

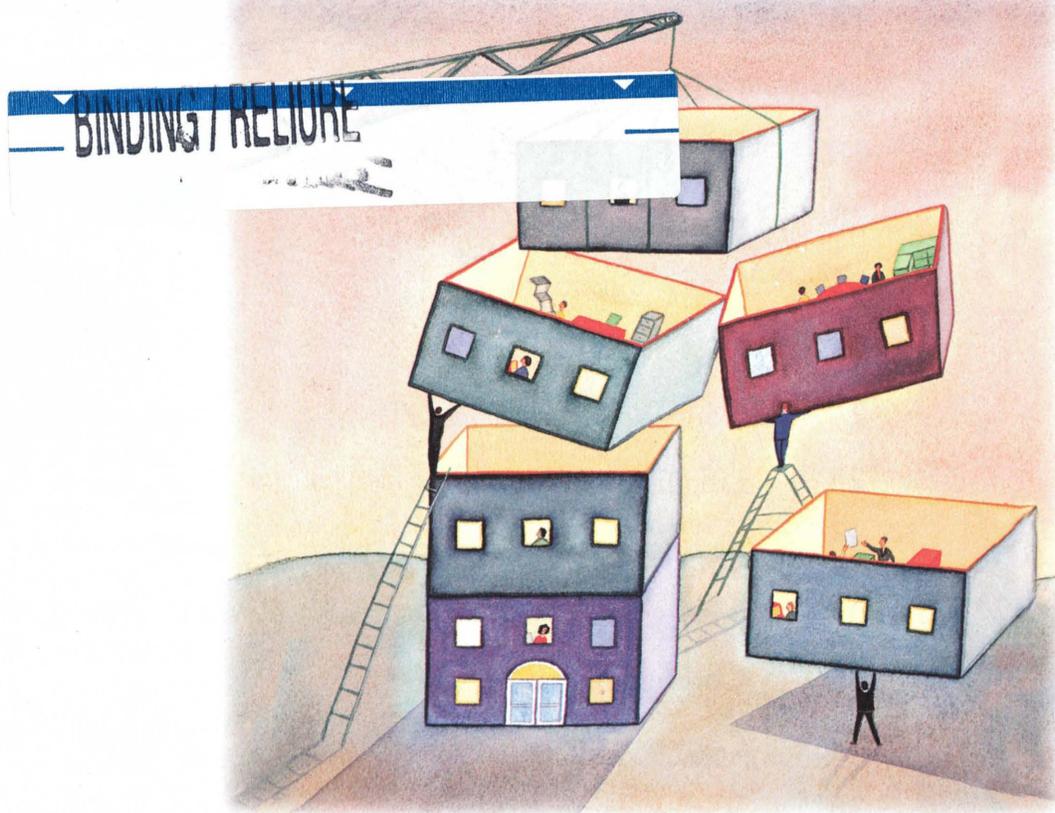
# PERSPECTIVE

VOLUME 37, N° 2, 2001

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

AUG 7 2001

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



## 10 YEARS OF SUCCESS!

- Partnership Centre Celebrates 10th Anniversary
- The Year in Review
- Spotlight on Audit and Evaluation Services

## DIX ANNÉES DE SUCCÈS!

- Le Centre du partenariat célèbre son 10<sup>e</sup> anniversaire
- L'année en revue
- Pleins feux sur les Services de vérification et d'évaluation



Canada

## EDITORIAL STAFF

MANAGER,  
COMMUNICATIONS  
**Peter De Barros**

## EDITOR-IN-CHIEF

**Lori Gandy**  
Communications

## SENIOR EDITOR

**Suzanne Perras-Campbell**  
Communications

## DESIGN AND PRODUCTION

Doc Centre

## EDITORIAL BOARD MEMBERS

Assisted Housing Division  
**Sylvie Rancourt**

Human Resources and  
Organizational Development  
**Cecilia Lee**

Research Division  
**Sue Ann Rothwell**

Insurance – Business  
Development Group  
**Paul Poliquin**

Quebec Region  
**Marie-Chantale Lortie**

Alumni Association  
**Shirley Kirkey**

## I N T H I S I S S U E

- 4 Partnership Centre Celebrates 10 Years of Success
- 10 National Recoveries Centre
- 12 The Year in Review
- 14 The Games of la Francophonie are Coming!
- 16 CHBA Annual Conference
- 18 Payroll Prepares Your T4
- 20 CMHC Goes to China
- 22 New publications
- 24 Ask CMHC!
- 26 Construct Canada Trade Show
- 28 Linguistics Column
- 30 Reducing the Barriers to Trade with Russia
- 32 Spotlight on Audit & Evaluation Services
- 36 Curling Funspiel
- 38 Coming Events
- 38 With Regret
- 40 Alumni News
- 40 2001 Publication Schedule



## P E R S P E C T I V E

is produced for employees and alumni of Canada Mortgage and Housing Corporation. It is YOUR magazine, and we want to hear from YOU! Contact us with contributions, ideas for upcoming business, social or recreational events, or to give us feedback on the current issue. You can reach us at: Perspective, c/o Lori Gandy, Communications, National Office, 700 Montreal Road, Ottawa ON K1A 0P7. Lori can also be reached by  e-mail at [perspective@cmhc-schl.gc.ca](mailto:perspective@cmhc-schl.gc.ca), by  phone at (613) 748-2352 or by  fax at (613) 748-4072.

## PERSONNEL DE RÉDACTION

DIRECTEUR DES COMMUNICATIONS  
**Peter De Barros**

RÉDACTRICE EN CHEF

**Lori Gandy**  
Communications

RÉDACTRICE PRINCIPALE

**Suzanne Perras-Campbell**  
Communications

## ÉDITION ET PRODUCTION

CentreDoc

## MEMBRES DU COMITÉ DE RÉDACTION

Division de l'aide au logement  
**Sylvie Rancourt**

Ressources humaines et développement organisationnel  
**Cecilia Lee**

Division de la recherche  
**Sue Ann Rothwell**

Assurance – Groupe développement des affaires  
**Paul Poliquin**

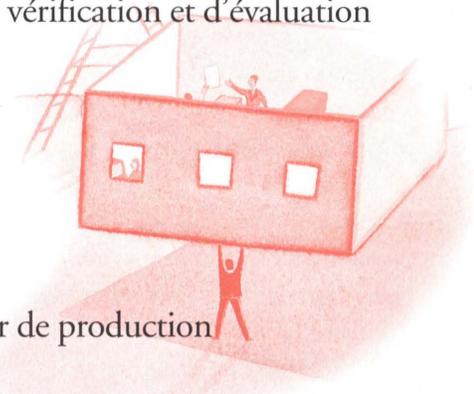
Région du Québec  
**Marie-Chantale Lortie**

Association des anciens  
**Shirley Kirkey**



## D A N S C E N U M É R O

- 5 Le Centre du partenariat célèbre son 10<sup>e</sup> anniversaire
- 11 Centre national de recouvrement
- 13 L'année en bref
- 15 Les Jeux arrivent!
- 17 Conférence annuelle de l'ACCH
- 19 Des efforts relevés (relevés T4 bien sûr!)
- 21 La SCHL en Chine
- 23 Nouvelles publications
- 25 Consultez la SCHL!
- 27 Des idées constructives
- 29 Chronique linguistique
- 31 L'abolissement des barrières freinant le commerce avec la Russie
- 33 Pleins feux sur les Services de vérification et d'évaluation
- 37 À un jet de pierre du plaisir!
- 39 Événements à venir
- 39 Avec regret
- 40 Les nouvelles des anciens
- 40 Perspective 2001 : Échéancier de production



## P E R S P E C T I V E

Journal produit pour les employés, les anciens et les retraités de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il s'agit de VOTRE journal et nous voulons avoir de vos nouvelles! N'hésitez pas à communiquer avec nous relativement à vos articles et à vos idées sur les activités sociales, d'affaires et de loisir à venir et pour nous donner votre rétroaction sur le présent numéro. Vous pouvez communiquer avec nous à Perspective, aux soins de Lori Gandy, Communications, Bureau national, 700, ch. de Montréal, Ottawa (ON) K1A 0P7. On peut également communiquer avec Lori par  courriel à l'adresse suivante : [perspective@cmhc-schl.gc.ca](mailto:perspective@cmhc-schl.gc.ca), par  téléphone au (613) 748-2352, ou par  télécopieur au (613) 748-4072.

# PARTNERSHIP CENTRE CELEBRATES TENTH ANNIVERSARY!

## 10 YEARS OF SUCCESSFUL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Ten years. Countless new partnerships. Hundreds of successful projects helping Canadians across the country.

This year marks a very important milestone for CMHC: the 10th Anniversary of the Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing (CCPPPH). And as we look back, we can see a decade filled with taxing challenges, innovative solution—and remarkable triumphs.

## A FRESH APPROACH

Back in 1991, the very notion of public-private partnering represented a fresh approach to affordable housing. CMHC had recognized the importance of local involvement in addressing housing issues, and wanted to explore ways of encouraging community-based housing providers to undertake initiatives in partnership with other groups, both public and private.

“The idea,” says Deborah Taylor, Director, Assisted Housing Division, “was for government to provide organization, research and mortgage loan insurance, as well as interest-free pre-development loans, expertise and planning. The private sector would then supply the capital, the technical and

**“If ever there was a partnership made in heaven, it is the Calgary Homeless Foundation and the CMHC Rental RRAP program.”**

- Milton Bogotch, Board Member, Calgary Homeless Foundation

management expertise, and especially the volunteer enthusiasm.”

The broker for this marriage was CMHC’s Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing. Created 10 years ago, its role then as now was to identify and stimulate opportunities for public-private partnerships in housing. To give it the broad outlook required for this groundbreaking work, the Centre was guided by an external advisory committee, with representatives drawn from government, non-government public-interest groups and from private sector financial and residential development interests.

“The bottom-line test,” says Brian Ricketts, Manager, CCPPPH, “would be the ability for these groups to develop their affordable housing projects without ongoing government assistance.”

From that standpoint, and indeed by any other measurement, the Centre has been an unqualified success. As it celebrates its 10th anniversary, it can

proudly lay claim to a substantial number of impressive accomplishments, including playing a major role in the creation of affordable housing and the provision of mortgage insurance for almost 350 projects, representing some 17,900 housing units across Canada.

## HIGHLIGHTS OF THE PARTNERSHIP CENTRE

- First Project, 1991: Harmer House II, a non-profit senior’s residence in Nepean, Ont., now part of the amalgamated City of Ottawa.
- First Homelessness Project, 1997: Woodgreen Red Door in Toronto, an expansion of an existing emergency shelter operation.
- Largest Project to Date, 1999: The Apotex Centre (Baycrest) Nursing Home in Toronto, with 472 beds.



Harmer House, the Centre's first project in 1991.

Harmer House, le premier projet du Centre en 1991.

# LE CENTRE DU PARTENARIAT CÉLÈBRE SON 10<sup>E</sup> ANNIVERSAIRE!

## DIX ANNÉES DE SUCCÈS DANS LE DOMAINE DU PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ

Dix ans : un nombre incalculable de nouveaux partenariats, des centaines de projets fructueux qui ont apporté un soutien à des Canadiens et Canadiennes de toutes les régions du pays.

La SCHL célèbre cette année une étape très importante : le 10<sup>e</sup> anniversaire du Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation (CCPPPH). Dix années remplies de défis exigeants, de solutions novatrices et de réussites formidables.

## UNE APPROCHE NOUVELLE

En 1991, la notion même de partenariat public-privé représentait une approche nouvelle dans le domaine du logement abordable. Reconnaissant l'importance de la participation locale pour résoudre les problèmes de logement, la SCHL a voulu explorer de nouvelles avenues susceptibles d'encourager les fournisseurs communautaires de logements à lancer des initiatives en collaboration avec d'autres groupes, des secteurs tant public que privé.

Selon Deborah Taylor, directrice, Division de l'aide au logement, « Le concept consistait, pour le gouvernement, à fournir les moyens organisationnels, les activités de recherche et l'assurance prêt hypothécaire, de même que des prêts de préparation sans intérêt, son expertise et une démarche de planification. Quant au secteur privé, il apportait ses capitaux, ses compétences techniques et administratives et, en particulier, l'enthousiasme des bénévoles. »

L'entremetteur de cette alliance a été le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation de la SCHL. Le rôle qu'on a donné au Centre lors de sa fondation il y a dix ans, et qu'il remplit toujours, était de dépister et de stimuler des occasions de partenariat public-privé



Le projet 30 St. Lawrence à Toronto, Ontario.

30 St. Lawrence project, Toronto, Ontario.

dans l'habitation. Pour lui donner la perspective d'ensemble nécessaire à ce travail de pionnier, le Centre a été encadré par un comité consultatif externe composé de représentants du gouvernement, de groupes d'intérêt public non gouvernementaux et des milieux privés de la finance et de l'aménagement résidentiel.

Comme le souligne Brian Ricketts, directeur, CCPPPH : « Pour ces groupes, montrer qu'ils sont capables de produire des logements abordables sans apport continu de fonds publics constituait le test crucial. »

Sur ce point, et en fait à tous les égards, le Centre est une réussite totale. Alors qu'il célèbre son 10<sup>e</sup> anniversaire, il peut fièrement s'enorgueillir d'un nombre considérable de réalisations impressionnantes, notamment par le rôle de premier plan qu'il a joué dans la production d'habitations abordables et la souscription d'assurance hypothécaire pour près de 350 ensembles résidentiels, représentant quelque 17 900 logements d'un bout à l'autre du Canada.

## LA SUITE DE L'HISTOIRE

Bien entendu, le nombre de logements ne peut rendre compte que d'une partie de l'expérience du Centre au cours de sa première décennie.

« Chaque projet facilité par le Centre a permis à un groupe communautaire d'acquérir de nouvelles compétences, à

### FAITS SAILLANTS DU CENTRE DU PARTENARIAT

- 1991, premier projet : Harmer House II, maison de retraite sans but lucratif à Nepean (Ont.), municipalité maintenant fusionnée à la ville d'Ottawa.
- 1997, premier projet pour les sans-abri : Woodgreen Red Door à Toronto, agrandissement d'une maison d'hébergement d'urgence.
- 1999, le plus grand ensemble d'habitation jusqu'à maintenant : foyer de soins infirmiers Apotex Centre (Baycrest) à Toronto, 472 places.

