As a young man, he also rode horses, recklessly using any means to make them buck. He also chased and roped the neighbours' cattle. His skill at both pastimes led him to compete in the international rodeo circuit. "It was something you could make money at if you were good. Sometimes I made money, but mostly all I got was bruises. But I was young, I rode horses and it seemed like a natural thing to do."

At age 19, and wanting to get to as many summer rodeos as possible, he invested in a single-engine plane — "just a piece of junk that flew" says a longtime friend — and it wasn't long before flying began to interest him more than horseriding.

"I decided to train as a commercial pilot, and once I got my licence, I began flying on contract. I did a lot of short-term jobs, mostly for ranchers and lumbermen who wanted supplies ferried to specific regions of the North." Later when he became a political organiser for the newly-formed British Columbia Association of Non-Status Indians, (BCANSI) he was given the use of a communications aircraft nicknamed, "Talking Bird."

To distinguish it from the usual commercial aircraft, he painted it up in the guise of a killer whale — a motif much admired by the West coast Indians — and rechristened it the "BECANSI Bomber."

Certainly, its red, black and yellow colours created quite a stir in the isolated settlements for which he was headed. Whole communities would turn out as "one of their own" came swooping down from the skies, like a modern-day Mercury.

Lawrence Gladue, now as much at home in the air as he had once been on the sea, became a member of an aerobatic club. "Contrary to what most people think, it isn't stunt flying, it's precision flying. You have to know your plane, the weather conditions, and how to co-ordinate perfectly all the movements that you want to execute."

He adds that while he may have lived recklessly at one time, he learned never to

fly recklessly. In fact he last flew aerobatics in 1973 and although he still gets the urge now and then to "go up and wring out an aeroplane", prudence keeps him on the ground.

"I don't really like working with machinery to that extent. Now I'd rather work with people — even though that means sometimes having to take work home with you."

Less easy to reconcile have been his two perceived roles, that of champion of native rights on the one hand and objective administrator on the other.

"It still is difficult. Sometimes my friends on the native associations don't want to hear what I have to say, particularly when I ask them to make their demands more realistic. Sometimes Management doesn't want to hear, especially if I am talking about needs and delivery programs we are failing to meet. Either way you have to lay it on the line and bring out the pros and cons of both sides."

That he has succeeded in doing this in as fair a manner as possible is shown by the two plaques that now hang in his office. One is the gold-lettered Order of Canada — the country's highest honour — and the other is a simpler plaque indicating that in 1979 he was honoured by the Native Council of Canada for his service to native people and others.

"For a man to be recognized and celebrated by his own people," he says quietly, "is the greatest satisfaction that anyone can have." □

# A BRANCH IN ACTION

## 2,000 VIEW NEW HALIFAX EXHIBIT

Story & Photo by Bill O'Mahony



Ron Kent, CMHC, Halifax and Tony Pitt, Provincial Director, Nova Scotia in front of the new ICOM-developed exhibit for the field.

As the current housing market conditions and economy in general tend more and more away from the traditional patterns of new construction, both the industry and CMHC are faced with new challenges and opportunities. A particularly important challenge is in aiding industry to adjust from new building to the rehabilitation of existing housing stock. This adjustment is a new world which demands new tools in administration of programs and new tools in delivery of information.

The Halifax branch took occasion to continue its momentum in this area at the recent Atlantic Building Supply Dealers Association annual exhibit which this year was held in Halifax. The challenge of this new world is indeed a broad one and is well demonstrated by the statements of Mr. Tony Pitt, Provincial Director, Nova Scotia.

"The current exhibit is but one small part of our overall effort in this area. It is one opportunity for CMHC to inform the public and the industry of this new world which we are facing.

"In Nova Scotia, we have for some time been conscious of the fact that we have one of the largest stocks of older homes in the country. We have been fortunate in having allocations to deliver quite a lot of rehabilitation over the years. We want that to continue and we want it broadened. While we do not have programs which

cover the entire renovation scene it is a good direction for movement. We have some programs and we have influence and this is an area for some concentration."

When talking renovation, Tony Pitt always tries to make sure that those who are listening or reading whatever is put together and distributed understand that it is renovation in the total sense. "It includes rehabilitation as we know it, as our program describes it, but it also includes many other things that need to be done with the existing stock, including non-residential buildings that can be recycled to residential use, conversion of the many old large properties around the province that have the potential to be converted into 'flats' as they are called around here. And of course, home improvement which gets us back to this particular exhibit at the Metro Centre."

The CMHC exhibit was another opportunity to cause people to think about options. The industry suppliers were all there as well as the public, so it was a very good way to reach those who are in the business as well as those who want to learn about renovation and rehabilitation. This objective was well met; the attendance at the exhibit was in the order of 2,000 people and the publications supply, though generous, was rapidly depleted.

Over the next decade we shall need fewer newly constructed homes and apartments — fewer and fewer people will be able to afford their own homes, says Mr. Pitt who, over the last year or so has been 'preaching the gospel'. "I use every opportunity to cause the public to realize that the existing housing stock is becoming increasingly important. Many different industry people as well as the municipal governments, lawyers, architects and the general public of course must be reached and influenced. Indeed we are also working very closely with HUDAC in an effort to encourage two to three hundred renovators in the province to become active in HUDAC."

The exhibit itself is also worthy of mention. It was the first use, a trial run, of the new ICOM-developed system designed for the field. For the Halifax show, the Aid for Home Repairs Exhibit material was adapted to the new format.

The exhibit was continually manned by branch personnel co-ordinated by Program Manager Paul Lavoie who, says Mr. Pitt, "must have worn out at least one pair of shoes during the course of three days."

All in all the show was a success and a good example of a branch in action on a national objective. □

# Real Estate Agents Applaud Changes at CMHC

by Elizabeth Thorn

In the '70s CMHC's main focus was directed towards new housing. It is clear that in the '80s existing housing will assume prominence with particular emphasis on the rehabilitation market. Real estate agents are the key to CMHC achieving adequate market representation in this crucial segment of the housing market and it is for this reason that CMHC staff attended the National Convention of the Canadian Real Estate Association (CREA) in Montreal recently.

Steve Mantle of the Underwriting Directorate attended the conference in 1980, the first time CMHC had a display booth, and represented CMHC again at the 1981 convention which attracted 500 agents from across Canada.

Gilles Grondin and André Spénard of the Underwriting Directorate were also on hand to talk with the over 1,000 people who stopped to discuss NHA mortgage insurance. Paul Poliquin, Program Officer administering the Residential Rehabilitation Assistance Program, handled numerous queries about the Corporation's rehabilitation program. This year was the first time that Residential Improvement Division staff had attended the conference and the great interest in the program made it a very worthwhile experience.

Steve Mantle was very pleased with the reaction of this year's delegates. "I noted a complete turnaround from 1980 in the reaction of the agents I talked with, many of whom I recognized from the previous year," said Mr. Mantle. Last year many agents seemed unclear about CMHC's role. Some thought we were only a lender of last resort; they were not even aware that we provided mortgage loan insurance. Of those realizing that we were in the



The CMHC display booth at the National Convention of the Canadian Real Estate Association.

mortgage loan insurance business many had no idea about our policies, procedures or benefits; for example that we had eliminated maximum loan amounts.

Mr. Mantle went on to explain that this year most agents were well informed about CMHC, that they were extremely pleased with the changes introduced to reduce the paperwork involved in processing a loan, as well as with the new CMHC publications. "I had many agents approach the booth to express their appreciation of the efforts that the CMHC manager in their area had taken to make sure they knew about the changes and to

remark on how happy they were with the service provided by CMHC staff. This is in sharp contrast to 1980 when we had to handle some 50 complaints and some agents didn't even know or care whether or not CMHC had an office in their city. These reactions visibly demonstrate the good work that our staff have done not only in ensuring that real estate agents know all the products that CMHC offers, but also in providing a high level of service to these clients. It really makes you feel good when you see that kind of dramatic change, and it's all due to the tremendous job performed by our field personnel." □

## QUIZ ON MORTGAGE LOAN INSURANCE

CMHC is in the business of making Canada a better place to live. One of its chief tools for doing this is mortgage loan insurance which permits borrowers to obtain high ratio loans and at the same time protects the lender in cases where borrowers do not repay their loans. Mortgage loan insurance is available from CMHC and from a private company. Want to test your knowledge of our mortgage insurance business? Complete the following questions. Answers appear on page 17.

- Approximately what percentage of residential mortgage loans made by

- |   |             |           |           |
|---|-------------|-----------|-----------|
| lending institutions were insured in 1980?  | 25%         | 50%       | 75%       |
| What dollar value does this represent?  | 500 million | 1 billion | 7 billion |
| What percentage of insured loans were insured under the NHA by CMHC in 1980?        | 25%         | 50%       | 75%       |
| How many units new and existing received mortgage loan approval by lenders in 1980? | 100,000     | 250,000   | 500,000   |
| What percentage of this total mortgage lending activity by lenders was              |             |           |           |

- |  |           |            |            |
|--|-----------|------------|------------|
| NHA-insured in 1980?   | 25%       | 50%        | 75%        |
| Mortgage loans are also made by private individuals and others not officially classed as lending institutions. If these "non-institutional" sources of funds are combined with the institutional sources what is the approximate value of all mortgage loans made in Canada in 1980? | 5 billion | 10 billion | 22 billion |
| How many new and existing units were financed in your province?  |           |            |            |
| How many new and existing units were financed in the city or town in which your office is located?   |           |            |            |

continued on page 17

# Women's Work is in Appraisal

by Dee Vardanega

## There are nine female Accredited Appraisers in Canada; three work for CMHC.

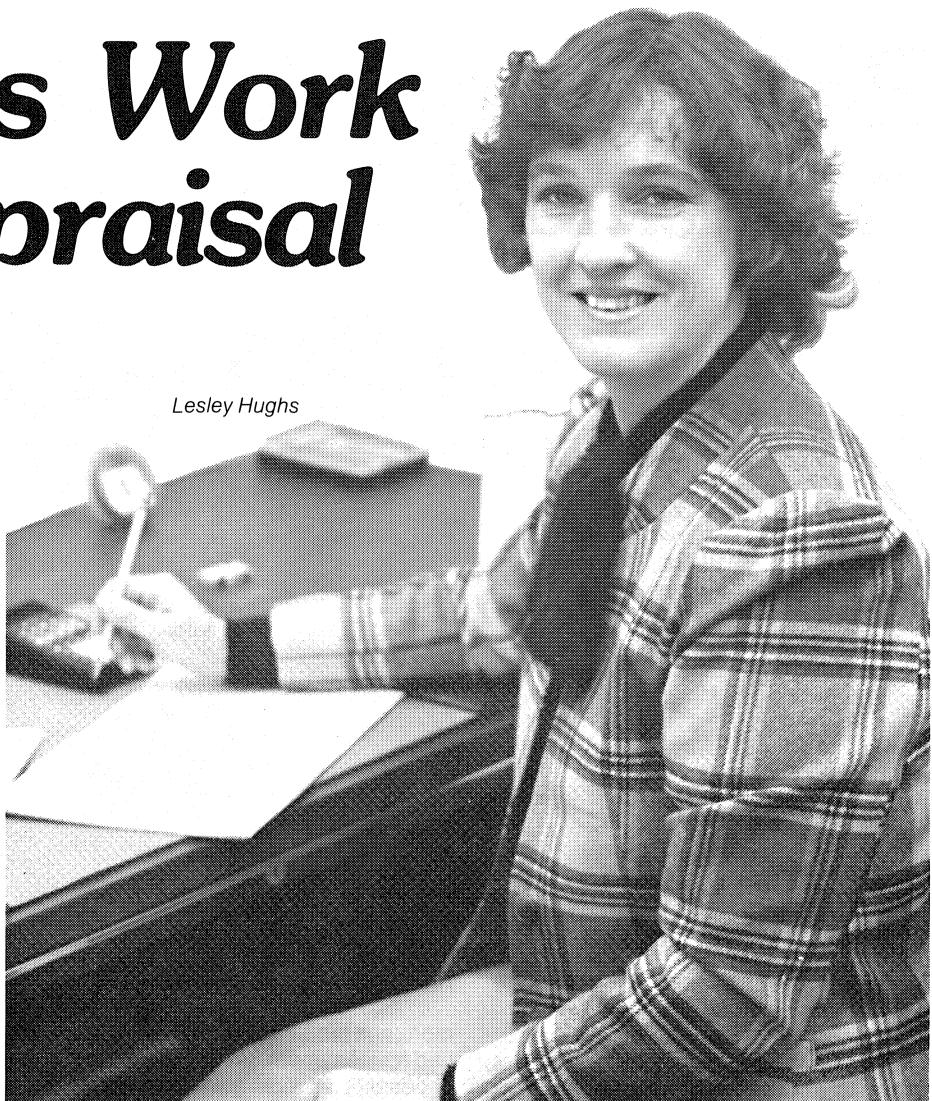
It's 6:00 a.m. and Lesley Hughs is already scheduling her day as she prepares for her 53 km drive to the Fredericton Branch Office. Lesley, a single parent and a hobby farm enthusiast, is one of the 30 women who currently hold appraisal positions in CMHC offices across the country.

