DERSPECTIVE

Canada Mortgage and Housing Corporation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Vol. 17 — September 1982

Canada Morigage and Haming Chikowards, Staff Says Farewell page 3 Canadä

APPOINTMENTS



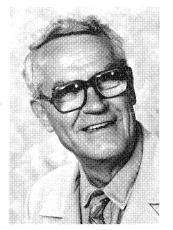
Denis Pagé, District Manager — Quebec South, was District Manager — Quebec North since 1980.



Roy Nichol, Provincial Director — Manitoba and Manager, Winnipeg Branch was Manager, Hamilton Branch, since 1977.



Joyce Potter, Acting Director, Program Evaluation Division was Manager — Program Evaluation Unit, Policy Evaluation Division.



John Stacey, Manager,
Hamilton Branch was
Assistant to the Provincial
Director — Nova Scotia and
Manager — Program Operations, Halifax Branch since
1979.



Robert Labelle, District Manager — Quebec North was Manager — Operations Staff, Quebec Region since 1980.

Jean P. Bastarache, Senior Business Systems Analyst. Mortgage Portfolio Management Systems to Cost Analyst, Financial Services. Jean-Claude Faucher, District Inspector, Technical Services — Quebec South to District Inspector, Technical Services — Quebec North. Dale A. Walls, Program Officer — Rural and Native Housing, Saskatoon Branch to Manager — Programs, Yellowknife Branch. Kent N. Bilton, Legal Officer, Ontario Field Support Centre to Senior Solicitor, Legal Division. Norma V. Miskell, Administrator, Corner Brook to Manager - Loans Administration, St. John's Branch. William D. Todd, Manager Programs, Saint John Branch to Co-ordinator — Market Square Project. Atlantic General Manager's Office

Richard St-Marseille,
Compliance Inspector,
Sherbrooke Branch to Chief
Inspector — Technical
Services, Trois-Rivières
Branch.
Cécile Gougeon,
Switchboard Operator.

Switchboard Operator, Quebec General Manager's Office to Secretary, Quebec Field Support Centre.

Louiselle Paquin,
Implementation Manager —
MPMS, Quebec General
Manager's Office to
Manager — Multiple and
Existing Housing, Montreal
Branch.

Jacques St-Amant,
Architect, Laval and
Laurentian Branch to
Architect, Montreal Branch.
Adam D. Schiissler, Project
Leader — Mortgage
Administration, Mortgage
Portfolio Management
Systems to Manager —
Loans Administration,
Winnipeg Branch.

Eleanor Stevens, Word Processing Operator, B.C. Field Support Centre to Officer-In-Training, B.C. General Manager's Office. Charles Joseph Olmsted, Support Appraiser, Cranbrook Branch to Support Appraiser, Vancouver Branch.

RETIREMENTS Gérard C. Granon

Gérard C. Grenon, Senior Clerk, Montreal Mortgage Office.

Phyllis M. Gardner, Clerk — Inspections, Winnipeg Branch.

Alexander Fraser, Chief Inspections Officer, Winnipeg Branch.

TRANSFERS

Marguerite M. Pommainville, Document Processing Clerk, Data Services Division to Document Processing Clerk, Computer Services Division.

John M. Morgan, Senior Project Analyst, Financial Services Division to Senior Project Analyst, Office of the Vice-President — Finance.





This column is prepared by the Employee Relations group, responsible for the Dialogue program.

OHIP PREMIUMS

Q.: This follows the recent memorandum dated June 14, 1982, sent to CMHC employees residing in Ontario regarding "New Premium Rates — Provincial Hospital and Health Insurance Plan — Ontario".

It announced that effective July 9, 1982, OHIP premiums would be increased to \$54 monthly for employees with dependents and \$27 monthly for single employees. The subsidy remains the same.

On July 1, 1981, OHIP premiums were increased to \$46 monthly for employees with dependents and \$23

monthly for single employees. The subsidy remained the same.

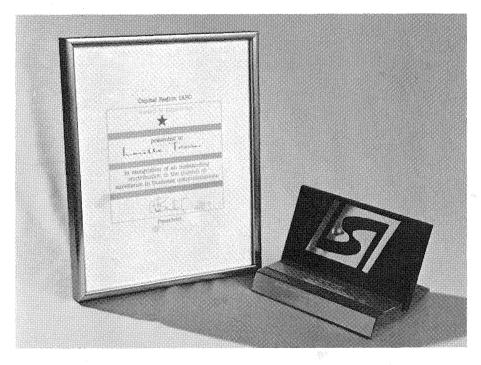
On July 1, 1979, OHIP premiums were increased to \$40 monthly for employees with dependents and \$20 monthly for single employees. The subsidy was increased to \$20 monthly for employees with dependents and \$10 monthly for single employees.

Why did the Corporation in 1979 pay 50 per cent towards OHIP premiums and in 1982 pay only 37 per cent? Shouldn't the subsidy be increased to compensate for the increase in OHIP premiums? The

Public Service's subsidy has been increased. Why hasn't the Corporation's subsidy increased?

A.: Shortly before receipt of this Dialogue, notification was received from Treasury Board that, for the first time since 1979, the employer's contribution towards OHIP premiums would be increased.

As the Corporation recognizes Treasury Board guidelines in this area, monthly OHIP subsidies will be increased to \$27 for employees with dependents and to \$13.50 for single employees.



Top Awards for HABITAT and PERSPECTIVE

ICOM's Editorial Services have been honoured twice recently, winning two top awards within a month. In May, HABITAT Editor Cecylia Podoski won the Information Services Institute Award for best Periodical (External). In June, PERSPECTIVE placed First in the Internal Publications — Magazine category of the International Association of Business Communicators (Capital Region Chapter) "Best of '81" Annual Award Program with a score of 84 per cent as to its purpose, presentation and contents. A most rewarding year for the two editors who are looking forward to the 1982 Awards.

PERSPECTIVE

Published monthly for employees of CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION

Bob PendrithManager, 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.

Staff Says Farewell



After a downpour that sent everyone huddling under the blue and orange tent housing the refreshments, the sky cleared, the sun broke through, and the formal ceremony began. CMHC staff, senior executives, and managers from every region bid a final fond farewell to Ray Hession.

Acting President Ray Boivin stood on the front steps of National Office to give his own personal recollections of his former colleague.

Over the past eight years, Mr. Boivin said, what struck him most about the former President was his optimistic and cheerful outlook. "That kind of optimism — his positive attitude to life — motivated everything he did. He had some very ambitious objectives for CMHC and most of them have been achieved, or are well on their way to being realized," Mr. Boivin observed.

In his career at the Corporation, Mr.

Hession distinguished himself as a businessman and a professional manager, marking the organization with his working style.

"The public in general and our clients in the housing industry have recognized the change. We have become more efficient and business-like. At the same time, we have gained a reputation as an organization that is prepared to listen and to respond to people's concerns in a sympathetic way." Mr. Boivin said.

Mr. Boivin also talked of the human side of his former colleague's character, and the way it was reflected in his work. "He never missed an opportunity to get out of Ottawa into the field and to meet people one-to-one. I know that he wished those opportunities had come up more often."

Mr. Hession's concern for people, and his commitment to professional management converged in good human resource management practices. He had a personal interest in promoting equal opportunity in all CMHC policies, Mr. Boivin said.

"His objective was to ensure that CMHC's policies would not exclude or work against Canadians of any kind. We haven't reached Ray Hession's goal yet, but I know that he is very pleased with the progress we have made in recent years. Our accomplishments are known and respected within and outside of Government."

George Anderson, Vice-President of Field Operations, presented Mr. Hession with a top-of-the-line set of golf clubs on behalf of all CMHC staff. Before launching his own version of the inevitable golf joke, Mr. Anderson praised the former President's contribution to emphasizing field operations as "the backbone of this organization." "That is a legacy that will live long after his own departure," Mr. Anderson said.