## THE REST OF THE STORY

But of course, housing units alone tell only part of the story of the Centre's first decade.

"With every project the Centre participated in, new capacity was gained by a community group, more affordable housing units were made available for years to come, and residents' lives were significantly improved in both the short- and long-term," Brian explains.

These affordable housing projects represented a wide range of creative and resourceful initiatives carried out across the country by Canada's non-profit housing providers. With the help of seed money from programs like CMHC's Proposal Development Fund, non-profit housing groups were able to explore solutions to their housing needs. The result was some truly inspired deals that were worked out in order to see their housing projects to completion.

As Stephen Hall, Senior Advisor, CCPPPH in the BC & Yukon Business Centre, says: "The Partnership Centre played a key role in creating the climate for grassroots initiatives to thrive, and B.C. has been particularly fertile ground for innovative housing solutions. But the successes of the past decade really belong to the many non-profit housing providers who made it their business to find new ways to provide affordable housing."

## ADDING TO THE TOOLBOX

In 1995, **Homegrown Solutions** came along to contribute even more to the generation of community-driven solutions to affordable housing. By 1997, CMHC set up partnership offices in each of Canada's five regions to work more

closely with the non-profit sector, community groups, municipalities and provinces, helping them turn their ideas for affordable housing into reality. Then, in 1998, CMHC established specific mortgage insurance underwriting guidelines for non-profit groups, giving them greater access to financing.

By that time, the Centre was averaging 2,500 housing units each year.

In 1999, the Residential Rehabilitation Assistance Program for Conversion was introduced as part of the comprehensive federal strategy on homelessness, and became yet one more powerful tool in the Centre's toolbox, to assist groups in the development of affordable housing projects. Non-profit groups have combined CMHC products such as RRAP, PDF and mortgage



*Metropole Hotel, Vancouver, British Columbia.*

*Le Metropole Hotel, Vancouver, Colombie-Britannique.*

insurance to complete their projects, sometimes in a significantly shorter time.

For groups such as the Downtown Eastside Residents Association in Vancouver, who received both \$1.1 million in RRAP funding and mortgage insurance for its Metropole Hotel project, combining

these successful initiatives has meant the ability to maximize the resources available to communities.

## REMEMBERING THE SUCCESS STORIES

Looking back at the past ten years, the Centre's success stories have become almost too many to recall. There are, however, a few that particularly stand out for their innovation, their achievement or the sheer number of Canadians they helped.

Taken together, they illustrate just how varied and flexible the concept of partnerships in housing can be. They also paint a picture of just how different the Canadian affordable housing landscape might have been, if the Partnership Centre had never existed.

## PEMBROKE HOSPITAL REMODELED WITH CREATIVE FINANCING

The Civic Hospital in Pembroke, Ontario had served the Upper Ottawa Valley since 1922. Closed in 1997 as part of Ontario's health care restructuring, the Renfrew County Branch of the Victorian Order of Nurses (VON) saw it as an opportunity to remodel the building into a 72-bed senior's residence.

The VON purchased it for \$1. To make the non-profit project work, the VON had to be able to put all its mortgage money into renovation, rather than a high purchase price. The residential portion of the hospital renovation was then paid for with a CMHC-insured mortgage loan from Royal Trust.

## TACKLING HOMELESSNESS IN TORONTO WITH COMMUNITY PARTNERSHIP—AND A MYSTERY DONOR

A venture in Toronto showed how community partnerships can work to create housing for those in the greatest need: the homeless.

Located at 30 St. Lawrence Street, the project was backed by the City of Toronto, the United Way of Greater Toronto, CMHC and Dixon Hall, a

### THERE FROM THE START

Among all those who have contributed their hard work to the success of the Partnership Centre, only one person has been with the CCPPPH since its inception. **Gina Durofil, Administrator, CCPPPH, with the Assisted Housing Division,** receives the well-deserved gratitude and good wishes of all her colleagues, for ten years of exceptional service to the creation of affordable housing partnerships in Canada. Congratulations Gina—and thanks from all your fellow CMHCers!

davantage de logements abordables d'être offerts pour de nombreuses années à venir et aux résidents de voir leurs conditions de vie notablement améliorées à court et à long terme », a précisé Brian.

Ces ensembles de logements abordables ont pu être aménagés grâce à une grande variété d'initiatives novatrices et ingénieuses menées à bien dans tout le pays par des fournisseurs canadiens du logement sans but lucratif. Dotés de capitaux de démarrage provenant de programmes comme le Programme de financement pour la préparation de projets (PFPP) de la SCHL, les groupes du logement sans but lucratif ont pu explorer de nouvelles réponses à leurs besoins de logement. À la suite de ces efforts, des ententes véritablement inspirées ont été préparées afin que des ensembles de logements soient produits.

Comme l'affirme Stephen Hall, conseiller principal, CCPPPH, au Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon : « Le Centre du partenariat a joué un rôle essentiel en créant un climat dans lequel les initiatives du milieu ont pu prendre leur élan, et la C.-B. a constitué un terrain particulièrement fertile pour la mise en place de solutions de logement novatrices. Cependant, c'est aux nombreux fournisseurs du logement sans but lucratif, qui se sont employés à trouver de nouveaux moyens pour produire des logements abordables, que nous devons les réussites de la dernière décennie. »

## UNE TROUSSE À OUTILS BIEN GARNIE

En 1995, le programme **Solutions-Maisons** a pu accroître sa contribution à la création d'options pilotées par la collectivité en matière de logement abordable. En 1997, la SCHL a mis sur pied des bureaux du partenariat dans chacune des cinq régions du Canada pour accroître la collaboration avec le secteur sans but lucratif, les groupes communautaires, les municipalités et les provinces et pour les aider à réaliser leurs idées dans le domaine du logement

abordable. Puis, en 1998, la SCHL énonçait des directives spéciales de souscription d'assurance hypothécaire pour faciliter l'accès au financement des groupes sans but lucratif.

Le Centre contribuait alors à produire 2 500 logements par année.

En 1999, on lançait le volet Conversion du Programme d'aide à la remise en état des logements (PAREL) dans le cadre de la stratégie fédérale d'aide aux sans-abri, et, s'ajoutant à la trousse des instruments utilisés par le Centre pour soutenir les groupes dans la production de logements abordables, celui-ci devenait un instrument encore plus puissant. En combinant des produits SCHL, comme le PAREL, le PFPP et l'assurance hypothécaire, les organisations sans but lucratif ont pu mener à terme leurs projets, parfois dans un délai beaucoup plus court.

Pour des groupes comme la Downtown Eastside Residents Association de Vancouver, qui a profité à la fois d'un financement de 1,1 million de dollars du PAREL et d'une assurance hypothécaire pour son projet de conversion du Metropole Hotel, cette combinaison avantageuse a permis de maximiser les ressources mises à la disposition de la collectivité.

## LES SUCCÈS DU PASSÉ

Les réussites qu'a enregistrées le Centre au cours des dix dernières années sont presque trop nombreuses pour être relatées ici. Quelques-unes toutefois se distinguent particulièrement par leur caractère novateur, l'ampleur de la réalisation ou le grand nombre de citoyens qui ont pu en profiter.

Ensemble, elles illustrent la diversité et la souplesse du concept de partenariat dans l'habitation. Elles permettent également de constater la différence qu'a pu faire le Centre du partenariat dans le paysage du logement abordable canadien.

## REMODELAGE DE L'HÔPITAL DE PEMBROKE GRÂCE À UNE FORMULE DE FINANCEMENT NOVATRICE

L'hôpital civique de Pembroke (Ontario) servait la population de la vallée supérieure de l'Outaouais depuis 1922. À la suite de sa fermeture en 1997 dans le cadre de la restructuration des soins de santé mise en oeuvre en Ontario, la filiale du comté de Renfrew des Infirmières de l'Ordre de Victoria a su voir l'occasion qui se présentait de transformer l'immeuble en une maison de retraite de 72 places.

Les Infirmières de l'Ordre ont acheté le bâtiment pour la somme de 1 \$. Pour que ce projet de logement sans but lucratif puisse fonctionner, il fallait que le prêt hypothécaire accordé serve en totalité à la rénovation de l'immeuble plutôt qu'à son achat. On a donc pu acquitter la portion résidentielle de la rénovation de l'hôpital grâce à un prêt hypothécaire assuré par la SCHL et accordé par la Compagnie Trust Royal.

## LUTTE CONTRE L'ITINÉRANCE À TORONTO GRÂCE À UN PARTENARIAT COMMUNAUTAIRE ET À UN MYSTÉRIEUX DONATEUR

À Toronto, une expérience a montré comment un partenariat peut permettre de créer des logements pour ceux qui en ont le plus besoin : les sans-abri.

## À SON POSTE DEPUIS LE DÉBUT

Parmi tous ceux et celles qui ont collaboré activement au succès du Centre du partenariat, seulement une personne est là depuis sa création. **Gina Durofil, administratrice, CCPPPH, Division de l'aide au logement**, reçoit la reconnaissance et les vœux de succès de ses collègues après dix années de contribution exceptionnelle à la création de partenariats pour le logement abordable au Canada. Félicitations Gina et merci de la part de tous tes compagnons et compagnes de la SCHL!

# YEARS OF PARTNERSHIPS 10 ANS DE PARTENARIATS

## In Celebration of 10 Years

Designed to celebrate the 10th anniversary of CMHC's Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing, this logo will appear throughout 2001 on all material published by the Partnership Centre, in recognition of a decade of effort and achievement by the Centre, and all our community, public and private partners across Canada.

## À l'occasion du 10<sup>e</sup> anniversaire

Pour célébrer le 10<sup>e</sup> anniversaire du Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation de la SCHL, ce logo apparaîtra pendant toute l'année 2001 sur tous les documents publiés par le Centre, afin de souligner une décennie d'efforts et de réalisations de la part du CCPPPH et de tous ses partenaires des secteurs communautaire, public et privé d'un bout à l'autre du Canada.

community service agency and the project sponsor. At \$1.8 million, the residence was the first housing project for low-income people to be built in Toronto since 1995. Today, it provides housing for 40 people at risk of being homeless.

Each resident pays rent equivalent to the shelter component of welfare paid to individuals in Ontario. These affordable rents were made possible because of significant upfront capital contributions from the partners, and an anonymous donation of \$15,000 through the United Way of Greater Toronto, which lowered Dixon Hall's borrowing requirement and costs.

The City of Toronto, a major contributor of capital, agreed to sell a portion of the lot to Dixon Hall for \$1, provided a capital grant of \$400,000 to help pay for construction and spent some \$340,000 cleaning up the industrially-contaminated soil on the lot. CMHC provided Dixon Hall with a **Homegrown Solutions** grant, Proposal Development Funding—and agreed to insure a \$1 million mortgage loan.

## RRAP AS A PARTNERSHIP TOOL IN VANCOUVER

By the end of the 1990s, the federal Residential Rehabilitation Assistance Program (RRAP) was a major tool for groups providing solutions to homelessness. The program also figured prominently in the preservation of

Vancouver's old Metropole Hotel as an affordable housing option in an area where low-income people have limited choices.

Fearing the building might be converted to commercial use, a public-private housing partnership quickly and decisively stepped in to preserve it as low-cost housing. Directing the project was the non-profit Downtown Eastside Resident's Association (DERA), teamed up with private real estate developer Can-West Developments when a Can-West representative approached the Association to explore the possibility of a joint undertaking in non-profit housing.

Can-West ended up investing \$300,000 capital into the company for the purchase and renovation of the Metropole. The remaining capital came from a \$1.9 million mortgage that was insured by CMHC, and from additional RRAP funding worth \$1.1 million.

The result was extensive renovations that converted 64 bedrooms without baths, into suites of 200 square feet, each with its own bathroom and kitchen. Monthly rents are now in the \$400 range, offering an affordable choice to 64 residents who might otherwise have had none.

## THE NEXT TEN YEARS

So after all this work, all those challenges and all this success, what's next for the Centre? According to Brian, we should expect to continue to see more innovative partnerships, especially between the

private sector and municipal governments, who see first-hand the benefits of partnership.

Increasingly, private sector entrepreneurs are joining forces with non-profit housing providers to develop housing. In Saskatoon, a pair of businessmen saw the potential for a win-win situation. The result was Riverside Terrace, a combination of for-profit independent living suites for seniors and an assisted living facility that will operate on a non-profit basis.

Calgary businessman and Board Member of the Calgary Homeless Foundation, Mr. Milton Bogotch, similarly feels that the private sector can contribute significantly to affordable housing partnerships, applying business principles to create "workable solutions that will enable us, as a Canadian society, to deal with numerous housing issues without breaking the bank."

"We need to accept that government has its place and can be helpful," Mr. Bogotch observes, "but the private sector can fashion new solutions."

In addition, according to Bill Joyner, Partnership Representative for the Prairie Business Centre, "municipalities are becoming more involved than ever in finding creative solutions to their housing needs." In a search for fresh solutions, the City of Saskatoon used the community development process to stimulate and mobilize interest from its business leaders. The result was a successful partnership between the City and the Saskatoon Home Builders Association that enabled different homebuilders to produce affordable housing for families in the \$30,000 to \$40,000 annual income range.

As Brian says: "It's been an amazing decade, full of extraordinary work done by some equally extraordinary people."

"But after we've cut the cake and poured the champagne, I think we're all mainly eager to get back to work again, and make sure the next ten years are even better!" >

Située au 30 de la rue St. Lawrence, la maison d'hébergement a reçu le soutien de la Ville de Toronto, de Centraide du Grand Toronto, de la SCHL et de Dixon Hall, une organisation de services communautaires qui a parrainé le projet. À un coût de 1,8 million de dollars, il s'agissait de la première construction d'un ensemble d'habitation pour personnes à faible revenu à Toronto depuis 1995. Aujourd'hui, la maison d'hébergement fournit un toit à 40 personnes présentant des risques de devenir sans abri.