Appraisal is a field into which women have made significant inroads in the last few years. The profession is a difficult one to enter and the screening process is tough. The job demands a high aptitude in areas such as mathematics, report writing, data collection analysis, objective judgement and basic real estate knowledge, coupled with above average personal discipline, stamina and energy.

Standards are set by the Appraisal Institute of Canada and obtaining the two designations of C.R.A. (Canadian Residential Appraiser) and A.A.C.I. (Accredited Appraiser, Canadian Institute — which enables one to appraise all types of property, not just residential) means spending a minimum of three and five years respectively in practical work experience during the day, together with course work on one's own time. A total of ten examinations must be written including three demonstration appraisal reports. Added to this are the inter-office mobility requirement, the necessity of being on the road half of one's working time, and the additional CMHC training program designed to familiarize the trainee with appraisal in the CMHC environment. All new candidates to appraisal in CMHC are tested with five assignments during their first six months to determine their aptitude to continue.

CMHC has been a pace setter in accepting women into the appraisal profession. Roger Wambolt, Manager, Appraisal Services at National Office, points out that women comprise almost 30 per cent of the junior professional level at CMHC (those working towards the C.R.A. designation) compared with 12 per cent nationally, as indicated in a survey released in February 1981 by the Appraisal Institute of Canada. Twenty per cent of CMHC's C.R.A.s are female compared with 7.5 per cent nationally. The national data includes CMHC staff and, in view of this, one can see the effect that CMHC has had.

Lesley Hughs



The real eye opener, however, is CMHC's impact on the top level, the A.A.C.I. According to the survey, there are nine female A.A.C.I.s in Canada and three of them work for CMHC. Jackie Brosseau, Chief Appraiser, Edmonton Branch, has attained the A.A.C.I. designation. So has Andrée Desjardins, Chief Appraiser, Longueuil and Faye Goodwin, Chief Appraiser, Sudbury; Carolyn Mitton, Chief Appraiser, Moncton Office, is just about to obtain hers.

Jackie Brosseau states that in appraisal "no day is typical" but the bulk of an appraiser's time seems to be spent on property inspection, and research work on sales and appraisals of similar properties that is required to estimate the market value of a specific property.

Faye Goodwin spends a lot of time on the road inspecting properties in remote areas of northern Ontario. For many appraisers rural work presents a special challenge. Often the roads aren't marked or the only address one has to go by is a lot description and a concession number. Faye has maintained excellent contacts with the local community and has become the first woman Chairman for the Appraisal Institute Chapter in Sudbury.

Much of the Corporation's appraisal work is for mortgage insurance purposes. Jean Graham-Abbott, junior professional appraiser at Peterborough Branch, who has her C.R.A., describes this as "insurance for the lenders in the event of a default on the part of the borrower". CMHC also appraises properties for social housing projects.

Lesley states that she would "encourage" women to enter the field but states that one "has to be willing to make a certain amount of sacrifice", that "it is a long road and you have to be able to put in your own time." Acquiring the C.R.A. designation was a big step for her.

For Jackie Brosseau, job mobility has meant moving from the Montreal and Hull branches to head the ten-member appraisal office in Edmonton. This career has provided her with the opportunity to enter a challenging field and acquire a professional designation. Because appraisal work within CMHC touches on a variety of housing programs it has been a "good area to learn about the Corporation's activities".

An increasing number of women seem to share her view and are looking at appraisal as a viable career choice. □



# CMHC COMES OUT WITH ANOTHER BEST~ SELLER

*John Sawers of Technical Research Division put together "Protecting Your Home Against Burglary" after his own home was broken into. photo by Bill Cadzow*

Since its appearance a few months ago, one of the most-requested publications, according to ICOM's Distribution Unit, has been "Protecting Your Home against Burglary".

After his own home was broken into in 1979, John Sawers of Technical Research Division decided to make life tougher for burglars. After collaborating with law enforcement agencies, he put together an advisory document on how the average householder can decrease his chances of being robbed.

Nowhere does this book claim to have all the answers to prevent burglaries because, as it points out, if someone is determined to break in, he will. However, if the precautions outlined in this publication are taken, the chances of burglary are greatly reduced.

This is because house burglars dislike the use of force, John points out. If a thief has to break glass or force a door in order to gain entry, the noise could alert residents, neighbours or passers-by. Additionally, the thief runs a good chance of injuring himself on broken glass and is leaving evidence behind, adding to the risk. The time it takes to break into a well-protected house could probably be better spent trying a nearby home which might be a less troublesome target.

The book presents tips on landscaping in order to allow householders and police to spot intruders on the property, and to avoid giving thieves cover while they work on breaking in. Common sense precautions, which are inexpensive but good deterrents, are also mentioned. There are tips about leaving lights on inside and outside the house to give the impression that someone is home, and

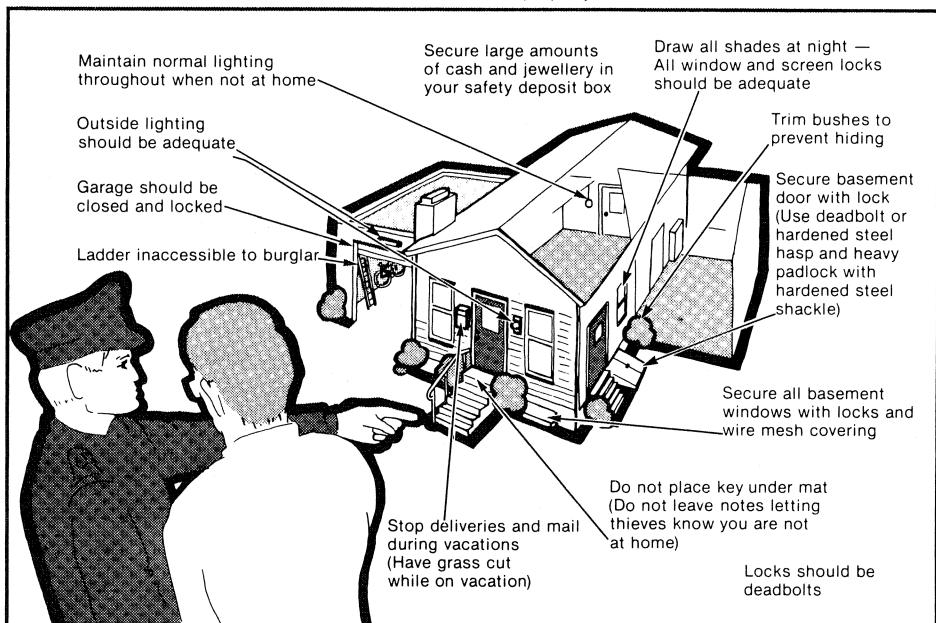
garage doors closed so nobody can see the family car is not there. These and other steps will put some uncertainty into the mind of a would-be thief, perhaps enough to deter him from trying to break into your house. There are also tips on how to make life harder for thieves should they want to attempt entry nevertheless. Solid door construction, window bars, and burglar alarms are all covered, as are many other means of reinforcing both doors and windows.

Some people might be surprised to find that door locks are no guarantee of keeping unwanted visitors outside. The publication notes that certain lock types

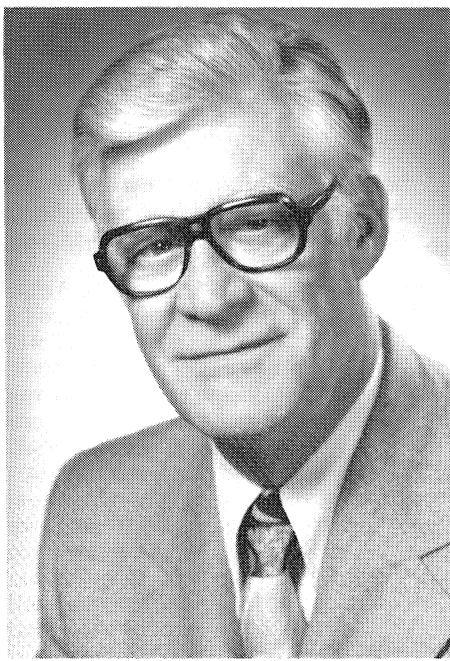
are better than others, and recommends using the most effective ones possible, even though this might mean changing what you thought was a good lock for one more certain of doing the job. An interesting sidelight is that some newspapers, in response to comments of law enforcement agencies regarding this book, have gone so far as to print test results on various brands of locks and recommending those which will withstand the best efforts of break-in artists.

"Protecting Your Home against Burglary" is priced at \$1.00, an inexpensive and worthwhile investment for anybody who rents or owns property. □

Police will help homeowners make a security check of their property



# Vice-President Retires



Robert Adamson, Vice-President, Policy Development and Research, joined CMHC March 17, 1947.



PRIME MINISTER - PREMIER MINISTRE

Ottawa, K1A 0A2  
March 11, 1982

Dear Mr. Adamson:

On the occasion of your retirement from the Canada Mortgage and Housing Corporation, I would like to extend my congratulations and thanks to you and also to your secretary, Marion Anderson, who is retiring as well, on behalf of the Government of Canada.

I understand that you have been the social conscience of CMHC and also one of the country's most outstanding housing economists of the past thirty-five years. Your work has supported in a measurable fashion Canada's enviable record in the fields of housing production and distribution.

My best wishes for a pleasant and rewarding retirement.

Yours sincerely,

Robert T. Adamson, Esq.  
Vice-President, Policy Development  
and Research  
Canada Mortgage and Housing Corporation  
Ottawa, Ontario  
K1A 0P7

## Brownie Points

From Gwen Bambury of Blackburn Hamlet to a hockey player named Rick Proulx. Her car quit Monday night on the Queensway near St. Laurent Boulevard. She put the hood up and sat there for half an hour before a car stopped. It was cold and she was getting frightened. Proulx was the man who stopped. He couldn't get the car started for her, so drove her to a gas station to get fuel. She didn't have the necessary \$10 deposit for the gas can and he insisted on putting up the money. Together they got the car started but it was running rough. He followed her all the way home to make certain she made it. "He told me he had been playing hockey at the Nepean Sportsplex and his team had won. He deserves to keep winning."

(From Dave Brown's column, the Ottawa Citizen, February 22, 1982.)

## Good Samaritan

It goes to show that there are still good samaritans around. Rick Proulx is from the Printing Section at National Office.

contributed by  
Gertrude Anglehart  
Composing Section

# money talk

## INCOME SPLITTING BETWEEN SPOUSES

by James A. Morrisey, C.A.

(James Morrisey is a tax manager with the Ottawa office of Clarkson Gordon, Chartered Accountants)

In the previous edition of *Perspective*, I discussed the income tax savings that could be realized through income splitting. This article will examine the steps that must be taken to effect a successful income-splitting plan between spouses. In the next edition of *Perspective* I will discuss the steps necessary to accomplish income splitting among children.