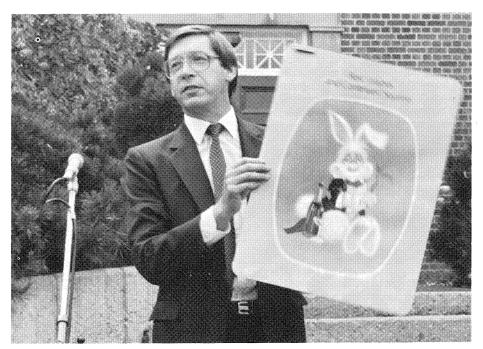
A downpour sent everyone huddling under a tent housing the refreshments but the sun broke through just before the ceremony began.

After the inevitable golf joke, Vice-President George Anderson presented Mr. Hession with a set of golf clubs on behalf of all CMHC staff.





ng President Ray Boivin an emotionally-charged illection of Mr. Hession's ears as President MHC.



In his six years as President of CMHC, Ray Hession introduced major changes in the Corporation to deliver programs with more effectiveness and efficiency. In 1978, a reorganization of field operations reduced the 10 regional units to five, each with a technical Field Support Centre. This streamlining procedure equipped the regions to function as autonomously as possible with technical, legal, and human resource expertise.

Mr. Hession also introduced long-range strategic planning to the Corporation, and initiated the annual managers' meeting on a regular basis toward achieving more effective operations.

George Anderson holds up the card signed by most of those who attended the get-together.

Monique Lafleur bids farewell to Mr. and Mrs. Hession



To Ray Hession, "equal opportunities" was more than a cliché. He initiated the job posting program to open up competitions for positions in all categories up to the senior administrative and professional levels.

In 1980, the President was the first senior federal official to sign a letter of agreement with Employment and Immigration Canada committing CMHC to the removal of discrimination in employment practices.

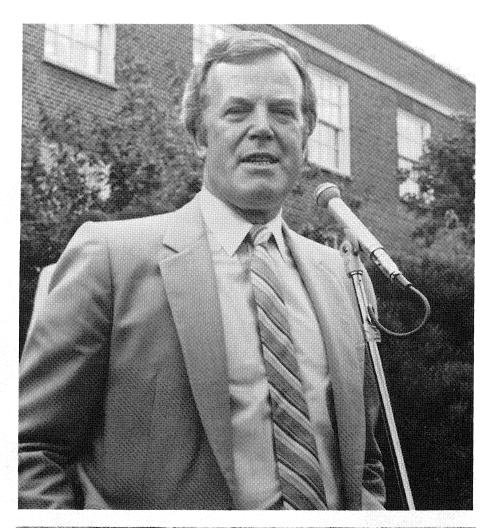
Because of its affirmative action programs in the past two years, the Corporation is a recognized leader in government in offering equal opportunities for employment. One example is the new policy allowing permanent part-time employment. It offers special opportunities to those with family responsibilities, individuals with disabilities that do not allow full-time work, or people wishing to continue their studies. It also gives managers additional flexibility in hiring.

For Mr. Hession, communications was the cornerstone of an effective organization. His trips to the regions, managers' conferences, and a task force on communications all bore this out. And his lunch engagements didn't include only senior executives. In 1978, the president visited Ottawa's newly constructed Lebreton Flats demonstration project to get a first-hand idea of the unique mixedincome development. He wanted to hear a grassroots account of how the co-op worked, and invited enthusiastic organizer Josephine Thibeault for lunch.

Mrs. Thibeault, supporting her family on mother's allowance for years, had never been to a large restaurant and asked the President to order for her. But she was not short on opinions on how the Corporation should serve its clients.

"Instead of talking to the people with statistics and budgets, talk to the little guys and find out what they want." And so Ray Hession did. □

Mr. Hession bids farewell to the staff and below, recognizes a new employee, Carmen Racine of Corporate Relations Office, who had worked for him about 10 years ago.





"Free to Choose"

A Film on the Integration of Handicapped Persons



During the reception following the premiere of the CMHC film "Free to Choose" the director/producer Judith Eglington talks to Jane Kney, vice-chairman of the Board of Directors of Cheshire Homes Inc. and one of the cast, Steve Balcom, a resident of the London Cheshire Home.

"Free to Choose" is a film that deals with the pressing social problem of where severely physically handicapped people can live, once they become adults.

Three housing-with-support-care options are explored and by watching and hearing the residents we begin to understand what a home means to them. We hear that this means at once a residence as well as a sense of being able to lead their own lives separately and in their own ways. We hear that a home, a dwelling, is their lifeline to existence.

This latest CMHC release, produced by ICOM — Judith Eglington, director/producer — was designed for distribution to governments (federal, provincial/state and municipal), community groups and town planners with a view to making them aware of the housing dilemma of the severely disabled adult.

The film says to this audience that it is normally unnecessary to lock away physically disabled people in institutions and implies that as governments and communities they must go forth and establish, or assist in the establishment of more dwelling units with support-care services.

The houses explored are members of the Cheshire Homes Foundation, an organization founded by Group Captain Leonard Cheshire in 1946, which now has participating members all over the world. Leonard's method for helping disabled people is to challenge the inequality imposed on them, by providing them with equal opportunity, choices and as many living options as possible.

Following its release at Queen's Park in June, "Free to Choose" was given by CMHC to the Foundation to use as they see fit. The film is available for public distribution from PFA Labs, 330 Adelaide West, Toronto.

A Woman on a Press

Last May, the National Office of CMHC hired its first woman ever to operate a press in the Printing Section. Twenty-seven years old, somewhat boyish, Rolande Vien has been practicing her trade for about six years. Because of her experience at the Bank of Canada, she was found to be best qualified in a competition for an A. B. Dick 350 press operator in the National Office Printing Section; it should be noted that all other candidates for the position were male.

Press work, in which few women are interested, is mainly manual, although some of it is automated. Briefly, it involves placing a plate on the press, lowering the printing arm, feeding into the machine and watching that the density of the ink is even at all times. A thorough knowledge of the machine is required as, quite often, press operators make their own repairs. Rolande's quick reply to a question regarding this type of occupation is, "I love to print . . . I also love to repair machines . . . I am glad I won this job as a press operator because that is what I want to do; I don't want to do anything else".

In fact what drove her into this trade lies within her personality, within her self-knowledge. "I am not very feminine ... I'm a bit of a tomboy," Rolande stated during an interview with Perspective. After studying nursing science for three years, she changed fields and became a messenger with the Bank of Canada. Three years later, Rolande was successfully working one of their presses. But the situation at CMHC's National Office is different: Rolande is the first woman to have dared, with selfassurance, to make the breakthrough into the printing services and to adapt very well in spite of a touch of chauvinism still in the air.

How have the men accepted her in general? According to Rolande, they were happy, even curious to see what it would be like working with a woman. They appreciate her efficiency on the presses and most of them are even prepared to accept other women should the occasion arise. For their part, her friends were firmly convinced that she would win this job. "I had my doubts," Rolande admitted because of the length of service of some employees and the fact that her six years' experience were not with CMHC. However, her ability and drive in all facets of this trade - both technical and mechanical - have opened yet another door to women in the working world.

Unfortunately, Rolande must suffer the



Rolande Vien, first woman to operate a press at CMHC. photo by Bill Cadzow

consequences of being a first: the continuous teasing. It is really a case of the men who enjoy teasing her, telling her she is now "one of the boys" and that she will have to prove her femininity to them. How can she, seeing she wears neither a dress nor make-up and has no affectations? In her opinion, one must accept being teased and become used to it and be able to take matters in hand if the situation becomes serious. "Initiation, after one year, becomes rather long!" She advises her colleagues to take action if comments get out of hand,

otherwise working conditions for women

will not improve.

In this regard, Rolande agrees with the standards set in her section and soon discovered that she preferred working with men, all friends on an equal basis. Gossip is amusing, practical jokes abound, all of which helps to create a less serious, less tense working atmosphere. When questioned about improvement in her present field of work, Rolande mentions only clothing: work shirts which are too large and which button like a man's should be altered at CMHC's expense!