Le loyer payé par chaque résident équivalait à la composante logement de l'aide sociale qu'il reçoit du gouvernement de l'Ontario. Ces loyers abordables ont été rendus possibles grâce à d'importantes contributions initiales versées par les différents partenaires et à un don anonyme de 15 000 \$ transmis par l'entremise de Centraide du Grand Toronto. Tout cet argent a permis à Dixon Hall de réduire ses coûts et ses besoins d'emprunt.

La Ville de Toronto a apporté une énorme contribution financière en vendant une portion du terrain pour la somme de 1 \$, en accordant une subvention de 400 000 \$ pour les travaux de construction et en acquittant une facture d'environ 340 000 \$ pour le nettoyage du sol contaminé par des activités industrielles antérieures. La SCHL a accordé à Dixon Hall une subvention dans le cadre du programme **Solutions-Maisons**, du financement pour la préparation du projet et une assurance garantissant un prêt hypothécaire de 1 million de dollars.

## À VANCOUVER, LE PAREL, UN OUTIL DE PARTENARIAT

À la fin des années 1990, le Programme fédéral d'aide à la remise en état des logements (PAREL) était devenu un instrument des plus utiles pour les groupes cherchant des solutions pour loger les sans-abri. Le programme a également joué un rôle prédominant dans la préservation de l'ancien Metropole Hotel à Vancouver en

permettant sa transformation en ensemble de logements abordables dans un secteur où les personnes à faible revenu ne disposaient que d'un choix limité de logements.

De crainte que le bâtiment ne soit converti à des fins commerciales, un partenariat public-privé déterminé s'est rapidement formé pour le préserver sous forme d'immeuble de logements à faible coût. Cette opération a été pilotée conjointement par le groupe sans but lucratif Downtown Eastside Residents Association (DERA) et le promoteur immobilier privé Can-West Developments, après qu'un représentant de Can-West eut approché l'Association pour explorer la possibilité d'une coentreprise dans le logement sans but lucratif.

Can-West a finalement investi 300 000 \$ dans l'entreprise pour l'achat et la rénovation du Metropole. Le reste des capitaux est venu d'un prêt hypothécaire de 1,9 million de dollars assuré par la SCHL et d'un financement au titre du PAREL d'une valeur de 1,1 million de dollars.

On a alors entrepris d'importants travaux de rénovation visant à transformer 64 chambres sans salle de bains en appartements de 200 pieds carrés avec salle de bains et cuisine. Grâce à des loyers mensuels dans les 400 \$, les 64 résidents bénéficient d'un choix abordable qui ne leur aurait pas été offert autrement.

## LA PROCHAINE DÉCENNIE

Après tous ces efforts, ces défis relevés et ces réussites, quel sera l'avenir du Centre? Selon Brian, on doit s'attendre à davantage de partenariats novateurs, en particulier entre le secteur privé et les administrations municipales qui peuvent constater sur place les avantages de ce type de collaboration.

De plus en plus, des entrepreneurs du secteur privé s'associent à des fournisseurs du logement sans but lucratif pour produire des habitations. À Saskatoon,

deux hommes d'affaires ont su saisir une occasion par laquelle tout le monde gagne. Ils ont ainsi pu aménager Riverside Terrace, un ensemble combinant des appartements autonomes à but lucratif pour aînés avec une section de résidence-services fonctionnant selon un mode sans but lucratif.

M. Milton Bogotch, homme d'affaires de Calgary et membre du Conseil de la Calgary Homeless Foundation, estime également que le secteur privé peut contribuer de manière significative aux partenariats du logement abordable, en appliquant les principes commerciaux pour créer « des solutions réalisables qui permettront à la société canadienne de résoudre de nombreux problèmes de logement sans faire sauter la banque. »

« Nous devons comprendre que le gouvernement a sa place et son utilité, a fait observer M. Bogotch, mais le secteur privé peut concevoir de nouvelles solutions. »

Selon Bill Joyner, représentant du partenariat pour le Centre d'affaires des Prairies : « Les municipalités s'engagent de plus en plus dans la recherche de solutions novatrices pour répondre aux besoins de logements. » Dans cette recherche de formules nouvelles, la ville de Saskatoon a su mettre à profit ses activités de développement communautaire pour mobiliser ses chefs d'entreprise en suscitant leur intérêt. Il en a résulté un partenariat fructueux entre la municipalité et la Saskatoon Home Builders Association, grâce auquel différents constructeurs ont pu produire des logements abordables pour les familles disposant d'un revenu annuel de 30 000 à 40 000 \$.

Comme l'a souligné Brian : « Quelle décennie formidable, pleine d'efforts extraordinaires déployés par des gens tout aussi extraordinaires! »

« Mais après avoir découpé le gâteau et versé le champagne, je pense que nous avons tous très hâte de retourner au travail pour faire des dix prochaines années un succès encore plus retentissant! »

# THE BEST IN THE BUSINESS

By Alan Ogilvie and the National Recoveries Team

## NATIONAL RECOVERIES CENTRE ESTABLISHED AT NATIONAL OFFICE

There's an important new Division in town, and it's called the National Recoveries Centre.

Our story starts with the Loans Administration Stage II Review. While the Loans Administration function was organized into three points of service last year, at the same time, CMHC decided to bring the Corporation's Recoveries function into a single team. As a result, the National Recoveries Centre was born at National Office, and the doors officially opened on January 4, 2000.

The staff—comprising a Manager, three Team Leaders, an Analyst, twenty Judgment Clerks and two Support Clerks—came from various CMHC departments, the Federal Government and the private sector. Crucial early-stage support was also extended by staff from the Business Centres, including Nettie Hourie, Margarita Palma and Sylvie Gionet. They came to help with the transition and act as mentors for the new staff. By May 2000, the Centre was completely up and running.

## THE ABC'S OF THE NRC

The NRC, a critical function to CMHC's business, has two key mandates: to provide

excellent, professional client service, and to obtain recoveries from individuals who may have defaulted on a mortgage loan.

Default management and recoveries are an integral part of CMHC's business, as they are for any business. Mortgages are contractual obligations between borrowers and lenders, and while CMHC is not a direct party to these agreements, through our mortgage insurance function, we do issue policies insuring Approved Lenders against the possibility of default.

When such defaults occur, judgments for outstanding amounts can be assigned to CMHC as the insurer of the transaction. As Karen Kinsley, Vice-President, Insurance and Securitization points out: "By obtaining those recoveries that are possible to obtain, we have a positive impact on the bottom line, thus helping keep the cost of mortgage insurance as low as possible for all Canadians, and maintaining our standing as a fiscally responsible government agency."

## "THE BEST... IN THE COUNTRY:"

The role of NRC team is to evaluate each and every account based on the particular financial circumstances of the individual(s) involved. Then, a settlement that is fair to both the individual and to the rest of our clients and stakeholders is negotiated, based on the individual's ability to pay.

It's a challenging and vital function that the exceptional National Recoveries team is up to fulfilling. In many cases, the individuals involved may not understand how they came to owe CMHC money, or not even realize that they had a debt at all until they attempted to obtain additional credit. As a result, the clients may become agitated and confused. It takes special skills to deal with these clients diplomatically and tactfully, and to assist them to clear their debt in a mutually beneficial way.

The dedicated people who make up the Centre accomplish this difficult job in an outstanding manner. Their compassionate, caring and professional approach toward debt management can make all of us at the Corporation very proud. And their success, including increasing recoveries in 2000 by more than 20% over the previous year, while at the same time reducing hardships for the clientele, speaks for itself.

As CMHC President, Jean-Claude Villiard, says: "This is an excellent group, made up of experienced and extremely professional individuals."

"After just one year in business, I can say without reservation that they are the best recovery service of any financial institution in the country. They carry out their task in the most humane and considerate manner, while achieving the financial results that help preserve the integrity of our system." >



From left to right / De gauche à droite :

Back row / À l'arrière : Tim Mark, Alan Ogilvie, Monika Morrison, Bruce Rutherford, Jayson March, Michelle Olivier, Karen Kirkpatrick, Richard Allard, Paul Bolt, Johanne Lebel, Moira Bowlin, Carmen Lachaine, Harry Lall  
Front row / À l'avant : Sandra Quaia, Maureen Lalonde, Nicole Tanswell, Lise Hendry, Colette Brisebois, France Clavet-Guertin, Julie Shea, Jennifer Myers, Lara Wilson. Photos Sean Finlay.

# LE NEC PLUS ULTRA

Par Alan Ogilvie et l'équipe du Centre national de recouvrement

## FONDATION DU CENTRE NATIONAL DE RECOUVREMENT AU BUREAU NATIONAL

Il y a du nouveau sous le soleil : le Centre national de recouvrement.

Tout a commencé avec l'Examen de l'étape II de l'Administration des prêts. Au moment même où, l'an dernier, la fonction d'administration des prêts était répartie entre trois points de service, il a été décidé d'attribuer la fonction de recouvrement à une seule équipe. C'est ainsi que le Centre national de recouvrement (CNR) a vu le jour au Bureau national et qu'il a ouvert officiellement ses portes le 4 janvier 2000.

Le personnel – formé d'un directeur, de trois chefs d'équipe, d'un analyste, de vingt commis aux jugements et de deux commis au soutien – provenait de différents services de la SCHL, de la fonction publique fédérale et du secteur privé. Au début, un soutien crucial a été donné par les employés des bureaux régionaux, notamment Nettie Hourie, Margarita Palma et Sylvie Gionet, qui sont venues prêter main forte pour assurer une transition en douceur en agissant comme mentors pour les nouveaux employés. En mai 2000, le CNR était entièrement fonctionnel.

## LE POURQUOI DU CNR

Assumant une fonction essentielle aux activités de la SCHL, le CNR poursuit deux grands objectifs : il doit d'abord offrir un service professionnel de premier ordre à la clientèle et, ensuite, il doit recouvrer les créances hypothécaires en cas de défaut.

La gestion des cas de défaut et le recouvrement font partie intégrante des activités de la SCHL, comme c'est le cas pour toute entreprise. Un prêt hypothécaire est un contrat conclu entre un prêteur et un emprunteur. La SCHL n'est pas une partie de ce contrat. Toutefois, en raison de sa fonction d'assurance prêt hypothécaire, elle émet des polices d'assurance qui protègent les prêteurs agréés contre les défauts de paiement hypothécaire.

Lorsqu'il y a défaut, tout jugement portant sur une somme due peut être cédé à la SCHL puisque celle-ci a assuré la transaction. Comme mentionne Karen Kinsley, vice-présidente de l'Assurance et de la Titrisation : « En recouvrant les sommes qu'elle peut recouvrer, la SCHL améliore ses résultats nets, ce qui permet de maintenir le coût de l'assurance hypothécaire le plus bas possible pour l'ensemble des Canadiens et des Canadiennes et de protéger la réputation de la SCHL comme organisme gouvernemental responsable sur le plan financier. »

## « LA MEILLEURE ÉQUIPE... AU PAYS »

Le rôle de l'équipe du CNR est d'évaluer chacun des comptes à partir de la situation financière particulière des personnes concernées. Ensuite, un règlement équitable tant pour les personnes visées que pour le reste de notre clientèle et nos publics cibles est négocié, en fonction de la capacité de paiement de l'emprunteur.

C'est là une fonction vitale et exigeante, qui est assumée avec brio par l'équipe exceptionnelle du CNR. Dans bon nombre de cas, les personnes concernées ne comprennent pas pourquoi elles doivent de l'argent à la SCHL et parfois même ne se rendent pas compte qu'elles avaient une dette jusqu'au moment où elles souhaitent emprunter des sommes supplémentaires. Il faut posséder un ensemble de compétences très particulières pour réussir à calmer l'agitation et à dissiper la confusion de ces clients tout en faisant preuve de diplomatie et de tact. Ainsi, on peut aider ces derniers à s'acquitter de leur dette d'une façon qui profite aux deux parties en cause.

Les employés dévoués qui forment le CNR relèvent ce défi de façon remarquable. En adoptant une attitude compatissante, compréhensive et professionnelle dans la gestion de la dette, ils sont la fierté de la SCHL. Et le fait qu'ils aient notamment réussi à augmenter de plus de 20 % les recouvrements en 2000 par rapport à l'année précédente tout en réduisant le stress subi par la clientèle est très éloquent.

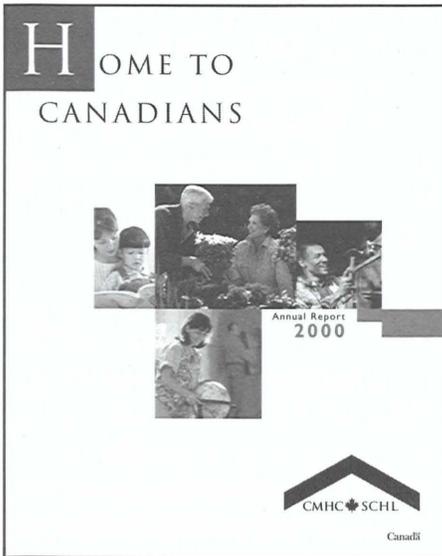
Le Président de la SCHL, M. Jean-Claude Villiard, affirme que « c'est un excellent groupe, formé d'employés ayant une vaste expérience et un très grand professionnalisme. »

« Je peux dire sans crainte de me tromper que le CNR, après une année d'existence seulement, se classe comme le meilleur centre de recouvrement intégrés à une institution financière canadienne. Le personnel s'acquitte de ses tâches tout en étant plein d'égards et d'humanité envers les clients et il réussit à obtenir les résultats financiers permettant de sauvegarder l'intégrité de notre système. » >



Management Team, from left to right IL'équipe des cadres, de gauche à droite :  
Back row / À l'arrière : Paul Bolt, Khairun Sunderji, Joanne Eastman, Richard Allard  
Front row / À l'avant : Veronica Springer, Lori Clement (Manager/Directrice), Sandra Quiaia.

# THE YEAR IN REVIEW



## 2000 ANNUAL REPORT: EXPANDING OUR VISIBILITY IN CANADA'S COMMUNITIES

It's that time of the year!

In what's become one of the surest signs of spring, the *CMHC Annual Report* is here. Serving as CMHC's main reporting mechanism to Parliament, the Report offers an excellent look back at the challenges, successes and milestones of the past year.

The Report is also our best chance to discover a little more about where we've been, and where we're going. By examining all our activities in depth, it shows us the wide variety of ways in which each business line—and every individual CMHCer—is working to fulfill our mandate and help our fellow Canadians.

