

# PERSPECTIVE



Canada Mortgage  
and Housing Corporation

Societe canadienne  
d'hypotheques et de logement

Vol. 24 — September 1986

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

SEP 10 2004

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



CMHC  
Helping to  
house Canadians

## TRANSFERS

**Stanley Squires**, from Real Estate Division to the Office of the Vice-President, Insurance Sector (Special Projects Officer).

**Kevan G. Gates**, from Rural and Native Housing Group to Program Planning Group (Quantitative Systems Analyst).

**Claudette Borland**, from Social Housing Group to Program Operations (Administrative Secretary).

**Carmen Clermont**, from Social Housing Group to Program Portfolio Management (Administrative Secretary).

**Doug Barkley**, from Business Systems Support to Existing Computer Systems Group (Director).

**Wita Schliewen**, from Systems Acceptance to Systems Development (Project Manager).

**Stacie McCarthy**, from Data Processing Services to EDP Operations (Senior Clerk, EDP Security).

**Juan Fuentes**, from Systems Development to Data Resources (Senior Systems Analyst).

**John Beaucage**, from Thunder Bay Branch to Atlantic Regional Office (Coordinator, Programs).

**Norma Laird**, from Ontario Regional Office to Atlantic Regional Office (Manager, Planning and Organization Development).

**Steven MacKenzie**, from Charlottetown Branch to Fredericton Branch (Program Manager, Lending).

**Gordon Garland**, from Toronto Branch to Ontario Regional Office (Housing Analyst).

**Barbara Lea**, from Toronto Branch to Ontario Regional Office (Manager, Business Planning and Organization Development).

**Gabriel Gat**, from Calgary Branch to Prince George Branch (Program Officer, Social Housing).

**Catherine Corrigan**, from Treasurer's Directorate to Statistical Services (Clerk, Geography).

**Judy Halverson**, from Residential Improvement Group to Program Analysis Group (Program Analyst/Monitoring).

**Vincent Mascaro**, from Longueuil Branch to Laval and Laurentian Branch (Program Appraiser).

**Lucien Valiquette**, from Rimouski Branch to Montreal Branch (Manager, Social Programs).

**Gérald Bruneau**, from Hull Branch to Rimouski Branch (Branch Manager).

**Ed Larocque**, from B.C. Regional Office to Vancouver Branch (Manager, Mortgage Administration).

## RETIREMENT

**Terry W. Gibson**, Accommodation Services, Administration Division.

## DECEASED

**Thomas J. McWhirter**, Assistant Manager, Administration and Finance, St. John's Branch, on May 1 (retired July 1979).

**Charles R. Burrows**, Halifax Branch, on May 15 (retired March 1958).

**Betty Louise Powers**, Clerk, RRAP, Edmonton Branch, on May 23.

## 35 YEARS

**Richard D. Parkinson**, District Manager, Ontario South, Ontario Regional Office.

## 30 YEARS

**Pierre J. Philion**, Manager, Loan and Mortgage Accounting, Investment Portfolio Accounting Division.

**Frank Iannidinardi**, Manager, Mortgage Administration, Montreal Branch.

## 25 YEARS

**Claudette Laplante**, Clerk, RRAP, Quebec Branch.

**Joan M. Price**, Manager, Mortgage Administration, Thunder Bay Branch.



## PERSPECTIVE

Published monthly for employees of CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION

**Lucille Tessier**

Editor

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



This Welcome to Yellowknife sign rests near the airport. The old Bristol Freighter, one of the aircraft that helped to open up the north, is also on a pedestal — it is not actually flying. A close look reveals an interesting name on the plane: Wardair. The beginning of an airline. See story on page 12. (photo by Rick Green)

# **40th Anniversary**

## **Looking over CMHC activities in QUEBEC 40 years of "missions"**

by François de Lorimier

Every region has its own little story that really amounts to no more than a different perspective on how our common heritage, Canada Mortgage and Housing Corporation, has evolved over the years.

It is a sure sign of maturity when a person can stop one day, take a calm look over his shoulder, and sometimes smile at what he sees.

The Corporation was, plainly speaking, a war baby who first saw the light of day after hostilities had ended. As both the offspring and the inheritor of "Wartime Housing", it was to be the government body responsible for rallying all the elements needed to get residential construction going once more in Canada.

There is no denying that it was a pampered child who, while still in the cradle, fell heir to more than 30,000 houses across the land, about 4,000 of which were in Quebec.

These houses were the result of the wartime effort to provide homes for the National Defence factory workers near the munitions plants and sometimes in the middle of nowhere. Along with these small villages, the Corporation inherited, as well, the municipal infrastructures such as streets, water and sewer services, community halls and schools.

There were plans to demolish these installations after the war, but the housing crisis that flared up on the troops' return from overseas provided a reprieve. As if to prove the wisdom of this decision, nearly all these projects are still with us today and are all the better for forty years of being lived in and improved.

Then, in order to accomplish the mission, "Central Mortgage and



*Wartime houses: the charm of 40 years of living.*

Housing Corporation" began to decentralize. It seems that the Corporation took a while to learn its second language: it was not until 1965 that the first bilingual annual report appeared.

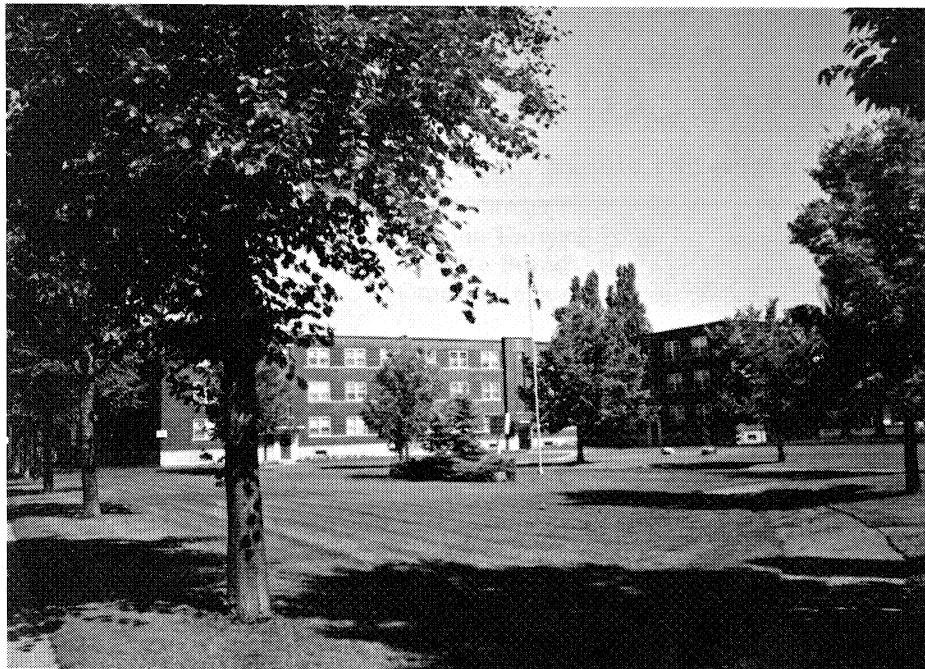
For the Quebec region, the idea of "mission" has always been a magic potion that has inspired the unity, the

dynamism and even sometimes the zealousness that characterized it since the earliest days.

The first of many missions to be undertaken was to "Overcome the housing crisis". Indeed that was a noble cause worth putting oneself out for!

So . . . , the "Wartime" housing stock was fixed up, the municipal and community infrastructures and

# 40th Anniversary



Montreal's Benny Farm, the veteran of Quebec projects.

services were improved, and the houses were allocated as rental units to those who needed them most, with the option to purchase.

At first glance, it sounds straightforward, but it has to be said that some aspiring tenants were something less than scrupulous and . . . very crafty. If it suited them and if it would help them get a bigger house or jump the queue on the waiting list, they would turn up at the project rental office with someone else's wife or with a friend's children.

But there was no fooling our eagle-eyed administrators who were keeping a check on things in spite of their onerous and varied duties. They could pick out the mismatched woman or the children who belonged to someone else!

The administrators in those days, we ought to point out, often had to be Jacks-of-all-trades who had to look after street maintenance, fire-fighting services, school supplies, as well as the usual jobs of renting, rent collection and building maintenance.

Soon the list of properties grew once again through another substantial inheritance, this time, buildings that had been put up by Housing Enterprise Limited, an initiative of lending institutions and guaranteed by the government. We should note that taking advantage of government insurance is nothing new — and that, already, the lenders of those days knew how to make the most of it!

Of the batch of projects taken over, the ever-enduring Benny Farm, veteran of our projects, still administered today, will be long remembered. Other buildings were also acquired under the "Integrated Housing Plan", whereby contractors were given buy-back guarantees and other houses were taken in stock and converted under the "Home Conversion Plan", the forerunner of RRAP.

At that time the Corporation also had building capacities, which it exercised in succession to Defense Construction Limited in military camps and National Defence stations such as Val-Cartier, Bagotville and Val d'Or.

Even if the goals and objectives of the Corporation were not as well articulated as they are today, it was clearly a concern for greater quantities of housing units which inspired every measure put forward by the government of the day: stimulation of the money market, direct loans, guarantees to builders of rental housing, and conversion of public buildings into emergency housing.

It is obvious that those first years were already marked by imperatives of volume of activity — a tradition that was nurtured in Quebec, as in all other regions, whatever the character of the many missions.

By 1950, the annual rate in Quebec of new house production under the National Housing Act was already of the order of some 15,000 units. They were financed mainly through the joint loan formula.

When the emphasis shifted, some four years later, to housing quality and improvement, the post-war housing crisis had been largely conquered. The Corporation had already disposed of a good number of the wartime houses on terms that were extremely advantageous to clients. In fact, the typical one and one-half-storey house that you can still pick out here and there today, cost the purchasing tenant between \$1,500 and \$3,000.

In 1954, there were more offices in the metropolitan area of Montreal, not counting the Regional Office, than throughout the rest of the region. The resources had been strategically deployed along the fringes of the urban residential development, with offices in Notre-Dame-de-Grâce, St-Laurent, St-Michel, Dorval and St-Lambert. One other office, the "DRO" (the District Rental Office), dealt mainly with Corporation-owned properties.

In the rest of the region, there were already offices in Quebec City, Chicoutimi, Sherbrooke, Trois-

Rivières and Val d'Or, when Rimouski was still considered a service outpost.

The National Housing Act of 1954 marked the beginning of a new era in housing that would require a careful and, no doubt, "definitive reorganization", as was said at the time.

Under the new legislation, banks were permitted to enter the field of home financing secured by a mortgage guaranteed by a new type of government insurance. The premium was set at 2 per cent and the application fee at \$35. Whether this was inspired by a concern for profitability still remains an unanswered question.

The Corporation was given considerable power towards enforcing the national building code and housing development standards. The Quebec region saw implicitly in this the grounds for a new mission: "The protection of the consumer" and, while at it, why not "A touch of public education".

The engineers and inspectors, many of them recycled people from National Defence (Defense Construction Ltd.), took over the responsibility for applying the national standards and the field control of good building practices. Between rounds of visits, they would train plans examiners in each office, although some of the trainees had fairly limited technical backgrounds.

Good intentions compensating for applied knowledge, it can be said, with some assurance, that from that day forward, all houses financed under the National Housing Act had such important features as laundry tubs in the basement, exterior hosebibs, weep holes in brick walls, and a bathroom with proper clearance around the toilet, at least according to standards . . . to the greatest satisfaction of one and all. Could there be more convincing evidence of the carefulness with which each plan was scrutinized before the approval of an NHA loan?

Appraisers, architects, town planners, landscape architects, economists . . . and a few more "ists"

were brought from abroad to join forces with the native troops in this new crusade for an improved quality of life. In Quebec, it was easy to pick out these experts in housing needs and local development mainly because of their rather distinct accent.

Local offices, sold on the opinions of CMHC architects and town planners, confident in the dependability of its standards, declared war on grid pattern subdivisions and insisted that developers get accustomed to curves and cul de sacs. In no time at all, there was no such thing as having to go through a kitchen to get to the bedrooms, or see basement windows in the façade of bungalows.

A sustained demand for housing, along with the availability of abundant financing from the banks, created a particularly favourable climate for the emergence of a spontaneous generation of construction companies. While a good number were reliable, many were inexperienced, but others were fly-by-nights with little taste for professional standards.

All imbued with the new mission, such was the industry to which our inspectors preached the gospel of national construction standards, professionalism and, often enough, ethics.

To adequately situate the importance of CMHC in the house building market place, it should be remembered that, at the outset of the new regulations, the Corporation was required to set the maximum selling price for an NHA home. Unofficially also, it was known that the CMHC evaluation and acceptance of the work in place was being used as the main criteria for interim and final disbursements in housing related contracts.

It is no surprise, therefore, that in the eyes of the public and the hearts of its employees in Quebec, CMHC represented much more than an insurer of loans. There is no disputing that these

people were the most sought-after housing consultants . . . and the least expensive. Ease of access to the offices, and a willing dialogue with the public firmly established them in this role.

In a spirit of familiarity mixed with respect, Quebecers used to call the Corporation "la Centrale". To the employees, happy to identify themselves with the Corporation, this short-form sounded lovely indeed.

Although employees in the Quebec offices were strongly motivated by the possible influence they could have on product appearance, interior layout design, cost and quality, their strong sense of responsibility often forced them to take the moderate course.

For the first three or four years, some 7,000 loans for new housing were insured annually in Quebec. But soon thereafter the flow of mortgage financing dried up under the weight of "usurious" interest rates of more than 6 per cent, which sent the banks to the limits of their lending powers and forced them to pull out. The NHA rate, set by regulation, in fact allowed  $\frac{1}{4}$  to  $\frac{1}{2}$  points more.

It was at this time, in 1958, that there was an initial attempt at introducing public housing in Montreal. A joint federal/provincial project which will remain a unique example to this day, appeared on the Quebec scene. The birth of the "Habitations Jeanne Mance" was so laborious that it took almost ten years for the municipal and provincial partners to recover.

Only in 1967 did a group of administrators and professionals leave the Corporation, with the mission to provide assistance in the establishment of a provincial housing agency. When the emissaries returned, undoubtedly mesmerized by the charms of "la Belle Province", they were knocking at the Corporation's door sporting the colours of the Quebec jurisdiction.

The pause in the loan insuring activities provided the occasion to reorganize the field offices while waiting for something to happen. The main branch concept, with satellites,

# 40th Anniversary



*The Habitations Jeanne Mance in Montreal, a unique example of a federal/provincial project in Quebec.*

produced in Quebec two of the "biggies" and seven of the others. As change is a constant condition in CMHC, change soon came.

Starting in the early 60s, the Corporation became involved in direct insured financing. It was understandable that Quebec would want to consume a fair measure of the available funds in an attempt to redress the inequitable results of having been, for years, neglected by lenders.

This provided all the incentive necessary to provide the Quebec region with a new mission. It was easy to have accepted by CMHC employees, the role of "redistributor of Canadian wealth".

And so began the amassing of the largest mortgage portfolio administered by any single region: 20 years later it would amount to more than 100,000 accounts.

It was in the outlying offices that the sense of this mission was most evident. In fact, to the large number of services that these offices provided so

generously in their territory was now added the power to lend money! In a way, the employees in these offices felt as performers in the master plan of the federal government, while being representatives of their constituencies before management.

It wasn't the least bit unusual to find, in these offices, a handful of people who were in charge of properties, mortgage accounts, planning development, with market expertise and who were also a wonderful source of statistical data . . . yet another of our specialties!

This missionary spirit goes a long way towards explaining the zeal of these employees to volunteer staying in the office after hours, on their own time, to conduct interviews with house buyers when there was no such thing as overtime pay!

Indeed, some of those evenings were very similar to certain religious ceremonies when, after due pastoral exhortation, each person is brought to talk over his own case, in private, and

receive absolution. Sometimes the applicant would be coached by a crafty vendor just before the interview and would give answers that he had learned by heart. In the Quebec Branch office during one such event, a plot was discovered whereby consenting purchasers would produce the same bundle of \$100 bills to prove to the interviewer that they had the necessary funds to invest in a house. Needless to say, this ritual was taking place under the watchful eye of the vendor's agent who had to make sure that he got the "nest egg" back after the interview!

There are memories too of setting out in the wee hours of the morning for days of interviewing, appraising and inspecting work deep in the Quebec bush, hundreds of miles away across dusty roads that were barely passable. There was something almost evangelical about it. This was the first version of the mobile office that was to make its appearance a dozen years later in Rimouski.

*The "Jardon" house in Sept-Iles.*

Due to the inevitable influence which "la Centrale" exercised on the product, on the client and even on the municipalities, the opportunity often arose to expound on the virtues of good housing. Incidentally, the Corporation had tracked down some architects from the old countries, whose language this time was that of continental Briton.

Many small Quebec towns reflect the ability of these professionals in serving the cause of local housing with much simplicity and practical advice making economy a quality of the results.

In harmony with our roots and traditions of settlers, it seemed the normal course to foster the economic growth of remote centres and to encourage the development of the "Nord-Ouest du Québec" and of the "Nouveau Québec".

The insistence on logical and orderly development of suburbs brought with it the risk of encouraging land speculation. This had to be controlled by the approval of a savant mixture of additional competing subdivisions, a job that only CMHC could perform in Quebec.



In Estrie (the Eastern Townships), the commitment and pride of accomplishment generated such team spirit that, for a time, the employees of the Sherbrooke office donned a uniform: navy blue vest, white shirt and grey flannels.

By the early '70s, the portfolio consisted of 60,000 mortgage accounts, and administered only a handful of apartment buildings, one of which was a prestigious structure known as Habitat 67.

It was about at that time that the winds of innovation and risk blew over the Corporation. The Quebec region was more than ready to do its share of experimentation. It was, in fact, given a goodly share of the national funds because of the concern to combat unemployment and other troubles of the times considered threats to Canadian unity. The consequences of this force-feeding would be with us for many years to come.

It might have been the price to pay for some excellent inroads made such as a trial formula of assisted homeownership, and a prototype of a housing rehabilitation scheme with the city of Montreal.



*A typical "townhouse" in the Nouveau Québec.*

# 40th Anniversary



*A view on the future: Habitat 67.*

Two or three years later, when the mission was to take a clearly social turn, both of these would be found in the new piece of legislation.

Just one more reorganization and the machine, still warm from its recent feats, was ready to take on new challenges, namely: "To reallocate funds for housing citizens with modest incomes".

Many city cores, which used to accommodate a substantial stock of reasonably priced housing, were deserted. Some streets took on the aspect of expensive corridors between parking lots, vacant areas and small dying businesses.

The NHA, which allowed itself to be distracted by the new and the rural stuff, had to go back into town. Revitalization, reconstruction and infill was being talked about to stop the drift towards the suburbs.

Maintenance and rehabilitation of housing therefore took on special importance especially since population growth began to slow down. The Baby Boomers who were now 25 years old tended to postpone parental joys and consequently make up less prolific households.

In 1975 approximately, loan insurance was extended to existing houses. This represented a major



*An example of the \$200 million research and innovation program.*

change in policy direction for the Corporation, who thus was recognizing that a healthy resale market was equally as important as the creation of new housing.

The Corporation had just inaugurated a new up-graded version of the loans with subsidized interest rate for non-profit organizations and cooperatives. It was necessary, not only to deliver the program, but above all, to develop a clientele worthy of the

aspirations of the program designers. The employees of the Quebec region, always able to find a problem to fit any solution when given the chance (even if the reverse is the more normal), were more than ready to accept this challenge.

They had a strong bias towards the cause of their clientele, the poorly housed. Surprising skill was developed in educating, guiding and dealing with social groups who, although poorly structured at the beginning, would be mainly motivated by the prospect of personally occupying the dwellings.

And then came the AHOP program. This was practically tailor-made for Quebec in providing for a subsidy to a prospective low or moderate income homeowner. As was the case of the former direct insured lending program, it was in great demand from the outset. It did a fine job of bridging the gap between loans to more affluent homeowners and loans towards low income housing. In just two years, more than 19,000 dreams of aspiring



*A third edition of the Gaspé mobile office.*

homeowners had become reality for Quebecers of low and moderate incomes.

It was then that our mobile office began to criss-cross the picturesque roads of the Gaspé. It became such a familiar sign on the landscape that one day, while hurrying about its business, the original version left the road to join the scenery . . .