As noted in the previous article the biggest obstacle in any income-splitting arrangement is to overcome the income attribution rules found in the Income Tax Act. These attribution rules state that where a taxpayer transfers property (i.e., stocks, bonds, real estate, etc.) by any means whatever (i.e., including a sale or gift) to someone who is or becomes the taxpayer's spouse, any income earned, or capital gains or losses realized when that property is disposed of, is taxable income of the taxpayer and not of the spouse, despite the new legal ownership of the property. Accordingly in order to channel income (i.e., investment income) successfully into the hands of a low tax-rate-paying spouse the redirection of income must be accomplished by some means other than a transfer of property.

The Department of National Revenue issues interpretation bulletins from time to time on various subjects, which set out their interpretation of the income tax laws. In paragraph 6 of Interpretation Bulletin IT-258R, it is stated that a transfer of property "does not include a genuine loan made by a person to his spouse." Accordingly a high-rate taxpayer can make a genuine loan of funds to his or her low-rate spouse and

the spouse in turn invest the borrowed money in desirable income-earning property (i.e., stocks, bonds, real estate, etc.). Income earned on these assets is then taxable to the low-rate spouse who purchased the property.

The loan to the spouse should be without interest since any interest received on the loan would merely replace the income transferred to the spouse and no income split is accomplished. In addition, funds should not be borrowed by the high-rate taxpayer to make the non-interest bearing loan, since the interest expense would not be deductible, again defeating the income split. Other sources of funds must be used. One way to obtain funds to lend to the low tax-rate spouse is to have the high-rate taxpayer use his or her savings, wait until term deposits mature and use those proceeds, sell investments, etc. However, when selling investments one should be careful not to trigger capital gains needlessly as one-half of this gain will be taxable to the taxpayer.

Despite the fact that the loan to the spouse is without interest it will still be considered "genuine" (and therefore avoid income attribution) provided the loan is properly documented, has reasonable repayment terms, is secured, and is payable on demand.

The loan agreement should be drawn up in writing between the two spouses, should show the amount borrowed, date of the borrowing, terms of repayment (i.e., payable on demand of the lender), and signatures of both parties, and should be evidenced by a promissory note. Although not absolutely necessary, it is best to have these documents drawn up by a lawyer.

By separate letter of agreement to the lender, the borrower should state his or her intention to repay the loan over some reasonable term. If the investment will pay over 10 per cent or more annually, the spouse could agree to repay the loan equally over 10 years by using the income earned on the invested loan proceeds. The spouse should in fact follow through with this intention and all repayments of the loan should be acknowledged on the loan

agreement, showing the date and amount of repayment. Once the loan is fully repaid the loan document should still be maintained for inspection by the tax authorities if ever requested. These loan repayments are not considered as income to the recipient but rather a tax-free return of capital.

In order to secure the balance owing to the lender, he or she should request and receive as security the investments acquired by the spouse. Any security taken should be noted on the loan agreement. Security protects the loan-balance owing in case of death of the borrower or marriage "breakup" and gives more substance to the loan. Once the loan is fully repaid the security is returned and the spouse is then free to use the future income and capital as desired.

To satisfy the authorities that the spouse acquired the investments with the borrowed money (as opposed to say gifted sums) the loan proceeds should be deposited in the spouse's own separate bank account and the investments should be purchased from that account thus leaving a clear record of the transactions in his or her name. This entire process can be repeated frequently as there is no limit to the number of loans that can be made. However, each loan must contain all the characteristics listed above.

By carefully following these noted steps, significant family tax savings can be enjoyed (see last month's *Perspective*). However, it must be stressed that proper documentation, implementation and follow through are the keys to successful income splitting.

*Clarkson Gordon has prepared a brochure concerning the Budget's proposed changes to the personal income tax system involving amendments that will affect the personal tax position of many Canadians. This brochure is available free of charge from Clarkson Gordon or the Editor of PERSPECTIVE. □*

## **DISABLED...**

*continued from page 6*

question. That makes the other person respond so now he or she is on the defensive, in a sense, to come up with an intelligent answer and that kind of thing. Once one has established that communication, where it is going back and forth, people reconsider — well, he can talk and he does ask questions. Yes! I think it is a responsibility of the disabled person. Some of our disabled people have not accepted their disabilities and they have a chip on their shoulders. They don't take to people very well as indeed we have 'normal' people who are not really social people."

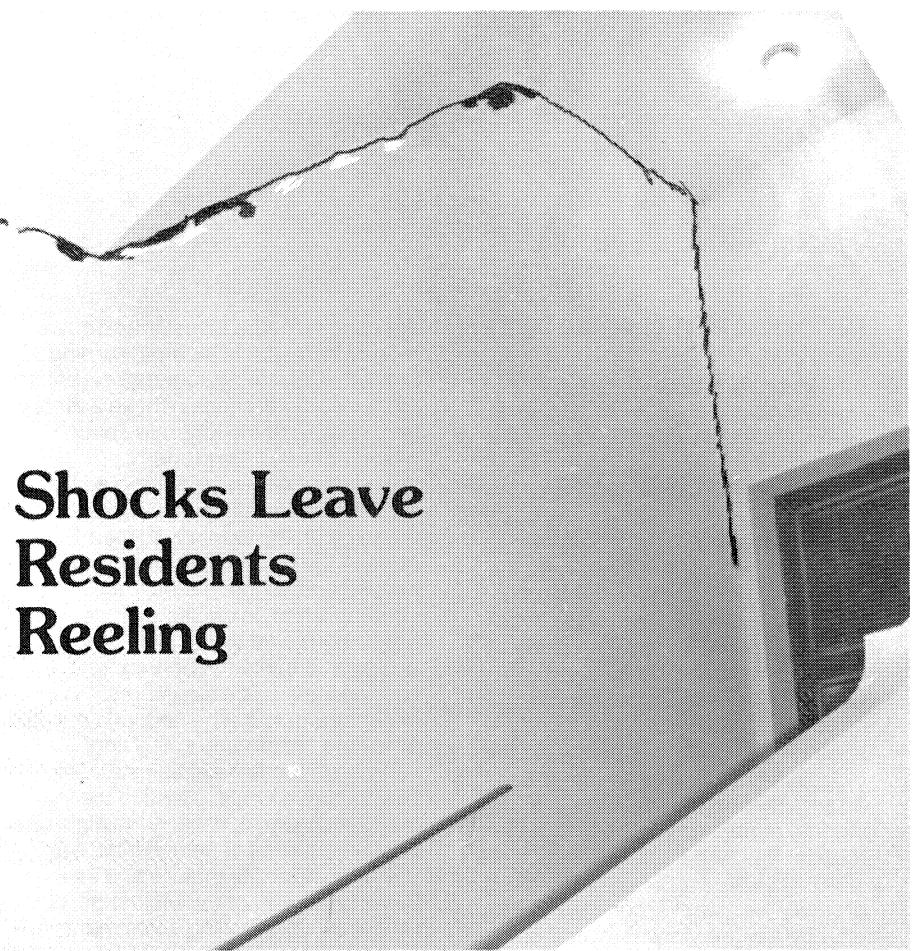
Bill: "Everybody has a handicap: it's just that some handicaps are more visible than others. Do you think that today there is still a great deal of rejection of disabled people because of the reinforcement of the person's own handicap? Is that still happening a lot?"

Doug: "Yes, I think so. I think that the general public do not feel comfortable with the disabled person because they have a fear of 'but for the grace of God, that could be me!' Yes, there is a fear by a number of persons about the disability."

Bill: "How do people learn to ignore the wheelchair? I'm again talking about the general public."

Doug: "Well, that's difficult. I think they probably have to ask somebody who knows me quite well and whether when they look at me they see my wheelchair or they see me as an individual. I work with a staff of 31 of whom about 20 are in wheelchairs. I never see a wheelchair; I see the problem that I am dealing with, with that person on my staff and the excitement and joy that we are sharing."

Serious injury to the spinal cord, neck or back can happen too easily... Tomorrow's paraplegic or quadraplegic could be you!!! □



*Cracked wall and steps in stairway of Bathurst's Villa Chaleur.*

New Brunswick was rocked by earthquakes this winter, the most serious ones occurring on Saturday January 9, one at 8:54 a.m. and another at 12:38 p.m. They registered 5.9 on the Richter scale. According to EMR's Division of Seismology, anything over 7 is a major disaster.

One CMHC-owned building, Bathurst's Villa Chaleur residence for senior citizens, was damaged in the tremors. "To my knowledge, this is the first time that a Corporation-owned building has sustained any damage as a result of an earthquake", said Fredericton Information Officer George Cross. Cracks appeared in the Villa Chaleur's walls where they join the ceiling along the staircase near the second and third storey, and the third and

fourth floors. The terrazzo stairwell itself suffered a crack.

Claude Frenette, administrator for the project, explained that if damage were to occur, this was the best place as the joints there are meant to withstand enormous stress. Few people panicked as the 150 residents gathered in the first floor cafeteria while CMHC inspector Louis Allain assessed damages and verified that the building was sound. Evacuation was unnecessary and repairs began immediately.

Another tremor shook the area again two days later but did little damage. In the future, "what one single incident reminds you of 1982" will be an easily-answered question for Bathurst residents. □

## **REAL ESTATE AGENTS...**

*continued from page 12*

9. How many of these units were NHA-insured?
10. Which is the most efficient and effective Directorate at National Office? Select one of the following:  
Underwriting Directorate  
Underwriting Directorate  
Underwriting Directorate

### **ANSWERS**

1. 50%
2. 7 billion
3. 50%
4. 100,000
5. 25%
6. 22 Billion
- 7-9 Check with your branch manager.
10. Underwriting Directorate! □

# OSPEC

Société d'habitation du Québec  
Housing Corporation of Quebec

Canada Mortgage  
and Housing Corporation

Ministère des Transports  
Ministry of Transportation

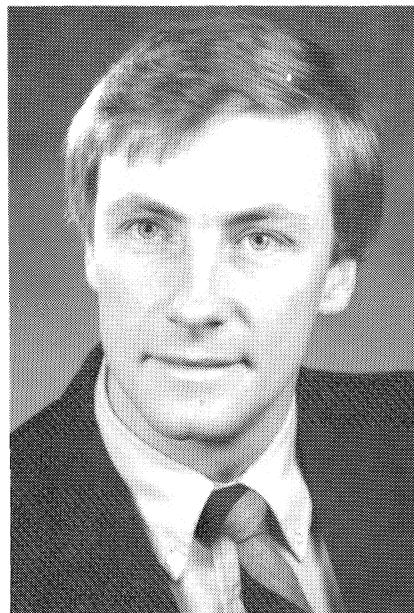


Canada

## NOMINATIONS



**R.J. Cornell**, gérant de la succursale de Peterborough, était stagiaire en gestion à la succursale de Toronto. Jim est entré au service de la Société en 1978 à titre d'agent de formation et de perfectionnement au Bureau national.

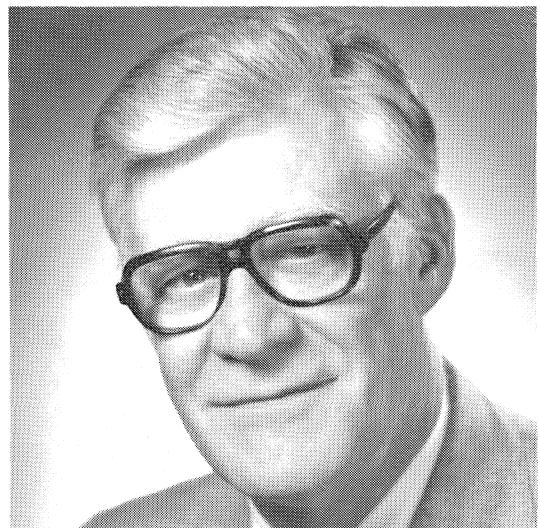


**W.G. «Bill» Mulvihill**, directeur de la Direction générale de la souscription, était gérant du secteur de l'analyse des risques de cette division. Il est à la Société depuis 1974.



**A.G. «Tony» Walshe**, directeur de la Division de l'informatique, était directeur du Centre de traitement des données à la Banque Royale du Canada. Il est entré au service de la SCHL en octobre 1981.