This special sneak-peak provides a snapshot of this important year-in-review for the Corporation.

## FOCUSING ON CANADIANS

The theme of the 2000 Report, entitled *Home to Canadians*, focuses on the many ways in which CMHC is working to expand our visibility, let our diverse client groups know what we have to offer and help address the housing needs of

Canadians from coast to coast to coast. Using clear, concrete examples, it also shows us the role CMHC has played in communities across the country.

## THE WORD FROM THE TOP

Right from the start, messages from Board of Directors' Chairman, Peter R. Smith and CMHC President, Jean-Claude Villiard set the tone for the Report. Citing the way we “touch the lives of hundreds of thousands of Canadians through our work in communities across Canada,” Mr. Smith focuses on the importance of good governance, innovation and partnerships in “preparing the Corporation for the 21st century.”

In his first Annual Report address since joining CMHC, Mr. Villiard similarly reflects on both the past and future of the Corporation. Acknowledging the “high standards” that “are reflected in the considerable accomplishments outlined in this year's Annual Report,” he praises the contributions made by CMHC's four pillars to establishing and enhancing our reputation as a “leader in Canada's housing system and in communities throughout the country.”

## OBJECTIVES ...

Continuing the theme of *Home to Canadians*, the Report uses success stories, analyses and comparisons to outline examples of key projects and initiatives where CMHC is making a real difference in people's lives.

As stated in the Report, our Corporate Objectives for 2000 were to:

- Improve housing choice and affordability for Canadians;
- Improve housing and living conditions for Canadians;
- Support market competitiveness, job creation and housing sector well-being; and,

- Be a progressive and responsive organization.

Dealing with each objective in turn, the stories the Report tells illustrate both what we set out to do, and how the results compared with our expectations.

## ... AND ACHIEVEMENTS

Among many other accomplishments, a few of the major achievements celebrated in the Report include:

- Providing Mortgage Loan Insurance to help 461,241 Canadians purchase a new home or help landlords and developers provide access to affordable rental accommodations;
- Insuring mortgages for a total value exceeding \$200 billion for the first time ever;
- Guaranteeing over \$11 billion in Mortgage-Backed Securities for Approved Lenders;
- Enhancing eligibility and prepayment features of Mortgage-Backed Securities to help increase the supply of low cost mortgage funding for Canadians;
- Introducing new insurance products to provide further flexibility and a greater range of financing options for Canadian housing needs;
- Working with government, community and First Nations organizations to provide approximately \$2 billion in support of 639,300 low- and moderate-income households across the country;
- Investing capital funding for 149 shelters for women, children and youth who are victims of family violence;
- Recognizing the Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing which supported 42 projects totaling 2,507 housing units;
- Offering loans of \$136.8 million in RRAP funding, \$7.2 million in ERP funding and \$5.5 million in HASI, as part of the federal government strategy to address homelessness;

# L'ANNÉE EN BREF

## RAPPORT ANNUEL 2000 : UNE FAÇON D'ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ DE LA SCHL DANS LES COLLECTIVITÉS CANADIENNES

C'est le rituel annuel!

L'un des signes infaillibles de l'arrivée du printemps, c'est la publication du *Rapport annuel de la SCHL*. Ce rapport, qui constitue pour la SCHL le principal mécanisme de communication des résultats au Parlement, offre un excellent aperçu des défis, des réalisations et des événements marquants de l'année écoulée.

C'est aussi le meilleur moyen de découvrir un peu plus ce que nous avons fait et dans quelle direction nous nous en allons. En examinant en profondeur l'ensemble de nos activités, le rapport annuel nous montre les nombreuses façons dont chaque secteur d'activité—et chaque employé de la SCHL—s'efforce de faire en sorte que la SCHL puisse s'acquitter de son mandat et aider les Canadiens.

Ce coup d'œil furtif donne un bref aperçu de l'importante rétrospective des activités de la Société fournie dans le rapport annuel.

## PRIORITÉ ACCORDÉE AUX CANADIENS

*Le Rapport annuel 2000*, qui a pour thème « Au cœur de l'habitation », souligne les nombreuses façons dont la SCHL s'y prend pour accroître sa visibilité, faire savoir à ses divers groupes de clients ce qu'elle a à leur offrir et contribuer à satisfaire les besoins des Canadiens en matière d'habitation, d'un océan à l'autre. À l'aide d'exemples clairs et concrets, il explique également le rôle que joue la SCHL au sein des collectivités de toutes les régions du pays.

## LE MOT DE LA DIRECTION

Au tout début du rapport, les messages du président du Conseil d'administration, Peter R. Smith, et du Président de la SCHL, Jean-Claude Villiard, donnent le ton au rapport.

M. Smith indique que « le travail que nous effectuons au sein des collectivités a un impact sur la vie de centaines de milliers de personnes, partout au pays » et souligne l'importance d'un bon système de régie, de l'innovation et des partenariats pour « faire entrer la Société de plain-pied dans le XXI<sup>e</sup> siècle. »

De même, dans son premier message dans le rapport annuel depuis son arrivée à la SCHL, M. Villiard réfléchit sur le passé et l'avenir de la Société. Tout en reconnaissant que « ce souci de l'excellence trouve son écho dans les réalisations considérables décrites dans le présent rapport annuel », il félicite les quatre secteurs d'activité de la SCHL d'avoir établi et amélioré notre réputation de « chef de file au sein du système canadien de logement et des collectivités d'un bout à l'autre du pays. »

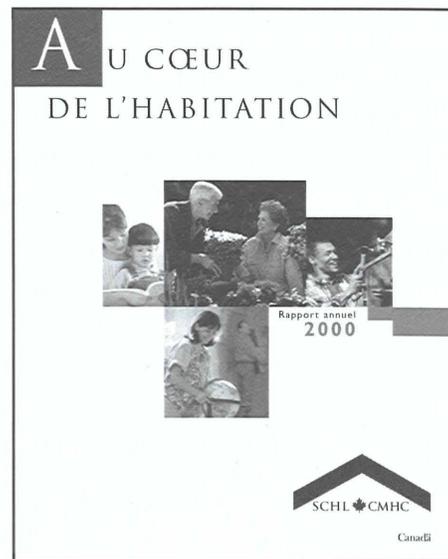
## OBJECTIFS...

Toujours en s'inspirant du thème choisi, « Au cœur de l'habitation », les auteurs du rapport décrivent, à l'aide d'exemples de réussites, d'analyses et de comparaisons, les principaux projets et initiatives grâce auxquels la SCHL fait vraiment une différence dans la vie des gens.

Tel qu'il est indiqué dans le rapport, les objectifs de la Société pour l'année 2000 sont les suivants :

- Accroître les choix en matière d'habitation et rendre les logements plus abordables pour les Canadiens
- Améliorer les conditions de logement et de vie des Canadiens
- Favoriser la concurrence, la création d'emplois et la prospérité du secteur de l'habitation
- Être un organisme progressiste et capable d'adaptation.

Une section est consacrée à chaque objectif, et les faits mentionnés dans le rapport illustrent à la fois ce que nous avons l'intention de faire et comment les résultats obtenus se comparent à nos attentes.



## ... ET RÉALISATIONS

Parmi les nombreuses réalisations de la SCHL, certaines des plus importantes sont soulignées dans le rapport :

- Grâce à son assurance prêt hypothécaire, la SCHL a aidé 461 241 Canadiens à acheter une maison ou les propriétaires-bailleurs et les promoteurs à offrir des logements abordables.
- Pour la première fois, l'encours de l'assurance hypothécaire dépasse les 200 milliards de dollars.
- La Société a garanti plus de 11 milliards de dollars de titres hypothécaires fondés sur des créances consenties par des prêteurs agréés.
- Elle a élargi l'admissibilité des créances à la titrisation et les dispositions de remboursement anticipé afin d'accroître l'offre de crédit hypothécaire à faible coût pour les Canadiens.
- La Société a lancé de nouveaux produits d'assurance afin d'offrir davantage de flexibilité et une gamme accrue de modes de financement pour aider les Canadiens à combler leurs besoins en matière d'habitation.
- En collaboration avec les gouvernements, les organismes communautaires et les Premières nations, la Société a consacré environ 2 milliards de dollars à des programmes dont ont bénéficié 639 300 ménages à revenu faible et modeste, dans toutes les régions du pays.

- Promoting Healthy Housing™, FlexHousing™ and other key research innovations throughout Canada;
- Improving our efficiency and focus in helping all our clients, on- and off-line;
- Assisting upwards of 400 key Canadian housing exporters in markets around the world; and,
- Improving operational efficiencies, risk management and the CMHC Web site to further enhance our service and accessibility to all Canadians.

## A VISION FOR THE FUTURE

Scheduled to be released this spring, the *2000 Annual Report* will be available both in print, and on-line at our new Web site. To all CMHC staff and alumni, well-earned congratulations for the part each of us has played in realizing these accomplishments, and in promoting the Corporation to Canadians.

Now, here's to making 2001 even better! >

**Dealing with each objective in turn, the stories the Report tells illustrate both what we set out to do, and how the results compared with our expectations.**



IV Games  
of la Francophonie  
OTTAWA-HULL CANADA 2001

## THE GAMES ARE COMING!

### CMHC - PROUD SPONSOR OF THE IV GAMES OF LA FRANCOFONIE 2001

In March 2000, CMHC officially announced its partnership with the IV Games of la Francophonie, as the Official Sponsor of the Athletes' and Artists' village: *The FrancoSphère*.

The name for the village was chosen following a contest held throughout the Corporation. Submissions were judged based on their originality, their success in conveying the sense of a "Global" Village, their ease of use in both official languages and their use of one word that could describe several sites.

Fifty-five entries were received from employees across the Corporation, making the job of the selection judges particularly challenging! The winning entry was submitted by Kelly Coghlan of National Office and Jacques Dubé from the Quebec Region.

Mr. Dubé defines *FrancoSphère* as a combination of two words: Franco, short for francophone; and Sphere, denoting unification—"a space where an activity, be it scientific or artistic, takes place;

where a positive force resides."

Both Kelly Coghlan and Jacques Dubé were each awarded a prize package consisting of a weekend stay at the Ottawa Marriott, one of the official hotels of the Games, as well as VIP passes to the Opening Ceremonies taking place at Ottawa's Lansdowne Park on July 14.

As for the rest of us, the Games of la Francophonie will soon begin, and tickets are already on sale. For those interested in attending, the schedule of events includes:

- Opening Ceremonies - July 14 at Lansdowne Park, Ottawa
- Cultural Events - June 24 to July 24
- Sporting Events - July 12 to July 24
- Closing Ceremonies - July 24 at the Casino de Hull

For more details of all the events taking place across the National Capital Region, please visit the Games' Web site at [www.jeux2001.ca](http://www.jeux2001.ca). Tickets can be purchased at the Web site, or through the Games Box Office by calling (613) 741-5505 or toll-free to 1 866 741-5505.

Hope to see you there! >

- Elle a alloué des fonds d'immobilisation à 149 maisons d'hébergement pour les femmes, les enfants et les jeunes qui sont victimes de violence familiale.
- La Société a soutenu les efforts du Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation qui a facilité l'aménagement de 42 ensembles d'habitation, ce qui représente 2 507 logements.
- Dans le cadre de la stratégie du gouvernement fédéral visant à résoudre le problème des sans-abri, elle a accordé des prêts en vertu des programmes suivants :
  - PAREL (136,8 millions de dollars), PRU (7,2 millions) et LAAA (5,5 millions).
- Elle a fait la promotion de la Maison saine<sup>MC</sup>, du concept Bâti-Flex<sup>MC</sup> et d'autres innovations importantes dans le domaine de la recherche, d'un bout à l'autre du Canada.
- Elle a accru son efficacité et mis davantage l'accent sur l'aide accordée à l'ensemble de ses clients, en ligne ou autrement.
- La Société a aidé plus de 400 exportateurs clés du secteur canadien de l'habitation à percer des marchés étrangers.

- Elle a amélioré son efficacité opérationnelle, sa gestion des risques et son site Web afin de fournir encore de meilleurs services aux Canadiens et de leur en faciliter l'accès.

## UNE VISION POUR L'AVENIR

*Le Rapport annuel 2000* devrait être publié au printemps. Il sera disponible en format papier ou en ligne sur notre nouveau site Web. Tous les employés et les retraités de la SCHL méritent des félicitations pour le rôle qu'ils ont joué dans ces réalisations et dans la promotion de la Société auprès des Canadiens. ➤

# LES JEUX ARRIVENT

## LA SCHL - FIER COMMANDITAIRE DES IV<sup>ES</sup> JEUX DE LA FRANCOPHONIE 2001

En mars 2000, la SCHL a annoncé officiellement son partenariat avec les IV<sup>ES</sup> Jeux de la Francophonie, à titre de commanditaire officiel du village des athlètes et des artistes : la *FrancoSphère*.

Le nom du village a été adopté au moyen d'un concours tenu dans toute la Société. Les propositions étaient jugées d'après leur originalité, leur capacité à évoquer l'image d'un village « planétaire », leur facilité d'utilisation dans les deux langues officielles et leur emploi d'un mot pouvant décrire plusieurs sites.

Cinquante-cinq propositions furent reçues des employés de la Société, ce qui a rendu le travail des juges du concours particulièrement intéressant! La proposition gagnante a été soumise par Kelly Coghlan, du Bureau national, et Jacques Dubé, de la région du Québec. M. Dubé définit *FrancoSphère* comme une combinaison de deux mots : Franco, abréviation de francophone; et Sphère, dénotant l'unification, « un espace où une activité, qu'elle soit scientifique ou artistique, se produit; où une force

positive réside. » Kelly Coghlan et Jacques Dubé ont tous les deux reçu un forfait consistant en un séjour d'un week-end à l'hôtel Ottawa Marriott, un des hôtels officiels des Jeux, de même que des laissez-passer VIP pour la cérémonie d'ouverture qui aura lieu au Parc Lansdowne à Ottawa, le 14 juillet. Pour tous les autres, les billets pour assister aux Jeux de la Francophonie qui commenceront bientôt sont déjà en vente. Voici pour les intéressés le calendrier des événements :

- la cérémonie d'ouverture - le 14 juillet au Parc Lansdowne, Ottawa
- les événements culturels - du 24 juin au 24 juillet
- les événements sportifs - du 12 au 24 juillet
- la cérémonie de fermeture - le 24 juillet au Casino de Hull

Pour plus de détails sur tous les événements qui auront lieu dans la région de la capitale nationale, veuillez visiter le site Web des Jeux à [www.jeux2001.ca](http://www.jeux2001.ca). Les billets peuvent être achetés au site Web, ou à la billetterie des Jeux au (613) 741-5505 ou, sans frais, au 1 866 741-5505.