The RRAP program also came into being at that time. It addressed at the same time the problems of an aging housing stock, the need to preserve urban neighbourhoods, to rehabilitate small towns, and the desire of small property owners to retain possession of their property. To Quebec, this

program was the jewel of the NHA programs. It was easy to convince the municipal authorities to find delivery agents for the program if we would look after their training. Soon 250 agents were travelling through the towns and around the countryside, bringing with them small grants that produced an epidemic of major rehabilitation work.

To the housing stock of Quebec, this program contributed more than 110,000 rehabilitated units in ten years, that is, by 1985.

One would have to have seen areas like the Gaspé and the Mauricie regions both before and after all the work was done under the RRAP program, to really appreciate the effect it had on housing quality.

While in a stimulating mood, in the mid-seventies, a new prescription offered entrepreneurs assistance in the form of a loan secured by future inflation, so that the expenses of a new rental housing project could start to be repaid with an income yet to be received. The delivery of this novelty had to be made with more faith than questions. It too caused quite a stir when the untrustable inflation forgot to deliver the goods. It just proved again that, in a pinch, there is always someone who will take up on any sort of proposition, so long as it generates some construction activity and building profits.



*A typical country road after RRAP.*

Taken individually, all these programs have met with success, but, just as with certain medicines, their combined effect was killing the patient, namely, the market.

The loan insurance sector had already begun to feel the effects of a market glut. Our coffers were chock full of buildings that would one day have to be packed up and returned to the jungle of deregulated supply and demand. Although the wave of repossession was perceived, its rumblings had been stifled by the noise of all the social programs our offices were delivering.

When the Quebec region began to clear its shelves in order to make the insurance fund liquid once again, with characteristic energy, it disposed of some 15,000 units in three years.

And then, just one more small, but hard to forget, realignment and we were ready to attack the '80s with words of deep significance buzzing in our heads. The talk was all of results, action plans, productivity, performance measurement and even . . . profitability. To do this, orientations, objectives and business plans were needed and, of course, a mission to carry out an artificial privatization.

Our next mission was closely connected to our wish to maintain visibility and, thereby, to ensure that we would continue to participate in the different housing markets. It was a matter of "Increasing our share of the mortgage financing market". Competing with the private sector is suddenly permitted. Trying to reach up to its achievements is now a normal part of running an efficient business.

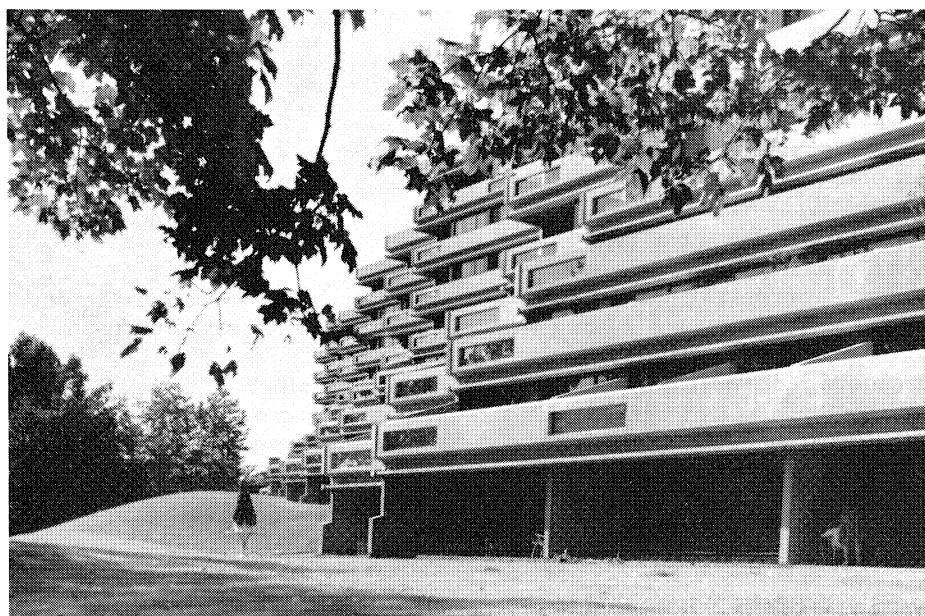
To do this, we would have to sell what CMHC produced and not, as the false prophets had claimed, sell the Corporation itself. "Marketing" was all the rage and the region was turned into a breeding ground for salesmen. The speed of service surprised our clients and left others scratching their heads.

Performance standards were implemented that meted out one and one-quarter persons for one job and two-thirds of another person for the next. Thank goodness though, such butchery got no further than the computer reports and this is why you just don't find our office supervisors looking for amputees or for arms and legs that might make up one whole person!

Record performances became the ferment for ever greater achievements, especially in mortgage administration where the Quebec Grand Prize had been running an internal event between the formula I racers of Montreal, Quebec City, and Hull offices for several years already.

The mortgage underwriting offices presently insure more than 35,000 housing units annually in Quebec. For three years now, this sector has been living under private business rules.

*Villa Merici in Quebec City.*



The employees in social housing, who had no one to compare themselves with outside the Corporation, decided to compete with themselves and last year committed almost 3,000 subsidized units and 6,000 rehabilitated units. Today, these employees would feel quite at ease in serving as the performance criteria for Quebec's provincial cousins.

Today's challenge is to make operational the test tube program that has most recently been conceived — a new cooperative housing program.

The story of housing in "la Belle Province" cannot be told without saying a great deal about CMHC. As for the future, the Quebec region is busy preparing for it, consulting with client groups and coming to know the territory even better so that it can participate effectively in planning for and assessing what is accomplished. In this way, the region will be able to recognize the right time to step in and give a hand in the form of other exciting missions.

Pride is a state of the soul which takes nothing away from anyone. Its expression can sometimes seem to idealize events, even embellish the results.

If the narration of CMHC's accomplishments in Quebec thus appear idealized, it is because it is expressed as authentically felt by "generations" of people who lived it and are still living it. They like to recall it that way.

It is also somewhat the story of people, especially those whose pride and sense of belonging made this organization a living thing capable of being enthusiastic and ready to undertake together the accomplishment of yet other missions. □

*(François de Lorimier retired in December 1985, after 32 years employment with the Corporation. At the time of retirement he was Manager, Operations Staff, Quebec Region.)*

# EMPLOYMENT EQUITY

## The Women's perspective

by Janet Kiff-Macaluso

For over ten years CMHC has actively supported equal opportunity or employment equity for women through an advisory group democratically elected from the female employees of the Corporation.

"Employment Equity" is a term promoted by Judge Rosalie Abella in her 1984 Report of the Royal Commission on Equality in Employment:

"... employment practices designed to eliminate discriminatory barriers and to provide in a meaningful way equitable opportunities in employment . . . .

Sometimes equality means treating people the same, despite their differences, and sometimes it means treating them as equals by accommodating their differences."

It is the term now used by CMHC for its initiatives and activities to prevent adverse discrimination in the work place. The concept has evolved over the last decade as the concerns of women and the other target groups have become better publicised and given priority as issues in the work place.

The implementation of employment equity at CMHC has changed over the years. The first impetus for reviewing the Corporation's practices in this field came from the Report of the Royal Commission on the Status of Women in 1971. The Women's Bureau was organized in 1975 to examine the policies and practices of the Corporation and its activities. It also had an external mandate to examine the National Housing Act to see if it met the needs of Canadian women.

The Women's Bureau involved all women in the Corporation through

representatives, chosen by groups of twenty or so women, who elected an Advisory Council of delegates from CMHC offices across Canada. A Women's Bureau, with a co-ordinator and assistant, supported the Council. Using their own, voluntary resources and the staff of the Bureau, the Council achieved a great many improvements for the women in the Corporation. Many times all employees benefitted, because the solution to what was raised as a women's problem in fact improved the working conditions of all staff. Most notable amongst the Bureau's successes are standard job descriptions, a pension plan that is the same for women and men, a job posting system, better training and career counselling for women in the Corporation, improvements to the special leave policy, permanent part-time work provisions, flex-time, a policy for action against sexual harassment and a policy for the use of display terminals.

Between 1983 and 1986, the steps taken by CMHC to ensure equal opportunity for its employees expanded, so that today an Employment Equity Office exists, with the mandate to fulfill the Corporation's legal obligations (to Treasury Board and the Department of Employment and Immigration), and to maintain its leadership role in this field, as affirmed in Judge Abella's report. The Office co-ordinates and supports four Advisory Groups — women, natives, members of visible minority groups and disabled persons. The autonomous, grass-roots structure that ensures women's concerns are equitably considered is now channelled through an Advisory Council, the members of which are elected from female employees at large.

The president of the Advisory Group — Women, will sit on an Employment Equity Advisory Committee along with representatives from the other three target groups. This steering committee provides a forum for the target groups to discuss their ideas, needs and issues regarding employment equity, and will be the main channel of advice and information from them to Corporation management. The Committee's mandate also requires it to review the overall progress of the Corporation towards employment equity, and the work done to achieve this progress.

Responsibility for employment equity rests with the Corporate General Counsel, Denise Belisle-Horner. The Manager of the Employment Equity Office is Carol Paschal. Assisting her is Beryl Brewer, a longtime supporter of people's rights in the Corporation, and Linda Jenkins, an analyst.

During the summer a constitution for the new Advisory Group — Women was developed by the delegates to the Advisory Council. It sets out the Group's mandate to investigate adverse discrimination in the CMHC workplace, and its modus operandi, to ensure that the concerns about equality of all Corporation women are addressed. The Council also elected new officers: Kathleen Hunter (Treasurer's Directorate, N.O.), President; Janet Kiff-Macaluso (Strategic Planning and Policy Development Division, N.O.), Vice-President; Angela Nagy (Prairie and NWT Regional Office) and Susan Fortune (Atlantic Regional Office) are the western and eastern Executive Committee members, respectively.

The current executive owe a lot to all those who have been involved in the Women's Bureau and the Advisory Group over the years. They have left a strong network to deal with outstanding equality issues and have assisted the Corporation in implementing the most significant employment equity measures of any of the Crown Corporations of Canada. Amongst those most involved are the previous Co-ordinators of the Women's Bureau — Huguette Sipling, Lezlie Oler, Rosine Gerhard and Lucie Chartrand, and the past Presidents of the Advisory Council — Doris Asselin, Catherine Corrigan, Chip Podoski, Velma

Clement, Satya Brink and Jacqueline Tilford. There is not enough room here to mention all the delegates to Council over the last ten years, but those who still help considerably with their time and advice include Faye Goodwin, Victoria Garland, Helen Stewart, Rita Daniel and Fran Cameron.

Although much has been achieved for women in the Corporation there is work still to be done. Together with the other employment equity advisory groups, employment policies and practices must be monitored for fairness, and any inequalities removed. To achieve that end, the women's approved goals for this year are (i) to investigate training and development

within the Corporation — to determine whether women are getting a fair share of development resources, and whether training courses serve the needs of all female employees, and (ii) to make women aware of the new employment equity concerns of the Corporation and its implications for them, through presentations to be given by the Advisory Group — Women's representatives to all interested women.

The future holds a challenge for us all at CMHC but, with continued support from management and committed people, we are confident that the goal of Equality for All will be achieved.

## The Native Group's perspective

by Ken Morin

Native Advisory Group. What is that? Who do they represent? What is their structure and mandate? Who do they report to?

These may be a few questions you might ask yourself if you come across the name "Native Advisory Group".

I would like to take this opportunity to introduce myself and the group I represent.

My name is Ken Morin from the Barrie Office. I was recently elected President of the Native Advisory Group at its first meeting held in Toronto, May 5 and 6, 1986. This first meeting was attended by all identified Native Employees who could attend.

You may recall a General Memorandum (No. A-1196, February 19, 1986, RE: Employment Equity Office) detailing the purpose, structure and background of the Office. Within that memorandum, reference was made to Advisory Groups for target group employees within the Corporation. The role of the Advisory Group is to represent CMHC employees who are members of target groups by raising issues and proposing appropriate action on their behalf respecting Employment Equity.

Our Native Group was the first target group outside the Women's Advisory Group to meet and start the process of organizing into a body of people which would represent a specific grouping of people.

I am happy to report that the meeting was very productive and

resulted in a number of important decisions.

It was agreed the primary mandate of the Native Advisory Group is to represent all Corporation employees who are Natives (Status Indian, Non-Status Indian, Metis and Inuit) by identifying and raising concerns and proposing appropriate action on their behalf to senior management.

It should be stressed that every effort will be made to constructively contribute through the Employment Equity Advisory Committee on matters that will affect Employment Equity for **all** Corporation employees. However, it should also be mentioned that as a group representing Native Corporation employees, our primary focus will be on those policies and concerns that most affect Native employees.

With regard to structure and representation on the Advisory Group, an interim structure was developed.

The representation reflects a cross section of men and women, support staff and officers, and geographic representation based on the population of Native employees within that region.

By the time you read this article our elected Advisory Group will have met for its first time on July 9 and 10, in Winnipeg. The primary objective of this meeting was to develop terms of reference and goals and objectives for the Group. They have been submitted for review and approval. In addition



*Kenneth R. Morin*

to this, we have prepared resolutions that have addressed concerns we have regarding a) affiliation, b) recruitment and c) training and development.

In closing I would like to state, on behalf of our group, that we look forward to the challenges and development of the future that affect Employment Equity and extend an invitation to all Corporation employees to participate in making CMHC an equitable and good place to work. □

# Claude Poirier-Defoy faces new challenge

---

The Director of CMHC's Legal Division, Claude Poirier-Defoy, has just accepted a new challenge by becoming President of the "Société des Jeux du Québec" (Quebec Games Corporation) but this is not his first venture in the management of sports activities.

From 1981 to 1985, Claude was the President of the "Fédération de la voile du Québec" (Quebec Sailing Federation). In October 1985, he became the first Francophone to be elected President of the Canadian Yachting Association. He is also active on the international level, assuming the double roles, with the International Association of Sailing Schools, of Vice-President of the Association and Vice-President responsible for North America.

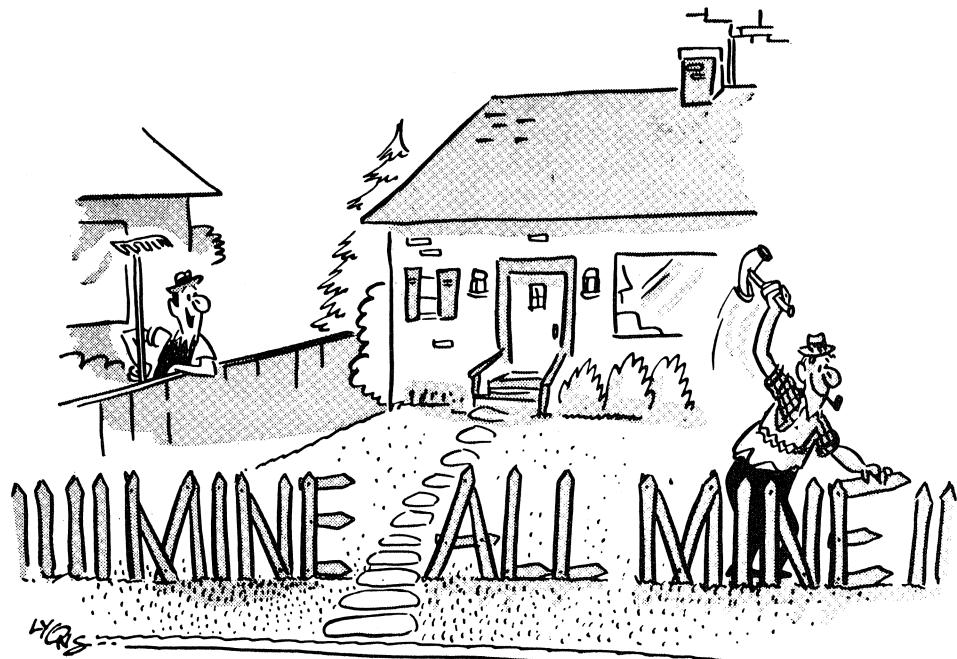
It was in 1978 that Claude was first

involved with the Quebec Games. As President of the Aylmer Grande-Rivière Sailing Club, he helped with the organization of the Regional Quebec Games. Subsequently, he was elected President of the sailing competition organization committee for the Quebec Games Finals in Hull-Aylmer-Gatineau, in 1981, and was the representative of the sailing federation at the Quebec Games Finals held in Sept-Îles in 1983. He was elected Director of the Société des Jeux du Québec in 1984, and became Second Vice-President last September. He has been honoured repeatedly for his volunteer work in the sailing field.

Claude is also interested in working with Quebec youth and was recently elected Director of the Fondation Boscoville, an agency dedicated to helping juvenile delinquents. □



*Claude Poirier-Defoy has been active in the sailing field, as a volunteer, for nine years.*



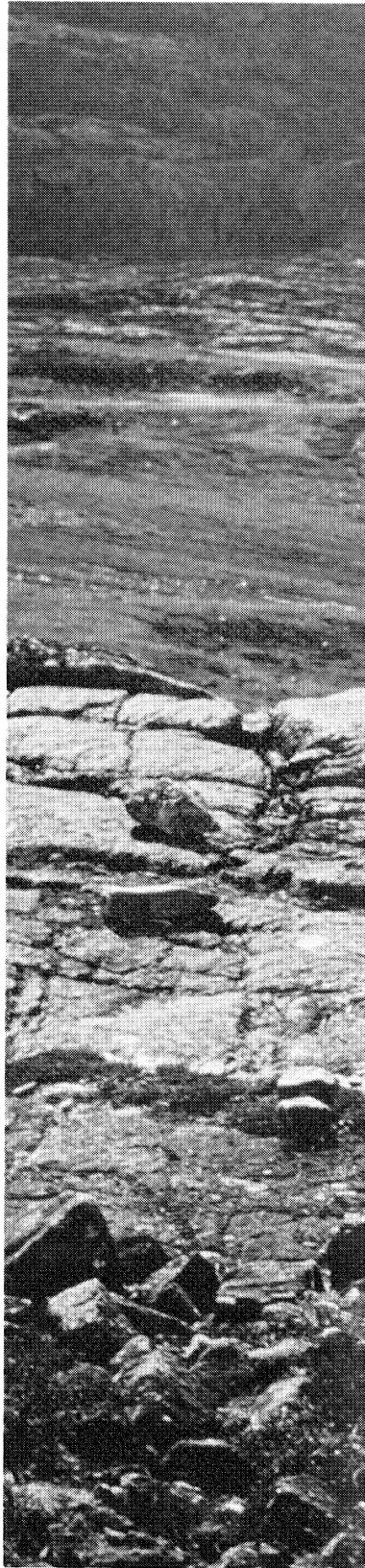
"FINALLY PAID OFF THE SAVINGS & LOAN  
MORTGAGE, EH, BURT?"