Prairie Houses 1850-1950

100 Years of Prairie Living Come Alive at Museum

Immigrants headed for the prairies by any means available from steamboat to scow, from train to oxcart, lured by the promise of "Free Farms for Millions", whereby any adult male or female over the age of eighteen could obtain 160 acres of land by filing a claim and paying a \$10 registration fee. They brought with them those precious items necessary to build and furnish their first home: hand tools, quilts and pillows, a kerosene lamp. Their first homes were makeshift, often a tent or windbreak to shelter them until the foundation was dug and wood cut or bought to build a shack.

A "Climate Healthiest in the World", promised the government, but a farm fence post dated 1929-1938 belied this

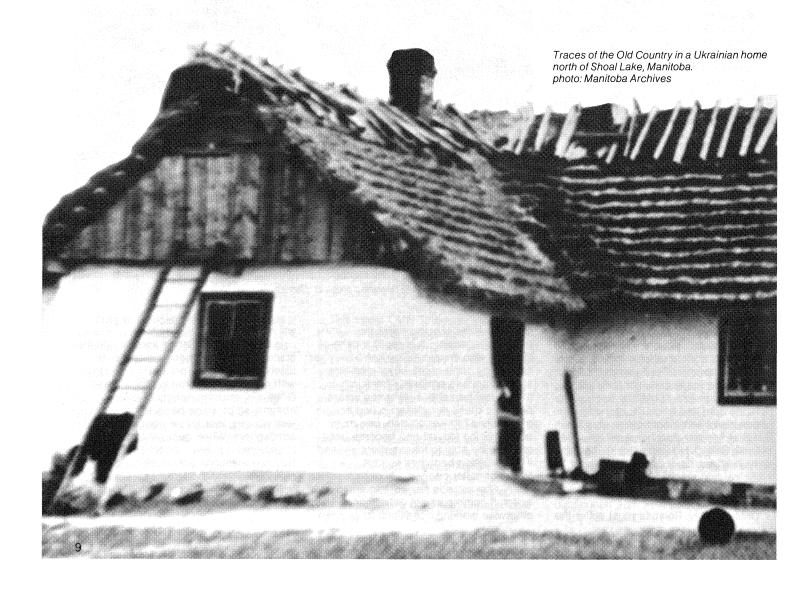
statement as it read "Dried out, frozen out, dried out, hailed out, grasshoppered out, dried out, rusted out, dried out, blown out, moved out!"

Prairie Houses 1850-1950 provides a unique perspective on Western Canadian prairie residential architecture, combining descriptions and photographs of rural and urban homes, interiors and exteriors, drawings of typical plans, and written text of characteristic lifestyles of those families who settled in the area. Special emphasis is placed on the various ethnic and cultural backgrounds of the prairie immigrants who brought with them, or developed, characteristic methods of house construction or design details; for example, the dovetail construction of the

British settlers, the thatched roof styles of the early Ukrainian settlers, the Red River frame, or the piece by piece construction of the French Canadians.

The result of 2½ years of research, the travelling exhibition was designed and produced by the Manitoba Museum of Man and Nature, funded by the Museum Assistance Program, National Museums of Canada and the Canadian Housing Design Council, which in turn is supported by CMHC.

An opening reception was held June 24 at the Winnipeg Museum of Man and Nature where the exhibit was on display until August 22. Next stop, Medicine Hat Museum, September 10 - October 3.





How to Figure your Car's Fuel Efficiency

The government calculates that cars are the largest single consumer of petroleum in this country — they use 20 per cent of all petroleum fuels consumed. If Canadian car owners reduced their gas consumption by 25 per cent for a year, the energy saved would be enough to heat half the oil-heated houses in Canada for one winter.

But how do you figure out your car's fuel efficiency now that mileage (miles per gallon) no longer applies and gasoline is sold by the litre and odometers are marked in kilometers?

Fuel consumption is now described by the volume of fuel used to drive a given distance; that is, number of litres per one hundred kilometres (L/100 km).

The smaller the fuel consumption

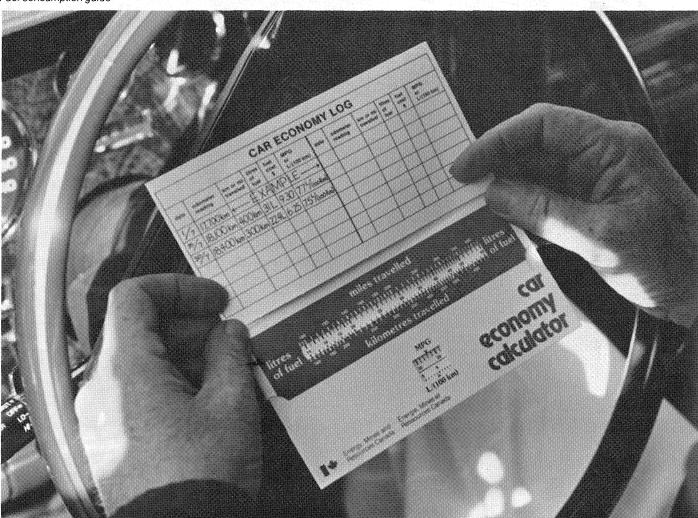
figure, the more economical the car is to run. A car that gets 8L/100 km uses less gas than a car with a fuel consumption of 10L/100 km.

The calculation of fuel consumption, like the new consumption figure, is now reversed. You no longer divide distance travelled by fuel used (miles per gallons) to obtain mileage. You now divide the amount of gas used by the distance travelled (litres per kilometres) and then multiply by 100 to obtain fuel used for 100 km. This gives the fuel consumption in litres per hundred kilometres. For instance, if your car travelled 400 km since the last fill up and took 31 litres at the next fill up, you divide 400 into 31 and multiply by 100 to find that your fuel consumption is 7.7 L/100 km.

Or you can do it the easy way and write for the Car Economy Calculator available from Energy, Mines and Resources. The address is Box 3,500, Postal Station C, Ottawa, K1Y 4G1. The pocket calculator does the arithmetic for you and even gives instant miles per gallon equivalents of the metric values. It has a log section for easy recording of your car's performance at every fill up.

Transport Canada offers another handy motorist's aid. It is the Fuel Consumption Guide, which lists fuel consumption ratings of most vehicles sold in Canada. It has a table for converting L/100 km to miles per gallon. Write to: Public Affairs Branch, Transport Canada, Ottawa, K1A 0N5. □

Fuel consumption guide





The one-storey wood-frame St. Eleanors building was used as schoolrooms before it was renovated for senior citizens' units.

A New Use Found For Athena Schoolrooms

by Bill O'Mahony

After some very hard work, a new senior citizens' home opened June 25 in St. Eleanors, P.E.I. The 13 bedroom home, the former Athena Schoolrooms, is sponsored by the St. Eleanors Lions Club and is made possible through assistance from CMHC. According to Provincial Director David Leslie, the \$190-\$220 rental cost is at the lower end of the rental market.

The new senior citizens' home features a conversion which is an unusual aspect in the development of such homes. However, as building costs increase, such conversion of existing buildings to new use becomes a viable alternative. Mr. Leslie noted that "this type of conversion is very important not only because of cost savings but also because of the labour generation aspect of conversion". It would appear that conversion and rehabilitation are more labour intensive than new construction.

The home is being constructed subject to sections 6 and 56.1 of the National Housing Act. These sections permit CMHC to insure loans granted by lenders to eligible non profit groups and also permit the Corporation to write down the effective interest on the loan to 2 per cent. Said David Leslie, "This non profit program is very important. Not only are new homes provided for senior citizens but the homes they vacate can become available for use by growing and new families". A most significant aspect of the project is that it provides new construction at a time when the residential construction sector is at an all time low. CMHC has been promoting the need for family and senior citizens' housing in smaller P.E.I. communities for a number of years now. The non-profit programs can allow island communities to provide reasonable cost housing for senior

citizens at a time when operating and maintenance costs are making it harder for those on fixed incomes to cope with shelter programs.