Au plaisir de vous y voir! ➤



IV<sup>es</sup> Jeux  
de la Francophonie  
OTTAWA-HULL CANADA 2001

# BUILDING ALLIANCES—BUILDING BUSINESS!

## HELPING BUILDERS HELP CANADIANS AT ANNUAL CHBA CONFERENCE

From Sunday, February 18 to Wednesday, February 21, Chairman Peter R. Smith, President Jean-Claude Villiard, Vice-President, Policy and Programs Doug Stewart and Prairie and Northwest Territories General Manager Elizabeth Huculak joined a number of other representatives from across CMHC at the 58th annual Canadian Home Builders Association (CHBA) Conference in Edmonton, Alberta.

Founded in 1943, the Canadian Home Builders Association is a national organization with approximately 7,000 members from Canada's residential construction industry, with the exception of Quebec which is represented by different provincial organizations. Over the years, CMHC and CHBA have enjoyed a long-standing and mutually beneficial relationship, working together on countless initiatives and in a variety of ways to help builders help Canadians.

Each year, the CHBA Conference offers CMHC the opportunity to strengthen old alliances, forge new ones and celebrate this ongoing relationship with one of our most important partners.

## SETTING THE KEYNOTE

Each year, CMHC participates as a major sponsor to the conference and is invited to deliver the keynote address to all conference delegates along with the incoming President of CHBA.

The Keynote Speaker, CMHC Chairman Peter R. Smith, set the tone both for the event, and for CMHC's role in the important work carried out by the Association. He began his speech by thanking CHBA for their "contribution to the strong and healthy partnership shared by CHBA and CMHC."

"There is a very close relationship between good partnerships and good business, which is why the theme of this year's conference, *Building Alliances—Building Business*, is so fitting," he said. "At CMHC, partnership has long been our way of accomplishing our goals. We appreciate the advice and contribution provided by CHBA in our ongoing efforts to help Canadians gain access to quality, affordable housing. Our partnership has certainly proven its worth."

"As Chairman of CMHC, I can assure you that the Canadian housing industry can be confident that we bring value and a long-standing trusted reputation to our business partnerships as Canada's housing agency."

Incoming CHBA President Dick Miller credited the government's commitment to the home building industry, and recognized CMHC's new mandate and role in intergovernmental

cooperation and coordination on housing issues.

## LEADING UP TO THE EVENT

The Conference itself drew close to 300 delegates from a wide range of housing industry sectors, including builders and renovators, developers, suppliers, service and financial professionals, trade members and manufacturers.

As always, the days leading up to the event were just as busy and exciting.

From February 15 to 17, CMHC participated in a number of pre-conference CHBA Committee Meetings. Like the Conference, these meetings offered a terrific chance for the Corporation to fulfill its key goals for the event, namely: generating awareness of our best practices in healthy housing, housing durability and residential investment; exploring the possibility of strategic partnerships; positioning the Market Analysis Centre as



CMHC booth "Helping you help Canadians!"

Le kiosque de la SCHL « Ensemble, pour servir les Canadiens. »

# DES ALLIANCES ET DES AFFAIRES!

## SERVIR LES CONSTRUCTEURS POUR MIEUX SERVIR LES CANADIENS, À LA CONFÉRENCE ANNUELLE DE L'ACCH

Du dimanche 18 février au mercredi 21 février, le président du Conseil d'administration, Peter R. Smith, le président de la SCHL, Jean-Claude Villiard, le vice-président, Politiques et programmes, Doug Stewart, et la directrice générale, Prairies et Territoires du Nord-Ouest, Elizabeth Huculak, se sont joints à un certain nombre d'autres représentants de tous les secteurs de la SCHL pour assister à la 58<sup>e</sup> conférence annuelle de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH) qui se tenait à Edmonton (Alberta).

Créée en 1943, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations est un organisme national qui compte quelque 7 000 membres du secteur de la construction résidentielle du Canada, excluant le Québec, lequel possède ses propres organismes provinciaux. La SCHL

et l'ACCH entretiennent depuis des années des rapports mutuellement profitables et ont travaillé ensemble à d'innombrables initiatives, et de diverses façons, afin de servir les constructeurs pour mieux servir les Canadiens.

Chaque année, la conférence de l'ACCH offre à la SCHL l'occasion de raffermir de vieilles alliances, d'en créer de nouvelles et de célébrer cette relation soutenue que nous entretenons avec l'un de nos plus importants partenaires.

### POUR DONNER LE TON...

Chaque année, la SCHL participe à la conférence à titre de commanditaire principal et est invitée à prononcer devant tous les participants le discours liminaire, avec le président nouvellement élu de l'ACCH.

Le conférencier d'honneur, le président du Conseil d'administration de la SCHL, M. Peter R. Smith, a donné le ton à l'événement et a souligné le rôle que joue la SCHL dans le travail important que l'Association accomplit. Il a

commencé par remercier l'ACCH pour sa contribution au partenariat solide et sain qui unit l'ACCH et la SCHL.

« Il existe un lien très étroit entre de bons partenariats et de bonnes affaires, et c'est la raison pour laquelle le thème de la conférence de cette année, « Building Alliances, Building Business », convient si bien, a-t-il indiqué. La SCHL recourt depuis longtemps aux partenariats pour atteindre ses objectifs. Nous apprécions les conseils et l'apport de l'ACCH aux efforts que nous déployons constamment pour aider les Canadiens à obtenir des logements abordables et de qualité. Notre partenariat a très certainement fait ses preuves. »

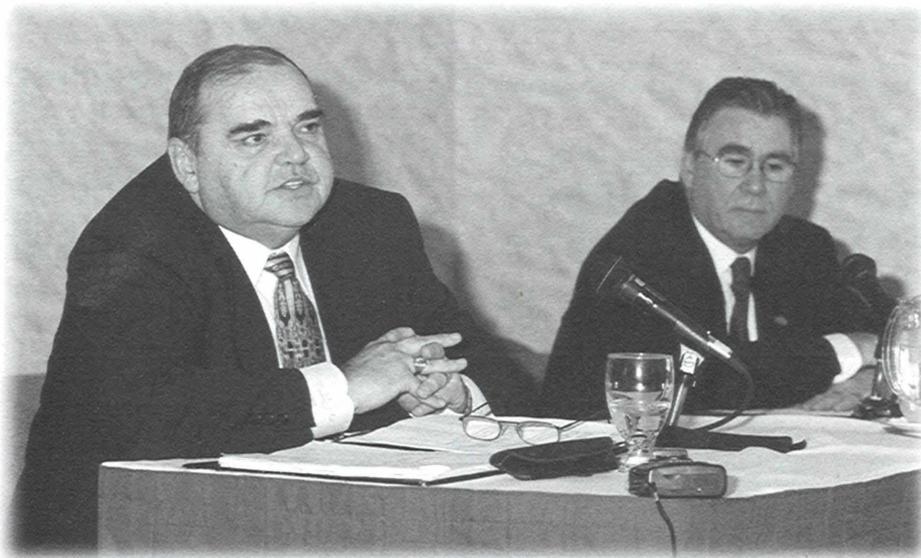
« En tant que président du Conseil d'administration de la SCHL, je vous affirme que le secteur canadien du logement peut avoir la certitude de la valeur ajoutée et de la réputation de longue date que nous imprimons à nos partenariats d'affaires en tant qu'organisme fédéral responsable de l'habitation. »

Le nouveau président de l'ACCH, Dick Miller, a loué l'engagement du gouvernement envers le secteur de la construction résidentielle et a reconnu le nouveau rôle et le nouveau mandat de la SCHL en matière de coopération et de coordination des questions de logement à l'échelle intergouvernementale.

### AVANT LA CONFÉRENCE

La conférence a attiré près de 300 délégués provenant d'un large éventail de domaines du secteur de l'habitation, notamment, des entrepreneurs en construction et en rénovation, des promoteurs, des fournisseurs, des professionnels offrant, notamment, des services financiers, des gens de métier et des fabricants.

Comme toujours, les journées qui ont précédé la conférence ont été tout aussi occupées et excitantes.



Conférence de presse - le nouveau président de l'ACCH, M. Dick Miller, en compagnie du Président du conseil de la SCHL, M. Peter R. Smith.

Press conference - incoming CHBA President, Dick Miller, with CMHC Chairman, Peter R. Smith.

a leader in housing market intelligence and information; increasing awareness of CMHC's Mortgage Loan Insurance and securitization products and services; and increasing awareness of our role as a partner and facilitator of trade initiatives, export promotion and the elimination of trade barriers.

## FOSTERING RELATIONSHIPS

But perhaps most importantly, the CHBA Conference was simply a great

opportunity to foster our long-term relationships with the members of CHBA, to help us better meet our business line objectives and our mandate as Canada's national housing agency.

From the opening reception breakfast and inaugural address, through numerous conference sessions, a theme party, the President's Reception and Dinner, and the National Sales and Marketing Awards, where Mr. Smith presented the awards, CMHC was there.

In addition to Mr. Smith's address, Market Analysis Centre Director, Lucia Su participated as a panelist in a conference session entitled "The Next Wave," which provided delegates with expert views on market forecasts for Year 2001 and beyond, and the implications for the industry. Plus, in the CHBA Business Alliance Centre, CMHC's booth showcased products and services relevant to builders from all CMHC business lines, under one theme: "Helping builders help Canadians." Over 100 delegates visited the CMHC booth and were greeted by staff from the Prairie, Nunavut & NWT Region, Research Division and Corporate Marketing.

All in all, one thing emerged clearly from everyone who attended the Conference: that the partnership between CMHC and CHBA, grounded in our mutual dedication to helping Canadians with their housing needs, is stronger than ever. As Mr. Smith noted, CMHC "helps builders help Canadians—whether they are buying a home, renovating, or looking to improve their living environment. We offer you the tools to create opportunities and build relationships with your clients."

"On behalf of CMHC, I can say that we are certainly looking forward to working together with CHBA in the future as we continue to demonstrate the benefits of a strong partnership." >

## INTENTIONS TO BUY OR RENOVATE

CMHC took advantage of the CHBA Conference to launch the annual *Consumer's Intentions to Buy or Renovate Study*. The third edition of this major national research survey, the Study covers some 13,000 consumers in five major Canadian cities to collect a wealth of information on:

- The type, size and price range of homes to be purchased;
- Details on planned renovations, including the types of projects, costs and who will be completing them;
- Information on intentions to buy and how many Canadians are ready to purchase;
- Characteristics of intenders, such as household size, age, income and tenure; and,

- Barriers to home buying and renovation. This invaluable information allows industry clients from builders and lenders to realtors and renovators, to explore what motivates consumer decisions to purchase homes or undertake renovations. Clients gain practical insights that can help them make more targeted business decisions, as well as timely, pertinent information on tomorrow's housing trends and demographics, today.

For more information and free highlights, check the CMHC Web site or send an email to: [market\\_analysis\\_centre@cmhc-schl.gc.ca](mailto:market_analysis_centre@cmhc-schl.gc.ca)

## FORE! OR AT LEAST, T4!

Just in time for tax season, the HR Payroll Administration Group was again found hard at work, preparing those T4 slips for everyone at the Corporation. Our thanks to them for their long hours and timely work. And, on behalf of the gang, special thanks also to Michelle Lachaine from IT Division, and to everyone else who helped in the annual endeavour!



In the usual order / dans l'ordre habituel : Ginette McCann, Isabelle Morin, Margot Deschamps, Elaine Villeneuve, Michel Potvin, Claire Levac, Suzanne McCann.

Du 15 au 17 février, la SCHL a participé à diverses rencontres préparatoires avec des comités de l'ACCH. Tout comme la conférence, ces rencontres donnent à la Société une occasion formidable d'atteindre ses principaux objectifs, notamment, faire connaître nos pratiques exemplaires en matière de maison saine<sup>MC</sup>, de durabilité des habitations et d'investissement dans le logement; explorer la possibilité d'établir des partenariats stratégiques; positionner le Centre d'analyse de marché en tant que chef de file en matière de renseignements et d'information sur les marchés du logement; faire mieux connaître les produits et services de la SCHL dans les domaines de l'assurance prêt hypothécaire et de la titrisation; enfin, faire mieux connaître le rôle que joue la SCHL en tant que partenaire et facilitateur sur le plan des initiatives commerciales, de l'expansion des exportations et de l'élimination des entraves au commerce international.

## RESSERRER NOS LIENS

Le plus important, peut-être, c'est que la conférence de l'ACCH a tout simplement été une excellente occasion de resserrer les liens que nous entretenons depuis longtemps avec les membres de l'ACCH, ce qui nous aide à atteindre nos objectifs commerciaux et à accomplir notre mandat en tant qu'organisme fédéral responsable de l'habitation.

La SCHL a été présente tout au long de la conférence, du discours inaugural prononcé au petit-déjeuner d'ouverture de la conférence à la fin, en passant par les nombreuses conférences, une soirée à thème, la réception et le dîner du président et la présentation par M. Smith des prix nationaux de vente et de marketing. Outre M. Smith, qui a prononcé un discours, la

directrice du Centre d'analyse de marché, Lucia Su a participé à titre de panéliste à une conférence intitulée « The Next Wave. » Il s'agissait pour les délégués d'une occasion d'entendre les points de vue d'experts sur les prévisions du marché pour l'an 2001 et au delà, ainsi que sur les incidences pour le secteur de l'habitation. De plus, dans le Business Alliance Centre de l'ACCH, la SCHL a tenu un kiosque où elle présentait des produits et services de tous les secteurs d'activité de la SCHL pouvant intéresser les constructeurs et réunis sous le thème : « Servir les constructeurs pour mieux servir les Canadiens. » Plus de cent délégués ont visité le kiosque de la SCHL et y ont été accueillis par des employés de la région des Prairies, du Nunavut et des T.N.-O., de la Division de la recherche et du Marketing de la Société.