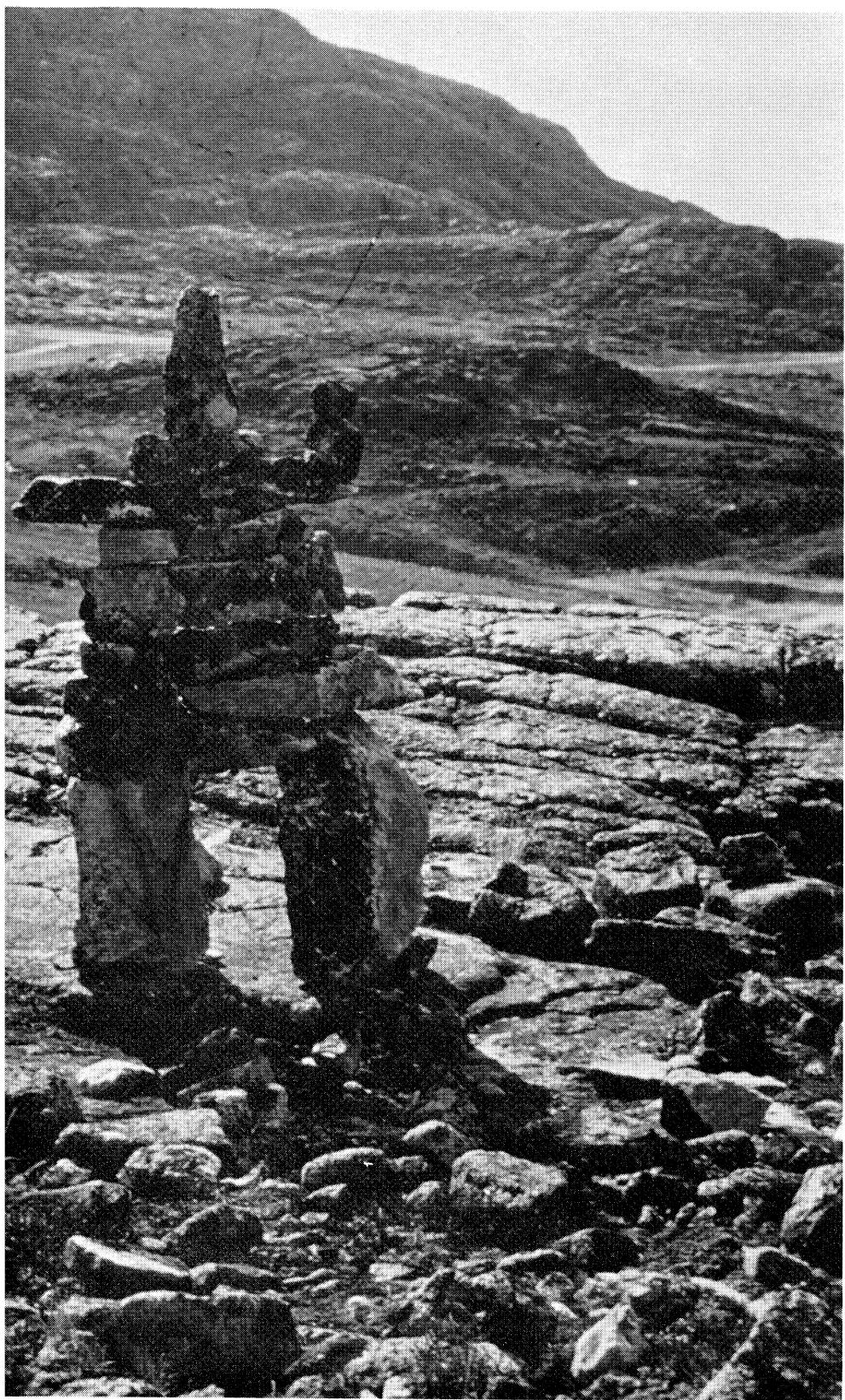
**40th** Anniversary

---

**CMHC  
Yellowknife:  
serving  
one third  
of Canada**

If people living in the ten provinces see Yellowknife as the “final frontier” in Canada, that’s not how Yellowknife residents see their city. To them, it’s a jumping-off spot for a host of smaller communities dotted throughout Arctic Canada, and this vast territory, comprising one third of the Canadian land mass, cannot be adequately described in a few sentences any more than we could describe Canada from Quebec City to the Peace River Country in a similar space.





*The Inukshuk is a common sight north of the treeline, as it served to act as a landmark for sled or boat navigation, and also in place of a person to frighten caribou herds into channels where hunters awaited them. Other theories suggest they may have represented deities, or that they were built to pass the time. Most inukshuks predate present groups, but modern day hunters continue to use them as traditional, and very useful, markers. (photo: Travel Arctic)*

*photos by Rick Green, except where noted*

# 40th Anniversary

*An aerial view of Yellowknife, capital of the Northwest Territories. Many homes are owner-built. (photo: Travel Arctic)*



CMHC's history in Yellowknife does not go back as far as it does in most offices. Yellowknife only became the capital of the vast Northwest Territories in 1967, and it lies some 966 km north of Edmonton (by air), on the west shore of Yellowknife Bay. The Bay forms a part of the North Arm of Great Slave Lake — the sixth deepest lake in the world.

The first white man to visit the shores of Great Slave Lake was Samuel Hearne, whose sketched map of the area, dated 1771, provided the first recorded awareness of the lake. An officer with the Hudson's Bay Company, Hearne was guided by Matonnabee, Indien de Yellowknife et and leader of the Dene natives who became a great traveller, trader, and peacemaker in his own right.

A few years later, as a result of Alexander Mackenzie's visit in 1789, a trading post known as Fort Providence was set up near what is now Yellowknife. It was abandoned 35 years later, and throughout the fur trade era, few reports from the Great Slave Lake area reached the outside world.

Enroute to the Klondike in 1896, some miners discovered gold at Yellowknife Bay, but the difficult access to the country limited what could have been a great staking rush. It was not really until the 1930s that visible gold was found again on the shores of the bay, and by 1936, Yellowknife was a boom town. In 1940, the first municipal government in the Mackenzie District was established in Yellowknife.

Upon being named the capital in 1967, the Commissioner of the Northwest Territories moved to Yellowknife with his immediate staff, and, in 1970, Yellowknife became the first city in the Northwest Territories.

Walking down the main street, ambitiously termed 50th Avenue (since there are only a few streets on each side and lakeshores limit expansion), one may hear Dogrib, Slavey, Chipewyen, Cree and other native languages in addition to English and French.

Yellowknife is not yet large enough to support a major shopping centre similar to those known in other major centres, yet mean high January temperatures of -24.3°C discourage stores and businesses from each



*A view from the window of CMHC's Yellowknife Branch, showing how close the city is to water. City Hall is centre right, and behind it, over a causeway, is a delightful northern museum.*

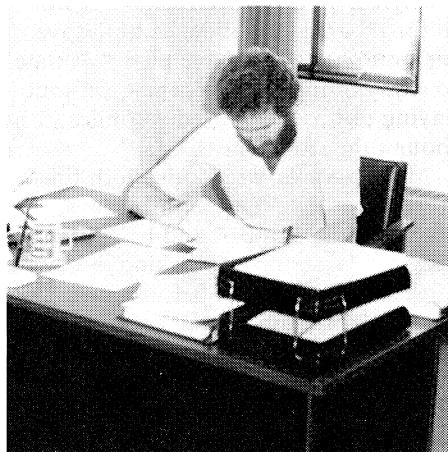
having on-street access. The result has been the development of buildings, each housing several business operations and stores reached from interior hallways. The considerable extent of business operations in Yellowknife is not immediately apparent to the visitor walking along the street.

The Hon. David Crombie, then Minister of Indian and Northern Affairs, noted in 1985 that mining is the leading producer of new wealth in the Territories. More than one hundred companies actively support mineral development, and in 1985, the ten leading operating mines in the Northwest Territories accounted for 96.9% of all the tungsten produced in Canada, 26.5% of the lead, 23% of the zinc, 12.9% of the gold, and 4.6% of the silver.

As will be seen, however, mineral exploration and development has not had very much direct effect on CMHC operations in Yellowknife.

### **What it is like to work in Yellowknife**

Bill Joyner was happily esconced in his job as Manager, Finance, in Prince George, BC, when he noticed a



*Bill Joyner enjoys the Yellowknife lifestyle as both he and his wife love the outdoors.*

vacancy being advertised for a Programs Manager in Yellowknife.

Almost in jest that evening, he asked his wife Meredith if she would like to move "east"? Getting details of the vacancy, and being far from sure that anything would happen anyway, she said, "Why not try for it and see what happens?" He did. Time passed, and nothing further was heard until one day, he was called and asked to attend an interview in Saskatoon. Not very long after that, Bill was offered the job, much to Meredith's surprise, and in January last year, they moved to Yellowknife, lock, stock, and barrel.

# 40th Anniversary

*Fort Rae, a Dene village of about 1,000 people, located on Great Slave Lake, is typical of the countless small communities serviced by CMHC throughout the north. (photo: Travel Arctic)*



It might be bad enough, arriving in Winnipeg, Saint John, or even Ottawa in the midst of winter, but Yellowknife?

The move has turned out well for those two British Columbia natives (Bill grew up in Vancouver, Meredith in the Okanagan Valley) as both love the outdoors. They have plenty of time to enjoy it on their weekends, without having to travel hundreds of miles . . . though that too is possible.

Most summer weekends, both finish work around 4:30 p.m. on Fridays, jump in their camper, and by 5:30 p.m. they can be set up and fishing in one of the lakes that start before anyone leaves town. Sure, as Bill says, gasoline may be expensive at almost 60 cents a litre, even this summer, but on the other hand, you don't have to use so much to get anywhere, and home is a scant five-minute walk from the office . . . or anything else in town, because the City ends a few blocks away, even if it has grown extensively over the recent years to include several high-rise office blocks and a population touching 12,000.

There's always plenty to do: active sports of every kind, plus all kinds of television. Perhaps not so much to suit the big city night-life aficionado, but perfect for people attuned to the ways of a smaller centre.

As in any branch location with a small staff, versatility is essential. In Yellowknife, problems stemming from a very small staff are exacerbated by huge distances. Not only must cover

be provided for each employee who breaks for lunch, is sick, or on vacation, but the vast distances in the north — plus sometimes infrequent travel services — cause staff members to be away for days at a time, strictly on business. Work never grinds to a halt when a person is away, but there is always plenty of catching up to do upon return.

The Yellowknife Branch maintains a large wall map of the Northwest Territories, and on it flags and pins of assorted colours denote the location of various CMHC activities. They cover from Fort Smith, near the Alberta border in the south, northwest to the Mackenzie delta area, including Inuvik, Aklavik and Tuktoyaktuk, and east to several communities on Baffin Island, such as Cape Dorset, Arctic Bay and Frobisher Bay.

To put the east-to-west service area for the Branch into perspective, with regard to the rest of Canada, Frobisher Bay is due north of Baie Comeau, Quebec, while Inuvik is due north of Whitehorse, Yukon, and Juneau, Alaska.

In a northerly direction, CMHC programs have been delivered as far north as Grise Fiord, on Ellesmere Island. On most Canadian maps, Ellesmere is the one that usually runs off the top if it appears at all, and is home to the most northerly National Defense base at Alert, NWT.

---

Six hours flying time is required to travel from Yellowknife to Frobisher Bay, by way of Rankin Inlet. The flight is not made in one "jump", however, so an entire day is lost when somebody has to go there. To make the trip worthwhile, they try to include other "eastern" communities at the same time. Then another day is lost getting back.

### Our staff

The staff at Yellowknife number eleven persons, including the Branch Manager, John Soderberg. When a Perspective representative visited, there were four vacancies, and work was underway to fill two of those places.

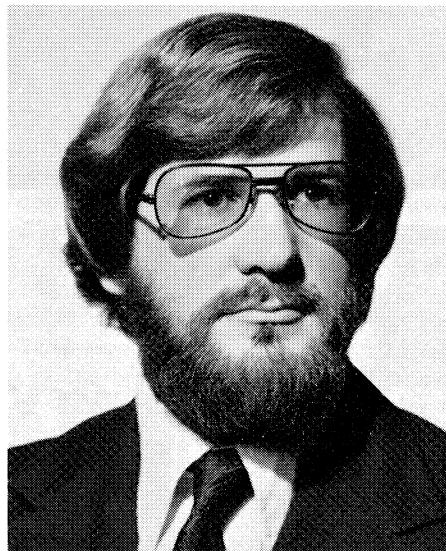
Program Officer Juanita Case has worked at the Branch since January, 1980, as has Senior Inspector Bob Bray. Both Chief Appraiser Ed Pandke and Clerk-Finance, Olive Swihart arrived later that same year. Clerk-typist/receptionist Paulette Portelance came in October, 1985, followed by Bill Joyner as mentioned above.

Manager John Soderberg first heard of an opening in Yellowknife while working in St. Catharines, Ontario, and joined the Branch staff early in 1970, staying until mid-1972, when he went all the way east to St. John's, Nfld. John returned to his present position in 1977, and has become widely known and respected throughout the north, not just for his CMHC activities, but also for his work supporting amateur sports.

The nature of the work and the size of the staff means that broad experience has been of more value than specialist work. Perhaps that is the greatest difference between working in the Northwest Territories and most of the rest of Canada, and it is a point that might be considered by any staff person thinking of applying for any present or future vacancy in Yellowknife. On the other hand, a small



*Paulette Portelance, left, Juanita Case, and Olive Swihart (seated) discuss business.*



*Branch Manager John Soderberg  
(CMHC photo)*

office provides at least some experience in many fields, and provides an opportunity to sample many facets of CMHC operations without becoming identified or typecast as a specialist.

Staff in a small office must deal, regularly, with specialists in all fields at Regional and National levels of CMHC. This can be both interesting and informative, but also at times a bit frustrating, as each of several specialists in one field or another do not necessarily know that their counterparts may be making simultaneous demands on the available time of a small staff, who must also see to it that service to the public is never

# 40th Anniversary

*In 1981, CMHC Yellowknife sent a team to take part in the National Curling Bonspiel.  
(staff photo)*



*Also in 1981, the Yellowknife team is second from the left, but other people who participated may recognize themselves!  
(staff photo)*



hindered by internal paperwork. As the President noted at the recent Managers' Conference, service to the public is priority one.

Dealings with the Regional Office in Saskatoon also provide some unique headaches for CMHC staff in this remote location.

For instance, there is no direct travel. Air routes via Edmonton or even Winnipeg do not provide for easy connections and nobody expects deregulated air travel to simplify things for people going to or from Yellowknife. The volume of passengers

is simply not high enough. Five-hour, or even overnight waits for connecting flights are not unheard of, so a manager or program officer visiting the Regional Office for a three-hour meeting may be absent from his or her office for two or three days.

Then, there is no E-mail service to the Branch. E-mail material has to be sent to Ottawa for onward transmission by Telex. The total procedure may take days to complete. Urgent material may be sent by courier, air express if the urgency warrants the cost, or good old Canada Post.

Arrival of material the day after an urgent reply is requested is not an infrequent occurrence, and staff have



*Uniquely modern is the only way to describe this home, built down the hillside at the lake shore. An architect, his wife, and three children live in the unusual structure.*

learned to deal with such problems in their stride. They still always have a smile for the next client who walks through the door. Perhaps some greater understanding of the remoteness of Yellowknife on the part of all of us in the populous south would assist our colleagues in the north as they go about their daily work.

### **Programs and people**

Staff at Yellowknife are exposed to all kinds of CMHC programs. Section 6 underwriting has probably been the most time consuming single program over the past year or two, and RRAP is still being delivered directly — at least for the balance of 1986.

Political devolution has been increasingly apparent at Rankin Inlet and Frobisher Bay, and, for most communities, government is the major industry!

CMHC staff have noticed a trend toward more home ownership on the part of people who formerly lived in government-owned and supplied housing. The common market ideas of real estate, as applied elsewhere in Canada, do not apply here. A home purchase is not seen as an investment, as it might be in Ottawa, Toronto, or Montreal, but rather as a statement of

individuality: the new home owner in the north is saying, "I'm here . . . this is mine", and home ownership suggests a person is more likely there to stay, as opposed to the government home user who may be perceived as transient.

This year, for the first time, the Branch has a budget for nine units of Urban Native Housing. Apart from Yellowknife, few northern communities are large enough to qualify for this program. Fort Smith and Hay River are, and Inuvik was, although withdrawal of many DND residents may have brought the total population there below the limit. When they become available, figures from the new census may change the situation in a few places, since 1981 figures are now being used, but our staff expect few surprises.

People unfamiliar with the north might expect new development to follow the development of mining areas, but this is not the case. The mining companies are rarely able to guarantee the longevity of work in a given area, and work areas are often so remote that work crews are taken in for periods in company-provided buildings, and then taken out again.

Among the seven people working in the Yellowknife Branch at the time of writing, Paulette Portelance is probably the closest to a long time resident, inasmuch as she had lived here over a lengthy time when

# 40th Anniversary

*Arts and crafts of the Northwest Territories reflect a way of life very different from that familiar to most Canadians. Many are crafted from raw bone, stone, or ivory, and reveal a unique adaptation of materials, as well as the ingenuity and skills of the people. (photo: Travel Arctic)*



younger, and her parents have remained in Yellowknife. Asked about the biggest change she has been aware of between her earlier sojourn and her more recent return from Edmonton, Paulette says it is the growth. As a parent, she is happy with the educational system.

Clerk-Finance, Olive Swihart arrived in Yellowknife from Nelson, BC, mostly because of the lack of work opportunities in her former home-town. She says: "Yellowknife is certainly different, but pleasantly so."

Ed Pandke came to Yellowknife in 1980 from Kitchener Branch, but cannot compare his work in the two branches as he held different posts in each. As Chief Appraiser in the Northwest Territories, Ed is another staff member who must travel extensively, and he has some stories to tell about his travels.

Driving a compact car to Fort Smith, for instance, Ed came across two wood buffalo bulls charging down the middle of the road towards him. Ed had never heard of wood buffalo attacking cars, but didn't want to make news as the first driver to be

attacked, so he backed up and waited until the animals decided that roadside grazing would be more productive, before he drove past.

Ed has also driven from Inuvik to Aklavik, and from Inuvik to Tuktoyaktuk. The interesting thing about those trips, if the reader will check any available map, is that there is no road. The drive is made on a track about 12 lanes wide (to rival Toronto's Highway 401!) over river and salt water ice. In the "boom" years, those northern "roads" were almost as busy, too.

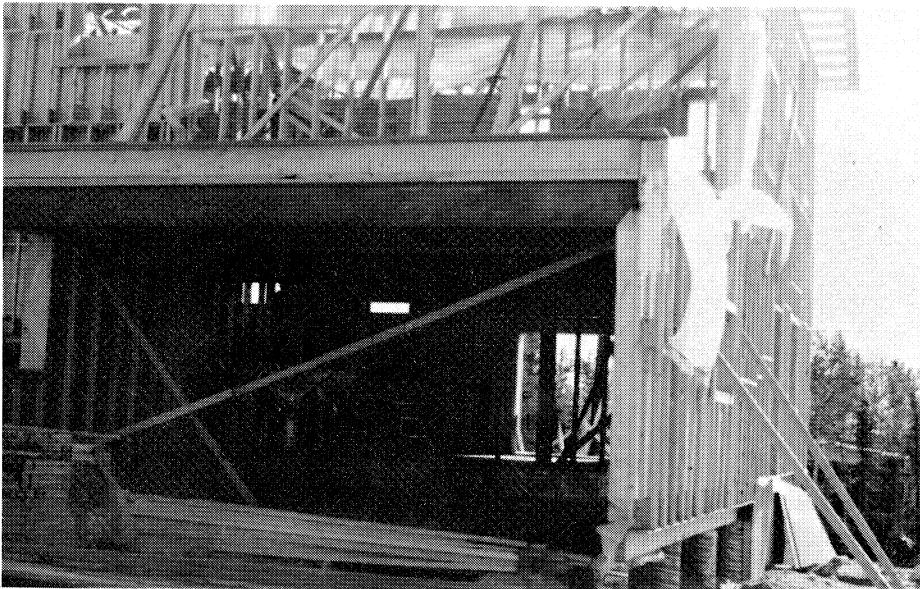
Another time, Ed had to fly to Rankin Inlet to look at some public service living accommodation, taking the three-hour flight from Yellowknife to do two hours work, and picking up the same plane on the return leg of its journey. After putting down, the pilot announced that bad weather was expected and he would probably not be able to land at Rankin Inlet on the return trip. The airline began rounding up passengers to be taken out earlier than expected, and officials told Ed he had a maximum of 1½ hours. He rushed the job, and just finished in time to make the flight before it closed the door for take off, and had an unexpected tour of other northerly communities, only to find the bad weather had not materialized and the plane was able to set down in Rankin Inlet as scheduled, albeit rather late.

Perhaps on that trip, Ed was remembering the story of the CMHC inspector who spent an entire week flying between Churchill and Rankin Inlet, all the time trying to get into Eskimo Point. The always-difficult-to-predict northern weather made landing impossible every day. At least Ed Pandke has never been weathered-in anywhere.

Senior Inspector Bob Bray moved from Toronto to Yellowknife about ten years ago. He has to do more inspections per property than he might in other locations, because some homes may take up to two years in



*Here is one of the co-operative projects in Yellowknife.*



*Examine the walls of this home currently under construction. Instead of using 2x6s common in most homes in the far north, we can see open framing that will allow for additional insulation.*

construction. Bob's biggest headache is the amount of time that is lost in travelling.

Juanita Case came to Yellowknife from Regina because she wanted to see the north, and felt that you could get to know more about a place as a resident than as a visitor. She found some surprises, and in her work as Program Officer, finds some differences when comparing her post in Yellowknife with counterparts in the south.

The steadily increasing population is reflected in the activity in market housing, both single units and apartments. The difference is that, in more than 90% of the cases, CMHC deals with homeowner-builders. The owner and eventual resident acts as general contractor, doing some work personally and sub-contracting other specialty work.