# allées et venues



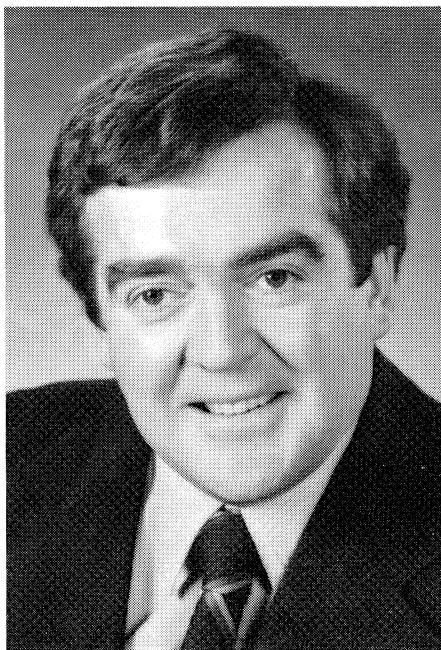
## Le vice-président Adamson prend sa retraite

Robert T. Adamson, vice-président, Secteur de la recherche et de l'élaboration de propositions, vient de prendre sa retraite après 35 années de service. À cette occasion, le Premier ministre P.E. Trudeau lui a fait parvenir une lettre de remerciements au nom du Gouvernement du Canada.

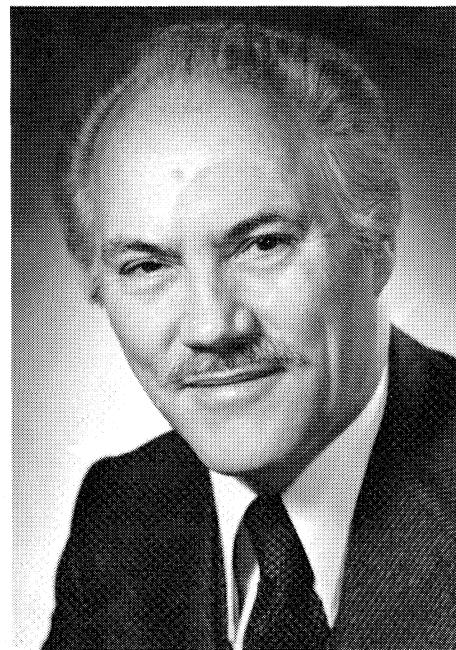
# Deux nominations à des postes supérieurs

Afin de répondre aux besoins définis dans le récent rapport du Groupe d'étude sur les communications, deux importants changements sont entrés en vigueur à la Société à la mi-janvier. Dans un premier temps, l'administration du Bureau des Relations de la Société et le Centre de communication et d'information sont maintenant réunis dans une même direction générale, celle des Affaires publiques sous la responsabilité de Peter C. Connolly, antérieurement directeur général du C.C.I.

Dans un deuxième volet, Keith Stilborn qui était directeur général du Bureau des Relations de la Société, devient directeur général du Secrétariat canadien des Nations Unies pour la session de 1983 du Comité de l'habitation, de la construction et de la planification de la Commission économique pour l'Europe. Le CHCP/CEE est constitué de délégués de 34 pays et se réunit annuellement à Genève. Chaque session est généralement suivie d'un voyage d'étude de huit jours dans un des pays membres afin d'observer les réalisations en matière de logement et d'urbanisme et de rencontrer les représentants des gouvernements et de l'industrie. En septembre 1983, le Canada sera l'hôte de la session et du voyage d'étude. Le comité siégera à Ottawa.



Peter C. Connolly, directeur général, Affaires publiques, responsable du Bureau des relations de la Société et du Centre de communication et d'information (C.C.I.).



Keith Stilborn, directeur général, session de 1983 du CHCP/CEE du Secrétariat canadien des Nations Unies, assumera des responsabilités spéciales dans le domaine des Relations internationales jusqu'à la fin de 1983.

## PERSPECTIVE

Journal publié mensuellement pour les employés de  
LA SOCIÉTÉ CANADIENNE  
D'HYPOTHÈQUES ET  
DE LOGEMENT  
gérant des publications:  
**Bob Pendrith**  
rééditrice en chef:  
**Lucille Tessier**

Veuillez adresser vos articles rédigés en français ou toutes communications et suggestions relatives à la publication de textes à la rédactrice en chef de Perspective, Centre de communication et d'information, au Bureau national.



photo: ONF

## CONCOURS DE PHOTOS

Cette année encore, Perspective vous offre l'occasion de participer à son concours de photographie et de vous mériter de beaux prix. L'année dernière nous avons reçu près de 100 photos et nous espérons en recevoir davantage cette année. Le sujet est au choix dans les catégories: photos et diapositives en couleurs et photos en noir et blanc.

### Règlements:

Le concours est accessible à tous les employés de la Société.  
— Les concurrents peuvent prendre part

aux deux catégories mais ne peuvent soumettre plus de trois photos dans chacune d'elles.

- Les photos en noir et blanc doivent être montées sur carton de grandeur minimale 8" x 10" et de grandeur maximale 11" x 14".
- Les nom et adresse doivent être indiqués sur chaque photo ou diapositive afin qu'elle puisse être retournée.

Les photos gagnantes seront publiées dans le Perspective de juillet. Cette année encore, les prix seront des bons d'achat

pour du matériel de photographie d'une valeur de 75\$ pour le Premier prix, 50\$ pour le Deuxième prix, 25\$ pour le Troisième prix et 10\$ pour une mention honorable.

Faites parvenir vos photos avant le 31 mai 1982 à  
La Rédaction  
Perspective  
Centre de communication et d'information  
Bureau national □

# Options de vie indépendante

texte et photos de Bill O'Mahony



M. Don Curran, directeur administratif de la division de la Nouvelle-Écosse de l'Association canadienne des paraplégiques, présente un souvenir de la conférence à M. Doug Mowatt, directeur administratif de l'A.C.P. de la Colombie-Britannique. M. John Dawes, du Bureau régional de l'Atlantique, est à droite.

Toutes les sessions ont été bien fréquentées.

Une récente conférence tenue au Nouveau-Brunswick a traité des problèmes qui se posent aux personnes handicapées désireuses de se donner un mode de vie convenable. La conférence était organisée par les divisions de l'Atlantique de l'Association canadienne des paraplégiques ainsi que par le Bureau de la région de l'Atlantique de la SCHL. La section du Nouveau-Brunswick de l'A.C.P. a assumé le rôle principal au nom de l'Association, tandis que M. Dale Falkenhagen, du Bureau régional de la région de l'Atlantique, a tenu un rôle analogue au nom de la SCHL.

La conférence a réuni des usagers et des dirigeants de maisons pour handicapés, de même que des participants des gouvernements fédéral et provinciaux.

L'initiative, de portée d'abord restreinte et régionale, a véritablement pris une dimension nationale.

Les délégués y représentaient presque toutes les provinces du Canada, depuis la Colombie-Britannique jusqu'à Terre-Neuve.

Les groupes de travail se sont penchés sur à peu près chacun des aspects de la vie des handicapés physiques et sur les diverses options qui s'offrent à ces personnes. Il est vite apparu évident que résoudre la seule question du logement ne suffisait pas à répondre aux besoins des handicapés. La conférence a centré son travail d'analyse sur les différentes possibilités de vie indépendante pour les personnes en cause. Ces possibilités ou options varient selon le degré d'invalidité du sujet et selon la province. Dans un sens

général, on peut néanmoins affirmer qu'aujourd'hui l'handicapé physique espère disposer d'un choix de locaux d'habitation conçus pour répondre à ses besoins, et parvenir à réaliser un revenu en rapport avec ses aptitudes. C'est là une notion largement différente du concept traditionnel de vie en institution, qui constituait, hier encore, l'unique solution offerte aux handicapés.

Voici comment M. Don Curran, directeur administratif de la division de la Nouvelle-Écosse de l'Association canadienne des paraplégiques, définit ce qu'est une vie indépendante.

«Dans le cas qui nous occupe ici, offrir un régime de vie indépendante n'est rien d'autre que d'offrir certains choix aux personnes qui, par suite d'un accident, d'un malheur ou d'un mauvais coup du sort sont devenues gravement invalides et incapables d'occuper un logement ordinaire comme vous et moi. Ces personnes, croyons-nous — et je pense me faire ici l'écho de la légion croissante de ceux et celles qui s'occupent des handicapés physiques, des invalides graves — devraient pouvoir gagner un revenu proportionné à leurs aptitudes et vivre comme elles le choisissent.

Les personnes frappées par l'adversité ont les mêmes sentiments, les mêmes désirs, les mêmes besoins que tous les autres. Il convient donc de nous demander pourquoi ces per-

sonnes, du seul fait qu'elles sont devenues invalides, devraient être reléguées dans l'ombre et vivre en quelque sorte en citoyens de seconde zone. Souvent la société leur a nié la possibilité d'obtenir un appartement, soit privé, soit collectif, selon leur bon plaisir, uniquement parce que le sort les avait durement frappées.»

Le problème, toutefois, dépasse la question du logement. Il met en jeu le principe qui est censé conférer à toute personne le droit de louer ses services et de concurrencer les autres travailleurs sur la base de ses propres mérites. Il s'agit de permettre aux handicapés de gagner leur vie sans le secours «institutionnalisé» d'autrui. Pourtant notre système leur nie fréquemment ce droit, ou tout au moins dresse sur leur chemin des obstacles qui freinent leur progression. Or les personnes handicapées font partie, au même titre que quiconque, de la collectivité en général. L'invalidité frappe indifféremment les personnes, quel que soit leur rang ou leur condition sociale, de sorte que les handicapés présentent les mêmes caractéristiques que la population prise dans son ensemble. Un certain nombre sont mariés, d'autres célibataires. Certains sont des écrivains, d'autres pratiquent la chasse, d'autres encore sont des hommes d'affaires et d'autres même s'établissent à leur propre compte.

M. Glenn Mowatt, A.C.P. de Fredericton:  
Bill: «Glen, si je ne m'abuse, vous avez votre propre entreprise?»

Glenn: «J'essaie d'établir un service de

**Les handicapés sont comme tout le monde. Ils ont le droit d'être traités de façon normale et, aujourd'hui, ils revendiquent le droit d'être considérés comme des membres**

**productifs de la société, vivant et travaillant dans la limite de leurs aptitudes et selon leurs propres mérites.**



M. Don Curran entouré d'un participant à la conférence, à gauche, et de trois employés de la SCHL: Bruce Reid, de Fredericton; Walter Waite, aussi de Fredericton et Bernie Hughes, de Halifax.

comptabilité à l'intention des petites entreprises, mais je n'ai guère encore eu de succès. Compte tenu de la conjoncture économique actuelle du pays, les petites entreprises éprouvent beaucoup de mal. Par conséquent, je ne parviens pas à recruter beaucoup de clients..»

Bill: «Ainsi donc vous avez les mêmes problèmes que les autres hommes d'affaires dans l'état actuel de notre économie! Avez-vous néanmoins l'impression que certains clients se disent: «Cet homme cloué dans son fauteuil roulant ne pourrait vraiment pas faire le travail requis?»

Glenn: «Non, je ne crois pas que les clients auxquels je m'adresse aient une telle réaction; les petites entreprises désirent simplement que le travail qu'elles confient à l'extérieur soit bien fait. Dans mon genre de service, je propose au client de m'apporter ses livres une fois par mois, de façon à ce qu'il n'ait pas à s'inquiéter de sa tenue de livres; je fais les inscriptions nécessaires et je suis en mesure de fournir un état financier mensuel quand le client le demande, de m'occuper du paiement de l'impôt sur le revenu à l'égard de chaque salarié du client, etc. J'établis en outre les états financiers annuels de mes clients, et je calcule leur impôt sur le revenu s'ils le désirent; une petite entreprise n'est vraiment pas

obligée de s'adresser à un comptable, à moins de vouloir faire vérifier ses livres et, dans ce cas, il lui suffit d'apporter mon travail à un comptable une fois l'an.»

Bill: «Glen, vous étiez comptable avant votre accident?»

Glenn: «Je faisais du travail de comptabilité, oui; je travaillais pour le ministère des Services sociaux avant de devenir invalide au point de ne plus pouvoir exercer mes fonctions; j'établissais une fois par mois l'état financier du ministère des Services sociaux.»