In the case of the St. Eleanors Lions Club Project, CMHC insured some \$344,250 and provides an interest write down of \$55,109 annually, depending on interest rates, at current rates the amount to a federal subsidy of almost \$2 million over the life of the project.

The Athena Elementary School units were originally modified mobile homes used as classrooms. The buildings were relocated from their former site in nearby Sherbrooke.

P.E.I. Premier Jim Lee spoke at the official opening June 25. Seated on left CMHC Provincial Director David Leslie.





Clarkson Gordon has prepared a new brochure concerning the proposed changes to the personal income tax system outlined in the June 28 Budget. It is available free of charge from any Clarkson Gordon office or from the Editor of Perspective.

SELLING YOUR HOME

By: James Morrisey

(James Morrisey is a Tax Manager with the Ottawa Office of Clarkson Gordon, Chartered Accountants)

High interest rates have seriously affected the real estate market — making a home much more difficult to purchase — and therefore to sell. Although the existing mortgage on your home may be at a favourable interest rate, its balance may be too low to be of use to potential purchasers. But with proper tax planning, this "useless" mortgage may be the most attractive selling feature your home possesses.

Let's assume that you want to sell your present home for \$70,000 and move into a new one with a price tag of \$125,000. Although your present home has a 10 per cent mortgage on it, the unpaid balance is only \$25,000. Unfortunately few potential purchasers can use this mortgage — since a cash down payment of \$45,000 would be required. That is, unless you would be willing to take back a second mortgage.

And what are the chances of you assisting the potential purchaser in this way, especially when you want to use all of your \$45,000 of equity as a down payment on your new home, and limit your new mortgage to \$80,000.

Putting pencil to paper, you start to consider the possibility of lending the potential purchaser \$25,000 on the security of a second mortgage to reduce his or her down payment to \$20,000. Although you would charge the purchaser interest of say 19 per cent on this loan, the average financing cost would only be 14½ per cent since the existing 10 per cent rate would continue to be enjoyed. The resulting financing of \$50,000 at 14½ per cent might just be the selling feature you need. So far, the idea looks good.

After discussions with financial institutions, you find one that is prepared to lend you \$105,000 at 19 per cent on the security of the new home, the mortgage receivable on the sale of your present home, and your other assets. And since you would receive \$20,000 in cash on the sale of your present home, this makes the new home purchase possible.

But now you discover a major stumbling block. Since your new mortgage would be higher, additional interest will be payable each year. Although you would receive interest income from the purchaser of your home equal to the additional interest paid, the tax rules enter the picture and play havoc with your planning. Unfortunately, the interest received will be subject to tax — with no tax relief available for the additional amount paid. The result could be an increased personal tax bill of close to \$2,400 a year. Simply not fair — but that's how the tax rules would work if you proceed in this manner.

Although it is commonly overlooked, this adverse result can be overcome with proper tax planning. In fact, it's as simple as structuring the arrangement so that out of the \$105,000 you borrow, \$25,000 is loaned directly to the purchaser of your present home! (This. in turn, will enable this person to pay you cash of \$45,000 on the sale, thereby allowing you to complete the purchase of your new home with the remaining \$80,000 balance of the new mortgage proceeds.) This procedure of specifically using borrowed funds to make a proper interest-bearing loan provides you with a deductible expense - interest — which can be offset against the interest income, thereby eliminating the undesirable additional

Let's compare the tax and monthly cash flow effects under the three possible alternatives. Alternative 1 assumes that you do not make a mortgage loan to the purchaser. The

second one illustrates the inherent tax problem, whereas the third alternative reflects the results of the planning that overcomes the tax hurdle.

Alternatives	1 2	3
Non-deductible interest Deductible interest	\$1,267 \$1,6	63 \$1,267 396
Interest income Tax on interest income	,	96) (396) 00
Cash outflow	\$1,267 \$1,4	67 \$1,267

Thus a few extra steps allow you to provide a potential purchaser with an attractive interest rate without increasing your tax bill or cash outflow.

For those who find themselves in a situation similar to the second alternative (many do as a result of past transactions), planning can alleviate your tax situation. One approach is to carry out a series of transactions similar to those in the third alternative when the mortgages mature. While this is relatively simple, you may have to wait too long to overcome your tax burden however.

Fortunately more immediate relief may be possible. This might be achieved if your spouse borrowed funds and purchased the mortgage receivable from you. With the cash proceeds, you could then pay down the mortgage loan on which you are paying non-deductible interest. While the income "attribution" rules would require you to pay tax on your spouse's interest income, the amount taxable is the net income — after deducting the interest paid on the newly borrowed funds. The result is an immediate tax reduction.

These examples illustrate how easy it is for people receiving interest (or other investments) to fall into the trap of paying unnecessary tax. □

PERSPECTIVE

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

Vol. 17 — Septembre 1982

Au revoir M. Hession page 3 Canadä

NOMINATIONS



Denis Pagé, directeur du district Sud, région du Québec, était directeur du district Nord depuis 1980.



Roy Nichol, directeur provincial du Manitoba et gérant de la succursale de Winnipeg, était gérant de la succursale de Hamilton depuis 1977.



Joyce Potter, directeur suppléant, Division de l'évaluation des programmes, était gérant de la soussection de l'évaluation, Division de l'évaluation des propositions.



John Stacey, gérant de la succursale de Hamilton, était adjoint au directeur provincial de la Nouvelle-Écosse et gérant de l'exploitation des programmes à la succursale de Halifax depuis 1979.



Robert Labelle, directeur du district Nord, région du Québec, était gérant du personnel des opérations, région du Québec, depuis 1980.

Jean-Claude Faucher, des Services techniques, Québec-Sud aux Services techniques, Québec-Nord (inspecteur de district). Dale A. Walls, de la succursale de Saskatoon à la succursale de Yellowknife (gérant des programmes). Kent N. Bilton, du Centre de soutien de l'Ontario à la Division du contentieux (avocat principal). Norma V. Miskell, du bureau de Corner Brook à la succursale de St-Jean, T.-N. (gérant, Administration des prêts). William D. Todd, de la

succursale de Saint-Jean, N.-B. au Bureau du directeur général de l'Atlantique (coordonnateur du projet Market Square). Richard St-Marseille, de la

Richard St-Marseille, de la succursale de Sherbrooke à la succursale de Trois-Rivières (chef inspecteur, Services techniques). Cécile Gougeon, du Bureau du directeur général du Québec au Centre de soutien du Québec (secrétaire).

Louiselle Paquin, du
Bureau du directeur général
du Québec à la succursale
de Montréal (gérante,
logements collectifs et
existants).

Jacques St-Amant, de la succursale de Laval et des Laurentides à la succursale de Montréal (architecte). Adam D. Schiissler, du Système de gestion du portefeuille hypothécaire à la succursale de Winnipeg (gérant, Administration des prêts).

Eleanor Stevens, du Centre de soutien de la C.-B. au Bureau du directeur général de la C.-B. (agent en formation).

Charles-Joseph Olmsted, de la succursale de Cranbrook à la succursale de Vancouver (évaluateur de soutien).

RETRAITES

Gérard C. Grenon, commis supérieur, Bureau des créances hypothécaires de Montréal.

Phyllis M. Gardner, commis aux inspections, succursale de Winnipeg. Alexander Fraser, chef inspecteur, succursale de Winnipeg.

MUTATIONS

Marguerite M. Pommainville, des Services de
données à la Division de
l'informatique (commis au
traitement des documents).
John M. Morgan, de la
Division des services
financiers au Bureau du
vice-président aux Finances
(analyste de projet principal).
Jean P. Bastarache, du
Système de gestion du
portefeuille hypothécaire
aux Services financiers

(analyste des coûts).





Cette chronique est préparée par le Groupe des relations avec les employés, responsable du programme Dialogue.