# 40th Anniversary

---



*This high rise apartment building in Yellowknife is owned by the Territorial Government. Some suites are kept vacant in order to house visiting dignitaries.*

One result is the longer construction time that Bob Bray noted. On the plus side, Bob says many of these homeowner-builders know more about things like insulation and vapour barriers than some of the mass production builders he has seen elsewhere. After all, these residents will have to pay the eventual heating bills, and in a northern winter, chances are seldom taken on the weather.

The down side, according to Juanita, is that because Yellowknife is still a small community, and most people know many others, people

often come directly to CMHC for information instead of going to a chartered bank. Firstly, they are often friends or acquaintances of staff members, or they know someone who is and may say, "Go and see John (or Ed, or Bob, etc.)". That's the way it is in a smaller community, but it can play havoc with work schedules. Secondly, the banks tend to bring in inexperienced individuals to Yellowknife as part of their training programs, but while a bank officer may be able to transfer from Red Deer to Lethbridge or from Sherbrooke to Chicoutimi with minimum hardships, things are so different in Yellowknife that they are often doubtful, and they



*One of the older homes built on unserviced lots, but in this case, still quite well maintained. Not all such homes in this area are as well kept up, but this has not deterred people from building modern, large new houses on adjacent lots.*

as well as their clients end up coming to CMHC for advice.

Another difference Juanita sees is in regard to trailer homes. These may not always be seen as very desirable in more southerly communities, where trailer homes are set up on leased land within trailer parks. In the Northwest Territories, CMHC insures mortgages on trailer homes that are anchored down on titled land in permanent fashion. There are areas where such homes have been set up over the past three years. The oldest are often identifiable because landscaping has been completed, and quite often cedar decks or various other additions have been completed. In second year homes, things are just beginning, and new grass may be visible, while in the newest, little has been done.

Some of these trailer homes have now been listed for sale, and Manager John Soderberg has been keeping watch. He says sales are taking place without any known excessive delays, so the market for these homes appears to be stable and consistent with the market for other types of home.



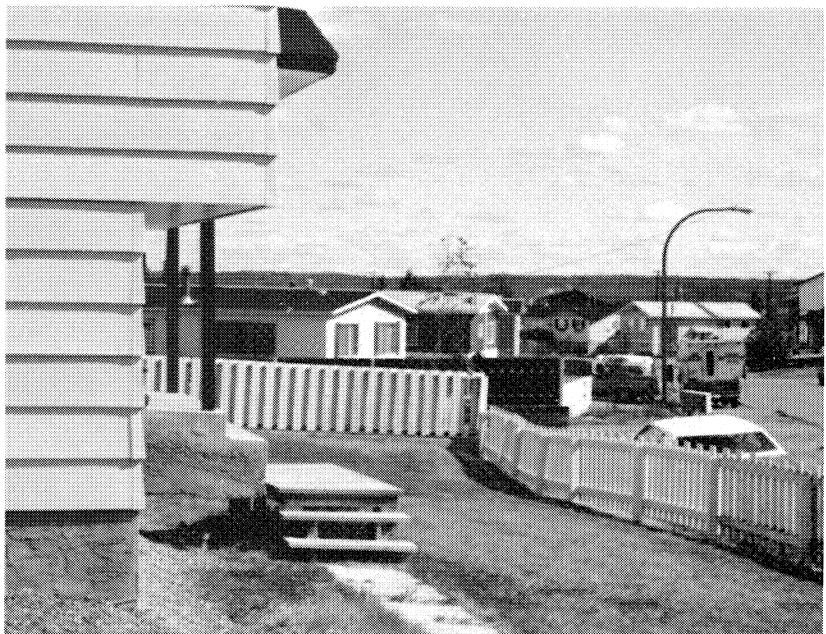
When she came to Yellowknife in 1980, Juanita Case says she was surprised by the number of high-rise units, and by house sizes and quality — especially some of the more recently built homes. Many are being built to R2000 specifications, using various insulation methods, and the local newspaper now advertises homes for sale in excess of 2,000 square feet. The newer models could certainly be transported to any city in Canada without looking out of place.

Branch Manager John Soderberg noted that there are other differences. Here, homes do not become affected by surrounding neighbourhoods to the

*The house under construction on the right is being built on steel piles, which will even out the rocky land surface on this lot. The completed home, centre, already has had topsoil added, and it is now not possible to tell from the outside which construction method was used.*

# 40th Anniversary

*Showing how land in this area has receded. Note the original concrete steps to this house, now so far above the ground that wooden steps had to be added.*



*In the same area, this street is now left unpaved as paving does not survive. The community was built on land assembled by CMHC about 20 years ago, and is a valley between high rocky outcrops.*



same extent that they are in the south. There are many examples of very mixed areas, with 2,000 square feet homes being freshly built among small shacks on unserviced lots. There are

also many variances from lot to lot on the same street because of land changes. One home may be built on solid rock, while the next is of normal construction with a basement, and the next again supported on steel piles driven deeply into marshy ground.

There are some strange land conditions, as well. One area, assembled by CMHC for new development more than twenty years ago, has some very

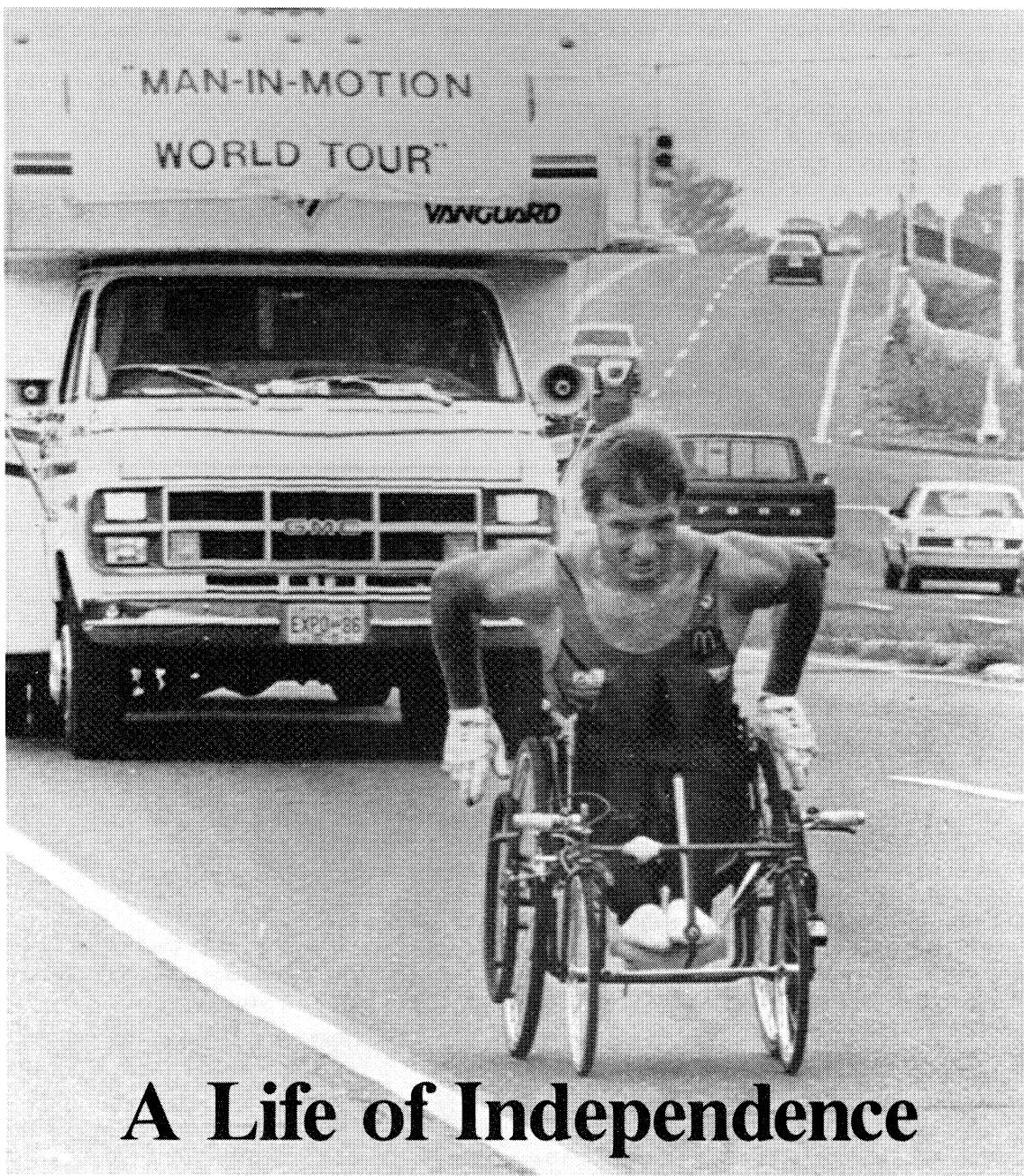
solid homes (though a few have had to be replaced), built on land that "disappears" or shrinks. Whole streets are left unpaved because the land is unstable, and paved road or concrete sidewalk does not survive. One home, for instance, has a standard concrete front step, but the owner has added additional wooden steps because the ground has shrunk away so much that a child's tricycle could be stored underneath the bottom step.

## Conclusion

The presence of CMHC in Yellowknife is very evident, and the Corporation has been involved, in some way, with a very large percentage of all home construction in the area. Visibility is enhanced because many of the staff are outgoing people who enjoy the outdoor life, and therefore know and are known by many residents.

The City of Yellowknife should continue to grow, and so, probably, will many of the outlying communities, but many of the factors that have made the CMHC Yellowknife Branch unique in the milieu of CMHC branches are not likely to change very much in the foreseeable future.

This will always be a very special branch in a very special location. □



## A Life of Independence

*Rick Hansen is now in Canada, on the last leg of a journey that has taken him 18,000 miles in 18 months.*  
*(Canapress Photo Service)*

If the phrase in our title looks rather familiar, it is probably because readers have seen, or at least heard about, a film bearing this name. It had connections with Rick Hansen, and his "Man in Motion World Tour".

What fewer people know is that CMHC was a major sponsor of the film, and is therefore tied in with the entire program. CMHC employees might be able to guess that CMHC has had direct involvement with "Creekview 202", the scene of that part of the film detailing the story of the six men who live at 202-1483 Lamey's Mill Road on Granville Island.

This social housing evolution brought with it a substantial saving in expenditures from the public purse, for the six residents are high-lesion quadriplegic men, and five of them are respirator dependent. They moved into "Creekview 202" from an institutional ward, and represent the culmination of five years of hard work. Instead of a hospital, their home is a comfortable urban dwelling situated in a vital and active part of Vancouver.

Their dream, which became reality, was to create a model by which other disabled people can go about the normalization of their lives, and achieve a desirable quality of life through independence.

The move certainly changed their lifestyle, and the residents feel that they are allowed to be an active part of the community. In a news release, the Canadian Paraplegic Association said: "Their new home is their responsibility. They set the rules and the schedules and are responsible for their lifestyle. Their new independence allows them a previously unavailable level of privacy; at the same time, it provides a strong link with the community".

The Association calls the unit, which was officially opened by former B.C. Premier W.R. Bennett, a "social housing breakthrough for severely disabled persons, which has come about as a result of Federal, Provincial, and Municipal governments, and community organizations, all working together".

The unit is part of a Cooperative project that falls under Section 56.1. Vancouver Branch Manager Vicky Garland reminds us that this is not just one unique unit — there are others that were also specially adapted.

Distribution of the film was planned to coincide with the North American part of Rick Hansen's World Tour this year, encouraging viewers to make the link between the six men moving across town to a remarkable new life,



and another lone man wheeling around the world with courage and discipline.

The links go one step further, in fact, because the World Tour is itself a project under the endorsement of EXPO 86, under the title "Celebration 86". In touring the world, Rick Hansen has not only spread the message about the disabled, but also about EXPO 86.

It has not been easy. By the time he reached New Zealand, Rick had suffered carbon monoxide poisoning in France, flu in England, a severe muscle strain in Norway which bothered him throughout Europe, and a digestive disorder that first appeared in Portugal, but which also persisted.

In Los Angeles, thieves made off with the tour's video equipment, and invaluable footage of their trip through the Middle East.

It is far from certain that the World Tour will raise the ten-million dollar target Hansen set, but it has directed attention to the handicapped in poorer countries, where there is less money for special facilities and vastly more old or historical buildings where special renovations require a major undertaking and heavy expense. While in New Zealand, Rick Hansen was quoted by CP as saying: "People hosting us in hotels and restaurants have examined their facilities, and, in many cases, built ramps. We've

Granville Island's "Creekview 202", subject of the film "*A Life of Independence*".

stimulated change along the way."

The project cost was funded by CMHC.

One year later, Norman Haw, Rehabilitation Services Director with the BC Branch of the Canadian Paraplegic Association, notes that, "This project is running really smoothly . . . really well. The tenants love it". It is still the same group of tenants: Jamie Baab, Don Danbrook, Robb Dunfield, Walter Lawrence, Cody Tressiera, and Doug Van Koughnett. They, and their home, have been the focus of a great deal of attention. Norman Haw says visitors have arrived from the U.S.A., Australia, Great Britain, Germany, and most Canadian provinces. They are split between those whose interest is medically oriented, and those who are involved in housing development.

To sum it up, Norman Haw says the whole project qualifies as "an outstanding success".

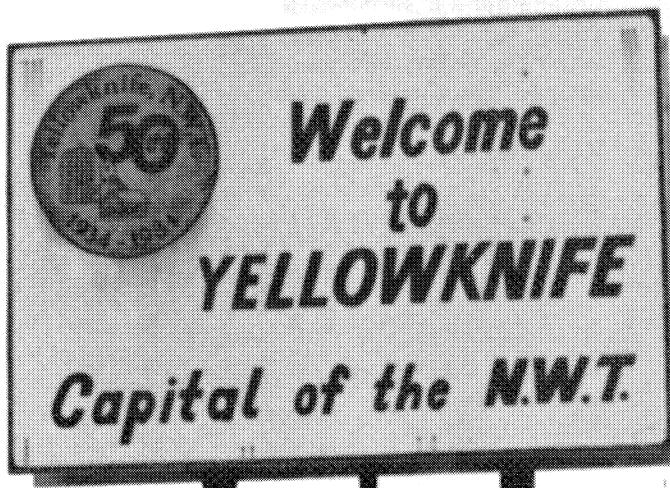
# PERSPECTIVE



Société canadienne  
d'hypothèques et de logement

Canada Mortgage  
and Housing Corporation

Vol. 24 — septembre 1986



La Société canadienne  
d'hypothèques et de logement

Offre plus sur toutes

les hypothèques

**SCF** Société canadienne  
d'hypothèques et de logement

## MUTATIONS

**Stanley Squires**, de la Division des propriétés immobilières au Bureau du vice-président, Secteur de l'assurance (agent de projets spéciaux).

**Kevan G. Gates**, du Groupe du logement rural et autochtone au Groupe de la planification des programmes (analyste de systèmes quantitatifs).

**Claudette Borland**, du Groupe du logement social aux Programmes et opérations (secrétaire administrative).

**Carmen Clermont**, du Groupe du logement social à la Gestion du portefeuille des programmes (secrétaire administrative).

**Doug Berkley**, du Soutien des systèmes de gestion au Groupe des systèmes informatiques actuels (directeur).

**Wita Schliewen**, de la Gestion de la qualité des systèmes à l'Élaboration des systèmes (directrice de projet).

**Stacie McCarthy**, des Services de traitement des données à l'Exploitation informatique (commis principale, Sécurité informatique).

**Juan Fuentes**, de l'Élaboration des systèmes aux Ressources en données (analyste des systèmes principal).

**Barbara Lea**, de la succursale de Toronto au bureau régional de l'Ontario (directrice, Planification commerciale et développement de l'organisation).

**Gabriel Gat**, de la succursale de Calgary à la succursale de Prince George (agent de programme, Logement social).

**Catherine Corrigan**, de la Direction générale de la Trésorerie aux Services statistiques (commis, géographie).

**Judy Halverson**, du Groupe de l'amélioration des logements au Groupe de l'analyse des programmes (analyste de programme).

**John Beaucage**, de la succursale de Thunder Bay au bureau régional de l'Atlantique (coordonnateur, Programmes).

**Norma Laird**, du bureau régional de l'Ontario au bureau régional de l'Atlantique (directrice, Planification et développement de l'organisation).

**Steven Mackenzie**, de la succursale de Charlottetown à la succursale de Fredericton (directeur de programme, Prêts).

**Gordon Garland**, de la succursale de Toronto au bureau régional de l'Ontario (analyste du logement).

**Vincent Mascaro**, de la succursale de Longueuil à la succursale de Laval et des Laurentides (évaluateur de programme).

**Lucien Valiquette**, de la succursale de Rimouski à la succursale de Montréal (directeur, Programmes sociaux).

**Gérald Bruneau**, de la succursale de Hull à la succursale de Rimouski (directeur de la succursale).

**Ed Larocque**, du bureau régional de la Colombie-Britannique à la succursale de Vancouver (directeur, Administration des créances hypothécaires).

## RETRAITE

**Terry W. Gibson**, Services des locaux de bureau, Division de l'administration.

## DÉCÈS

**Thomas J. McWhirter**, directeur adjoint, Administration et finances, succursale de Saint-Jean (T.-N.), le 1<sup>er</sup> mai (à la retraite depuis juillet 1979).

**Charles R. Burrows**, succursale de Halifax, le 15 mai (à la retraite depuis mars 1958).

**Betty Louise Powers**, commis, PAREL, succursale d'Edmonton, le 23 mai.

## 35 ANS

**Richard D. Parkinson**, directeur de district, Ontario sud, bureau régional de l'Ontario.

## 30 ANS

**Pierre J. Phillion**, directeur, Comptabilité des prêts et créances hypothécaires, Division de la comptabilité du portefeuille des investissements.

**Frank Iannidinardi**, directeur, Administration des créances hypothécaires, succursale de Montréal.

## 25 ANS

**Claudette Laplante**, commis, PAREL, succursale de Québec.

**Joan M. Price**, directrice, Administration des créances hypothécaires, succursale de Thunder Bay.

# allées etvenues

## PERSPECTIVE

Journal publié mensuellement pour les employés de

LA SOCIÉTÉ CANADIENNE  
D'HYPOTHÈQUES ET  
DE LOGEMENT  
rédactrice en chef:  
Lucille Tessier



Ce panneau de bienvenue à Yellowknife se trouve près de l'aéroport. Le vieil avion-cargo Bristol, l'un des avions ayant servi au développement du Nord, est sur un piédestal — pas en plein vol. En le regardant de près, on y voit un nom intéressant, celui de Wardair. La naissance d'une compagnie aérienne. Voir l'article en page 12. (photo de Rick Green)

# Rétrospective des activités au QUÉBEC 40 ans de «missions»

par François de Lorimier

Chaque région a sa Petite histoire qui, au fond, n'est qu'un angle différent sous lequel on regarde l'évolution du tronc commun qu'est la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Quand on peut un jour s'arrêter pour regarder sereinement par dessus son épaule, et qu'on peut même sourire, quelquefois, à ce qu'on y voit, c'est à coup sûr un signe de maturité.

La Société a été, à proprement parler, un bébé de guerre. Née après les hostilités, elle était la projection et l'héritière de la «Wartime Housing». Elle devait être la mandataire du gouvernement fédéral pour rassembler et activer tous les éléments nécessaires à la reprise des activités de construction domiciliaire au Canada.

Ce fut, à vrai dire, un enfant choyé. La Société héritait, dès son berceau, d'au delà de 30 000 maisons à travers le pays, dont 4 000 environ au Québec.

Tout ça était le fruit de l'effort de guerre alors qu'il avait fallu loger les ouvriers des industries de la Défense nationale à proximité des usines stratégiques, et quelquefois, au milieu de nulle part. La «Wartime Housing Corporation» lui léguait également, dans ces cas, tout l'équipement civique et communautaire d'un petit village, tel que la voirie, les services d'égout et d'aqueduc, des chapelles et des écoles.

Ces installations étaient vouées à la démolition, après la guerre. La crise du logement qui sévissait depuis le retour des troupes d'outre-mer, imposa un sursis à ce triste destin. En témoignage à la sagesse de cette décision, on peut, encore aujourd'hui, reconnaître presque tous ces projets, embellis par quarante ans d'amélioration, d'usage et de vie.

Pour accomplir sa tâche, «Central Mortgage and Housing Corporation» se régionalisa.



Les «wartimes»: le charme de 40 années de vie.