D'évidence, Glenn Mowatt tente un effort hautement méritoire. Comment l'aide-t-on? Ou au contraire lui fait-on des difficultés?

Glenn: «J'ai obtenu la pension du Canada pour invalidité, mais cette pension, parce que je suis si jeune, ou que j'étais si jeune au moment où on me l'a accordée, n'était pas suffisante pour me permettre de vivre de cette unique ressource; par conséquent, les Services sociaux ont dû hausser ma pension pour me permettre de joindre les deux bouts. Aujourd'hui, ce que je m'efforce de faire, c'est d'établir ce bureau de comptabilité. Toutefois il y a un passage difficile à traverser dans mon cas, du fait que lorsqu'une personne touche une pension d'invalidité et recommence à gagner quelque argent la pension d'invalidité lui est aussitôt retirée; il y a donc, comme vous le

constatez, une période de transition pour laquelle j'aimerais obtenir de l'aide; il s'agit du moment entre lequel la pension cesserait de m'être versée et celui où je pourrais tirer de mon service de comptabilité un revenu suffisant pour vivre, mais il semble bien que je ne parviens pas à franchir cette période de transition.»

Les handicapés ne désirent pas vivre dans un milieu choyé ou institutionnalisé; ils veulent avoir le choix de leur milieu de vie et veulent travailler. M. Lewis Forbes est auteur, vendeur et coordonnateur.

Bill: «Depuis quand êtes-vous invalide, Lewis?»

Lewis: «Depuis 25 ou 26 ans.»

Bill: «Vous êtes devenu invalide assez jeune?»

Lewis: «Je souffre de sclérose en plaques, et cette maladie se dépiste en général entre la fin de l'adolescence et le milieu de la quarantaine; dans mon cas, le diagnostic a été fait quand j'avais environ 25 ans.»

Bill: «Ce fut être une période très difficile pour vous. Êtiez-vous conscient de ce qui vous attendait? Saviez-vous à quoi vous en tenir ou si, au contraire, on ne vous avait rien dit?»

Lewis: «Pas tellement; je suis probablement un cas typique de la plupart des personnes qui ne prennent conscience des invalidités qu'au

# PROMESSES ENSOLEILLÉES

Si l'expression «énergie solaire» évoque une technologie complexe et des coûts astronomiques, alors Claude Smith a peut-être de bonnes nouvelles pour vous. Claude, qui travaille comme inspecteur aux Services techniques du bureau de Toronto, consacre ses loisirs à la mise au point d'un système solaire à circuit fermé qui peut être érigé sur une maison existante pour moins de 5 000\$.

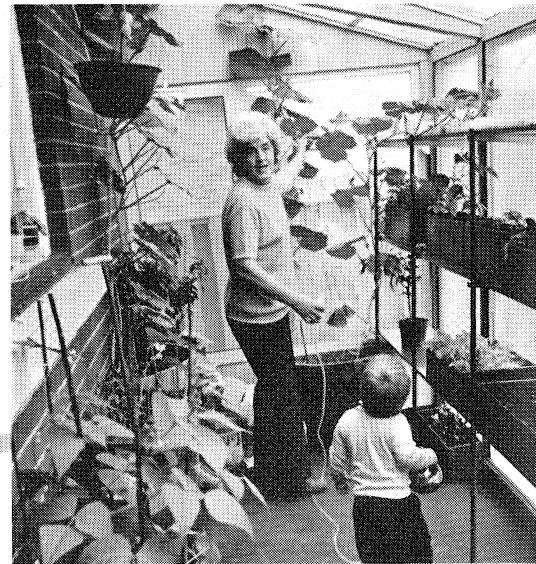
Claude est optimiste quant au potentiel de son invention et il a deux bonnes raisons de l'être. Tout d'abord, elle est une application de l'énergie solaire passive et ne nécessite pas de système mécanique ni de réservoir de stockage complexe. Ensuite, l'unité peut être construite à un coût relativement faible à partir de matériaux d'occasion ou mis au rebut.

Pendant les quatre années qu'il a passées à construire son prototype, Claude a trouvé la plupart de ses matériaux chez les marchands locaux, dans les quincailleries et même dans la cour «à ferraille» d'un entrepreneur. Il a eu la main heureuse le jour où on lui a offert plusieurs lots de lampes fluorescentes dont se défaisait une école locale parce que l'élément interne était brûlé.

Fier de cette acquisition, il a fixé les lampes en parallèle entre un panneau de verre ordinaire et un panneau de fibre de verre dont il avait auparavant peint en noir la face interne. Ce simple appareil, une fois monté sur la face sud du toit de son garage, devait constituer l'ensemble des capteurs solaires reliés à l'unité d'accumulation.

Claude ne devait pas tarder à constater que son utilisation des lampes fluorescentes pour conduire l'énergie solaire passive fonctionnait presque trop bien. La tubulure en matière plastique qu'il avait insérée entre chaque lampe pour conduire la chaleur est devenue tellement chaude qu'elle s'est fondue dans le verre. Aussi a-t-il dû la remplacer par des tubes en aluminium à 2\$ pièce, qu'il a pris soin de peindre en noir.

*Mme Eileen Smith et son petit-fils examinent leur dernière récolte produite dans la serre qui, grâce à ses chaudes températures en hiver, leur fournit des légumes frais à longueur d'année.*

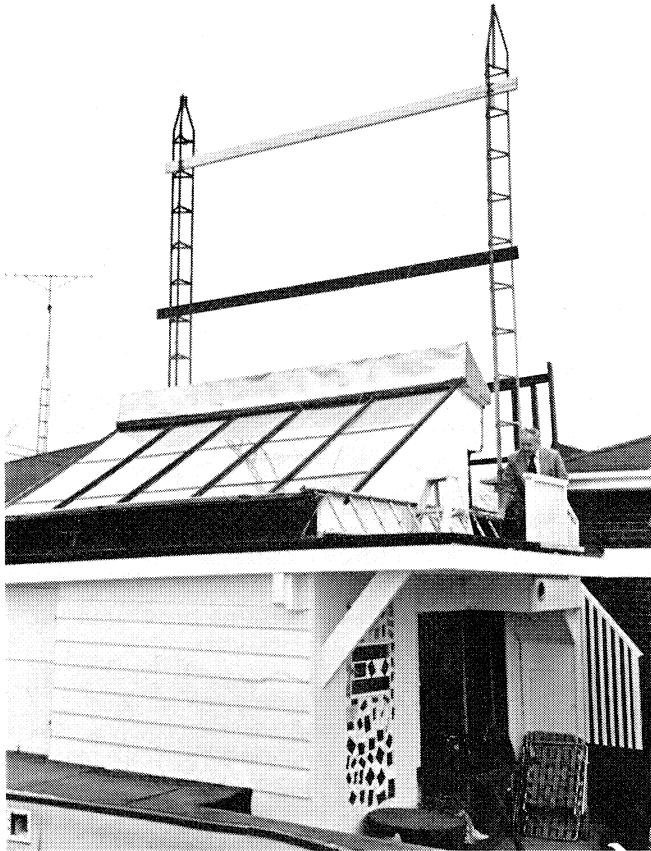


Lorsque l'air chaud se trouve dans l'unité d'accumulation, un ventilateur le pousse jusque dans le réservoir de stockage. Ce dernier est constitué d'un lit de pierre et de gravier au niveau du sol. La chaleur emmagasinée par les roches est acheminée dans la maison au moyen d'une conduite d'air au niveau du sol.

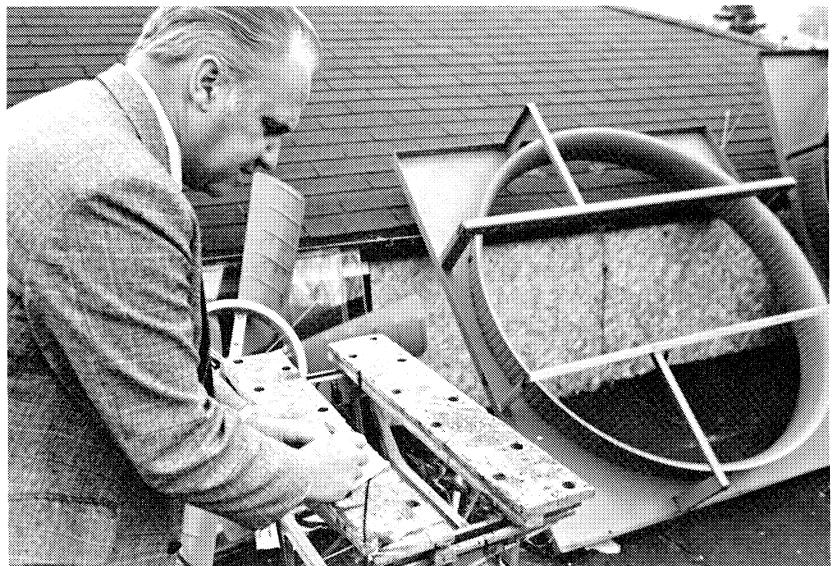
La maison de Claude, à Scarborough, compte trois chambres; il la chauffe habituellement au gaz. Mais depuis qu'il a mis son système solaire en marche, Claude estime que l'utilisation de sa chaudière a diminué de 50%. Les Smith ont d'ailleurs comparé leur facture de chauffage bimestrielle avec celle d'un voisin qui payait sensiblement le même montant, et ils ont pu constater une baisse de 60\$ dans leur cas.

Mais pour Eileen, l'épouse de Claude, l'invention a vraiment rapporté le gros lot lorsqu'ils ont annexé une serre à leur salle de séjour, il y a un an. Cette serre étant chauffée par la lumière directe du soleil et

*Le système de captage d'énergie solaire de Claude Smith est monté sur son garage. Les deux antennes serviront de support à une éolienne qui fera partie intégrante du système.*



*M. Smith examine l'éventail qu'il projette d'installer sur l'éolienne. Cette dernière, une fois accouplée au système solaire, maintiendra une pression égale dans la maison et éliminera les courants d'air.*



par l'énergie excédentaire venant du réservoir de stockage, sa température varie entre 20°C les jours sombres de l'hiver et 48°C en été. Eileen y voit la possibilité de cultiver ses légumes à longueur d'année. Elle est particulièrement fière d'avoir récolté, cette année, des courges géantes, des tomates juteuses et des légumes prêts à être repiqués seulement six semaines après avoir été ensemencés.

Claude Smith s'est d'abord intéressé à l'énergie solaire comme solution de rechange au moment où il apportait son concours à la mise sur pied d'une bibliothèque aux Services techniques de la SCHL. «J'ai été tellement captivé par le sujet que je me suis mis à lire tout ce qui me tombait sous la main. J'ai même assisté à des cours du soir et à des démonstrations données à l'extérieur.»

Une chose le laissait cependant songeur. Une large part des recherches donnait à entendre que les unités de chauffage solaire, même si elles étaient techniquement faisables dans le cas des nouvelles maisons, étaient beaucoup trop coûteuses à installer dans des maisons existantes.

Claude, qui se décrit comme un «bricoleur touche-à-tout», était sûr de pouvoir relever le défi et de concevoir une unité intégrée qui pourrait «s'ajouter» à une maison plus ancienne, à condition qu'elle soit bien isolée, ce qui était le cas pour sa maison.

Le système qu'il préconisait devait cependant être accouplé à une éolienne qui viendrait suppléer l'énergie par journées plus froides et venteuses.

Malheureusement, ses premiers efforts lui ont attiré des ennuis. L'installation d'une éolienne sur le toit d'un garage en plein quartier résidentiel a nécessairement fait accourir les badauds. Et lorsque deux automobilistes passant par là ont eu un accrochage parce que le spectacle détournait leur attention, la police est intervenue. On a donc demandé à Claude de ne plus se livrer à de telles expériences tant qu'il ne saurait pas exactement ce qu'il devait construire.

La première partie du système de chauffage solaire est maintenant en place et fonctionne bien; l'éolienne, pour sa part, est retournée sur la planche à dessin.