COTISATIONS «OHIP»

Q.: Cette question fait suite à la note de service envoyée, en date du 14 juin 1982, aux employés de la SCHL demeurant en Ontario, relativement aux «Nouveaux tarifs de cotisation, Régime provincial d'assurancemaladie et d'assurancehospitalisation-Ontario».

La note annonçait que, à compter du 9 juillet 1982, les cotisations «OHIP» des employés avec personnes à charge seraient portées à 54 dollars par mois et celles des employés célibataires à 27 dollars. La cotisation de la SCHL reste la même.

Le 1er juillet 1981, les cotisations des employés avec personnes à

charge avaient été portées à 40 dollars par mois et celle des célibataires à 23 dollars. La cotisation de la SCHL restait la même.

Le 1er juillet 1979, les cotisations des employés avec personnes à charge avaient été portées à 40 dollars par mois et celle des employés célibataires à 20 dollars; celle de la Société, à 20 dollars par mois pour les employés avec personnes à charge et à 10 dollars pour les employés célibataires.

Si en 1979 la Société payait 50 pour cent des cotisations, pourquoi n'en paie-t-elle que 37 pour cent en 1982? Sa cotisation ne devrait-elle pas être augmentée afin de compenser l'augmentation des cotisations «OHIP»? La cotisation de la Fonction publique a été majorée; pourquoi celle de la Société ne l'estelle pas?

R.: Avant même de recevoir ce
Dialogue, la Société avait reçu une note
du Conseil du Trésor indiquant que,
pour la première fois depuis 1979, la
cotisation de l'employeur au Régime
d'assurance-maladie devrait être
augmentée. Étant donné que la SCHL
se conforme aux directives du Conseil
du Trésor dans ce domaine, sa
cotisation a donc été portée à
27 dollars pour les employés avec
personnes à charge et à 13,50 dollars
pour les employés célibataires.



Prix d'excellence pour HABITAT et PERSPECTIVE

Les Services éditoriaux de la SCHL ont été honorés deux fois en moins d'un mois, récemment, alors que la rédactrice d'HABITAT, Cecylia Podoski, a remporté le prix d'excellence de l'Institut des Services d'information pour le meilleur périodique externe et la rédactrice de PERSPECTIVE, celui de l'Association internationale des communicateurs d'entreprises (chapitre de la Capitale nationale) pour la meilleure publication interne. PERSPECTIVE s'est distingué pour son contenu, sa présentation et la rencontre de ses objectifs dans un classement de 84 pour cent.

PERSPECTIVE

Journal publié mensuellement pour les employés de LA SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT directeur de la rédaction: **Bob Pendrith**

rédactrice 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.

Chaque mois, PERSPECTIVE acceptera de publier les commentaires personnels de ses lecteurs sur tout sujet relatif aux numéros précédents. Chaque lettre devra être signée de la main de son auteur qui en assume alors la responsabilité. Le rédacteur se réserve le droit d'abréger les lettres selon l'espace disponible. Faites parvenir vos lettres comme suit: Courrier des lecteurs, Chef de la rédaction, Perspective, Centre de communication et d'information, Bureau national.

Le personnel fait ses adieux



Après une averse qui a forcé tout le monde à se réfugier sous la tente bleu et orange où l'on allait servir les rafraîchissements, les nuages se sont dispersés, le soleil est réapparu et la cérémonie officielle a débuté. Le personnel, les cadres supérieurs et les gérants de chaque région ont fait leurs derniers adieux à Ray Hession.

Debout sur les marches de l'entrée principale du Bureau national, le président intérimaire, Ray Boivin, a partagé quelques-uns de ses souvenirs personnels de son ancien collègue.

De dire M. Boivin, ce qui l'a le plus frappé chez l'ancien président au cours des huit dernières années, c'est son attitude optimiste et sa bonne humeur. «Cette sorte d'optimisme — son attitude positive face à la vie — animait tout ce qu'il faisait. Il avait des objectifs très ambitieux pour la SCHL et la plupart ont été réalisés ou sont sur le point de l'être», ajoute M. Boivin.

Pendant sa carrière à la Société, M. Hession s'est affirmé comme homme d'affaires et gestionnaire professionnel, marquant l'organisation de son style de travail

Selon M. Boivin, «le grand public et nos clients de l'industrie du logement ont reconnu le changement. La Société est plus efficace et plus «d'affaires». En même temps, nous nous sommes fait la réputation d'être prêts à écouter avec sympathie les problèmes des gens, et à y réagir».

M. Boivin a aussi parlé du côté humain du caractère de son ancien collègue et de la façon dont cela se reflétait sur son travail. «Il ne manquait jamais l'occasion de sortir d'Ottawa et d'aller dans les bureaux extérieurs rencontrer les gens personnellement. Je sais qu'il aurait voulu que ces occasions soient plus fréquentes.»

M. Hession a su combiner son intérêt pour les gens et son engagement pour la gestion professionnelle en bonnes pratiques de gestion des ressources humaines. Il s'intéressait personnellement à promouvoir l'égalité d'accès à

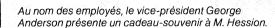
l'emploi dans toutes les lignes de conduite de la SCHL.

«Il avait pour objectif, dit M. Boivin, de faire en sorte que les lignes de conduite de la SCHL ne portent préjudice à aucun Canadien. Nous n'avons pas encore atteint le but de Ray Hession, mais je sais que ce dernier est très heureux des progrès que nous avons faits ces dernières années. Nos réalisations sont connues et reconnues tant dans le secteur privé que dans le secteur public.»

George Anderson, vice-président aux Opérations dans les bureaux extérieurs, a présenté à M. Hession, au nom de tout le personnel de la SCHL, un ensemble de bâtons de golf de première qualité. Avant de donner sa propre version de l'inévitable histoire de golf, M. Anderson a fait l'éloge de l'ancien président, qui, a-t-il dit, a aidé à faire reconnaître les bureaux extérieurs comme le fondement même de tout l'organisme. «Cela nous restera longtemps après son départ», a dit M. Anderson.



Un orage a obligé tout le monde à chercher abri sous la tente mais le soleil a percé juste avant les discours.







In discours émouvant, ident suppléant ivin a passé en revue années de présidence lession.



Au cours de ses six années à la présidence de la SCHL, Ray Hession a apporté d'importants changements à la Société afin d'accroître l'efficacité et l'efficience des programmes. En 1978, la réorganisation des opérations dans les bureaux extérieurs a fait tomber de 10 à 5 le nombre d'unités régionales, chacune dotée d'un Centre de soutien régional. Cette rationalisation a donné aux régions les connaissances techniques, juridiques et de gestion qu'il leur fallait pour être aussi autonomes que possible.

M. Hession a aussi institué la

M. Hession a aussi institué la planification stratégique à long terme au sein de la Société, et il est l'instigateur de la Conférence annuelle des gérants, qui a pour objet de favoriser l'efficacité de la Société.

George Anderson montre la carte de bons voeux portant une centaine de signatures de personnes présentes.

Monique Lafleur dit au revoir à M. et M^{me} Hession.



Pour Ray Hession, l'«égalité d'accès à l'emploi» n'était pas un simple cliché. Il a lancé le programme d'affichage de postes afin de permettre à tous les employés de poser leur candidature aux postes de toutes les catégories, jusqu'au niveau des cadres supérieurs et du personnel professionnel.

En 1980, le président est devenu le premier haut fonctionnaire fédéral à s'engager, dans une lettre d'entente avec Emploi et Immigration Canada, à éliminer toute pratique d'embauche discriminatoire. Par suite des programmes d'action positive des deux dernières années, la Société a pris la tête de file dans le secteur public en ce qui a trait à l'égalité d'accès à l'emploi. On en a un exemple dans la nouvelle ligne de conduite permettant le travail permanent à temps partiel. La Société offre des chances spéciales aux personnes ayant des responsabilités familiales, aux individus souffrant d'incapacités qui les empêchent de travailler à plein temps, et à ceux qui veulent poursuivre leurs études. Elle donne aussi plus de souplesse aux gérants en matière d'embauche.