De façon générale, il est ressorti clairement pour tous ceux qui participaient à la conférence que le partenariat entre la SCHL et l'ACCH, qui repose sur la base solide de notre dévouement mutuel à l'égard de la satisfaction des besoins de logement des Canadiens, est plus fort que jamais. Comme l'a indiqué M. Smith, « la SCHL sert les constructeurs afin de mieux servir les Canadiens, que ce soit pour l'achat d'une maison, pour la rénovation ou pour l'amélioration de leur milieu de vie. Nous vous offrons des outils qui vous permettent de créer des possibilités et de tisser des liens avec vos clients. »

« Au nom de la SCHL, je peux dire que nous sommes très heureux de pouvoir continuer à travailler avec l'ACCH et à faire la démonstration des bienfaits d'un partenariat solide. » >

## Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs

La SCHL a profité de la Conférence de l'ACCH pour lancer son rapport annuel sur les *Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs*. Il s'agit de la troisième édition de ce rapport qui découle d'une enquête nationale d'importance menée auprès de quelque 13 000 consommateurs dans cinq grandes villes canadiennes et visant à recueillir une masse de renseignements sur ce qui suit :

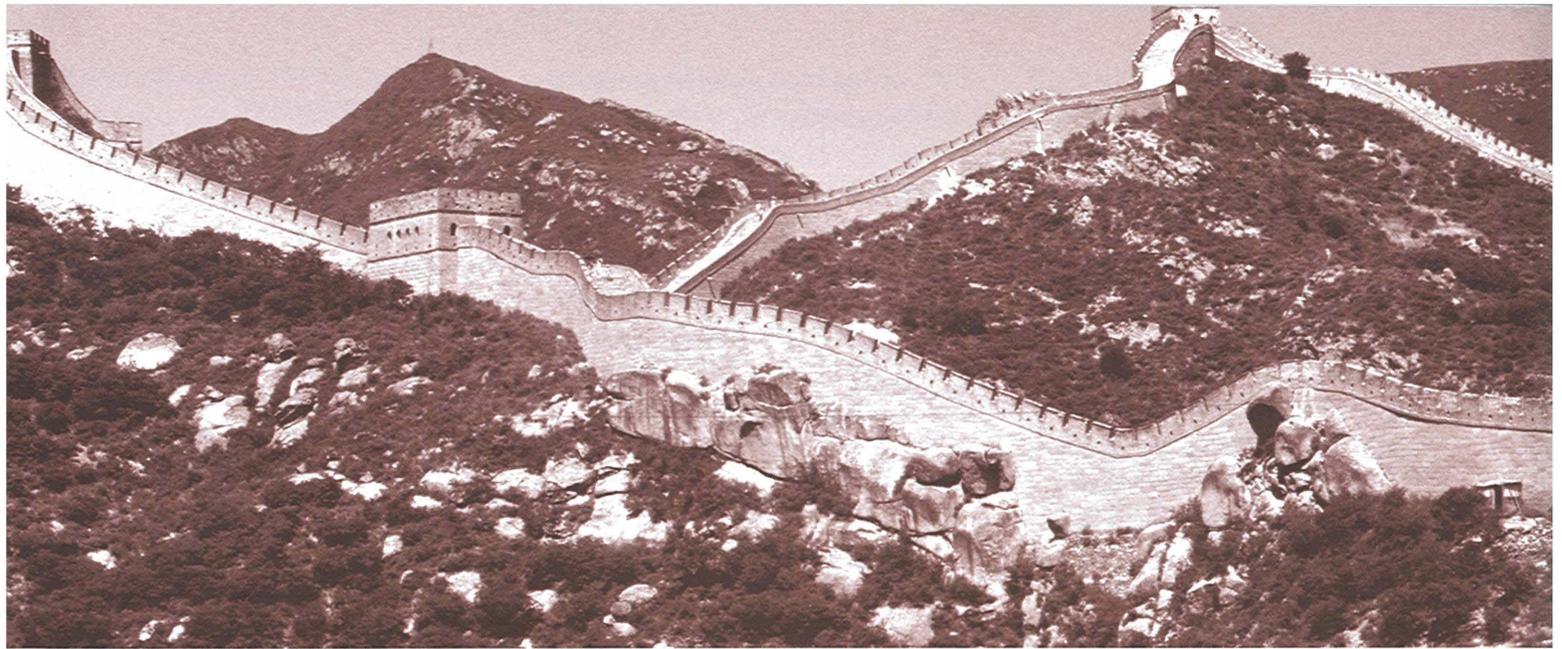
- le type, la taille et l'échelle de prix des maisons qui seront achetées;
- les détails des travaux de rénovation prévus, notamment, les types de projets, les coûts et les personnes qui les réaliseront;
- les intentions d'achat et le nombre de Canadiens prêts à acheter;
- les caractéristiques des personnes qui ont l'intention d'acheter, notamment, la taille des ménages, l'âge, le revenu et le mode d'occupation;
- les obstacles à l'achat ou à la rénovation.

Cette information précieuse permet aux clients du secteur de l'habitation, des constructeurs et prêteurs aux courtiers immobiliers et rénovateurs, d'explorer ce qui motive les décisions des consommateurs en termes d'achat d'une maison ou de travaux de rénovation. Les clients obtiennent de l'information pratique qui peut les aider à prendre des décisions commerciales mieux ciblées, ainsi que de l'information opportune et pertinente aujourd'hui même sur les tendances en matière de logement et les facteurs démographiques de l'avenir.

Pour obtenir sans frais de l'information supplémentaire et les points saillants, visitez le site Web de la SCHL ou envoyez un message par courrier électronique à : [market\\_analysis\\_centre@cmhc-schl.gc.ca](mailto:market_analysis_centre@cmhc-schl.gc.ca)

## DES EFFORTS BIEN RELEVÉS

Juste à temps pour la période de l'impôt, le Groupe de l'administration de la paye des RH a encore une fois mis les bouchées doubles pour préparer les relevés T4 qui sont envoyés à chaque employé de la Société. Merci à tous et à toutes pour les longues heures de travail et le respect des délais. Et, au nom de toute la bande, un remerciement spécial à Michelle Lachaine de la Division des TI et à tous ceux et celles qui ont contribué à cette opération annuelle!



## CMHC GOES TO CHINA

### **CMHC REPRESENTATIVE JOINS TEAM CANADA TRADE MISSION IN BEIJING**

For the past three years, CMHC has actively promoted the Canadian housing industry around the world as a key member of Team Canada Inc.

A large part of our role on the Team has involved sharing our expertise and acting as an advocate for the Canadian housing industry on trade missions abroad. On the most recent mission last winter to China, this approach resulted in a number of impressive accomplishments for the Corporation and for Canadian housing exporters interested in doing business in the Far East.

From February 9 to 18, 2001, Jean-François Martin, Vice-President of Communications, Marketing and Export Development, represented CMHC in the Team Canada mission to China, visiting Beijing, Shanghai and Hong Kong to promote the excellence of the Canadian housing system. While certainly no stranger to foreign business travel and trade missions, Mr. Martin

nonetheless remarked that “the Team Canada mission is like no other.”

“It has incredible momentum, like a huge wave that you ride for 10 days. It offers you unparalleled networking opportunities—added to having the support of the Prime Minister and provincial Premiers.”

### **BRINGING MORTGAGE INSURANCE TO CHINA**

CMHC and China have enjoyed a long and mutually beneficial relationship in housing. Since the signing of a Memorandum Of Understanding (MOU) on housing and construction issues in September of 1999, CMHC and the Chinese Ministry of Construction have had numerous opportunities to collaborate further, including meeting to establish a joint action plan on housing and housing finance.

In the spirit of this relationship, Mr. Martin made several presentations while in Beijing on the Canadian Housing Advantage before Chinese industry and government officials. On February 13th,

he signed a letter of intent with the Ministry of Construction on behalf of CMHC to provide specialized services for setting up mortgage insurance in China.

“Access to mortgage financing is critical to opening the huge Chinese market,” Mr. Martin says. “We have no choice but to be there. China is opening up to the world and it is crucial for us to be at the table. Mortgage insurance is our niche, and the Chinese want to learn about our system, and this could lead to further collaboration with the Chinese Ministry of Construction to implement mortgage insurance.”

“Now you may ask how will this benefit the Corporation and the Canadian housing industry? Direct benefits would go to those Canadian financial institutions that wish to enter into the Chinese market or expand their business in China. The Canadian housing industry would also benefit with the possible sale of materials and expertise once more of the Chinese population has financial access to home buying,” he explained.

# LA SCHL EN CHINE

## LE REPRÉSENTANT DE LA SCHL SE JOINT À LA MISSION COMMERCIALE D'ÉQUIPE CANADA À BEIJING

Au cours des trois dernières années, la SCHL s'est activement employée, en sa qualité de membre clé d'Équipe Canada inc., à promouvoir le secteur canadien de l'habitation dans le monde entier.

Notre rôle au sein de l'équipe a surtout consisté à faire connaître nos compétences et à promouvoir le secteur canadien de l'habitation lors des missions commerciales à l'étranger. Au cours de la plus récente mission en Chine, l'hiver dernier, nos démarches se sont soldées par plusieurs réalisations impressionnantes pour la Société et pour les exportateurs canadiens du secteur de l'habitation intéressés à faire des affaires en Extrême-Orient.

Du 9 au 18 février 2001, Jean-François Martin, vice-président, Communications, marketing et activités d'exportation, a représenté la SCHL au sein de la mission d'Équipe Canada en Chine, visitant Beijing, Shanghai et Hong Kong pour faire valoir l'excellence du système canadien de l'habitation. Bien qu'il soit un vieux routier des voyages d'affaires et des missions commerciales à l'étranger, M. Martin a quand même pu constater que « la mission d'Équipe Canada est unique en son genre. »

« Elle crée une impulsion incroyable, semblable à une immense vague qui vous porte pendant dix jours. Elle offre des occasions de réseautage incomparables, sans compter l'appui apporté par le Premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces. »

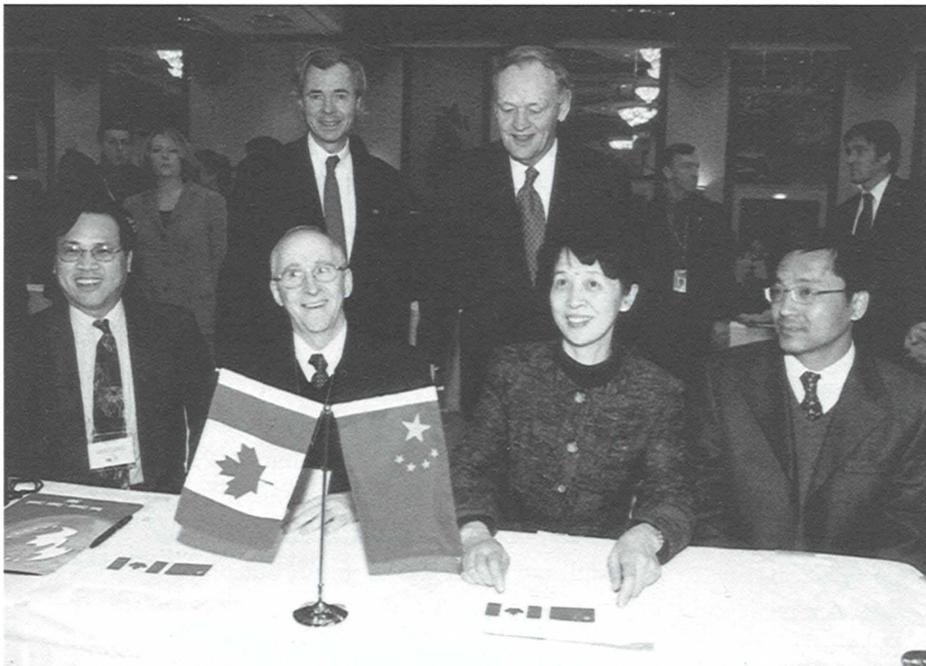
## INTRODUIRE L'ASSURANCE HYPOTHÉCAIRE EN CHINE

La SCHL et la Chine entretiennent depuis longtemps des relations mutuellement profitables dans le domaine de l'habitation. Depuis la signature, en septembre 1999, d'un protocole d'entente sur l'habitation et la construction, les occasions de collaboration entre la SCHL et le ministère de la Construction de Chine se sont multipliées, l'une d'entre elles étant une rencontre visant à élaborer un plan d'action conjoint sur l'habitation et le financement du logement.

Dans la foulée de cette collaboration, M. Martin a présenté à Beijing plusieurs exposés sur les avantages du système canadien de l'habitation devant des représentants de l'industrie et du gouvernement chinois. Le 13 février, il signait, au nom de la SCHL, une lettre d'intention avec le ministère de la Construction relativement à la prestation de services spécialisés en vue de la mise en place d'un régime d'assurance hypothécaire en Chine.

« L'accès au financement hypothécaire est essentiel à l'ouverture de l'immense marché chinois, a souligné M. Martin. Nous n'avons pas d'autres choix que de répondre « présents » au moment où la Chine s'ouvre au monde. L'assurance hypothécaire est notre créneau, et les Chinois veulent savoir comment fonctionne notre système; cela pourrait aboutir à des collaborations futures avec le ministère de la Construction de Chine en vue de la mise en place d'un régime d'assurance hypothécaire. »

« On peut se demander comment une telle collaboration pourra bénéficier à la Société et au secteur canadien de l'habitation. Les premiers intervenants à en tirer avantage seront les institutions



Seated, from left to right: Wayne Xue, Jean-François Martin, Mrs. Xie and Mr. Jhang of Ministry of Construction. Standing, from left to right: The Honourable Pierre Pettigrew, Minister of Foreign Affairs and Trade Canada and the Honourable Jean Chrétien, Prime Minister of Canada.

Assis, de gauche à droite : Wayne Xue, Jean-François Martin, Mme Xie et M. Jhang du ministère de la Construction. Debout, de gauche à droite : l'honorable Pierre Pettigrew, ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et l'honorable Jean Chrétien, Premier ministre du Canada.