D'un poids de 500 à 750 livres, l'éolienne sera faite de tuyaux de gouttières en plastique, insérés dans une gaine en aluminium. Un système de roues et de roulements à billes lui permettra de tourner pour toujours tirer le meilleur parti du vent. Au centre, une fente de 16 pouces laissera entrer l'air, qui sera entraîné vers le haut pour souffler sur les pales du grand éventail situé à l'extrémité. À la base, une génératrice permettra, elle aussi, d'insuffler de l'air chaud vers le haut de façon à ce qu'il passe dans un entonnoir fixé au faîte de l'éolienne, puis dans la maison.

Au sujet de son système, Claude déclare: «C'est un prototype que je construis pour ma satisfaction personnelle.» Toutefois, lorsqu'il sera satisfait de son fonctionnement, il demandera un brevet d'invention et offrira ses plans en vente au grand public.

Entre-temps, Claude se dit prêt à fournir des renseignements aux employés de la SCHL qui en feraient la demande par écrit. □



F  
L

Lawrence Gladue

(2<sup>e</sup> partie)

# LE «MONSIEUR LOGEMENT» DES

**Lawrence Gladue, directeur du Logement rural et autochtone, a récemment été nommé membre de l'Ordre du Canada en reconnaissance des efforts qu'il a déployés pour rehausser la qualité du logement des autochtones. Dans ce deuxième volet de l'entrevue menée par Perspective, M. Gladue nous parle de certains programmes**

En 1978, Lawrence Gladue, directeur du Logement rural et autochtone, se rendait dans le nord de la Saskatchewan pour l'inauguration d'un projet pilote de 10 maisons, considéré comme une percée dans la lutte contre les problèmes de logement des régions septentrionales.

Ces habitations de l'Île-à-la-Crosse étaient les premières de la région à être érigées grâce à des «corvées», le principe voulant que les futurs occupants construisent eux-mêmes leurs demeures. Antérieurement, tous les logements provinciaux destinés aux Métis et aux Indiens non inscrits étaient bâtis et fournis par le ministère du Nord de la Saskatchewan.

En incitant les autochtones à prendre en main la planification et la construction de leurs propres logements, la SCHL honorait ainsi le deuxième volet du mandat de la Division du logement rural et autochtone, qui consiste à motiver et à aider les bénéficiaires du programme afin qu'ils mettent leurs efforts en commun pour régler leurs problèmes de logement.

M. Gladue a toujours tenu pour très importante l'implication locale des gens dans toutes les phases du programme de logement car, fait-il remarquer, les avantages ultimes qu'ils en tirent sont beaucoup plus grands. «La fierté, l'emploi, le respect de la propriété et une meilleure compréhension des soins d'entretien sont tous des aspects très importants dont le programme doit tenir compte.»

À l'heure actuelle, le Canada compte plus de cent associations autochtones de logement sans but lucratif qui reçoivent une aide aux termes de la partie V de la Loi nationale sur l'habitation pour des projets domiciliaires qui leur sont destinés ou à l'intention d'autres familles à faible revenu.

De plus, les subventions de soutien versées aux associations provinciales et territoriales d'autochtones, y compris le Tapirisat inuit, représentent une large part des activités d'appui du programme.

Ces subventions permettent aux associations autochtones d'embaucher et de former le personnel chargé du logement, qui travaille ensuite de concert avec les hauts fonctionnaires de la SCHL au maintien d'un solide réseau local d'exécution. Ce personnel est également chargé de recenser les besoins des collectivités isolées et éloignées et d'aider à y répondre.

Toujours aux termes de la partie V de la Loi, on finance le Programme de formation de cadres autochtones dont les membres sont invités à se joindre au personnel de la SCHL pour une période de six mois, durant laquelle ils se familiarisent avec les rouages administratifs de divers programmes, et plus précisément de celui de la Division du logement rural et autochtone. Ainsi, estime-t-on, ils pourront retourner ensuite au sein de leur association ou de leur collectivité et mettre en application les connaissances qu'ils auront acquises.

«Jusqu'à présent, nous avons dispensé la formation à quelque 140 personnes à divers niveaux de l'administration», déclare M. Gladue. Et il poursuit avec satisfaction: «Environ 80 pour cent de ces personnes s'occupent du logement; elles travaillent soit avec les associations autochtones, soit avec nous, soit avec les autorités provinciales du logement. Nous sommes en train de monter tout un répertoire de compétences pour les programmes autochtones.»

Toutes ces nouvelles initiatives répondent à un besoin réel, en ce sens que rien

de tel n'existeant antérieurement pour les autochtones; et même si ces programmes ne prennent qu'une faible part du budget total de la Division, qui est de \$145 millions (la majeure partie est consacrée à la construction et à la remise en état de logements), ils n'ont pu échapper à la critique.

«Et c'est bien ainsi, de dire Lawrence. Quand tout le monde est sur le qui-vive, on dépense l'argent avec parcimonie. Ainsi, nous évitons toute dépense inutile. Il suffit d'ailleurs de jeter un coup d'œil sur le détail de notre budget pour constater que chaque dollar a été dépensé là où il le fallait. Nous n'avons pas d'argent à jeter par les fenêtres.»

Si les choses vont ainsi, c'est à Lawrence qu'en revient le crédit. Car étant un interlocuteur très persuasif, il ne sort jamais d'une réunion budgétaire sans avoir au moins autant d'argent qu'il n'en avait à son arrivée. Quand on lui en parle, il sourit simplement et répond: «Disons que je survis aux compressions.»

Mais son efficacité ne s'arrête pas là. Il visite le plus souvent possible les bureaux locaux, car il croit que s'il y a un boulot à faire ou un problème à régler, il doit mettre lui-même la main à la pâte.

«Je crois que le fait de m'y rendre moi-même à titre de directeur du programme a un meilleur effet. Si vous délégez quelqu'un d'autre, ils envoient eux aussi un représentant de même niveau, et c'est ainsi que toutes les discussions se trouvent diluées.»

Gene Rheaume, l'activiste politique bien connu et porte-parole du Conseil des autochtones du Canada, dit que les rapports de M. Gladue avec les autochtones se fondent sur sa connaissance pratique des difficultés et des



Le fameux «BECANSI Bomber» de Lawrence Gladue. Noir, jaune et rouge, avec la reproduction d'un épaulard sur la carlingue, il attirait la foule partout. Des villages entiers venaient le voir faire ses descentes en piqué.

# AUTOCHTONES DU CANADA

d'entraide mis sur pied par la SCHL à l'intention des groupes d'autochtones, et des aptitudes qu'il a acquises en faisant son apprentissage de la vie dans le nord de l'Alberta.

problèmes auxquels ils font face. «Vous n'avez pas à lui parler du combat de tout instant pour les emplois, le logement, l'autodétermination et la dignité. Car il est passé par là.»

Mais il est une chose que Lawrence n'a jamais connue, et c'est le chômage. «Disons que je prenais n'importe quel emploi qui me permettait de gagner de l'argent et de voyager», dit-il. J'ai roulé ma bosse un peu partout parce que je voulais prendre le plus d'expérience possible dans un large éventail de domaines. J'ai fait tout le secteur forestier, à partir de la lutte contre les incendies jusqu'aux opérations de coupe. J'ai été scieur, soudeur et surintendant de scierie. Habituellement, je commençais au bas de l'échelle et je faisais mon chemin jusqu'aux échelons supérieurs, après quoi, conscient d'avoir pris une certaine compétence, je déménageais mes pénates ailleurs.»

«Par exemple, j'ai commencé à pêcher le long des rives du Petit Lac des Esclaves dans le nord de l'Alberta, où je suis né. De là, j'ai déménagé au Grand Lac des Esclaves, puis sur la côte Ouest et à Prince Rupert, pratiquant la pêche sur un bateau senneur. Pour moi, c'était une nouvelle expérience qui devait m'apporter de nouvelles connaissances. Mais, à mon avis, l'aptitude la plus grande que j'ai acquise, c'est celle de travailler avec les gens. Dieu que certains d'entre eux étaient durs! Mais tous m'ont appris quelque chose.»

Quand il était jeune homme, si on ne le trouvait pas en train de poursuivre au lasso les vaches des voisins, c'est qu'il était à monter des chevaux; et il ne reculait devant aucun moyen pour les faire ruer. Ce passe-temps qu'il affectionnait devait

le mener tout droit sur le circuit international des rodéos. «On pouvait y faire beaucoup d'argent, à condition d'être bon. Des fois je faisais de l'argent, mais la plupart du temps je récoltais des ecchymoses. Mais j'étais jeune, et pour moi il me semblait tout naturel de monter des chevaux.»

À l'âge de 19 ans, comme il voulait participer au plus grand nombre possible de rodéos d'été, il investit dans un avion. Aux dires d'un de ses amis de longue date, c'était «une espèce de vieille ferraille qui volait encore»; et il ne mit guère de temps à s'intéresser davantage au pilotage qu'aux chevaux.

«J'ai alors décidé de devenir pilote commercial, et dès l'obtention de mon brevet, j'ai commencé à prendre des contrats. Je prenais beaucoup d'emplois à court terme, surtout pour des propriétaires de ranch ou des exploitants forestiers qui voulaient expédier des marchandises dans le Nord. Par la suite, j'ai transporté des marchandises et des passagers pour les associations autochtones.»

Quand il devint organisateur politique pour l'Association des Indiens non inscrits de la Colombie-Britannique on lui fournit un nouvel avion qu'il baptisa «BECANSI Bomber» (acronyme de la British Columbia Association of Non-Status Indians), en l'honneur de l'association et fit peindre la reproduction d'un épaulard sur la carlingue.

Démontrant qu'il était aussi à l'aise dans les airs qu'il l'avait déjà été en mer, il devint ensuite membre d'un club de vol acrobatique. «Contrairement à ce que bien des gens pensent, il ne s'agit pas simplement de voltige. Il faut connaître l'avion, connaître les conditions atmosphériques et savoir coordonner à la

perfection tous les mouvements des contrôles de l'appareil. Peut-être ai-je vécu dangereusement à une certaine époque, mais j'ai appris à ne jamais voler en casse-cou.»

La dernière fois qu'il s'est livré à des acrobaties aériennes, c'était en 1973; et bien qu'à l'occasion l'envie lui prenne de «sauter dans un avion et d'aller virer le ciel sens dessus dessous», la prudence lui dicte de rester au sol.

Dans son travail, Lawrence n'a pas eu la tâche facile quand il lui a fallu concilier ses deux rôles perçus, soit celui de défenseur des droits des autochtones d'une part et d'administrateur objectif d'autre part.

«Oui, ça peut être difficile. Parfois mes amis des associations autochtones ne veulent rien entendre, particulièrement lorsque je leur demande d'être plus réalistes dans leurs demandes. Parfois, ce sont les gestionnaires qui me ferment la porte, particulièrement lorsque je veux leur parler des programmes de prestations et des besoins que nous ne parvenons pas à satisfaire. Mais d'une façon ou d'une autre, il faut mettre cartes sur table.»

Et la preuve qu'il a réussi à bien se tirer d'affaires nous est donnée par les deux plaques qui ornent les murs de son bureau. La première, en lettres d'or, est celle de l'Ordre du Canada, la plus haute distinction au pays; l'autre, plus simple, indique simplement qu'en 1979, il a été honoré par le Conseil des autochtones du Canada pour ses services à l'égard des autochtones et des autres personnes.

«La plus grande satisfaction qu'un homme puisse avoir, dit-il doucement, c'est bien d'être reconnu et honoré par son propre peuple.» □

# UNE SUCCURSALE À L'OEUVRE

## 2 000 PERSONNES VISITENT L'EXPOSITION D'HALIFAX

texte et photo de Bill O'Mahony



Ron Kent, de la succursale d'Halifax et Tony Pitt, directeur provincial de la Nouvelle-Écosse, devant la nouvelle exposition mise au point par le Centre de communication et d'information pour les bureaux locaux.

À mesure que les conditions du marché de l'habitation et la conjoncture s'éloignent des régimes traditionnels de la construction neuve, l'industrie du bâtiment, tout comme la SCHL, a de nouveaux défis à relever et de nouvelles possibilités à exploiter. Les circonstances nous invitent à aider l'industrie à adapter les ressources qu'elle employait à bâtir des logements neufs, aux exigences de la remise en état du parc immobilier existant. Cette adaptation correspond à un nouvel ordre des choses qui nécessite de nouveaux instruments d'administration des programmes et de nouveaux moyens de diffusion de l'information.