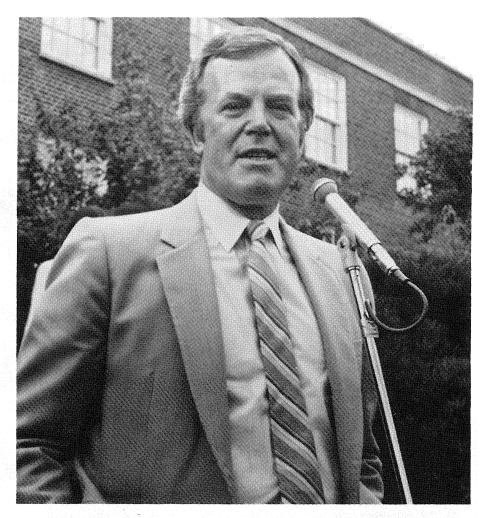
Pour M. Hession, les communications sont la pierre angulaire d'un organisme efficace. Et il est resté fidèle à ce principe, comme en témoignent ses visites aux régions, la création des conférences des gérants et la mise sur pied du groupe de travail sur les communications. Et il ne déjeunait pas seulement avec les cadres supérieurs.

En 1978, le président a visité le projet de démonstration des plaines Lebreton, dont la construction venait de prendre fin, afin de se faire lui-même une idée de ce projet à revenu mixte tout à fait unique en son genre. Voulant savoir de la bouche même des intéressés comment fonctionnait la coopérative, il a invité à déjeuner Joséphine Thibeault, une organisatrice pour le moins enthousiaste.

M^{me} Thibeault, qui depuis des années faisait vivre sa famille avec ses allocations de mère nécessiteuse, n'était jamais allée dans un grand restaurant et elle a demandé au président de commander pour elle. Mais elle ne manquait pas d'idées sur la façon dont la Société devait servir ses clients.

«Au lieu de parler aux gens avec des statistiques et des budgets, parlez aux petites gens, si vous voulez savoir ce qu'ils veulent.» Et c'est ce que Ray Hession a fait.

M. Hession fait ses adieux aux employés et, dans la photo du bas, reconnait une nouvelle employée, Carmen Racine, du Bureau des relations de la Société, qui avait travaillé pour lui l' y a une dizaine d'années.





«Libres de choisir»

Un film qui traite de l'intégration des personnes handicapées



Au cours de la réception qui a suivi le lancement du film «Free to Choose», la réalisatrice Judith Eglington s'entretient avec Jane Kney, vice-présidente du Bureau de direction de la Cheshire Homes Inc. et Steven Balcom, résident de la maison London Cheshire, un des participants du film.

«Free to Choose» est un film qui traite d'un pressant problème social, à savoir où les grands handicapés physiques peuvent-ils vivre une fois devenus adultes.

Le film examine trois options de logement avec soins de soutien. En regardant et en écoutant les résidents, nous commençons à comprendre ce qu'une demeure représente pour eux. C'est un lieu de résidence, mais c'est aussi le sentiment de pouvoir mener leur vie séparément et à leur façon. Ils nous disent qu'un «chez soi», un logement, c'est leur lien avec l'existence.

Ce dernier film de la SCHL, réalisé et produit par Judith Eglington et les

Services audio-visuels du CCI, s'adresse aux pouvoirs publics (gouvernement fédéral, provinces, états, municipalités), aux groupes communautaires et aux urbanistes. Il vise à les sensibiliser au dilemme que vivent les grands handicapés adultes en matière de logement.

Le film fait comprendre à cet auditoire qu'il est moralement impossible d'enfermer les handicapés physiques dans des établissements et laisse entendre que les gouvernements et les citoyens doivent établir ou aider à établir un plus grand nombre de logements comprenant des soins de soutien.

Les maisons visitées font partie de la

Cheshire Homes Foundation, organisme fondé par le colonel Leonard Cheshire en 1946 et qui a maintenant des membres dans le monde entier. La méthode utilisée par le colonel Cheshire pour aider les handicapés consiste à défier l'inégalité qu'on leur impose, en leur donnant des chances égales, des choix et autant d'options de vie que possible.

Après la première de ce film à Queen's Park en juin, la SCHL a donné «Free to Choose» à la Fondation, qui pourra l'utiliser comme bon lui semble. Le film est disponible pour distribution publique aux PFA Labs, 330 ouest, rue Adelaïde, Toronto. □

Une femme à une presse

En mai dernier, le Bureau national de la SCHL a embauché pour la première fois une femme pour travailler à une presse dans la section des impressions. Âgée de vingt-sept ans, Rolande Vien, d'une mine plutôt garçonnière, exerce son métier de pressière depuis environ six ans. Grâce à l'expérience qu'elle a acquise à la Banque du Canada, elle s'avéra la plus compétente lors d'un concours pour trouver un opérateur de presse A. B. Dick 350 à l'imprimerie du Bureau national; à noter que les autres candidats à ce poste étaient tous des

Le travail à la presse auquel peu de femmes s'intéressent, est surtout manuel, quoiqu'une partie se fasse automatiquement. Il s'agit en somme, de mettre une plaque sur la presse, d'abaisser le bras pour imprimer, d'alimenter la machine de papier, et de surveiller pour que l'intensité de l'encre soit toujours uniforme; il faut connaître sa machine à fond puisqu'à maintes reprises, les pressiers effectuent leurs propres réparations. À la suite d'une question sur ce genre de métier, Rolande réplique vivement: «J'aime imprimer . . . j'aime aussi réparer les machines . . . Je suis contente d'avoir gagné cet emploi de pressière parce que c'est cela que je veux faire; je ne veux pas faire autre

En effet, ce qui l'a poussée vers ce métier, réside dans sa personnalité, dans sa connaissance de soi. «Je ne suis pas trop féminine . . . je suis un peu «tomboy», déclare Rolande lors d'une entrevue accordée à Perspective. Après trois années d'études en sciences infirmières, elle change de domaine et devient messagère pour la Banque du Canada. Trois ans plus tard, Rolande occupe avec succès un emploi sur leurs presses. Mais la situation diffère au Bureau national de la SCHL: Rolande est la première femme qui ose pénétrer avec certitude dans le service d'impressions et qui s'y adapte fort bien malgré le soupçon de chauvinisme qui règne encore dans l'air.

Comment les hommes l'ont-elle acceptée en général? Selon Rolande, ils étaient contents, et même curieux de voir comment cela tournerait de travailler avec une femme. Ils reconnaissent son efficacité sur les presses et la plupart sont même prêts à accepter d'autres femmes si la situation se présente. Ses bonnes amies, de leur côté, prédisaient fermement qu'elle obtiendrait le poste en question. «J'avais mes doutes», avoua Rolande, à cause de l'ancienneté de



Rolande Vien, première femme à travailler sur une presse à la SCHL. photo de Bill Cadzow

certains employés et du fait que ses six années d'expérience n'étaient pas avec la SCHL. Mais sa compétence et son ambition dans tous les aspects de ce métier — autant technique que mécanique — ont su ouvrir une autre porte pour les femmes dans le domaine du travail.

Malheureusement, Rolande doit subir les conséquences d'une première arrivée: les incessantes taquineries! Ce sont plutôt les hommes qui s'amusent à la contrarier lui disant qu'elle est maintenant «one of the boys» et qu'elle devra leur prouver sa féminité. Comment faire puisqu'elle ne porte pas de robe, ni de maquillage et qu'elle est très simple à tous les niveaux? À son avis, il faut accepter les taquineries, s'endurcir à cela, être capable de prendre les choses en main si la situation s'aggrave.

Rolande ajoute: «L'initiation, après un an, ça devient long!» Elle recommande à ses collègues de prendre des mesures si les commentaires sont trop insensés, sinon les conditions de travail pour les femmes ne vont guère s'améliorer.