**“We have no choice but to be there. China is opening up to the world and it is crucial for us to be at the table.”**

- Jean-François Martin,  
Vice-President of  
Communications, Marketing and  
Export Development

### **“A REWARDING, LONG-TERM RELATIONSHIP”**

Throughout its 55-year history, CMHC has developed an impressive expertise in mortgage financing. Our mortgage loan insurance, one of the key functions of the Corporation, enables many Canadians in every region of the country to afford to buy a home. This experience has also allowed us to assist the governments of Mali, Palestine, Gabon, Romania and India to develop similar systems, the central objectives of which are housing affordability and accessibility.

With the signing of this new letter of intent, work can now begin in helping China to establish principles that would enable Chinese officials to address

housing finance needs more efficiently and effectively.

In addition, a final agreement to undertake a feasibility analysis is expected to be signed in May of this year. Plus, the International Finance Corporation has also expressed interest in a collaboration and partnership with CMHC and a Chinese partner. Together, these initiatives will result in the implementation of a comprehensive and successful mortgage insurance system in China.

As Mr. Martin notes: “These agreements are a perfect way to lay a solid foundation for future cooperation. CMHC and our partners in the housing industry look forward to a rewarding, long-term relationship with China.” >

## ON THE BOOKSHELF...



CMHC is constantly adding new products and publications to the library of information we can offer our clients, partners and all those interested in Canadian housing. In this regular column, *Perspective* features some of the newest additions to the “CMHC bookshelf,” including:

- **Your Next Move: Choosing a Neighbourhood With Sustainable Features** (Order Number 62180)

Highlighting the benefits of choosing a home in a neighbourhood with sustainable features, this brochure provides a useful checklist to help homeowners or renters evaluate and compare the neighbourhoods they may be considering for their next move.

- **Homeownership Education and Counseling: An Examination of U.S. Experience and Its Relevance for Canada** (Order Number 62173)

This study reviews and assesses the nature, scope, operation and results of consumer education and

homeowner post-purchase initiatives in the United States, offering a valuable comparison to the state of affairs in Canada.

- **Long-Term Outlook on the Demand for Mortgages in Canada** (Order Number 62275)

This in-depth report provides key insights into the factors and trends affecting Canadian mortgage demand, and their plausible future outcomes.

To obtain a copy of these or any other CMHC publication, call the Corporation's Call Centre at 1 800 668-2642, or 748-2003 in the National Capital Region. >

financières canadiennes désireuses de pénétrer le marché chinois ou d'étendre leurs activités en Chine. Le secteur canadien de l'habitation en profitera également par la vente éventuelle de ses matériaux et de ses compétences à partir du moment où une plus grande portion de la population chinoise aura accès à la propriété grâce au financement des habitations », a expliqué M. Martin.

### UNE RELATION À LONG TERME PROFITABLE

Au cours de ses 55 ans d'histoire, la SCHL a acquis des compétences impressionnantes dans le domaine du financement hypothécaire. Notre assurance prêt hypothécaire, une des fonctions clés de la Société, permet de de

nombreux Canadiens de toutes les régions du pays de disposer de la capacité financière pour acheter une maison. Cette expérience nous a déjà permis d'aider les gouvernements du Mali, de la Palestine, du Gabon, de la Roumanie et de l'Inde à mettre en place des systèmes analogues ayant comme objectifs centraux l'abordabilité des logements et l'accessibilité pour la clientèle.

La signature de cette nouvelle lettre d'intention marque le début de nos efforts pour aider la Chine à adopter les principes qui lui permettront de répondre, de manière plus efficiente et plus efficace, aux besoins de financement de sa population en matière de logement.

En outre, on prévoit qu'une entente finale en vue de la réalisation d'une analyse de faisabilité sera signée en mai prochain. Par ailleurs, la Société financière internationale a également exprimé son intérêt pour une collaboration et un partenariat avec la SCHL et un partenaire chinois. Ces initiatives conjuguées permettront la mise en œuvre en terre chinoise d'un régime d'assurance hypothécaire complet et efficace.

Comme l'a affirmé M. Martin : « Ces ententes constituent une assise solide en vue d'une collaboration ultérieure. La SCHL et nos partenaires du secteur de l'habitation entretiennent avec confiance la poursuite à long terme de relations profitables avec la Chine. » ➤

## SUR LES RAYONS DE LA BIBLIOTHÈQUE



La SCHL ajoute constamment de nouveaux produits et de nouvelles publications à la collection de documents d'information qu'elle peut offrir à ses clients, à ses partenaires et à toutes les personnes qui s'intéressent aux habitations canadiennes. Dans cette chronique régulière, *Perspective* présente quelques-uns des plus récents ajouts à la collection de la SCHL :

- **Lors de votre prochain déménagement : choisissez un quartier comportant des caractéristiques durables**  
(n° de commande 62180)  
Cette brochure fait ressortir les avantages d'habiter dans un quartier écologique et présente une liste de contrôle conçue pour aider les propriétaires-occupants ou les locataires à évaluer et à comparer les quartiers dans lesquels ils songent à déménager.
- **L'éducation et l'orientation pour l'accession à la propriété : examen de l'expérience américaine et de sa pertinence pour le Canada**  
(n° de commande : 62173)  
Dans cette étude, on examine et on évalue la nature, la portée, les activités et les résultats des initiatives américaines en matière d'éducation des consommateurs et de conseils

postérieurs à l'achat d'une maison. On compare également la situation aux États-Unis et au Canada.

- **Perspectives à long terme de la demande de prêts hypothécaires au Canada**  
(n° de commande 62275)  
Dans cette étude approfondie, on donne un aperçu des facteurs et des tendances ayant des répercussions sur la demande de prêts hypothécaires au Canada et on indique quels seront les résultats plausibles dans ce secteur.

Pour obtenir un exemplaire des documents ci-dessus ou une autre publication de la SCHL, veuillez communiquer avec le Centre d'appels de la Société aux numéros suivants : 1 800 668-2642 ou 748-2003 (dans la région de la capitale nationale). ➤

# ASK CMHC!

## ASK CMHC HOMEBUYER CAMPAIGN REACHES CANADIANS FROM COAST TO COAST

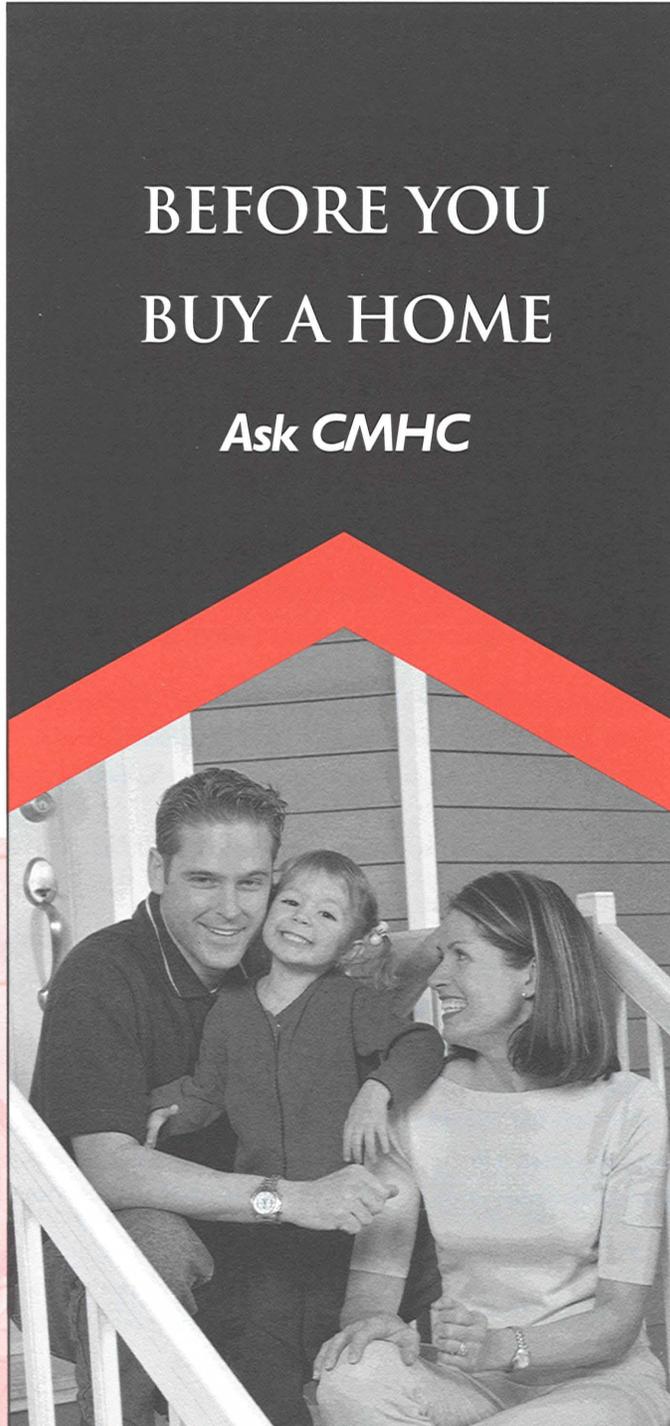
Throughout March and April, ads like the one pictured here appeared in newspapers and on housing-related Internet sites across the country to spread the word to Canadians about who we are and what we can do for them.

### BECOMING "GOOD AMBASSADORS"

The key to the success of the Campaign lies with each of us. It's up to us to make sure we know as much as possible about the Corporation, so we can better answer consumers' questions and become even better ambassadors for our Corporation.

So make sure you've seen the latest products we have to offer—and be sure to check out the new redesigned, reorganized and client-focused Web site at [>](http://www.cmhc-schl.gc.ca!)

BEFORE YOU  
BUY A HOME  
*Ask CMHC*



**T**hinking about buying a home? Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) can help you **SAVE TIME AND MONEY** with the information you need to make better homebuying decisions.

As Canada's national housing agency, CMHC offers the most objective and reliable housing information products in the business, developed by the most trusted experts in the country. Ask us for our **FREE Homebuying Step-by-Step Guide**. It can help you find the answers to many of your homebuying questions, all in one place, including:

- How do I figure out how much I can afford to spend?
- What features should I look for when choosing a home?
- When is the best time to buy?
- What kinds of mortgage options are available?
- How can I move into my new home sooner, and for as little as 5% down?

Purchasing a home is one of the most important decisions of your life. So before you decide to buy, ask CMHC for your Guide and other useful housing information that can help you.

Answers to your homebuying questions are only a click or a call away!

<http://www.cmhc-schl.gc.ca>  
1 800 668-2642  
(ask for operator 200)



HOME TO CANADIANS  
Canada

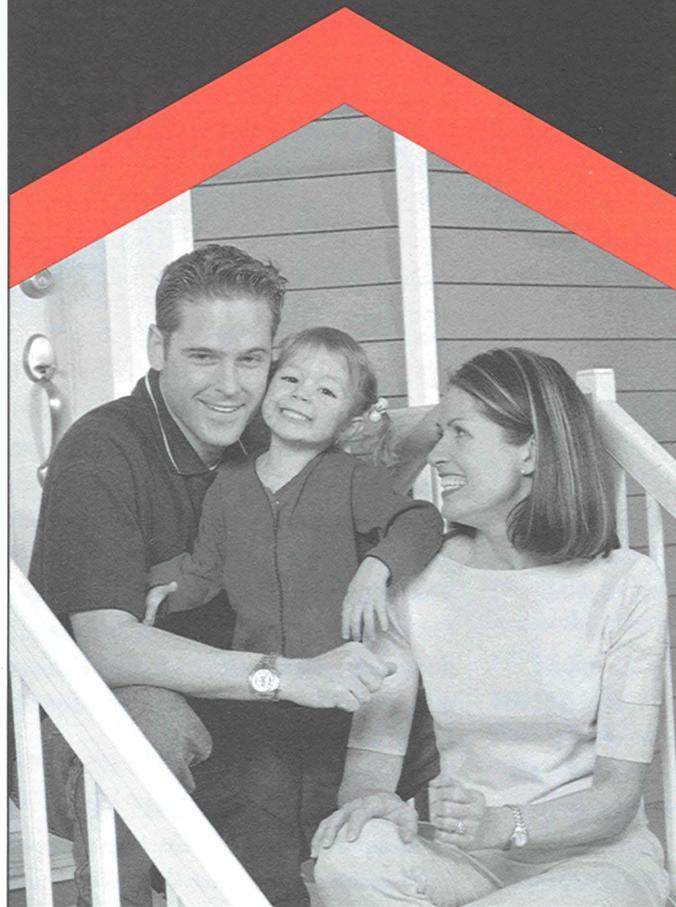
# CONSULTEZ LA SCHL!

LA CAMPAGNE AUPRÈS DES ACHETEURS DE MAISONS, MENÉE PAR LA SCHL SOUS LE THÈME « AVANT D'ACHETER UNE PROPRIÉTÉ, CONSULTEZ LA SCHL », S'ADRESSE À TOUS LES CANADIENS, D'UN BOUT À L'AUTRE DU PAYS.



## AVANT D'ACHETER UNE PROPRIÉTÉ

Consultez la SCHL



**V**ous projetez d'acheter une propriété? La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) peut vous aider à ÉPARGNER TEMPS ET ARGENT en vous fournissant l'information qu'il vous faut pour faire le meilleur choix possible en ce qui concerne l'achat d'une propriété.

À titre d'organisme national responsable du logement, la SCHL fournit les outils informatifs les plus objectifs et les plus fiables de l'industrie de l'habitation, mis au point par des experts parmi les plus consultés au pays. Exigez notre guide **L'achat d'une maison, Étape par étape, offert GRATUITEMENT** par la SCHL. Vous y trouverez, en un même ouvrage, de nombreuses réponses à vos questions concernant l'achat d'une propriété, entre autres :

- Comment déterminer ses limites de dépense pour un bien immobilier ?
- Quelles caractéristiques doit-on rechercher au moment de choisir sa propriété ?
- Quel est le meilleur moment d'acheter ?
- Quelles sont les options de prêts hypothécaires offertes aux acheteurs ?
- Comment prendre possession de sa maison le plus rapidement possible, moyennant une mise de fonds de seulement 5 % ?