La succursale d'Halifax a saisi l'occasion de poursuivre son élan dans ce domaine, en participant à la récente exposition annuelle de l'Association des marchands de matériaux de construction de la région de l'Atlantique qui s'est tenue, cette année, à Halifax. Le défi que pose ce nouvel univers de l'habitation est indubitablement vaste, et les déclarations de M. Tony Pitt, directeur provincial pour la Nouvelle-Écosse, en témoignent de façon éloquente.

«L'exposition en cours ne représente qu'une modeste partie de l'effort global que nous entendons déployer dans cette sphère nouvelle. C'est en même temps une des occasions dont la SCHL veut profiter pour faire connaître au public et à l'industrie les nouveaux impératifs du monde de l'habitation.

«En Nouvelle-Écosse, nous sommes depuis assez longtemps déjà conscients de ce que nous possédons l'un des plus abondants parcs de vieilles maisons du pays. Nous avons eu la chance de

bénéficier d'affectionnements de fonds pour effectuer de multiples travaux de remise en état au fil des ans. Nous désirons continuer notre effort en ce sens et nous souhaitons l'amplifier. Même si nous n'avons pu encore adopter des programmes englobant tous les besoins en cette matière, le mouvement amorcé s'oriente dans la bonne direction.»

Quand il parle de rénovation, Tony Pitt prend toujours soin de s'assurer que ses auditeurs ou les lecteurs des documents diffusés sur le sujet comprennent ce qu'est la rénovation au plein sens du mot.

«Il s'agit, précise-t-il, de la remise en état telle que nous la connaissons, telle que nos programmes la décrivent, mais cela comprend aussi bien d'autres initiatives qu'il importe de prendre à l'égard du parc immobilier existant, notamment la transformation possible d'immeubles non résidentiels en locaux d'habitation, la conversion de maintes vieilles propriétés de grande taille qui, à travers la province, pourraient être réaménagées en appartements. Bien entendu, il s'agit aussi de l'amélioration des maisons, ce qui nous ramène à cette exposition particulière présentée au Metro Centre.»

L'exposition de la SCHL a donné aux intéressés une autre occasion de songer aux diverses options qui s'offrent. Rapprochant fournisseurs et public, cette exposition a été un excellent moyen d'atteindre les professionnels de la construction aussi bien que toutes les personnes désireuses de connaître ce que sont la rénovation et la remise en état. Cet objectif a été largement atteint, puisque l'exposition a attiré quelque 2 000 personnes et que le stock de publications

généreusement distribuées a été vite épousé.

Au cours de la prochaine décennie, la population aura de moins en moins besoin de logements et d'appartements neufs, de moins en moins de personnes seront en mesure d'acheter leur propre maison, d'affirmer M. Pitt, qui, depuis un an environ s'emploie à «précher l'évangile». «Je ne laisse fuir aucune occasion d'amener le public à comprendre que le parc immobilier existant revêt de plus en plus d'importance. Bien entendu, il faut à cet égard toucher et convaincre de nombreux groupes de l'industrie du bâtiment, de même que les municipalités, les hommes de loi, les architectes et les citoyens en général. De fait, nous collaborons étroitement avec l'Association canadienne de l'habitation, en vue d'encourager deux ou trois cents rénovateurs de la province à s'engager dans l'ACHDU.

L'exposition est, en soi, digne de mention. Il s'agissait de la première utilisation, à titre d'essai, du nouveau système que le Centre de communication et d'information a mis au point pour les bureaux locaux.

L'exposition a fait sans cesse appel à la présence dévouée du personnel de la succursale, sous la direction du chargé de programme, Paul Lavoie, qui, affirme M. Pitt, «a dû user au moins une paire de chaussures au cours de ces trois journées de présentation.»

Dans l'ensemble, l'exposition a été couronnée de succès et constitue un bel exemple d'une succursale en marche vers un objectif national. □

# Changement d'attitude des agents immobiliers

par Elizabeth Thorn

Dans les années 70, la SCHL a fait porter l'essentiel de ses efforts sur les nouveaux logements. Or, pour les années 80, il est clair que les logements existants viendront au premier plan des préoccupations et qu'on s'attaquera particulièrement au marché de la remise en état. Et pour présenter avantageusement son produit dans ce secteur crucial de l'habitation, la SCHL doit passer par les agents immobiliers; c'est pourquoi son personnel a participé au congrès national de l'Association des agents immobiliers du Canada (AAIC) tenu à Montréal récemment.

Steve Mantle, de la Direction générale de la souscription, a représenté la SCHL au congrès de 1980 — la première fois que la Société avait un stand d'information au congrès de l'AAIC — ainsi qu'au congrès de 1981 qui a attiré 500 agents venus de tous les coins du pays.

Gilles Grondin et André Spénard, de la Direction générale de la souscription, étaient sur place, eux aussi, pour renseigner les quelque 1 000 personnes ou plus qui se sont arrêtées au stand pour discuter de l'assurance hypothécaire en vertu de la LNH. Paul Poliquin, agent du Programme d'aide à la remise en état des logements, a répondu à de nombreuses questions sur le PAREL. C'était la première fois que la Division de l'amélioration des logements était représentée à ce congrès; compte tenu de l'intérêt suscité par son programme, on peut qualifier l'expérience de très fructueuse.

M. Mantle s'est dit très heureux de la réaction des délégués de cette année. «Les agents avec qui j'ai conversé, déclare-t-il, affichaient une attitude complètement différente de celle qu'ils avaient en 1980.» Pour bon nombre d'entre eux l'an dernier, le rôle de la SCHL n'était pas clair. Certains considéraient la



Le stand de la Société au congrès national de l'Association des agents immobiliers du Canada.

Société comme un prêteur de dernier recours; ils ne savaient même pas que nous assurons les prêts hypothécaires. Parmi ceux qui connaissaient cet aspect de nos services, bon nombre n'avaient pas la moindre idée de nos politiques, procédures et avantages, et ne savaient pas que nous avions éliminé les maximums de prêt.

M. Mantle poursuit en expliquant que cette année les agents étaient bien renseignés sur la SCHL et qu'ils appréciaient grandement les changements qui allégeaient le processus de traitement des prêts, de même que les nouvelles publications de la SCHL. «Beaucoup se sont présentés au stand et nous ont parlé en termes élogieux des

efforts déployés par les gestionnaires de la SCHL dans leur région pour les tenir au fait des changements; ils se sont également dits très satisfaits des services fournis par le personnel de la Société. C'est tout un contraste par rapport à 1980 alors que nous avions reçu quelque 50 plaintes et rencontré des agents pour qui l'existence d'un bureau de la SCHL dans leur ville était le moindre de leurs soucis. Aussi les réactions positives de cette année sont-elles la preuve tangible de l'excellent travail effectué par notre personnel. Si nous avons pu constater un tel changement radical dans les attitudes, c'est bien grâce au travail acharné du personnel des bureaux locaux.» □

## QUIZ SUR L'ASSURANCE HYPOTHÉCAIRE

La SCHL est fière de contribuer à l'habitation. Un de ses principaux outils de travail est l'assurance des prêts hypothécaires, qui permet aux emprunteurs d'obtenir des prêts à forte proportion et, parallèlement, de protéger les prêteurs agréés contre les défauts de remboursement. L'assurance des prêts hypothécaires peut être obtenue auprès de la SCHL ou d'une institution privée. Que savez-vous de nos services en matière d'assurance des prêts hypothécaires? Mettez vos connaissances à l'épreuve et répondez aux questions ci-après. Les

bonnes réponses sont à la page 13.

1. En 1980, quel était le pourcentage approximatif des prêts hypothécaires consentis par des institutions de prêt sur des résidences qui étaient assurées?  
25%      50%      75%
2. Quelle valeur cela représentait-il en dollars?  
\$500      \$1      \$7  
millions      milliard      milliards
3. En 1980, quel pourcentage des prêts assurés par la SCHL l'étaient aux termes de la LNH?  
25%      50%      75%
4. Combien de logements nouveaux ou

existants ont fait l'objet d'une approbation de prêt hypothécaire en 1980?

100 000      250 000      500 000

5. Quel pourcentage de ces prêts hypothécaires consentis par les prêteurs étaient assurés aux termes de la LNH en 1980?  
25%      50%      75%

6. Il y a aussi des prêts hypothécaires qui proviennent de particuliers ou d'autres sources non classées comme institutions de prêt. Si l'on combinait ces sources «non institutionnelles» avec les sources institutionnelles, quelle serait la valeur

suite à la page 13

# L'évaluation immobilière: une profession de choix pour les femmes

par Dee Vardanega

## Neuf femmes au Canada ont obtenu l'attestation A.A.C.I. Trois d'entre elles travaillent à la SCHL.

Il est 6 heures et Lesley Hughs a déjà commencé à planifier sa journée tout en se préparant pour le trajet de 53 kilomètres qui la conduira à son bureau de la succursale de Fredericton. Lesley, célibataire et fervente adepte de la vie à la ferme, est l'une des trente femmes qui occupent actuellement un poste d'évaluateur dans les divers bureaux de la SCHL répartis dans tout le Canada.

Les femmes ont pratiqué des brèches importantes dans le château fort de l'évaluation depuis quelques années. Il est en effet difficile d'avoir accès à cette profession dont l'entrée est bien gardée par une formule de sélection rigoureuse. Il faut être doué pour les mathématiques, être passé maître dans l'art de la rédaction de rapports et de l'analyse des données, avoir un jugement objectif et des connaissances de base dans le domaine de l'immobilier, le tout assorti d'une discipline personnelle, d'une vigueur et d'une énergie peu ordinaires.

Les normes sont établies par l'Institut d'évaluation immobilière du Canada. Pour obtenir les attestations C.R.A. (Canadian Residential Appraiser) et A.A.C.I. (Accredited Appraiser, Canadian Institute — permettant d'évaluer tous les types de propriétés, et non pas seulement les propriétés résidentielles), il faut au minimum de trois à cinq années d'expérience pratique, étayées de cours suivis en dehors des heures de travail. Il faut passer dix examens comprenant notamment trois rapports pilotes d'évaluation.

Mais ce n'est pas tout! Il faut aussi accepter d'être muté entre les différents bureaux, d'être sur la route une bonne partie du temps, et aussi de suivre le programme de formation de la SCHL destiné aux stagiaires en évaluation. Tous les nouveaux candidats retenus doivent passer cinq tests au cours des six premiers mois pour établir qu'ils ont les capacités pour réussir.

La SCHL a été l'une des premières entreprises à accepter des femmes dans le domaine de l'évaluation. Roger Wambolt, gérant du Groupe de l'évaluation au Bureau national, signale que les



Lesley Hughs

femmes comptent pour près de 30% des employés subalternes au niveau national (employés aspirant au titre de C.R.A.), comparativement à 12% pour l'ensemble des évaluateurs au Canada, comme il ressort des résultats du sondage publié en février 1981 par l'Institut canadien d'évaluation. Vingt pour cent des C.R.A. sont des femmes à la SCHL, comparativement à 7,5% dans l'ensemble du Canada. Les données nationales englobent le personnel de la SCHL, ce qui démontre bien l'importance de la SCHL dans ce domaine.

Ce qui est toutefois tout à fait surprenant, c'est de constater l'influence de la SCHL au niveau supérieur (A.A.C.I.). D'après le sondage, il y a neuf femmes qui ont obtenu l'attestation A.A.C.I. au Canada; trois d'entre elles travaillent à la SCHL. Jackie Brosseau, évaluateur en chef à la succursale d'Edmonton, a obtenu l'attestation A.A.C.I., de même qu'Andrée Desjardins, évaluateur en chef à Longueuil, et Faye Goodwin, elle aussi évaluateur en chef, à Sudbury. Carolyn Mitton, évaluateur en chef à Moncton, est sur le point d'être agréée.

Selon Jackie Brosseau, «il n'y a pas de journée de travail typique pour un évaluateur; la majeure partie de son temps est consacrée à l'inspection de propriétés et à des travaux de recherche sur les ventes et les évaluations de propriétés semblables, nécessaires pour évaluer la valeur marchande d'une propriété donnée.»