À ce propos, Rolande approuve les normes imposées dans sa section et s'est vite aperçue qu'elle préférait travailler avec les hommes, tous camarades au même niveau. Le commérage est drôle, les farces abondent, ce qui crée une atmosphère de travail moins sérieuse, moins tendue. Interrogée sur les améliorations à apporter dans son présent domaine, Rolande ne mentionne que l'habillement: les chemises de travail trop grandes et boutonnées à la mode masculine devraient être modifiées aux frais de la SCHL!

Maisons des Prairies de 1850 à 1950

Au Musée: 100 ans de vie dans les Prairies

Les immigrants avançaient vers les Prairies par tous les moyens, en bateau ou en chaland, en train ou en char à boeufs, séduits par la promesse de la gratuité des fermes pour tous, qui assurait une terre de 160 acres, à tout homme ou femme de plus de dix-huit ans, sur simple dépôt d'une demande et sur paiement d'un droit d'enregistrement de 10 \$. Ils apportaient avec eux les articles indispensables à la construction et à l'aménagement de leur première maison: des outils, des courtepointes et des oreillers, une lampe à kérosène. Leurs premières habitations étaient rudimentaires, souvent une simple tente ou un pare-vent où se mettre à l'abri jusqu'à ce qu'ils aient creusé les fondations et coupé ou acheté le bois pour construire une cabane.

Le «climat le plus sain au monde», promettait le gouvernement. Mais un poteau de clôture daté de 1929-1938 le faisait mentir: «Sécheresse, gel, sécheresse, grêle, sauterelles, sécheresse, rouille, sécheresse, vents, je pars!»

Maisons des Prairies de 1850 à 1950 donne une perspective tout à fait particulière de l'architecture résidentielle des Prairies de l'Ouest canadien, regroupant descriptions et photographies de maisons rurales et urbaines, d'intérieurs et d'extérieurs, de dessins de plans typiques, et un texte écrit sur les modes de vie des familles établies dans la région.L'exposition met un accent particulier sur les diverses origines ethniques et culturelles des immigrants des Prairies, qui ont apporté avec eux ou qui ont mis au point des méthodes de construction ou des détails de conception caractéristiques; par exemple, la construction en queue d'aronde des

colons britanniques, les toits de chaume des premiers colons ukrainiens, la maison à pans de bois de la rivière Rouge, ou la construction pièce sur pièce des Canadiens français.

Résultat de deux années et demie de recherche, l'exposition itinérante a été conçue et produite par le Musée de l'homme et de la nature du Manitoba, financée par le Programme d'appui aux musées des Musées nationaux du Canada, et par le Conseil canadien de l'habitation qui, lui, est subventionné par la SCHL.

Il y a eu une réception d'inauguration le 24 juin au Musée de l'homme et de la nature de Winnipeg, où l'exposition a été présentée jusqu'au 22 août. Prochain arrêt: Musée de Medicine Hat, du 10 septembre au 3 octobre 1982. □





La consommation d'essence à l'heure des mesures métriques

Le gouvernement estime qu'à elles seules les voitures consomment plus de pétrole que tous les autres équipements ou installations qui utilisent ce produit au Canada: elles représentent 20 pour cent de la consommation nationale de carburants pétroliers. Si les automobilistes canadiens réduisaient leur consommation d'essence de 25 pour cent pendant un an, l'énergie économisée suffirait à garder chaudes tout un hiver la moitié de nos maisons chauffées au mazout.

Mais comment calculer l'efficacité énergétique de votre voiture maintenant que le rapport millage-consommation (milles parcourus par gallon) ne s'applique plus, que l'essence se vend au litre et que les odomètres sont calibrés en kilomètres?

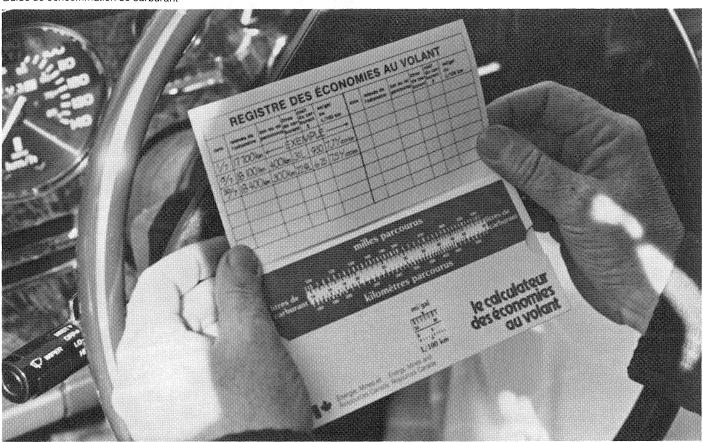
La consommation d'essence se mesure désormais au volume d'essence utilisé pour parcourir une distance donnée, c'est-à-dire en nombre de litres consommés par cent kilomètres (L/100 km).

Plus le chiffre de consommation est faible, plus la voiture est économique à conduire. Une voiture qui présente un chiffre de 8L/100 km consomme moins d'essence qu'une voiture qui en a un de 10L/100km.

Le calcul de la consommation d'essence, tout comme le chiffre de consommation, est maintenant inversé. On ne divise plus la distance parcourue par la quantité d'essence utilisée (milles par gallon) pour obtenir le chiffre de consommation. Désormais, on divise la quantité d'essence consommée par la distance parcourue (litres par kilomètre) et on multiplie le résultat par 100 pour obtenir la quantité d'essence consommée par 100 km, soit la consommation en litres par 100 kilomètres. Si, par exemple, votre voiture a parcouru 400 kilomètres depuis le dernier plein et qu'il faille 31 litres pour en remplir de nouveau le réservoir, vous divisez 31 par 400 puis vous multipliez par 100, ce qui donne une consommation d'essence de 7.7 L/100 km.

Pour vous faciliter la tâche, vous pouvez écrire à Énergie, Mines et Ressources Canada afin d'obtenir le Calculateur des économies au volant. Voici l'adresse: Case postale 3 500, Succursale postale C, Ottawa, K1Y 4G1. Ce calculateur de poche effectue les opérations arithmétiques nécessaires et donne même instantanément les équivalents des valeurs métriques en milles par gallon. Il comporte un registre où l'automobiliste peut noter le rendement de sa voiture à chaque plein. Transport Canada offre aux automobilistes un autre auxiliaire. Il s'agit du Guide de consommation de carburant, qui indique les taux de consommation de carburant de la plupart des véhicules vendus au Canada. Il renferme une table de conversion des L/100 km en milles par gallon. Pour obtenir ce guide, il suffit d'écrire à: Direction des affaires publiques, Transport Canada, Ottawa, K1A 0N5. 🗆

Guide de consommation de carburant





Avant d'être réaffecté en résidence pour personnes âgées, l'édifice était, à l'origine, un groupe de maisons mobiles modifiées qui servaient de salles de classe

Une nouvelle vocation pour les salles de classe d'Athena

par Bill O'Mahony

Un nouveau foyer pour personnes âgées a ouvert ses portes le 25 juin à St. Eleanors, Île-du-Prince-Édouard. Le foyer de 13 chambres, soit les anciennes salles de classe de l'école Athena, est parrainé par le Club Lions de St. Eleanors, qui a pu le réaliser grâce à l'aide de la SCHL. Selon le directeur provincial David Leslie, le loyer de 190 \$ à 220 \$ par mois se situe au bas de l'échelle sur le marché de la location.

Le foyer est le résultat d'une conversion, ce qui est assez inhabituel. Avec l'augmentation des coûts de la construction, la réaffectation de bâtiments existants devient une solution viable. M. Leslie note que «les conversions de ce genre sont très importantes, non seulement en raison des économies de coût qu'elles permettent de réaliser, mais encore du fait qu'elles créent de l'emploi». Il semblerait que la conversion et la remise en état demandent plus de main-d'oeuvre que la construction neuve.