Si la région du Québec nous était authentiquement contée, depuis son début en 1947, il faudrait commencer ce récit par: «Once upon a time, in eastern Canada . . . » car, paraît-il, la Société a mis quelque temps à apprendre sa langue seconde. Son premier rapport annuel bilingue date de 1965.

Pour la région du Québec, l'existence d'une «mission» a, depuis toujours, été une potion magique dont on reconnaîtra les effets stimulants sur la cohésion, le dynamisme et quelquefois même, le zèle de son organisation,

tout au long de son âge.

La première des nombreuses missions fut la nécessité de «Vaincre la crise du logement». Que voilà donc une première noble cause qui vaille le dépassement de soi-même!

On retape donc le stock de la «Wartime», on améliore les infrastructures, les services civiques et communautaires et on alloue les logements aux plus méritants, pour location et achat éventuel.



Benny Farm, un vétéran qui se porte bien.

Ça paraît simple, à première vue, mais on s'est laissé dire que certains aspirants locataires étaient un peu fourbes et . . . très astucieux. Selon le cas, ils se présentaient au bureau de location du projet avec la femme d'un autre, ou les enfants d'un troisième, au besoin, pour mériter un plus grand logement ou pour gagner des rangs de priorité sur la liste d'attente.

C'était mal connaître nos perspicaces administrateurs qui, malgré leurs occupations nombreuses et diverses, avaient l'œil à la chose . . . et reconnaissaient la femme des uns ou la marmaille des autres.

Les administrateurs du temps, il faut dire, étaient souvent des personnes à tout faire, responsables des services de voirie, d'incendie, des équipements scolaires, en plus des fonctions usuelles de location, de perception des loyers et des autres services d'entretien locatifs.

Bientôt le portefeuille de propriétés augmentera de nouveau, suite à un autre héritage substantiel. Il s'agit, cette fois, des immeubles construits par Housing Enterprise Ltd., une initiative des institutions prêteuses, garantie par le gouvernement. On ne

peut s'empêcher de constater, en passant, que recourir à l'assurance gouvernementale n'est pas d'hier, et que les prêteurs savent, à l'occasion, s'en servir.

Dans le lot des projets pris en charge, on se souviendra longtemps du très persévérent Benny Farm, vétéran de nos projets, qu'on administre encore aujourd'hui. S'ajoutèrent également d'autres immeubles acquis en vertu de garanties de rachat à des constructeurs entreprenants du programme « Integrated Housing Plan », et d'autres logements transformés sous le « Home Conversion Plan », aïeul du PAREL.

Dans sa boîte à outils, la Société disposait aussi, à ce moment-là, d'une capacité de construire. Elle exerçait ses talents sur les camps militaires, et les stations de la Défense nationale comme à Val Cartier, Bagotville, Val d'Or sous le nom de Defence Construction Ltd.

Si on n'articulait pas aussi bien qu'aujourd'hui les buts et objectifs qu'on se donnait, la quantité des nouveaux logements était implicite dans chacune des mesures mises de l'avant par le gouvernement de

l'époque: stimulation des marchés financiers, prêts directs, garanties aux constructeurs entrepreneurs locatifs, et transformation d'édifices publics en logements d'urgence.

On peut voir comment ces premières années étaient déjà marquées par les impératifs de volumes d'activités, une tradition que s'est bien appliquée à entretenir la région du Québec, quel que soit le caractère de ses multiples missions, à l'instar des autres régions, d'ailleurs.

En 1950, la création annuelle de logements nouveaux LNH était déjà, au Québec, de l'ordre d'une quinzaine de mille unités, financées principalement selon la formule du prêt conjoint.

Quand sonnera, quelque quatre ans plus tard, l'heure de l'orientation vers la qualité et l'amélioration, on aura déjà sérieusement essoufflé la crise du logement d'après-guerre. La Société aura disposé déjà d'un bon nombre des maisons de la « Wartime » à des conditions fort avantageuses pour le client. En effet, la maison typique d'un étage et demi, qu'un œil averti reconnaît encore un peu partout, coûtait de 1 500 \$ à 3 000 \$ au locataire acheteur.

En 1954, il y avait plus de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal, sans compter le bureau régional, qu'il n'y en avait dans tout le reste de la région. On avait déployé stratégiquement les effectifs en bordure du développement domiciliaire avec des bureaux à Notre-Dame-de-Grâce, à St-Laurent, à St-Michel, à Dorval, et à St-Lambert. Un autre bureau, le « DRO » (i.e. le District Rental Office), s'occupait essentiellement des immeubles.

Dans le reste de la région, les bureaux de Québec, Chicoutimi, Sherbrooke, Trois-Rivières, et Val d'Or existaient déjà, alors que Rimouski n'avait encore que le statut de desserte ou résidence.

La LNH de 1954 marquera le début, pour l'habitation, d'une ère nouvelle commandant une « réorganisation » sérieuse et sans doute définitive, se dira-t-on alors!

La législation offrait aux banques la possibilité de prêter sur hypothèque garantie par une nouvelle forme d'assurance du gouvernement fédéral, moyennant dès le début, une prime de 2 pour cent et un droit de demande de 35 \$, question de rentabilité, sans doute.

Elle conférait à la Société des pouvoirs considérables dont celui d'exiger l'application de normes nationales de construction et d'aménagement.

La région du Québec y voit implicitement une nouvelle mission: «La protection du consommateur et, un peu, son éducation». Pourquoi pas?

Les ingénieurs et les techniciens inspecteurs, en bonne part des réformés de la défense nationale (Defense Construction Ltd.) prenaient en charge l'application des normes nationales de construction et l'appréciation des règles de l'art, à pied d'œuvre. Entre deux tournées, ils entraînaient, dans chaque bureau, des examinateurs de plans, qui n'avaient pas tous, au début, une formation technique très poussée, mais qui étaient pleins de bonne volonté.

On peut dire qu'à compter de ce jour, toutes les maisons financées en vertu de la LNH auront été équipées de cuves à lessive dans le sous-sol, de prises d'eau extérieures, de «weep holes» (chantpleures) au bas des murs de brique, et d'un espacement, devant le cabinet de la chambre de bain, convenable aux normes . . . pour la plus grande satisfaction de tous. Est-il nécessaire de fournir un témoignage plus éloquent du sérieux des examens de plan qui précédaient toute approbation d'un prêt assuré LNH?

Cette nouvelle croisade devait réunir sous l'étandard de la qualité de vie, en plus des troupes du départ, des évaluateurs, des architectes, des urbanistes, des paysagistes, des économistes . . . et quelques autres «istes», en provenance des îles Britanniques. Ces experts en habitation et en développement local étaient faciles à reconnaître au Québec du fait de leur accent assez distinctif.

Solidaires de l'avis de nos architectes et de nos urbanistes, et confiants du bien-fondé de nos standards, nos bureaux déclarent la guerre aux lotissements en damiers et se font les promoteurs de subdivisions aux courbes harmonieuses. Il en sera bientôt fini également du corridor des chambres qui passent par la cuisine, et des fenêtres de cave dans la façade des bungalows.

Une demande de logements soutenue, combinée à la disponibilité d'un financement abondant par les banques, créait un climat particulièrement propice à l'émergence d'une génération spontanée d'entreprises de construction. Un bon nombre étaient sérieuses mais beaucoup étaient inexpérimentées. D'autres étaient d'une espèce instable et éphémère dont le professionnalisme n'était pas à la hauteur de l'appétit.

Tout imbus de la nouvelle mission, c'est à cette industrie que nos inspecteurs préchaient la bible des normes nationales de la construction, de la règle de l'art et souvent de l'éthique.

Il faut se rappeler que la nouvelle réglementation nous obligeait, pendant un certain temps, de fixer le prix maximum de vente d'une maison LNH. Officieusement, les évaluations et l'acceptation des travaux par la Société déterminaient souvent le paiement d'une transaction.

Ceci étant dit, faut-il s'étonner qu'aux yeux du public, et dans le cœur des employés du Québec, la «SCHL» revêtait une dimension bien supérieure à un assureur de prêts. Nous étions sans contredit les conseillers en habitation les plus recherchés et . . . les moins coûteux. La facilité d'accès de nos bureaux et notre disposition au dialogue avec le public usager nous consacraient dans ce rôle.

Le public québécois nommait la Société, «la Centrale» avec une certaine familiarité mêlée de respect. Cette appellation abrégée sonnait doux aux oreilles d'un personnel heureux de s'identifier à elle.

L'influence possible sur l'apparence, la disposition des pièces, le coût et la qualité du produit était un motivateur puissant pour les employés des bureaux locaux du Québec, mais souvent, une lourde responsabilité rapprochant à la modération.

Pour les trois ou quatre premières années, on assurera au Québec plus ou moins 7000 unités de logements nouveaux, chaque année. Encore quelque temps et le flot du financement hypothécaire s'essoufflera sous la pression d'un taux d'intérêt «usurier» de plus de 6 pour cent, qui forcera les banques à se retirer, accrochées au plafond de leurs pouvoirs de prêter. Le taux de la LNH, fixé par règlement, permettait en effet 6 1/4 pour cent.

Pendant ce temps, en 1958, on fait une tentative initiale de construction de logement public. On met au monde un projet conjoint fédéral/provincial qui demeurera l'unique exemplaire, à ce jour, au Québec. La mise bas des Habitations Jeanne Mance aura été si laborieuse que les partenaires municipaux et provinciaux prendront dix ans à s'en remettre.

Une expédition d'administrateurs et de professionnels quittera la Société en 1967 avec la mission d'aider à la fondation de l'organisme d'habitation provincial. Sans doute envoutés par le charme de la Belle Province, les émissaires reviendront bientôt frapper à la porte de la Société, arborant, cette fois, les couleurs de la juridiction du Québec.

Pendant cette pause des activités d'assurance de prêts, à la SCHL, question de se tenir en forme en attendant on ne sait trop quoi, on se réorganise en deux super succursales et sept bureaux de prêts. Le changement ne devait pas tarder à venir.

Dès le début des années 60, en effet, la Société met son pied dans le champ du financement direct. Les prêteurs ayant davantage boudé le Québec, il était normal qu'on y mette une double mesure, question de réduire les effets nocifs de cette distorsion.



*Les Habitations Jeanne Mance à Montréal, l'unique exemplaire d'un projet conjoint au Québec.*

Évidemment, il y avait là, pour la région du Québec, matière à une nouvelle mission avec tout son bagage d'éléments motivateurs. On acceptera donc facilement, dans la région du Québec, une mission qui transformera la SCHL en levier économique en tant qu'agent de « La redistribution des richesses canadiennes ».

C'est ainsi que débuta, soit dit en passant, l'accumulation du plus considérable portefeuille hypothécaire administré par une seule région. Il aura dépassé les 100 000 comptes, vingt ans plus tard.

C'est particulièrement dans les bureaux extérieurs que le sens de cette mission deviendra le plus évident. En effet, voilà qu'on ajoutait à la multiplicité des services que ces bureaux produisaient déjà, dans leur territoire, le pouvoir de prêter. On y voyait en quelque sorte les exécuteurs des grandes œuvres du gouvernement fédéral et à la fois, les représentants de la région desservie auprès de notre direction.

Il n'était pas rare de trouver dans ces bureaux, une poignée de personnes qui étaient responsables de propriétés, de comptes hypothécaires, de planification de lotissements, connaissant le marché ainsi qu'étant dépositaires d'un tas de données statistiques . . . encore une autre de nos spécialités.

Cet esprit missionnaire peut certainement expliquer, du moins en partie, le zèle des bureaux à ouvrir leur porte certains soirs, pour des corvées d'entrevues d'acheteurs, alors même que la prime des heures supplémentaires n'avait pas encore été inventée.

Ces soirées faisaient penser à certaines cérémonies religieuses où, après une homélie, chacun jase de son cas en privé et reçoit l'absolution. Les réponses du requérant étaient parfois apprises par cœur de la bouche d'un vendeur rusé, juste avant d'entrer. Au

bureau de Québec on découvrit, un de ces soirs, une manigance d'échange, entre acheteurs consentants, de la même liasse de billets de 100 \$ destinés à « prouver » à notre intervieweur l'existence de l'avoir propre à être investi par l'acheteur. Le rituel, il va sans dire, se faisait sous l'œil vigilant de l'agent du vendeur, chargé de la récupération du magot en bout de ligne.

On se souviendra aussi des départs aux petites heures du matin pour des journées d'entrevues, d'évaluation, et d'inspection de travaux dans la brousse québécoise, à des centaines de milles de routes poussiéreuses ou à peine carrossables. Il y avait quelque chose d'évangélique, là-dedans. C'était la forme première du bureau mobile qui fit son apparition à Rimouski une dizaine d'années plus tard, et ailleurs, d'un nombre de dessertes ponctuelles.

A cause de l'influence inévitable que « la Centrale » exerçait sur le produit, sur le client et même sur les municipi-

*La maison «Jardon» à Sept-Îles.*

palités, l'occasion était souvent fournie de promouvoir les valeurs d'une habitation. Incidemment, la Société avait déniché, dans les vieux pays, des architectes qui, cette fois, causaient le breton continental.

Bien des petites villes du Québec contiennent des reflets de la compétence de ces professionnels à servir la cause de l'habitat local avec beaucoup de simplicité, des conseils pratiques et un souci constant d'ajoindre l'économie aux qualités du résultat.

Proche de nos racines et de nos traditions de défricheurs, il nous semblait normal d'encourager des centres de croissance économique et de concréteriser le développement du Nord-Ouest québécois et du Nouveau Québec.

Le développement logique et ordonné des banlieues comportait le risque de susciter des valeurs spéculatives qu'il fallait dégonfler par un savant dosage d'approbations de subdivisions concurrentes.

En Estrie, l'engagement et la fierté d'accomplir généraient un tel esprit d'équipe que le bureau de Sherbrooke se donna, pendant un certain temps, une tenue uniforme de travail: veste bleu marine, chemise blanche et



flanelle grise.

Au tournant des années 70, on administrait déjà un portefeuille de 60 000 comptes hypothécaires, et seulement une poignée d'immeubles ornait nos tablettes dont un édifice prestigieux nommé Habitat 67.

C'est à ce moment-là que la Société

toute entière fut ébranlée par un vent d'innovation et de risque. Il n'en fallut pas tellement plus pour convaincre la région du Québec de faire sa part d'expériences. On lui alloue une grosse part des fonds nationaux, question de combattre le chômage et d'autres fléaux inquiétants pour l'unité canadienne, qui sévissaient à l'époque. Les oreilles auront longtemps bourdonné des conséquences de ce gavage.

Reste qu'il s'est fait d'excellentes percées au Québec telles, par exemple, l'essai d'une formule apparentée à la subvention aux petits propriétaires, et un prototype de la restauration de logements urbains, avec la ville de Montréal.

Deux ou trois ans plus tard, on retrouvera l'un et l'autre dans une nouvelle pièce de législation, alors que la mission prend une tournure nettement sociale.

Le temps d'une nouvelle réorganisation et voilà que la machine, toute



*Maisons «de ville» au Nouveau Québec.*



*Une vision sur l'habitat urbain à venir,  
Habitat 67.*

chaude de ses récentes prouesses, repart vers de nouveaux défis, c'est-à-dire : « La redistribution des ressources financières pour le logement des citoyens à revenu modique ».

Bien des coeurs de villes, qui jadis abritaient un parc substantiel de logements à bon marché, ont été désertés. Leurs rues revêtent l'aspect de couloirs dispendieux entre des stationnements, des terrains vagues et des petits commerces qui agonisent.

La LNH qui s'était laissée distraire un peu par l'attrait du neuf et du champêtre doit rentrer en ville. On parle de revitalisation, de reconstruction et de densification, pour arrêter l'exode vers les banlieues.

L'entretien et la restauration d'habitation prennent aussi une importance particulière d'autant plus que la croissance démographique est en perte de vitesse. Les « bébés de guerre », qui ont maintenant plus de 25 ans, ont tendance à reporter les joies parentales et forment par conséquent des ménages moins prolifiques.

En 1975 environ, l'assurance hypothécaire s'étend à la maison existante. C'est un tournant majeur dans l'orientation des politiques de la Société qui reconnaît, au bon fonctionnement du marché de la revente, une importance égale à la création de nouveaux logements.



*Un produit du Programme de recherche et d'innovation (200 millions de dollars).*

La Société vient de mettre au monde une version enrichie de prêts avec une subvention profonde du taux d'intérêt, pour les organismes sans but lucratif et les coopératives. Il faut non seulement livrer le programme mais aussi lui développer un type de clientèle digne des aspirations de ses conceptualisateurs. Ce défi n'est pas trop grand pour les employés de la région du Québec qui, si on leur en donne l'occasion, sont bien capables

de trouver un problème à la dimension d'une solution . . . même si l'inverse est plus normal.

Le défi est relevé par un personnel vendu aux multiples causes que représente la clientèle des mal logés. On développera une efficacité surprenante à former, guider et transiger avec des groupes sociaux plus ou moins structurés, au départ, mais qui seront, par contre, grandement intéressés et motivés par la perspective d'occuper personnellement les logements.

Arrive notre PAAP, un programme presque conçu sur mesure pour le Québec avec une subvention au petit propriétaire. Cette projection du prêt direct est en forte demande et répond bien au vide ressenti entre les programmes ordinaires de prêts aux propriétaires occupants et les programmes de prêts pour logements à loyers modiques. En deux ans d'activités, on réalisera près de 19 000 rêves de propriétaires québécois à revenu modique.

C'est à ce moment-là que notre bureau mobile sillonne les routes pittoresques de la Gaspésie. Il devient si familier dans le paysage qu'un jour, se prenant au jeu, il quitte la route et disparaît dans le décor . . .

Le programme PAREL voit aussi le jour. Il répond à la fois au besoin d'un parc d'habitation qui prend de l'âge, à la conservation des voisinages urbains, à la restauration des petites villes et au maintien en possession des petits propriétaires. C'est un programme bijou de la LNH pour le Québec. Il sera facile de convaincre les autorités municipales de se trouver des agents



Troisième édition d'une vision familière en Gaspésie.

livreurs, dont nous assumerons la formation. Bientôt, 250 agents parcourront les villes et les campagnes, porteurs de petites subventions génératrices d'une fièvre épidémique de travaux majeurs de restauration.

La contribution de ce programme au parc d'habitation du Québec se chiffrait à plus de 110 000 unités rénovées, après dix années d'existence, c'est-à-dire, en 1985.

Il faut avoir parcouru des régions comme la Mauricie et la Gaspésie, avant et après le grand ménage du PAREL, pour constater visuellement les effets du programme sur la qualité de l'habitat du milieu.

Dans la même foulée de stimulation,

on offre aux entrepreneurs privés une aide qui leur permettra d'emprunter sur l'inflation à venir pour commencer à payer un projet locatif avec de l'argent pas encore gagné. Cette trouvaille qu'il nous faut livrer sans trop s'interroger, fera fureur. Ce qui prouve qu'à la rigueur, on peut trouver preneurs pour toutes sortes de propositions pourvu que ça génère de l'activité de construction.

Individuellement, tous ces programmes étaient des opérations qui devaient être couronnées de succès. Mais, comme pour certains remèdes, leurs effets combinés faisaient mourir le patient, c'est-à-dire le marché.

Le secteur des prêts assurés avait déjà commencé à ressentir l'effet d'un marché engorgé. Nos tablettes se garnissaient d'immeubles qu'il faudrait un jour emballer en lots et retourner à la jungle de l'offre et de la demande déréglementées. La vague de reprise était perçue mais son grondement était étouffé par le bruit des programmes sociaux traversant nos bureaux.

Quand la région du Québec se mettra à la tâche de vider ses tablettes, pour rétablir la liquidité du fonds d'assurance, elle disposera avec l'énergie qu'on lui connaît, d'une quinzaine de milles unités, en trois ans.

Le temps d'une autre petite réorganisation puis on attaque les années 80 avec, dans la tête, des mots pesants de



Une route rurale typique après le grand ménage du PAREL.

signification. On parle de résultats, de plan d'action, de productivité, de performance, de mesure, et même . . . de rentabilité. Pour ce faire il faut des orientations, des objectifs et des plans d'affaires et bien sûr, une mission de réaliser une simili privatisation.

La prochaine mission tiendra de notre désir de maintenir notre présence et, partout, d'assurer une capacité d'intervention sur les différents marchés d'habitation. Il faut «Augmenter notre part du marché du financement hypothécaire».

La compétition avec l'entreprise privée devient subitement permise. Se mesurer avec elle est une dimension normale du processus d'aspiration à une plus grande efficacité.