Faye Goodwin passe le plus clair de son temps à parcourir les routes du nord de l'Ontario pour inspecter des propriétés. Pour bien des évaluateurs, le travail dans les régions rurales pose un défi un peu

particulier. Il arrive souvent que les routes ne soient pas marquées et que l'adresse se résume à la description du lot et au numéro de la concession. Faye a établi et conservé d'excellentes relations avec la population locale. Elle est aussi la première femme à avoir été nommée présidente du chapitre de Sudbury de l'Institut d'évaluation.

Une bonne partie du travail d'évaluation à la SCHL est effectué à des fins d'assurance hypothécaire. Jean Graham-Abbott, C.R.A., évaluateur subalterne à Peterborough, dit qu'il s'agit d'une assurance pour les prêteurs en cas de défaut de la part des emprunteurs. La SCHL évalue également des propriétés pour les projets de logements sociaux.

Lesley encourage, bien sûr, les femmes à se tourner vers cette profession, mais seulement celles qui «sont prêtes à accepter certains sacrifices et à consacrer bien des heures de loisirs à leur travail». Elle a elle-même travaillé d'arrache-pied pour obtenir son C.R.A.

Quant à Jackie Brosseau, elle sait ce que signifie la mobilité professionnelle. Elle a en effet quitté les succursales de Hull et de Montréal pour aller diriger l'équipe de dix évaluateurs du bureau d'Edmonton. La carrière qu'elle a choisie s'est révélée riche en défis de toutes sortes et lui a permis d'être reconnue sur le plan professionnel. Comme le travail d'évaluation au sein de la SCHL touche à divers programmes de logement, elle a aussi pu se familiariser avec les différentes activités de la Société.

De plus en plus de femmes semblent partager son point de vue et considèrent l'évaluation immobilière comme une profession de choix. □

# parlons argent

## LE FRACTIONNEMENT DU REVENU ENTRE LES CONJOINTS

par James A. Morrisey, c.a.

(James Morrisey est spécialiste des questions fiscales au bureau d'Ottawa de Clarkson Gordon, comptables agréés)

Dans le dernier numéro de Perspective, j'ai traité des économies d'impôt que l'on pouvait réaliser grâce au fractionnement des revenus. Dans le présent article, j'exposerai les différentes étapes nécessaires à la réussite d'un plan de fractionnement des revenus entre conjoints, et enfin, dans le prochain numéro, j'expliquerai comment effectuer avec succès une répartition du revenu entre les enfants.

Comme je le signalais dans mon article du mois de février, l'obstacle qui doit être surmonté au moment d'une transaction pour la répartition du revenu vient des règlements d'attribution du revenu. En vertu de ceux-ci, lorsqu'un contribuable a transféré des biens (actions, obligations, biens immeubles) par quelque moyen que ce soit, y compris la vente ou le don, à son conjoint ou à une personne qui est devenue depuis son conjoint, tout revenu, profit ou perte provenant du transfert de ces biens est réputé être celui de l'auteur du transfert, même si le bénéficiaire du transfert est titulaire des titres légaux des biens. Ainsi, pour réussir à transférer une partie du revenu (par exemple le revenu de placements) à un conjoint frappé d'un taux d'imposition peu élevé, il faut procéder autrement que par un transfert de biens.

On précise, dans le paragraphe 6 du bulletin d'interprétation n° IT-258R, qu'un transfert de propriété «ne comprend pas un prêt authentique consenti par une personne à son conjoint.» Le ministère du Revenu publie de temps à autre des bulletins du genre, dans lesquels il aborde divers sujets et y expose son interprétation des lois de l'impôt sur le revenu. Ainsi, un contribuable frappé d'un taux d'imposition élevé peut consentir un prêt authentique à un conjoint à faible revenu. Ce dernier peut à son tour investir l'argent emprunté dans un bien procurant un revenu (actions, obligations, biens immeubles, etc.) qui sera alors réputé être le sien.

Le prêt consenti au conjoint ne doit pas produire d'intérêt puisque cela ne ferait que remplacer le revenu transféré

au conjoint, et aucune répartition ne serait ainsi réalisée. De plus, le contribuable frappé d'un taux d'imposition élevé ne doit pas emprunter pour consentir le prêt en cause, puisque l'intérêt versé n'est pas déductible, ce qui va encore à l'encontre de la répartition du revenu. Il lui faut trouver les fonds ailleurs. Il peut donc, pour obtenir des sommes à prêter à son conjoint, se servir de ses économies, attendre que ses dépôts à terme viennent à échéance et en utiliser les bénéfices, vendre des valeurs mobilières, etc. Cependant, il faut veiller lorsqu'on vend des valeurs mobilières à ne pas réaliser inutilement de gains en capital puisque la moitié de ce profit est imposable.

Même si le prêt consenti au conjoint ne produit pas d'intérêt, il sera considéré comme «authentique» (et par conséquent échappera à l'attribution des revenus) pourvu qu'il soit garanti payable sur demande, étayé de façon appropriée et que les conditions de remboursement en soient raisonnables.

L'accord de prêt entre les deux conjoints doit être dressé par écrit, préciser la somme empruntée, la date de l'emprunt, les conditions de remboursement (par exemple, payable sur demande du prêteur), porter la signature des deux parties en cause et être attesté par un billet à ordre. Il est préférable mais non de règle que ces documents soient dressés par un avocat.

L'emprunteur doit signifier au prêteur dans une lettre d'entente distincte son intention de rembourser le prêt dans un délai raisonnable. Si le placement rapporte des gains de plus de 10 pour cent par année, le conjoint pourrait accepter de rembourser le prêt, à même ces gains, en procédant par versements égaux s'échelonnant sur une période de 10 ans. Le conjoint doit respecter les termes de cette entente et la date, de même que le montant de tous les remboursements effectués, doivent être indiqués dans l'accord de prêt, que les intéressés conserveront même une fois le prêt remboursé dans

sa totalité afin de le présenter, au besoin, au fisc. Ces remboursements ne sont pas considérés comme un revenu gagné par le bénéficiaire mais plutôt comme un rendement de capital exempt d'impôt.

Afin de s'assurer le solde qui lui est dû, le prêteur doit demander et obtenir à titre de garantie les placements acquis par le conjoint. Toute garantie convenue doit figurer dans l'accord de prêt. La garantie couvre le solde dû en cas de décès de l'emprunteur ou de «rupture» du mariage et donne davantage de solidité au prêt. Une fois celui-ci complètement remboursé, la garantie est rendue à l'emprunteur et le conjoint est libre d'utiliser à son gré le revenu et le capital futurs.

Pour convaincre les autorités que le conjoint a bel et bien acquis les placements avec l'argent emprunté (par opposition à des sommes données, par exemple) il lui faut en déposer les bénéfices dans son propre compte de banque et les placements doivent être achetés à même ces fonds, ce qui permet d'établir un bilan clair des transactions effectuées en son nom. Il est possible de prêter ainsi autant de sommes d'argent voulues. Cependant, tous les prêts doivent être consentis selon les modalités susmentionnées.

Si l'on suit soigneusement toutes ces étapes, on pourra faire d'importantes économies d'impôt (voir le Perspective du mois dernier). Il faut souligner cependant que le succès de la répartition du revenu tient à une documentation, à une mise en application et à une exécution des étapes appropriées. □

*Le bureau de Clarkson Gordon a préparé une brochure touchant les changements au régime de l'impôt sur le revenu des particuliers, y compris les modifications qui toucheront la situation fiscale de nombreux Canadiens. Cette brochure est disponible gratuitement des bureaux de Clarkson Gordon ou de la rédactrice en chef de PERSPECTIVE.*

## **OPTION...**

suite de la page 4

moment d'être atteintes par l'une d'elles ou d'avoir l'occasion d'observer un membre de leur famille qui devient invalide ou qui a à s'occuper d'un invalide.»

Bill: «Vous êtes en passe de devenir un auteur assez bien connu. Pourriez-vous nous dire quelques mots au sujet de votre livre?»

Lewis: «Il s'agit en quelque sorte d'un livre qui vise à sensibiliser le public; il s'intitule «Disabled — a Move in the Right Direction», et j'y insiste sur le fait d'être invalide, et non uniquement sur l'état des victimes d'invalidité; en fait, personne ne connaît l'avenir et ne sait si un jour quelque forme d'invalidité le frappera.»

Bill: «Quelle importance a pour vous la possibilité de vivre d'une façon indépendante?»

Lewis: «Sans doute cette possibilité signifie-t-elle pour moi la même chose que pour les autres personnes qui désirent vivre par leurs propres moyens, ou encore se marier, et avoir au sein d'un foyer l'occasion de donner d'elles-mêmes et d'être appréciées pour ce qu'elles sont. En fait, il s'agit de la possibilité de montrer que, comme les autres, elles sont elles aussi sujettes à l'erreur humaine, qu'elles sont du vrai monde.»

Bill: «En somme, vivre d'une façon vraiment indépendante, c'est, philosophiquement, avoir le droit de se tromper, le droit d'être un humain à part entière.»

Les handicapés sont comme tout le monde. Ils ont le droit d'être traités de façon normale et, aujourd'hui, ils revendiquent le droit d'être considérés comme des membres productifs de la société, vivant et travaillant dans la limite de leurs aptitudes et selon leurs propres mérites. □



## **Résidents de Bathurst ébranlés par des tremblements de terre**

*Murs et marches fissurés dans la cage d'escalier de la Villa Chaleur, à Bathurst.*

Des tremblements de terre ont secoué le Nouveau-Brunswick cet hiver, et les plus graves sont survenus le samedi 9 janvier, le premier à 8h54, l'autre à 12h38. Selon la Division de la séismologie d'EMR, leur force atteignait 5,9 sur l'échelle Richter (une amplitude de plus de 7 provoque un désastre).

Les secousses ont endommagé un immeuble de la SCHL; il s'agit de la Villa Chaleur, un foyer pour personnes âgées situé à Bathurst. «À ma connaissance, c'est la première fois qu'un immeuble de la SCHL est endommagé par un tremblement de terre», déclare George Cross, agent d'information à Fredericton. Des fissures sont apparues dans les murs bordant la cage d'escalier de la Villa Chaleur, à leur point de jonction avec le plafond près du deuxième et du troisième étage, ainsi qu'au troisième et au quatrième étage. On a également découvert une fissure dans l'escalier en terrazzo.

Claude Frenette, administrateur du projet, a expliqué qui si des dommages devaient survenir, c'était là le meilleur endroit puisque les joints sont conçus de manière à résister à des tensions énormes. Il y a eu peu de panique, et les 150 résidents se sont regroupés dans la cafétéria du premier étage pendant qu'un inspecteur de la SCHL, Louis Allain, évaluait l'ampleur des dégâts et vérifiait si l'immeuble était toujours sécuritaire. Il n'a pas été nécessaire de faire évacuer les lieux, et on a immédiatement commencé les réparations.

Il y a eu une autre secousse deux jours plus tard, mais elle a causé peu de dégâts. Pour les résidents de Bathurst, il sera facile, même dans plusieurs années, de répondre à la question: «Quel est l'incident qui a le plus marqué l'année 1982 pour vous?» □

## **CHANGEMENT D'ATTITUDE ...**

suite de la page 10

approximative de tous les prêts hypothécaires pour le Canada en 1980?

\$5 milliards      \$10 milliards      \$22 milliards

7. Combien de logements nouveaux ou existants ont été financés dans votre province?
8. Combien de logements nouveaux ou

existants ont été financés dans la ville où se trouve votre bureau?

9. Combien de ces logements étaient financés à l'aide d'un prêt assuré aux termes de la LNH?
10. Quelle est, au Bureau national, la direction générale la plus efficace et la plus efficiente? Choisissez une des trois réponses ci-dessous.  
Direction générale de la souscription  
Direction générale de la souscription  
Direction générale de la souscription

### **Réponses**

1. 50%
2. \$7 milliards
3. 50%
4. 100 000
5. 25%
6. \$22 milliards
- 7-9 Consultez le gérant de votre succursale.
10. La Direction générale de la souscription! □