Le foyer est aménagé en vertu des articles 6 et 56.1 de la Loi nationale sur l'habitation. Ces articles permettent à la SCHL d'assurer des prêts consentis par des prêteurs aux groupes sans but lucratif qui y sont admissibles et autorisent la SCHL à réduire à deux pour cent le taux d'intérêt sur le prêt. Selon Dave Leslie, «ce programme sans but lucratif est très important. Non seulement il permet d'assurer de nouveaux foyers pour les personnes âgées, mais encore les maisons ainsi libérées par les vieillards peuvent servir à loger les familles nouvelles et les familles qui grandissent». Un des aspects les plus intéressants du projet, c'est qu'il amène de la construction au moment où le secteur de la construction résidentielle connaît une léthargie sans précédent. Il y a déjà plusieurs années que la SCHL fait valoir le besoin de logements pour les

familles et les personnes âgées dans les petites collectivités de l'île. Les programmes sans but lucratif peuvent permettre à ces collectivités de se doter, à coût raisonnable, de logements pour citoyens âgés au moment où ceux qui ont un revenu fixe ont de plus en plus de difficulté à profiter des programmes d'habitation à cause des coûts d'exploitation et d'entretien.

Dans le cas du projet du Club Lions de

St. Eleanors, la SCHL a assuré quelque 344 250 \$ et accorde une réduction d'intérêt de 65 109 \$ par an. Aux taux d'intérêt actuels, cela représente une subvention fédérale de près de deux millions de dollars pour la durée du projet.

Les unités de l'école élémentaire Athena étaient à l'origine des maisons mobiles modifiées qui servaient de salles de classe. Les bâtiments avaient été déménagés depuis Sherbrooke, Î.-P.-É. □

Le premier ministre de l'Île-du-Prince-Édouard, M. Jim Lee, a pris la parole lors de l'ouverture officielle le 25 juin. Le directeur provincial de la SCHL, David Leslie, est assis à gauche.





Le bureau de Clarkson Gordon a préparé une nouvelle brochure touchant les changements au régime de l'impôt sur le revenu apportés par le Budget fédéral du 28 juin 1982. Cette brochure est disponible gratuitement des bureaux de Clarkson Gordon ou de la rédactrice en chef de Perspective.

VENDRE SA MAISONPar: James A. Morrisey

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

La hausse des taux d'intérêt a porté un dur coup au marché immobilier, en rendant les maisons beaucoup plus difficiles à acheter et, par conséquent, à vendre. Même si vous jouissez d'un taux d'intérêt favorable sur votre hypothèque actuelle, le solde dû est peut-être trop faible pour être utile aux acheteurs éventuels. Mais grâce à une bonne planification fiscale, cette hypothèque «inutile» pourrait être votre meilleur argument de vente.

Supposons que vous vouliez vendre votre propriété pour 70 000 \$ et en acheter une nouvelle pour 125 000 \$. Vous avez une hypothèque à 10 pour cent sur votre maison, mais le solde impayé n'est que de 25 000 \$. Malheureusement, cette hypothèque ne saurait intéresser qu'un nombre restreint d'acheteurs éventuels, qui se verraient obligés de faire un paiement initial de 45 000 \$. À moins que vous ne soyez disposé à reprendre une deuxième hypothèque!

Pourquoi aideriez-vous ainsi l'acheteur éventuel, surtout si vous voulez affecter la totalité des 45 000 \$ d'avoir propre au paiement initial sur votre nouvelle maison, pour limiter votre nouvelle hypothèque à 80 000 \$?

Prenez un crayon et un papier. Envisagez d'abord la possibilité de prêter à l'acheteur 25 000 \$ en deuxième hypothèque pour ramener son paiement initial à 20 000 \$. Bien que l'acheteur doive vous payer 19 pour cent d'intérêt sur ce prêt, son coût moyen de financement ne serait que de 14½ pour cent puisqu'il continuerait à jouir de l'ancien taux de 10 pour cent. Le financement des 50 000 \$ à 14½ pour cent pourrait bien être ce qu'il vous faut pour conclure la vente. Jusqu'ici, l'idée ne semble pas si mauvaise.

Après une tournée des institutions financières, vous en trouvez une qui

consent à vous prêter 105 000 \$ à 19 pour cent contre la garantie de votre nouvelle maison, de l'hypothèque que vous aurez prise sur votre maison actuelle, et de vos autres biens. Et comme la vente de votre maison actuelle vous aurait rapporté 20 000 \$ comptant, vous êtes en mesure d'acheter la nouvelle maison.

Mais, il y a un hic! Puisque votre nouvelle hypothèque serait plus élevée, vous devriez payer des intérêts supplémentaires chaque année. Bien sûr, l'acheteur de votre maison vous verserait des intérêts égaux aux intérêts supplémentaires payés, mais les règlements de l'impôt entrent en ligne de compte et viennent bouleverser vos plans. Malheureusement, les intérêts reçus seront imposables, et vous n'aurez pas droit à une déduction pour le montant supplémentaire payé. Cela pourrait vous valoir près de 2 400 \$ par an d'augmentation de vos impôts personnels. Ce n'est pas juste, c'est sûr, mais c'est ce qu'exigeraient les règlements de l'impôt si vous procédiez ainsi.

On l'oublie souvent, mais il est possible d'éviter ce revers avec une bonne planification fiscale. Il s'agirait tout simplement de faire en sorte que, sur les 105 000 \$ que vous emprunteriez, 25 000 \$ soient prêtés directement à l'acheteur de votre maison! (Ce qui lui permettra de vous payer 45 000 \$ comptant au moment de la vente, grâce à quoi vous pourrez conclure l'achat de votre nouvelle maison avec le solde de 80 000 \$ du produit de la nouvelle hypothèque.) En utilisant ainsi spécifiquement des fonds empruntés pour faire un prêt régulier portant intérêt, vous avez une dépense déductible les intérêts — que vous pouvez porter en réduction du revenu d'intérêts, et éviter ainsi le supplément d'impôt.

Faisons une comparaison des effets fiscaux et des effets sur les liquidités mensuelles selon trois scénarios possibles. Le premier scénario suppose que vous ne faites pas de prêt hypothécaire à l'acheteur. Le deuxième illustre le problème fiscal inhérent, alors

que le troisième reflète le résultat de la planification destinée à éviter l'obstacle fiscal.

Scénarios	1	2	3
Intérêts non déduc		1 663 \$	1 267 \$ 396
Revenu d'intérêts Impôt sur le revenu	 J	(396)	(396)
d'intérêts		200	
Sortie de liquidités	1 267 \$	1 467 \$	1 267 \$

Ainsi donc, en prenant quelques mesures de plus, vous pouvez offrir à l'acheteur un taux d'intérêt attrayant sans augmenter votre facture fiscale ni vos sorties d'argent.

Pour ceux qui se trouvent dans une situation semblable à celle du deuxième scénario (et ils sont nombreux en raison de transactions passées), il y a moyen d'améliorer leur situation fiscale grâce à une bonne planification. Une des solutions possibles consiste à effectuer une série de transactions semblables à celles du troisième scénario lorsque leur hypothèque arrivera à échéance. Cela est relativement simple, mais ils devront peut-être attendre trop longtemps pour que leur fardeau fiscal s'en trouve allégé.

Heureusement, il y a peut-être moyen d'apporter un remède plus immédiat. Cela pourrait se faire si votre conjoint contractait un emprunt pour vous acheter la créance hypothécaire. Avec le produit de la vente, vous pourriez réduire le prêt hypothécaire sur lequel vous payez des intérêts non déductibles. Bien sûr, les règles d'«attribution» du revenu vous obligeraient alors à payer de l'impôt sur le revenu d'intérêts de votre conjoint, mais le montant imposable serait le revenu net — déduction faite des intérêts payés sur le nouvel emprunt. Cela vous donnerait une réduction immédiate d'impôt.

Ces exemples font voir combien il est facile pour les personnes qui touchent un revenu d'intérêts (ou d'autres placements) — et qui paient également des intérêts non déductibles — de se laisser prendre au piège et de payer des impôts inutilement. □