Pour ça il faut vendre le produit de la SCHL, et non, comme de faux prophètes l'ont prétendu, vendre la Société. On parle donc de «Marketing». La région se transforme en une pépinière de vendeurs. La rapidité du service surprend nos clients et confond les autres.

On se donne des normes de rendement qui nous permettent de consommer une personne et quart à une opération, et les deux-tiers d'une autre à l'activité suivante. Cette charcuterie, heureusement, est limitée aux rapports informatiques et par conséquent, on ne voit pas de superviseurs chercher, dans nos bureaux, des personnes amputées ou des membres égarés qui complèteraient un(e) employé(e) entier(ère).

Les records de performance ne se comptent plus et servent de ferment à d'autres dépassements, particulièrement dans l'administration hypothécaire où le Grand Prix du Québec se court depuis plusieurs années déjà entre les grosses cylindrées de Montréal, Québec et Hull.

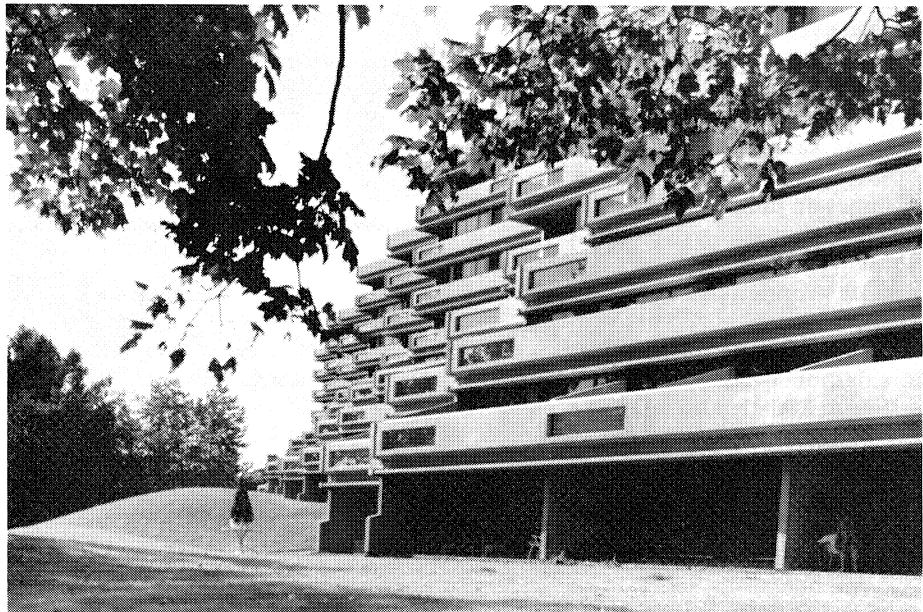
Les points de service de la souscription hypothécaire assurent maintenant plus ou moins 35 000 unités de logement chaque année, au Québec. Ce secteur vit à l'heure de la rentabilité depuis déjà trois ans.

Les employés des programmes sociaux, faute de comparables extérieurs à la Société, se sont appliqués à se dépasser eux-mêmes dans l'engagement de près de 3 000 unités de logements subventionnés, l'année dernière, et 6 000 unités de logements restaurés. Ces équipes se sentent bien aise, aujourd'hui, de servir de barème de performance à la cousine provinciale.

Le défi d'aujourd'hui est de rendre

opérationnel le plus récent produit d'une conceptualisation «in vitro», c'est-à-dire un nouveau programme d'aide au logement coopératif.

L'habitation dans la Belle Province a une histoire qu'on ne saurait conter sans donner une large place à la SCHL. Pour ce qui est de son avenir, la région du Québec s'en occupe activement. Elle consulte ses clients et elle apprend à mieux connaître son milieu pour être en mesure de participer à la planification et l'évaluation des réalisations. C'est ainsi que la région



du Québec saura reconnaître les opportunités d'intervention qui se présenteront à elle, dans le cadre d'autres exaltantes missions.

La fierté est un état d'âme qui n'ôte rien à personne. Son expression peut sembler quelques fois idéaliser les événements, voire même embellir les résultats.

Si la Petite histoire des grands travaux de la SCHL au Québec paraît ainsi idéalisée, c'est qu'elle est écrite comme elle a été sentie par des générations de monde qui l'ont vécue.

C'est donc un peu, aussi, l'histoire de ce monde dont la fierté et l'appartenance ont fait de l'organisation une chose vivante, capable de s'enthousiasmer, et disposé à s'engager ensemble dans l'accomplissement d'une mission. □

Villa Mérici à Québec.

(François de Lorimier, retraité depuis décembre 1985, était directeur du Centre des opérations au bureau régional du Québec. Il a travaillé à la Société durant 32 ans.)

# L'EQUITÉ EN MATIÈRE D'EMPLOI

## Le point de vue de la femme

par Janet Kiff-Macaluso

Depuis plus de dix ans, la Société appuie activement l'égalité d'accès à l'emploi ou l'équité en matière d'emploi pour les femmes, par l'intermédiaire d'un groupe consultatif composé d'employées de la Société élues démocratiquement. L'expression « Égalité en matière d'emploi » est celle qu'utilise le juge Rosalie Abella dans le Rapport de la Commission royale sur l'égalité en matière d'emploi, publié en 1984, où elle déclare :

« . . . pratiques d'emploi visant à supprimer les barrières discriminatoires et à offrir à tous et à toutes les mêmes occasions de se réaliser du point de vue professionnel . . . .

L'égalité peut parfois signifier traiter tous les individus de la même façon, malgré les différences qui les caractérisent, mais elle peut également signifier les traiter en égaux en tenant compte de leurs différences. »

La Société entérine cette notion en utilisant l'expression « équité en matière d'emploi » pour désigner les mesures qu'elle prend dans le but d'enrayer la discrimination dans le milieu de travail. Ces dix dernières années, le principe de l'équité a évolué, au fur et à mesure que les préoccupations des femmes et des autres groupes cibles étaient mieux connues du public et qu'elles prenaient place parmi les problèmes prioritaires du milieu de travail.

L'application de l'équité en matière d'emploi à la Société a évolué au long des années. La première impulsion visant l'examen des pratiques de la Société dans ce domaine a été donnée par le Rapport de la Commission

royale sur la condition féminine en 1971. En 1975, le Bureau de la promotion féminine fut créé pour examiner les lignes de conduite et les pratiques de la Société en tant qu'employeur, recommander des améliorations touchant les préoccupations des femmes et constituer une tribune de discussion des répercussions des problèmes des femmes sur la Société et ses activités. Par ailleurs, le Bureau avait aussi mission d'examiner la Loi nationale sur l'habitation, afin de déterminer si elle répondait aux besoins des Canadiens.

Le Bureau de la promotion féminine comprenait toutes les femmes de la Société, par l'intermédiaire de représentantes, chacune nommée par un groupe d'une vingtaine de femmes, qui élisaient un Conseil consultatif de déléguées provenant de tous les bureaux de la Société au Canada. Le Bureau de la promotion féminine, constitué d'une coordonnatrice et d'une adjointe administrative, appuyait le Conseil. Avec l'aide bénévole de ses membres et du personnel du Bureau, le Conseil est parvenu à améliorer énormément la situation de la femme à la Société. Bien souvent, tous les employés ont bénéficié des mesures prises, puisque la solution aux problèmes des femmes correspondait à une amélioration des conditions de travail générales. Parmi les réalisations les plus remarquables du Bureau, mentionnons les descriptions de poste normalisées, un régime de retraite identique pour les hommes et les femmes, un programme d'affichage des postes, l'amélioration de la formation et de l'orientation professionnelle des

femmes à la Société, de meilleures lignes de conduite en matière de congés spéciaux, des dispositions régissant le travail permanent à temps partiel, les horaires flexibles, une ligne de conduite régissant les mesures à prendre en cas de harcèlement sexuel, et une autre au sujet de l'utilisation des terminaux à écran.

De 1983 à 1986, les mesures que la Société a prises pour garantir l'égalité des chances à ses employés se sont élargies, de sorte qu'aujourd'hui, elle possède un Bureau de l'équité en matière d'emploi, dont le mandat consiste à remplir les obligations juridiques de la SCHL (envers le Conseil du Trésor et Emploi et immigration) et de conserver le rôle de premier plan que lui a reconnu le juge Abella dans son rapport. Le Bureau coordonne et soutient quatre groupes consultatifs représentant les femmes, les autochtones, les membres des groupes de minorités visibles et les personnes handicapées. Maintenant, c'est le Groupe consultatif de la promotion féminine, structure autonome de base, qui veille à ce que les préoccupations des femmes soient examinées d'une façon équitable ; les avis à la direction passent encore par un Conseil consultatif, dont les membres sont élus parmi l'ensemble des employées.

La présidente du Groupe consultatif de la promotion féminine fait partie d'un Comité consultatif sur l'équité en matière d'emploi, avec les représentants des trois autres groupes cibles. Ce comité permanent est une tribune qui permet aux groupes cibles de confronter leurs idées, et d'exposer leurs besoins et leurs problèmes en ce qui

concerne l'équité en matière d'emploi, et qui constitue la principale voie de communication des avis et renseignements entre eux et la direction de la Société. De par son mandat, le comité doit aussi examiner l'évolution générale de la Société dans le domaine de l'équité en matière d'emploi, ainsi que le travail accompli pour matérialiser ses progrès.

La responsabilité de l'équité en matière d'emploi appartient à l'avocat-conseil général de la Société, Denise Belisle-Horner. La directrice du Bureau de l'équité en matière d'emploi est Carol Paschal. À ses côtés travaillent Beryl Brewer, défenseur de longue date des droits de la personne à la Société, et Linda Jenkins, analyste.

Au cours de l'été, les déléguées auprès du Conseil consultatif ont élaboré la constitution du Groupe consultatif de la promotion féminine. Celle-ci énonce le mandat du groupe, qui est d'enquêter sur la discrimination à la Société, et son plan d'action, qui lui permettra de s'occuper des préoccupations de toutes les femmes de la Société en matière d'égalité. Le Conseil a aussi élu de nouveaux agents: Kathleen Hunter (Direction générale de la trésorerie, BN), présidente; Janet Kiff-Macaluso (Division

de la planification stratégique et de l'élaboration de propositions, BN), vice-présidente; Angela Nagy (Bureau régional des Prairies et des T.N.-O.) et Susan Fortune (Bureau régional de l'Atlantique) sont membres du Comité exécutif pour l'ouest et l'est du Canada, respectivement.

L'exécutif actuel doit beaucoup à toutes celles qui ont travaillé au Bureau de la promotion féminine et au sein du Groupe consultatif, au long des années. Elles lui ont légué un réseau bien établi, capable de résoudre les problèmes d'équité en suspens et ont aidé la Société à appliquer les mesures d'équité en matière d'emploi les plus remarquables de toutes les sociétés d'État au Canada. On compte, parmi les plus engagées, les anciennes coordonnatrices du Bureau de la promotion féminine: Huguette Sipling, Lezlie Oler, Rosine Gerhard et Lucie Chartrand, et les anciennes présidentes du Conseil consultatif, Doris Asselin, Catherine Corrigan, Chip Podoski, Velma Clément, Satya Brink et Jacqueline Tilford. Il serait trop long de nommer toutes les déléguées auprès du Conseil qui se sont succédé ces dix dernières années, mais certaines continuent de lui donner du temps et des conseils, notamment Faye Goodwin, Victoria Garland, Helen Stewart, Rita Daniel et Fran Cameron.

Bien que la situation des femmes se soit beaucoup améliorée à la Société, il reste encore à faire. Les groupes consultatifs sur l'équité en matière d'emploi doivent, ensemble, contrôler les politiques et pratiques d'emploi sur le plan de l'équité et chercher à supprimer les injustices qui s'y trouveraient encore. Pour y arriver, les objectifs que les femmes ont approuvés pour cette année sont les suivants: (i) étudier les activités de formation et de perfectionnement à la Société, afin de déterminer si les femmes obtiennent leur juste part des ressources réservées à cette fin, et si les cours de formation répondent aux besoins de toutes les employées, et (ii) informer les femmes des nouveaux objectifs de la Société au sujet de l'équité en matière d'emploi et de ce qu'ils représentent pour elles, par des exposés que les représentantes du groupe consultatif de la promotion féminine feront à l'intention de toutes les femmes que la question intéresse.

L'avenir renferme un défi pour toute la Société, celui de l'équité pour tous, mais avec l'appui constant de la direction et d'employés dévoués, elle saura le relever, cela ne fait aucun doute.

## Le point de vue des autochtones

par Ken Morin

Le Groupe consultatif des autochtones. Qu'est-ce donc? Qui représente-t-il? Quels en sont la structure et le mandat? De qui relève-t-il?

Telles sont quelques-unes des questions que vous pourriez vous poser si vous rencontriez le nom «Groupe consultatif des autochtones». Je profite de l'occasion pour me présenter et vous faire connaître le groupe que je représente.

Je suis Ken Morin, du bureau de Barrie. Il y a peu de temps, j'ai été élu président du Groupe consultatif des autochtones, à la toute première réunion qui s'est tenue à Toronto, les 5 et 6 mai derniers. Tous les employés de la Société reconnus comme autochtones qui le pouvaient, ont participé à cette rencontre.

Vous vous souvenez sans doute du mémoire général A-1196 du 19 février

1986, qui portait sur le Bureau de l'équité en matière d'emploi et en précisait l'objet, la structure et les antécédents. On y mentionnait les groupes consultatifs, dont le rôle est de représenter les employés de la Société qui sont membres des groupes cibles, de soulever en leur nom les problèmes d'équité en matière d'emploi et de proposer des solutions pertinentes.

Le groupe des autochtones est le premier des groupes cibles, après celui de la promotion féminine à s'être réuni pour s'organiser dans le but de représenter un groupe particulier de personnes. Je suis heureux de pouvoir dire que la réunion a été très fructueuse et qu'un certain nombre de décisions importantes y ont été prises.

Il a été convenu que le Groupe consultatif des autochtones a comme première mission de représenter tous



*Kenneth R. Morin*

les employés de la Société qui sont autochtones (Indiens de plein droit, Indiens de fait, Métis, Inuit) et qu'il s'en acquitte en faisant connaître leurs préoccupations à la haute direction et en proposant des mesures pertinentes à cette dernière, en leur nom.

Soulignons que tout sera mis en œuvre pour que le groupe contribue d'une façon constructive à la résolution des problèmes d'équité en matière d'emploi concernant les employés de la Société, par l'intermédiaire du Comité consultatif sur l'équité en matière d'emploi. Cependant, mentionnons aussi qu'en tant que groupe représentant les employés autochtones de la Société, nous concentrerons notre attention sur les lignes de conduite et les questions qui touchent de plus près cette catégorie d'employés.

Une structure a été provisoirement établie, en ce qui concerne le groupe

consultatif lui-même et ses membres. Les membres du groupe sont des hommes et des femmes, des employés de soutien et des cadres, qui forment un échantillon représentatif des régions et du nombre d'employés autochtones qui s'y recrutent.

Quand vousirez cet article, notre Groupe consultatif élu aura tenu sa première réunion, les 9 et 10 juillet 1986, à Winnipeg, laquelle devait permettre essentiellement, d'élaborer le mandat, les buts et objectifs du groupe. Ceux-ci devaient être ensuite approuvés par la direction. En outre, nous avons préparé des résolutions sur des aspects qui nous préoccupent, notamment A) l'affiliation, B) le recrutement et C) la formation et le perfectionnement.

Pour terminer, j'aimerais ajouter, au nom du groupe, que nous sommes impatients de relever les défis que nous réserve l'avenir, dans le domaine de l'équité en matière d'emploi, et que nous invitons tous les employés de la Société à faire leur part, pour que la SCHL devienne vraiment un lieu de travail agréable, où le souci de l'équité est évident. □

# Claude Poirier-Defoy élu président de la Société des Jeux du Québec

Le directeur de la Division du contentieux, Claude Poirier-Defoy, vient d'accepter un nouveau défi en accédant à la présidence de la Société des Jeux du Québec. Claude n'en est pas à ses premières armes en matière de gestion sportive.

De 1981 à 1985, il a présidé les destinées de la Fédération de la voile du Québec. En octobre 1985, il est devenu le premier francophone élu à la présidence de l'Association canadienne de yachting. Il intervient également sur la scène internationale, œuvrant à l'Association internationale des écoles de voile, où il occupe le double poste de vice-président de l'organisme et de vice-président responsable de l'Amérique du Nord.

L'intervention de Claude aux Jeux du Québec remonte à 1978 où, en tant que président du Club de voile Grande-Rivière d'Aylmer, il collaborait à l'organisation des Jeux du Qué-

bec régionaux. Il a par la suite été président du Comité d'organisation des compétitions de voile lors de la Finale des Jeux du Québec à Hull-Aylmer-Gatineau, en 1981, et mandataire de la Fédération de Voile lors de la Finale des jeux du Québec à Sept-Îles, en 1983. En 1984 il était d'abord élu administrateur de la Société des Jeux du Québec pour accéder au poste de deuxième vice-président en septembre dernier.

Il convient de mentionner que l'intérêt de Claude pour la jeunesse québécoise se traduit également par sa récente élection au poste d'administrateur de la Fondation Boscombe, un organisme de soutien à la délinquance juvénile. Il convient également de souligner qu'il a été honoré à plusieurs reprises pour son bénévolat au sein de la discipline de la voile. □



Claude Poirier-Defoy s'occupe activement (et bénévolement) de la voile depuis neuf ans.

# La succursale <sup>de</sup> Yellowknife: au service d'un tiers du Canada

Même si pour les habitants des dix provinces Yellowknife est à la «frontière du monde civilisé» au Canada, les résidents de cette capitale voient leur ville d'une toute autre façon. À leurs yeux, Yellowknife sert de tremplin à une foule de plus petites collectivités éparpillées d'un bout à l'autre du Canada arctique, ce vaste territoire couvrant le tiers de la superficie terrestre du Canada.





*Les inukshuks ne sont pas chose rare au nord de la limite des arbres. Ils servent de points de repère aux navires et aux traîneaux, et aussi d'épouvantails effrayant les troupeaux de caribous afin de les diriger dans des passages où les attendent les chasseurs. D'autres théories prétendent que les inukshuks représentent des dieux, ou qu'on les a construits pour passer le temps. La majorité des inukshuks remontent au temps des ancêtres des groupes actuels, mais les chasseurs modernes continuent à les utiliser comme points de repère traditionnels et très pratiques. (photo: Travel Arctic)*

*photos de Rick Green, à moins d'indication contraire*

*Vue aérienne de Yellowknife, capitale des Territoires du Nord-Ouest. Bien des maisons ont été construites par leurs occupants. (photo: Travel Arctic)*



La SCHL est présente à Yellowknife depuis moins longtemps que dans la plupart des autres endroits. Yellowknife n'est devenue la capitale des Territoires du Nord-Ouest qu'en 1967. Elle se trouve à quelque 966 kilomètres au nord d'Edmonton (à vol d'oiseau), sur la rive ouest de la baie Yellowknife qui constitue le prolongement nord du Grand Lac des Esclaves — le sixième lac le plus profond au monde.

Le premier homme blanc à visiter les rives du Grand Lac des Esclaves fut Samuel Hearne, dont le croquis cartographique de la région, remontant à 1771, constitue le premier document faisant état de l'existence du lac. Officier de la Compagnie de la Baie d'Hudson, Hearne avait pour guide Matonnanbee, indien de Yellowknife et chef des Dénés, lui-même reconnu comme un grand voyageur, commerçant et artisan de la paix.

Quelques années plus tard, suite à la visite d'Alexander Mackenzie en 1789, un poste de traite connu sous le nom de Fort Providence fut établi près du site actuel de Yellowknife. Il fut abandonné 35 ans plus tard et, pendant l'ère de la traite des fourrures, le monde extérieur entendit peu parler de la région du Grand Lac des Esclaves.

Alors qu'ils se rendaient à la rivière Klondike, en 1896, des mineurs trouvèrent de l'or dans la baie Yellowknife mais, l'accès à cette région étant ardu, leur découverte ne donna pas lieu à ce qui aurait pu être une grande ruée. Ce n'est à vrai dire que vers les années 1930 qu'on découvrit à nouveau de l'or sur les rives de la baie. En 1936, Yellowknife était donc une ville en plein essor. En 1940, elle accueillait le premier gouvernement municipal du district de Mackenzie.

Dès que Yellowknife fut désignée comme capitale des Territoires du Nord-Ouest, en 1967, le commissaire vint s'y établir avec son personnel immédiat et, en 1970, elle est devenue la première ville des Territoires.

En se promenant dans la rue principale, ambitieusement nommée 50<sup>e</sup> avenue (puisque il n'y a que quelques rues de chaque côté et que les rives du lac limitent l'expansion de la ville), on entend des gens parler, en plus du français et de l'anglais, la langue dogrib, l'esclave, le chipewyan, le cri et d'autres langues autochtones.

Yellowknife n'est pas encore suffisamment peuplée pour abriter un grand centre commercial semblable à ceux des autres villes importantes,



*Vue d'une fenêtre de la succursale de la SCKL à Yellowknife montrant comment la ville est près de l'eau. L'hôtel de ville se trouve au centre, à droite, et on y voit derrière, au-dessus de la levée, un merveilleux musée nordique.*

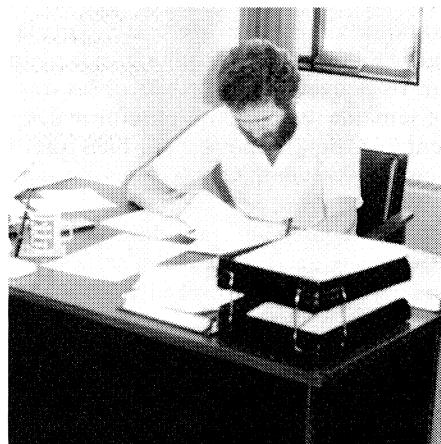
mais la température moyenne de janvier, qui se situe à -24,3°C, décourage les magasins et les entreprises à tous avoir une entrée donnant dans la rue. On a donc conçu des édifices regroupant chacun plusieurs entreprises et magasins liés par des couloirs intérieurs. La grande activité commerciale de Yellowknife n'est pas très visible au visiteur déambulant dans la rue.

L'honorable David Crombie, à l'époque ministre des Affaires indiennes et du Nord, a fait remarquer en 1985 que l'exploitation minière est le principal générateur de prospérité dans les Territoires. Plus de cent entreprises appuient activement l'exploitation minière et, en 1985, les dix plus grandes mines en exploitation des Territoires du Nord-Ouest ont extrait 96,9 % de tout le tungstène au Canada, 26,5 % du plomb, 23 % du zinc, 12,9 % de l'or et 4,6 % de l'argent.

Comme on verra plus loin, la prospection des minéraux et l'exploitation minière n'ont toutefois pas eu un grand effet sur les activités de la SCKL à Yellowknife.

### **Travailler à Yellowknife**

Bill Joyner était directeur des Finances



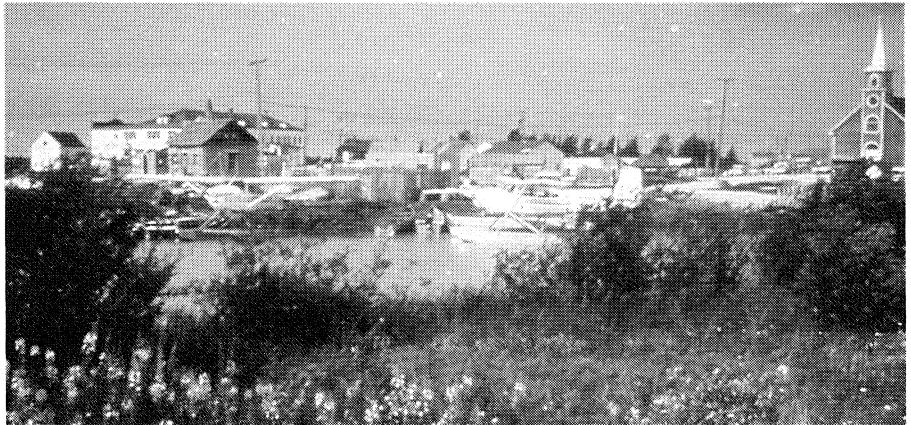
*Bill Joyner se plaît bien à Yellowknife car son épouse et lui adorent le plein air.*

à Prince George, en Colombie-Britannique, lorsqu'il apprit qu'on voulait engager un directeur de programme à Yellowknife.

Ce soir-là, plutôt pour plaisanter, il demanda à son épouse Meredith si elle aimait dééménager dans l'«est». Obtenant quelques renseignements au sujet du poste à pourvoir, et se doutant fort que l'affaire ne se concrétise, elle lui répondit: «Pourquoi ne pas tenter ta chance?» En janvier de cette même année, ils s'installèrent tous deux à Yellowknife.

Vous pensez qu'il est difficile d'arriver à Winnipeg, à Saint-Jean ou

*Fort Rae, un village déné de quelque 1000 habitants situé sur la rive du Grand Lac des Esclaves, est l'une des nombreuses petites localités que dessert la SCHL dans le Nord. (photo: Travel Arctic)*



même à Ottawa au milieu de l'hiver? Imaginez-vous ce que c'est à Yellowknife!

Le déménagement s'est avéré une bonne affaire pour ce couple originaire de la Colombie-Britannique (Bill a grandi à Vancouver, Meredith, dans la vallée de l'Okanagan) qui adore le plein air. Ils peuvent en jouir à loisir les fins de semaine sans avoir à parcourir des centaines de kilomètres . . . bien que rien ne les en empêche.

Bien sûr, comme le précise Bill, l'essence coûte cher, près de 0,60 \$ le litre cet été encore, mais il n'en faut pas beaucoup pour se rendre à destination. La maison n'est qu'à cinq minutes de marche du bureau . . . ou de tout autre point d'intérêt en ville. La ville a connu une croissance marquée ces dernières années et on y compte maintenant plusieurs tours de bureaux et déjà presque 12 000 habitants.

On n'y manque pas de choses à faire: des sports de tous genres et un excellent choix d'émissions de télévision. Ce n'est peut-être pas l'endroit rêvé des noctambules, mais il convient parfaitement à ceux qui aiment le rythme de vie des plus petites localités.

Comme dans toutes les succursales au personnel limité, il faut avoir plus d'une corde à son arc. À Yellowknife, les difficultés résultant du petit nombre d'employés sont accentuées par le problème des distances. Il ne faut pas seulement remplacer chaque employé parti dîner, malade ou en

vacances, mais aussi les gens absents du bureau pour affaires pendant plusieurs jours en raison des grandes distances qui séparent les villes du Nord — ainsi que des services de transport parfois infréquents. Le travail n'est jamais interrompu en l'absence d'un employé, mais il y a toujours beaucoup de ratrapage à faire au retour.

On voit, au mur de la succursale de Yellowknife, une immense carte des Territoires du Nord-Ouest sur laquelle des drapeaux et des épingle de différentes couleurs indiquent les endroits où des projets de la SCHL sont en cours. Ils couvrent un vaste territoire depuis Fort Smith, au sud, près de la frontière de l'Alberta, la région du delta du Mackenzie y compris Inuvik, Aklavik et Tuktoyaktuk, au nord-ouest, et plusieurs collectivités de la Terre de Baffin, telles que Cap Dorset, Arctic Bay et Frobisher Bay, à l'est.

Pour bien situer la région que dessert la succursale par rapport au reste du Canada, disons que Frobisher Bay se trouve au nord de Baie Comeau, au Québec, tandis qu'Inuvik se situe au nord de Whitehorse, au Yukon, et de Juneau, en Alaska.

Au nord, les programmes de la SCHL ont même rejoint Grise Fiord, dans l'île d'Ellesmere. Sur la plupart des cartes géographiques du Canada, l'île d'Ellesmere est celle dont on escompte le nord, si même elle y figure. Elle abrite la base de la Défense nationale la plus au nord: Alert, T. N.-O.

---

Il faut six heures de vol pour se rendre de Yellowknife à Frobisher Bay, via Rankin Inlet. Comme le vol ne se fait pas d'un trait, on perd souvent toute une journée à se rendre là-bas. Pour que le voyage en vaille la peine, on essaie d'inclure d'autres localités de l'«est» à l'itinéraire. Puis on perd une autre journée à revenir.

### Notre personnel

La succursale de Yellowknife compte neuf employés, y compris son directeur de succursale, John Soderberg. Au moment où un représentant de Perspective s'est rendu sur place, il y avait quatre postes vacants, et on s'affairait à pourvoir deux d'entre eux.

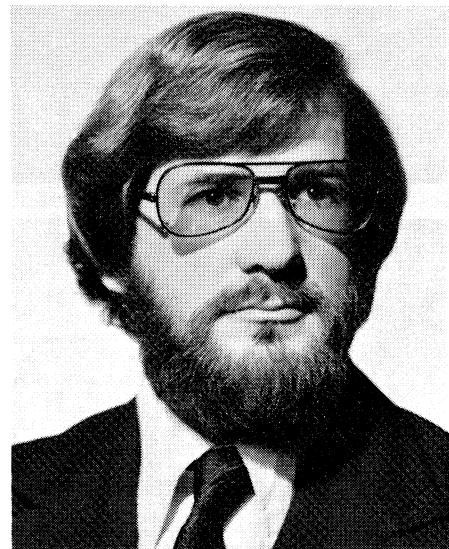
L'agent des programmes, Juanita Case, travaille à la succursale depuis janvier 1980, tout comme l'inspecteur principal, Bob Bray. Le chef évaluateur, Ed Pandke, et la commis aux Finances, Olive Swihart, sont arrivés plus tard cette même année. Paulette Portelance, commis-dactylo et réceptionniste, s'est jointe à l'équipe en octobre 1985, suivie de Bill Joyner, tel que mentionné précédemment.

Le directeur John Soderberg a pour la première fois entendu parler d'une vacance à Yellowknife alors qu'il travaillait à St. Catharines, en Ontario. Il s'est joint au personnel de la succursale tôt en 1970, et est demeuré à Yellowknife jusqu'en 1972, moment où il est parti travailler tout à fait dans l'est, à Saint-Jean, T.-N. Il est revenu en 1977, à titre de directeur, et est devenu une personne bien connue et respectée de tous dans le Nord non seulement par ses activités au sein de la SCHL, mais aussi en raison de l'appui qu'il accorde au sport amateur.

Étant donné la nature du travail et le nombre d'employés, l'expérience générale du personnel s'est révélée plus utile que les spécialités. C'est là sans doute la plus grande différence entre le travail dans les Territoires du Nord-Ouest et celui dans la plupart des autres régions du Canada, et c'est un élément auquel devrait songer toute personne pensant poser sa candidature à un poste actuellement vacant à Yellowknife, ou qui le sera éventuel-



*Paulette Portelance, à gauche, Juanita Case, et Olive Swihart (assise) parlent d'affaires.*



*John Soderberg, directeur de la succursale.  
(photo: SCHL)*

lement. Par ailleurs, en travaillant dans un petit bureau on peut acquérir de l'expérience dans divers domaines et travailler à divers aspects des activités de la SCHL sans pour autant devenir ou d'être catégorisé spécialiste.

Le personnel d'un petit bureau doit traiter, régulièrement, avec des spécialistes de tous les domaines des bureaux régionaux et du Bureau national de la SCHL. Cela peut s'avérer à la fois intéressant et informatif mais aussi, parfois, un peu frustrant, chacun des divers spécialistes d'un ou de plusieurs domaines ne sachant pas nécessairement que ses collègues font simultanément appel aux quelques employés de la succursale, qui doivent aussi veiller à ce que

*L'équipe de la succursale de la SCHL à Yellowknife participant au tournoi national de curling de 1981.*



*Dans cette photo, prise en 1981, l'équipe de Yellowknife est la deuxième à gauche, mais d'autres participants s'y reconnaîtront peut-être aussi!*



la paperasse interne ne gêne pas le service au public. Comme l'a fait remarquer le président à la Conférence des directeurs tenue récemment, notre première priorité, c'est de servir le public.

Les échanges avec le bureau régional de Saskatoon sont aussi source de maux de tête pour les employés de la SCHL de ce poste éloigné.

Par exemple, il est impossible de s'y rendre directement. Les routes aériennes via Edmonton ou même Winnipeg n'offrent pas de correspondance pratique et on ne croit pas que la déréglementation des voyages par avion simplifiera les choses pour les voyageurs qui se rendent à Yellowknife ou en viennent. Le volume de

passagers est tout simplement insuffisant. Il n'est pas rare qu'on doive attendre sa correspondance cinq heures, ou même toute la nuit. Aussi un directeur ou un agent de programme se rendant au bureau régional pour une réunion de trois heures peut être absent pendant deux ou trois jours.

De plus, il n'y a pas de service de courrier électronique à la succursale de Yellowknife. Ce courrier doit être envoyé à Ottawa, qui le réexpédie par télex. Le tout peut prendre plusieurs jours. Le matériel urgent doit être envoyé par messager ou, si l'urgence en justifie le coût, par messagerie aérienne, ou tout simplement par le biais de la Société canadienne des postes.



*Cette maison ultramoderne, de structure inusitée, surplombant le lac, est la résidence d'un architecte qui y habite avec son épouse et leurs trois enfants.*

Il n'est pas rare que le matériel parvienne à destination une journée après le délai d'une urgence, aussi les employés ont-ils appris à surmonter ce genre de problèmes. Ils ont toujours le sourire aux lèvres pour le prochain client à entrer au bureau. Si tous les habitants de la région peuplée du sud parvenaient à comprendre combien Yellowknife est éloignée de tout, le travail quotidien de nos collègues du Nord serait sans doute plus facile.

### **Les programmes et les gens**

Le personnel de Yellowknife travaille à toute sorte de programmes de la SCHL. La souscription en vertu de l'article 6 a sans doute été le programme qui a consommé le plus de temps ces deux dernières années, et on continue à appliquer directement le PAREL — du moins jusqu'à la fin de 1986.

La dévolution politique est de plus en plus apparente à Rankin Inlet et Frobisher Bay. Pour la plupart des collectivités, la principale industrie est le gouvernement!

Le personnel de la SCHL a noté une tendance vers l'accès à la propriété chez les gens qui habitaient auparavant dans des logements que leur fournissait l'État. Les concepts de l'immobilier du marché commun, tels qu'ils s'appliquent ailleurs au Canada, ne s'appliquent pas ici. L'achat d'une maison n'est pas considéré comme un investissement, tel qu'il le serait à

Ottawa, à Toronto ou à Montréal, mais plutôt comme une façon d'afficher son individualisme : le nouveau propriétaire du Nord nous dit «Je suis ici . . . c'est à moi». L'accès à la propriété laisse supposer qu'une personne est installée pour y rester, à l'encontre des habitants de logements appartenant à l'État, plutôt perçus comme des gens de passage.

Cette année, pour la première fois, la succursale a un budget lui permettant de construire neuf logements pour autochtones en milieu urbain. À l'exception de Yellowknife, peu de collectivités du Nord sont suffisamment importantes pour être admissibles à ce programme. Fort Smith et Hay River le sont et Inuvik l'était, bien que le départ de nombreux résidents de la Défense nationale ait pu faire baisser la population totale à un niveau inférieur à la limite. La situation pourrait changer à certains endroits, selon les données du nouveau recensement, car on emploie pour le moment les chiffres de 1981. Notre personnel ne prévoit toutefois pas de grands changements.

Parmi les sept employés travaillant à la succursale de Yellowknife au moment de mettre sous presse, Paulette Portelance est sans doute celle qui correspond le plus au concept de résident à long terme du fait qu'elle a habité Yellowknife au temps de sa jeunesse et que ses parents y sont toujours demeurés. Quand on lui

*L'artisanat des Territoires du Nord-Ouest reflète un mode de vie très différent de celui que connaissent la plupart des Canadiens. De nombreux objets sont façonnés à même des os, de la pierre ou de l'ivoire, et révèlent une adaptation unique aux matériaux tout aussi bien que l'ingénierie et les talents des artistes.*



demande quel est le plus grand changement qu'elle a remarqué depuis son retour d'Edmonton, Paulette répond que c'est l'expansion. En tant que parent, elle se dit satisfaite du système d'éducation.

La commis aux Finances, Olive Swihart, a quitté Nelson, en Colombie-Britannique, pour venir s'établir à Yellowknife principalement en raison du manque de débouchés dans sa ville natale. Elle affirme que Yellowknife est certes une ville différente, mais cela d'une façon positive.

Ed Pandke est arrivé à Yellowknife en 1980 depuis la succursale de Kitchener. Il ne peut comparer son travail dans les deux succursales car les postes qu'il a occupés dans chacune sont différents. Chef évaluateur dans les Territoires du Nord-Ouest, Ed est l'un des employés appelés à voyager beaucoup et il raconte de nombreuses anecdotes au sujet de ses déplacements.

Au volant d'une compacte, en route pour Fort Smith, par exemple, Ed a vu surgir au bout du chemin deux bisons des bois fonçant vers lui. Il n'avait jamais entendu dire que les bisons des bois s'attaquaient aux voitures et n'ayant aucunement

l'intention de faire les manchettes en tant que première victime, il a donc fait marche arrière et attendu, avant de reprendre la route, que les animaux décident qu'il serait plus agréable et plus productif de paître le long du chemin.

Ed s'est aussi déplacé en voiture entre Inuvik et Aklavik, et Inuvik et Tuktoyaktuk. Ce que ces voyages ont de particulier, c'est qu'il n'y a aucune route entre ces villes. On roule sur une piste d'environ 12 voies, sur les glaces des rivières et de la mer. Pendant les années de prospérité, ces chemins du Nord étaient également presque aussi achalandés que la voie rapide 401, à Toronto.

À une autre occasion, Ed dû se rendre à Rankin Inlet pour y voir des logements publics. Il s'agissait de passer trois heures en avion pour effectuer un travail de deux heures. Il devait reprendre le même avion lorsqu'il repasserait au retour mais, à l'atterrissement, le pilote annonça qu'on prévoyait du mauvais temps et qu'il ne pourrait pas s'arrêter à Rankin Inlet en revenant. Il fit savoir à Ed qu'il avait une heure quarante-cinq minutes pour faire son travail avant que l'avion décolle.

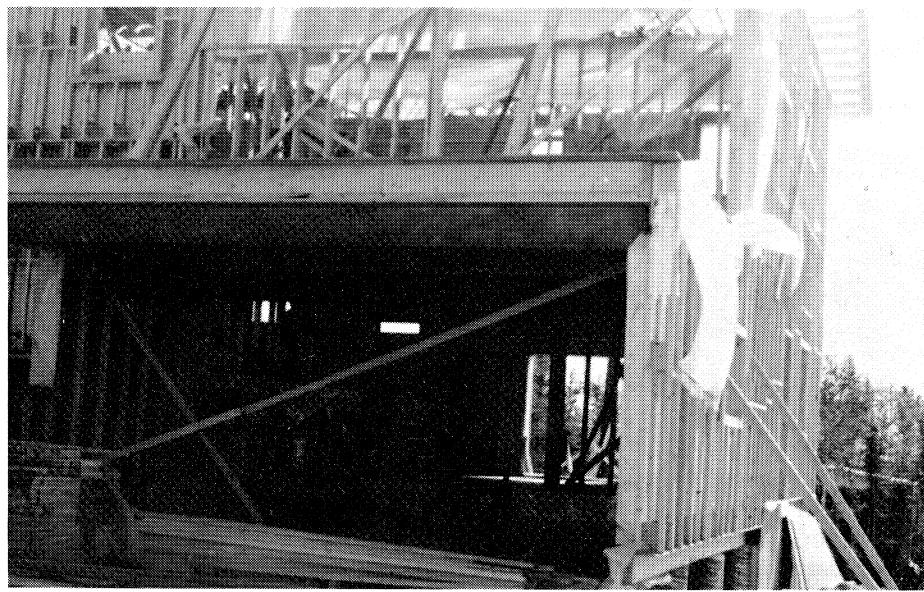
Au cours de ce voyage, Ed s'était rappelé l'aventure de l'inspecteur de la SCHL qui, pendant une semaine, avait fait la navette entre Churchill et Rankin Inlet toujours dans l'espoir d'atteindre Eskimo Point. Le temps imprévisible du Nord rendait chaque jour l'atterrissement impossible. Heureusement, Ed n'a pas encore été immobilisé par les intempéries.

L'inspecteur principal, Bob Bray, est venu à Yellowknife de Toronto il y a environ dix ans. Il doit effectuer un plus grand nombre d'inspections par propriété qu'en d'autres endroits étant donné que la construction d'une maison dans la région peut parfois prendre jusqu'à deux ans. Le plus grand problème de Bob, c'est le temps qu'il perd à se déplacer.

Juanita Case a quitté Regina pour venir s'établir à Yellowknife parce qu'elle voulait voir le Nord et croyait qu'on peut mieux apprendre à connaître.



*L'un des ensembles de logement coopératif de Yellowknife.*



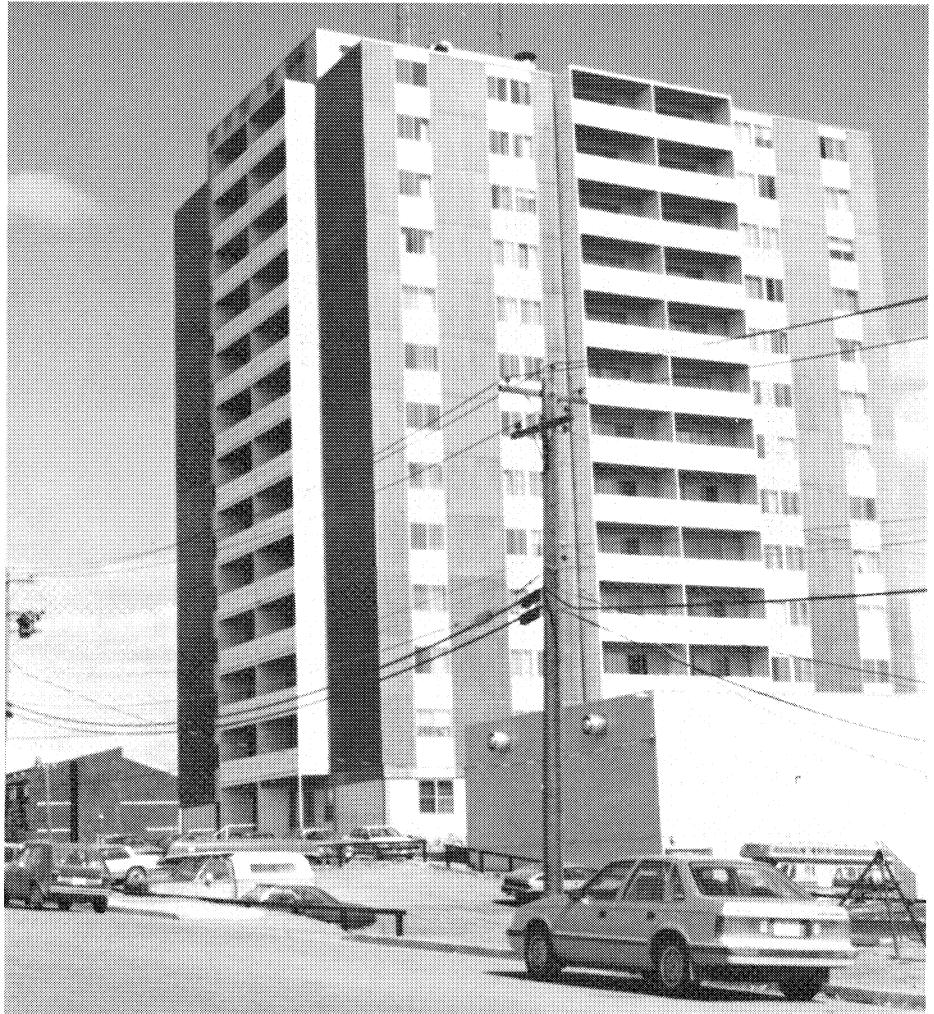
*Observez les murs de cette maison en construction. On a préféré utiliser des cadres ouverts, plutôt que les 2 sur 6 que l'on trouve le plus souvent dans les maisons du Grand Nord, afin de pouvoir l'isoler davantage.*

tre une région en y résidant qu'en la visitant. Elle a été quelque peu étonnée, et considère que son travail en tant qu'agent des programmes à Yellowknife diffère de celui de ses collègues du sud.

L'activité du marché du logement, tant des maisons séparées que des appartements, est le reflet d'une population sans cesse croissante. La principale différence, c'est que dans 90 % des cas, la SCHL traite avec des

propriétaires-occupants. Le propriétaire et résident éventuel s'improvise entrepreneur général, faisant lui-même quelques travaux et déléguant certains travaux plus spécialisés à des sous-entrepreneurs.

L'une des conséquences de cette méthode, c'est que la construction s'échelonne sur une plus longue période, comme l'a déjà fait remarquer Bob Bray. Bob affirme que beaucoup de propriétaires-occupants connaissent



*Cette tour d'appartements de Yellowknife appartient au gouvernement des Territoires. Certaines suites demeurent à la disposition des dignitaires en visite dans la région.*

mieux, notamment, l'isolation et les pare-vapeurs que certains des entrepreneurs de grands projets qu'il a connus dans d'autres régions. Après tout, ce sont eux qui auront à régler les factures de chauffage et, avec l'hiver nordique, on s'en remet rarement à la providence.

Le grand désavantage, selon Juanita, c'est que Yellowknife n'est encore qu'une petite localité où presque tout le monde se connaît. Les gens viennent habituellement se renseigner directement à la SCHL plutôt qu'à la banque à charte. Premièrement, il s'agit souvent d'amis ou de connaissances des membres du personnel ou encore de personnes à qui un tel ami ou une

telle connaissance a suggéré d'aller voir John (ou Ed, ou Bob, etc.). Il en va ainsi dans les petites localités, ce qui désorganise carrément l'horaire. Deuxièmement, les banques envoient à Yellowknife des employés inexpérimentés dans le cadre de leurs programmes de formation. Bien qu'un commis de banque puisse facilement être muté de Red Deer à Lethbridge ou de Sherbrooke à Chicoutimi sans problème, il en est autrement à Yellowknife où les employés manquent souvent de confiance et, tout comme leurs clients, finissent par venir chercher conseil à la SCHL.

Un autre point de différence, selon Juanita, c'est les maisons mobiles.



*L'une des maisons les plus vieilles, toutefois bien conservée, érigée sur des lots sans services. Bien que toutes les maisons de ce genre ne soient pas aussi bien entretenues, on n'a pas hésité à construire des grandes maisons modernes sur des lots adjacents.*

Celles-ci ne sont pas toujours considérées comme des logements de choix un peu plus au sud où elles sont souvent érigées sur des terrains de location de parcs de maisons mobiles. Dans les Territoires du Nord-Ouest, la SCHL assure des hypothèques de maisons mobiles érigées de façon permanente sur des terrains avec titres. De telles habitations ont été installées dans certaines régions ces trois dernières années. On reconnaît habituellement celles qui y sont de plus longue date à leur aménagement paysager achevé et, souvent, à leurs terrasses de cèdre et à leurs diverses rallonges terminées. On distingue les maisons en place depuis deux ans aux travaux de terrassement en cours et à leur pelouse. Quant aux nouvelles habitations, très peu d'améliorations y ont encore été apportées.

Quelques maisons mobiles ont été mises en vente, et le directeur John Soderberg surveille ce qui se passe. Il affirme que ces maisons se vendent dans des délais raisonnables et que le marché de ces habitations semble donc stable et comparable à celui des autres genres de logement.

À son arrivée à Yellowknife en 1980, Juanita Case dit avoir été étonnée du nombre de tours et des dimensions et de la qualité des maisons — surtout



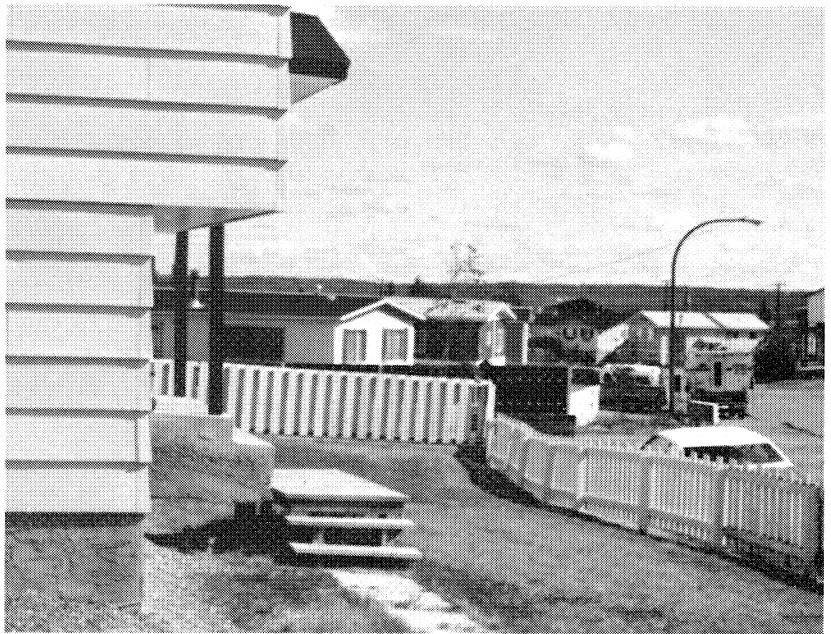
des plus récentes. Beaucoup d'entre elles sont construites conformément aux normes R2000, suivant diverses méthodes d'isolation. On trouve même dans les journaux locaux des annonces relatives à la vente de maisons de plus de 2000 pieds carrés. Les derniers modèles pourraient certes être intégrés dans n'importe quelle ville canadienne sans sembler déplacés.

Le directeur John Soderberg signale d'autres différences. Ici, on accorde une moins grande importance au quartier environnant que dans le sud. Il n'est pas rare qu'on trouve des régions très diversifiées, où des maisons de 2 000 pieds carrés viennent

*La maison en construction qu'on aperçoit à droite est montée sur piliers d'acier, qui égaliseront la surface rocheuse de ce lot. Le propriétaire de la maison terminée, au centre, ayant déjà fait couvrir le terrain d'une couche arable, il est impossible de voir quelle méthode a été utilisée.*

*On peut voir comment le sol dans cette région s'est tassé. Les marches de béton de cette maison sont maintenant tellement loin du sol qu'il a fallu ajouter des marches de bois.*

*Dans ce même secteur, la rue qu'on aperçoit demeure non asphaltée étant donné que le revêtement ne tient pas le coup. Le quartier a été construit sur un terrain aménagé par la SCHL il y a quelque 20 ans, une vallée au milieu de hauts affleurements rocheux.*



d'être construites au milieu de petites cabanes sur des terrains sans services. Les lots d'une même rue varient aussi beaucoup entre eux en raison des changements de terrain. Une maison peut être construite sur du roc solide

tandis que sa voisine est de construction normale, avec sous-sol, et que la suivante est appuyée sur des piliers d'acier enfouis profondément dans le sol marécageux.

Les conditions du sol sont également plutôt curieuses. Dans une région aménagée par la SCHL pour un nouveau projet il y a plus de vingt ans, on a construit des maisons très solides sur un sol qui «disparaît» ou se

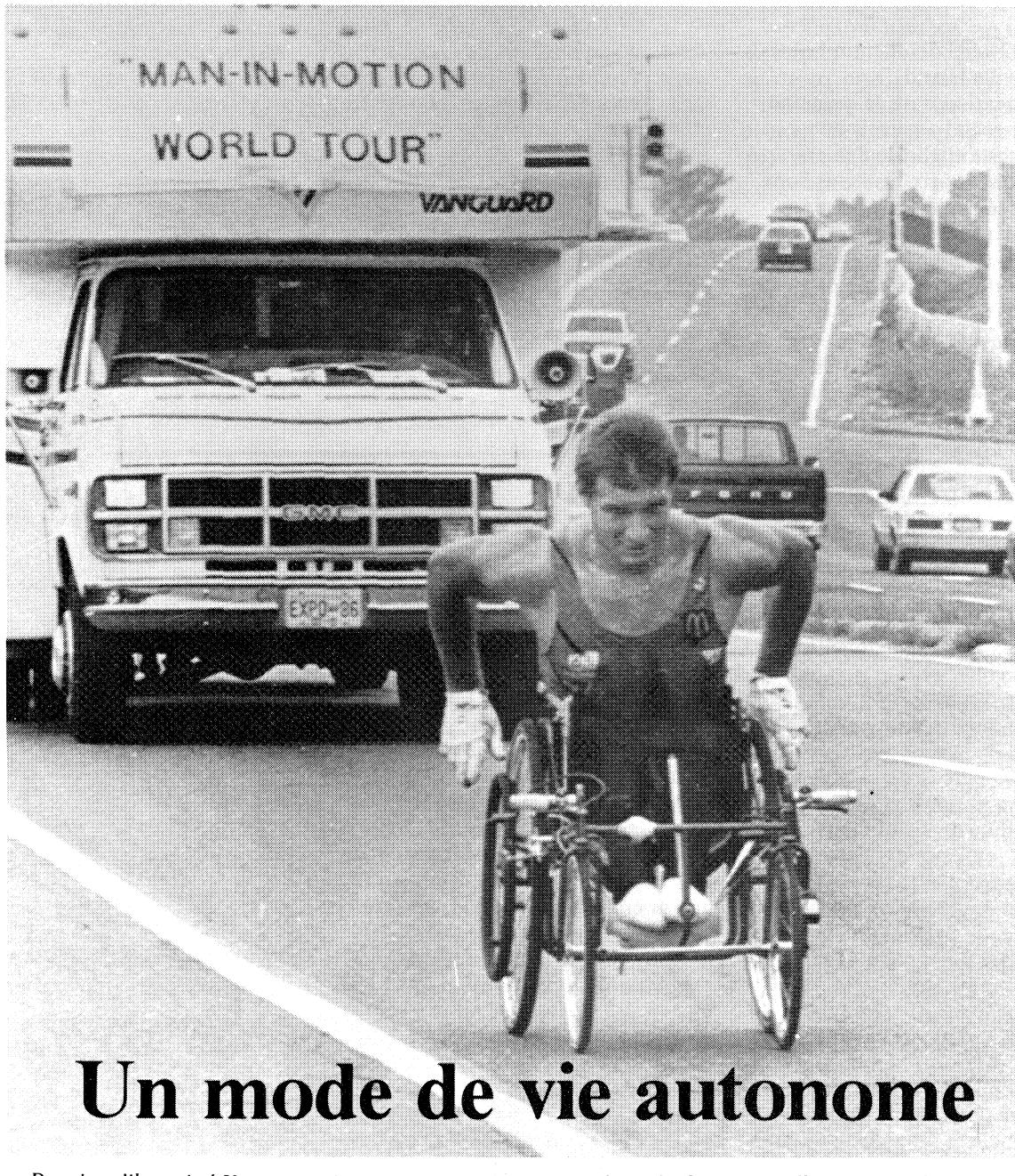
tasse. Des rues entières ne sont pas asphaltées du fait que le sol est instable, et que les routes revêtues ou les trottoirs de béton ne tiennent pas le coup. Il y a, par exemple, une maison, dotée d'un seuil de béton standard auquel le propriétaire a dû ajouter des marches de bois supplémentaires car le sol s'était affaissé à un tel point qu'on pouvait garer un tricycle d'enfant sous la dernière marche.

### Conclusion

La SCHL est bien présente à Yellowknife. La Société a participé, de nombreuses façons, à un très grand pourcentage de la construction de logements dans cette région. La SCHL est d'autant plus visible que beaucoup de ses employés sont très sociables et adorent le plein air, ce qui les pousse à rencontrer bien des résidents.

On prévoit que la ville de Yellowknife continuera à croître tout comme, sans doute, les collectivités environnantes, mais il est peu probable que la plupart des facteurs qui ont fait de la succursale de Yellowknife un élément unique de la SCHL changent beaucoup dans les années à venir.

Il s'agira toujours d'une succursale très spéciale dans une région bien spéciale. □



## Un mode de vie autonome

*Depuis qu'il a quitté Vancouver il y a 18 mois, Rick Hansen a fait près de 18 000 milles en fauteuil roulant.*  
*(Canapress Photo Service)*

«A Life of Independence». Si ce titre vous semble familier, c'est probablement parce que vous avez vu le film du même titre ou que vous en ayez entendu parler. Ce film a été inspiré en partie par le tour du monde de Rick Hansen.

La SCHL, peu le savent, était un des principaux commanditaires du film et, par conséquent, a participé à l'ensemble du programme. La Société a joué un rôle direct dans la réalisation de la scène sur «Creekview 202», qui raconte l'histoire de six hommes

vivant au 202-1483 du chemin Lamey's Mill à Granville Island.

Cette innovation dans le domaine du logement social a permis une économie substantielle de deniers publics puisque les six résidents sont des hommes tétraplégiques et cinq d'entre eux dépendent d'un respirateur. Il a fallu cinq ans de travail ardu pour que ces personnes puissent quitter un établissement de soins et aller habiter «Creekview 202». Au lieu de vivre dans un hôpital, ils occupent une maison confortable située dans un quartier dynamique de Vancouver.

Le rêve qu'ils ont réalisé consistait à créer un modèle que d'autres personnes handicapées pourraient adopter afin de mener une existence normale et d'atteindre un degré souhaitable de qualité de vie en devenant autonomes.

Leur vie a certainement changé et les résidents considèrent qu'ils sont maintenant en mesure de jouer un rôle actif dans la collectivité. Dans un communiqué, l'Association canadienne des paraplégiques indique qu'ils sont responsables de leur nouvelle maison. Ils établissent leurs propres règlements et fixent leurs horaires et décident eux-mêmes du mode de vie qui leur convient. Ils jouissent donc d'une plus grande intimité qu'auparavant et entretiennent des rapports étroits avec la collectivité.

L'habitation, qui a été inaugurée par l'ancien premier ministre, W.R. Bennett, constitue, au dire de l'Association, une percée pour les personnes sévèrement handicapées et cette réalisation est attribuable à la collaboration des administrations fédérale, provinciale et municipales et des organismes communautaires.

Le logement fait partie d'une coopérative d'habitation aménagée en vertu de l'article 56.1 de la LNH. La directrice de la succursale de Vancouver, Vicky Garland, nous fait remarquer qu'il ne s'agit pas d'un logement unique; il existe d'autres logements spéciaux.

Le film a été diffusé afin de coïncider avec l'étape nord-américaine du périple de Rick Hansen, afin que les spectateurs puissent faire le lien entre les six hommes profitant d'une nouvelle liberté et circulant dans la ville, et un autre homme, seul celui-là, qui parcourt courageusement le globe en fauteuil roulant.

Ce voyage autour du monde bénéficie de l'appui d'EXPO 86 et fait



partie des projets de Célébration 86. En faisant le tour de la terre, Rick Hansen a non seulement sensibilisé la population au sort des handicapés, mais a aussi fait connaître EXPO 86.

Il a connu des moments difficiles. Rendu en Nouvelle-Zélande, le bilan était déjà lourd: empoisonnement au monoxyde de carbone en France, grippe en Angleterre, claquage musculaire sérieux en Norvège qui l'a incommodé partout en Europe et problèmes de digestion qui ont commencé au Portugal et ont persisté.

À Los Angeles, le matériel vidéo a été volé, ainsi que les films du voyage au Moyen-Orient.

La tournée mondiale de Rick Hansen ne permettra peut-être pas de recueillir les dix millions de dollars prévus, mais elle a attiré l'attention sur les handicapés des pays pauvres qui ont moins d'argent à consacrer aux installations spéciales et où les immeubles, parce qu'ils sont beaucoup plus anciens, exigent des travaux de rénovation très complexes et coûteux. En Nouvelle-Zélande, Rick a dit à la Presse canadienne que les propriétaires d'hôtels et de restaurants qui ont reçu le groupe ont examiné leurs installations et, dans nombre de cas, ont construit des rampes. Les voyageurs ont donc motivé certains changements.

La SCHL a financé en partie les coûts de l'habitation «Creekview 202». Après un an d'occupation, Norman Haw, directeur des services de réadaptation de la succursale de la

L'habitation Creekview 202, de Granville Island, sujet du film «A Life of Independence».

Colombie-Britannique de l'Association canadienne des paraplégiques indique que tout fonctionne à merveille et que les locataires sont enchantés. Il s'agit toujours des mêmes personnes: Jamie Baab, Don Danbrook, Robb Dunfield, Walter Lawrence, Cody Tressiera et Doug Van Koughnett. Ils ont reçu de nombreux visiteurs, des États-Unis, de l'Australie, de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne et de la plupart des provinces canadiennes. Certains s'intéressent à l'aspect médical de leur situation, d'autres à l'aspect logement.

Norman Haw résume sa pensée en affirmant que le projet dans son ensemble a connu un succès sans précédent. □