L'achat d'une propriété constitue l'une des plus importantes décisions que vous ayez à prendre au cours de votre vie. Donc, avant d'acheter, faites appel à nos agents en vous renseignant auprès d'eux et en obtenant votre guide d'information gratuit.

Obtenez réponse à vos questions sur l'habitation en vous rendant simplement à l'adresse Internet ci-dessous ou en nous téléphonant dès aujourd'hui !

<http://www.cmhc-schl.gc.ca>  
1 800 668-2642  
(demandez le poste 200)



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

En mars et en avril, des annonces comme celles que vous voyez ici ont été publiées dans des sites Internet liés à l'habitation et des journaux un peu partout au Canada pour dire à tous les Canadiens qui nous sommes et ce que nous pouvons faire pour eux.

### DEVENIR DE « BONS AMBASSEURS »

Chacun de nous détient la clé de la réussite de cette campagne. Il nous incombe donc de veiller à parfaire nos connaissances sur la Société afin de mieux répondre aux questions des consommateurs et devenir de meilleurs « ambassadeurs » de la SCHL.

Assurez-vous de prendre connaissance de nos produits les plus récents et n'oubliez pas de visiter notre nouveau site Web, remanié et davantage axé sur la clientèle ([www.cmhc-schl.gc.ca](http://www.cmhc-schl.gc.ca))! ➤

# CONSTRUCTIVE OPPORTUNITIES

## CMHC CO-SPONSORS THE CONSTRUCT CANADA TRADE SHOW

Canada's largest construction trade show, the 12th annual Construct Canada show, was another great success this year, including another significant presence from CMHC.

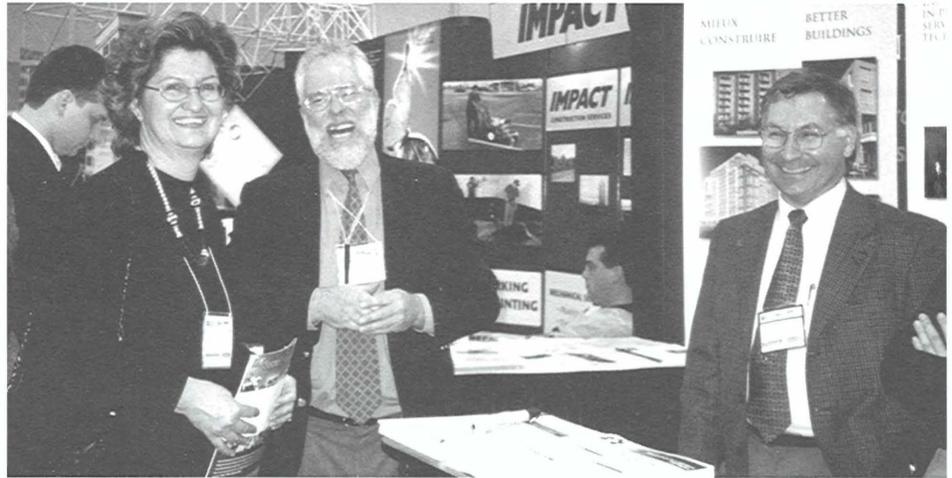
From November 27 to December 1 in Toronto, CMHC promoted Canadian housing systems to international visitors and Canadian trade officers, delivered seminars and showcased CMHC expertise at two booths on the trade show floor. In total, there were over 950 exhibits, including CMHC's booth in the Property Management Expo area, which featured *Better Building* case studies and Research Highlights for high-rise buildings. In the Homebuilder and Renovator Expo area, which CMHC co-sponsored, our booth profiled export opportunities and events, Research Highlights for low-rise residential buildings and new information products.

Almost 18,000 people attended the multidimensional show, which focuses on building construction, housing products and technologies, property management and real estate. This year, CMHC's theme was "Build on our expertise," and the Construct Canada planning team was comprised of staff from the Ontario Business Centre and National Office.

## AN INTERNATIONAL DIMENSION

As a major partner in the show's international program, CMHC played a key role in planning for the event.

Carol Kerley, Senior Trade Consultant, Ontario Business Centre, joined representatives from the International Trade Centre in Toronto, Ontario Exports Inc., the Department of Foreign Affairs and International Trade and Industry Canada on the co-ordinating committee for the International Business Centre activities. The committee organized the Trade Commission Service program, matchmaking and



*In front of the CMHC Highrise booth: Berta Zaccardi, General Manager, Ontario Business Centre; Jacques Rousseau, Sylvio Plescia, Highrise and Multiple Innovations, Research Division.*

*Devant le kiosque du Groupe de l'innovation dans les immeubles collectifs et tours d'habitation de la SCHL : Berta Zaccardi, directrice générale, Centre d'affaires de l'Ontario; Jacques Rousseau et Sylvio Plescia, du Groupe de l'innovation dans les immeubles collectifs et tours d'habitation, Division de la recherche.*

networking events to help Canadian companies link with foreign buyers, and a seminar program highlighting export opportunities in various countries.

With over 300 international visitors, 57 trade officers and 14 official delegations from various countries, the "activities and events that CMHC organized were all very successful, and many positive comments have been received from the officers and delegations attending," Carol Kerley said.

## SHARING OUR EXPERTISE

At the U.S. buyers networking event, Canadian companies had the opportunity to meet with American buyers and manufacturer representatives of building and construction products. CMHC also presented two new research reports on the U.S. market: *Housing Market Guides for Five Key Cities* and a report on *High-rise Housing Opportunities*.

In addition, CMHC's International Training Team delivered a one-day seminar on the Canadian housing system to Canadian trade officers from posts around the world. They were welcomed with a housing tour and reception organized by CMHC. According to staff attending the

event, the officers' feedback on the seminar was very positive.

"Many wanted more training on systems and products. Some wanted training in other areas like financing. A number want to explore how training and education can help raise awareness of Canadian housing and building products in their markets," said Louis Musto, Project Officer. "There was also discussion on the export potential of Canadian housing and building products in warm climates and developing countries."

## SHOWCASING CANADIAN TECHNOLOGY

A highlight of the international program was the Canadian housing system technology showcase, organized by CMHC, with models provided by Canadian companies. The International Training Team used the displays to demonstrate housing systems during its seminar program, and CMHC organized tours of the displays to promote Canadian housing technology to international visitors.

As part of the Homebuilder and Renovator Expo and Property Management Expo sections of the show, CMHC staff

# DES IDÉES CONSTRUCTIVES

## LA SCHL COPARRAINE LA FOIRE COMMERCIALE CONSTRUCT CANADA

Le 12<sup>e</sup> salon annuel Construct Canada, la plus grande foire commerciale canadienne sur la construction, a remporté un autre grand succès cette année, grâce notamment à la présence remarquée de la SCHL.

Du 27 novembre au 1<sup>er</sup> décembre derniers à Toronto, la SCHL a fait la promotion des produits canadiens du logement auprès de visiteurs étrangers et d'agents de commerce canadiens, a animé des séminaires et a mis en valeur ses compétences dans deux kiosques dressés sur le parquet du salon. En tout, 950 exposants étaient présents, dont la SCHL. Dans la section sur la gestion immobilière, la Société tenait un kiosque faisant valoir des études de cas sur les pratiques exemplaires de construction et des *Points saillants de recherche* sur les tours d'habitation. Dans la section sur la construction et la rénovation, dont elle était le coparrain, la SCHL avait installé un kiosque présentant des débouchés et activités d'exportation, de nouveaux produits d'information et des *Points saillants de recherche* sur les immeubles d'habitation de faible hauteur.

Près de 18 000 personnes ont visité ce salon multidimensionnel qui mettait l'accent sur la construction immobilière, les produits et technologies du bâtiment, la gestion des immeubles et le courtage immobilier. Cette année, le thème de la SCHL était « Des compétences pour bâtir », et le comité organisateur de Construct Canada comprenait des représentants du Centre d'affaires de l'Ontario et du Bureau national.

## UNE DIMENSION INTERNATIONALE

En tant que partenaire de premier plan pour le volet international du salon, la

SCHL a joué un rôle essentiel dans la préparation de l'événement.

Carol Kerley, conseillère principale en commerce, Centre d'affaires de l'Ontario, s'est jointe à des représentants de l'International Trade Centre de Toronto, d'Ontario Exports inc., d'Affaires étrangères et Commerce international Canada et d'Industrie Canada, au sein du comité de coordination des activités du Centre du commerce international. Le comité a mis sur pied le programme des services aux délégations commerciales, dont le mandat est d'organiser des activités de liaison et de réseautage pour aider les entreprises canadiennes à prendre contact avec des acheteurs étrangers. Ce comité a également préparé un programme de séminaires sur les débouchés d'exportation dans différents pays.

Avec plus de 300 visiteurs du monde entier, 57 agents de commerce et 14 délégations officielles de différents pays, « les activités et événements que la SCHL a organisés ont remporté un vif succès et ont suscité des réactions favorables de la part des nombreux agents et délégués présents », a souligné Carol Kerley.

## PARTAGER NOS COMPÉTENCES

Lors de l'activité de réseautage avec des acheteurs des États-Unis, les entreprises canadiennes ont eu l'occasion de rencontrer les acheteurs et fabricants américains de produits du bâtiment. La SCHL a également présenté deux nouveaux produits issus de recherches sur le marché américain : une série de guides sur les marchés de l'habitation de cinq grandes villes et un rapport sur les possibilités commerciales qu'offrent les tours d'habitation.

En outre, l'équipe internationale de formation de la SCHL a animé un séminaire d'une journée sur le système de

logement canadien à l'intention d'agents commerciaux canadiens en poste à l'étranger. Ceux-ci ont été accueillis par une visite sur le thème de l'habitation et une réception organisée par la SCHL. Selon le personnel présent, les participants se sont montrés très satisfaits du séminaire.

« Beaucoup auraient souhaité avoir davantage de formation sur les systèmes et les produits. D'autres auraient voulu s'initier à d'autres domaines comme le financement. Un certain nombre se demandaient comment la formation et l'éducation peuvent faciliter la promotion des produits de l'habitation et du bâtiment dans les marchés dont ils s'occupent, a dit Louis Musto, agent de projet. On a également discuté des possibilités d'exportation des produits canadiens de l'habitation et du bâtiment dans les régions tropicales et les pays en voie de développement. »

## DÉMONSTRATION DE LA TECHNOLOGIE CANADIENNE

Un des points saillants du programme international a été le bloc d'exposition sur la technologie du système canadien de l'habitation, préparé par la Société grâce à des modèles fournis par des entreprises canadiennes. L'équipe internationale de formation a utilisé ces pièces d'exposition pour faire la démonstration des systèmes canadiens pendant son programme de séminaires, tandis que la SCHL les faisait visiter à des visiteurs étrangers.

Dans le cadre des volets sur la construction et la rénovation et sur la gestion immobilière, le personnel de la SCHL a animé un certain nombre de séminaires sur la conception des immeubles et la technologie du bâtiment et sur le logement locatif, notamment :

- Lors de son exposé sur les préférences

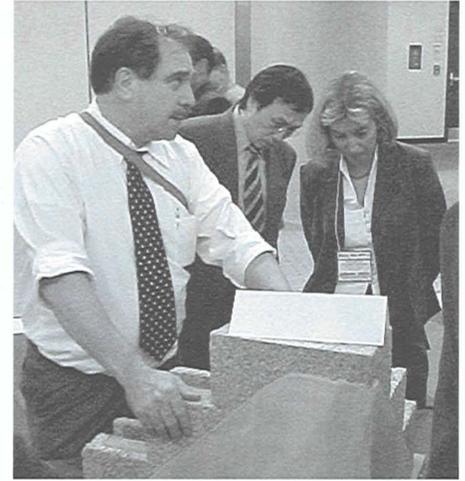
delivered a number of seminars on building design and technology and rental housing issues, including:

- **Debra Wright, Senior Consultant, Ontario Business Centre**, who spoke about housing options for seniors and specific design features that attract buyers in her seminar on what today's seniors want in housing.
- In his "Tap into the Sun" seminar, **Christopher Ives, Senior Researcher**, gave an overview of the growing applications for integrated photovoltaic (solar electricity) systems in the building industry.
- **Luis de Miguel, Senior Researcher**, presented a seminar to property managers and condominium owners on reducing the risk of technical building failures, including a discussion of common building problems, claims, warranties and technical audits.

- During a half-day seminar on practical issues for rental housing owners and managers, **Duncan Hill, Senior Researcher**, outlined the top 10 ways to improve energy and water efficiency in multi-unit apartments, while **Sandra Marshall, Senior Researcher**, presented the results of a study on Toronto apartments showing the range of repair needs and anticipated costs. **Bill Beatty, Manager, Insurance Products, Ontario Business Centre**, explained how mortgage loan insurance can assist in the development, purchase and refinancing of multi-unit rental buildings.

### A ONCE-A-YEAR OPPORTUNITY

Once again, Construct Canada 2000 gave CMHC the opportunity to meet a large number and variety of clients in one place, share housing expertise and promote Canadian housing to the world. >



Oliver Drerup, Manager, Export Products and Services, explains the use of the wood-fibre insulated concrete forms housing system to Canadian trade officers at Construct Canada.

Oliver Drerup, directeur, Produits et services d'exportation, explique l'utilisation de coffrages isolants en béton avec fibres de bois à des délégués commerciaux canadiens à Construct Canada.

## TERM-BITS FOR YOUR IDLE THOUGHTS!



### By Gregg Joe

Linguistic Services' Terminologist Gregg Joe returns with another instalment of *Term-bits* featuring new terminological, orthographic and typographic *terms* of interest and *bits* of trivia. As always, Gregg is also available to answer your terminological questions, English or French, at (613) 748-4826 or [gjoe@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gjoe@cmhc-schl.gc.ca).

In this issue, Gregg deals with a few:

### QUIRKS AND QUERIES OF AREAS, REGIONS AND PROVINCES

- **To capitalize or not to capitalize:** When referring to groups of provinces, the word "provinces" itself shouldn't be capitalized - use *Prairie provinces* and *Atlantic provinces*, not *Prairie Provinces* or *Atlantic Provinces*. That said, *Provinces* can be capitalized if it forms part of an official designation: for example, the Canada-Atlantic Provinces Cooperation Agreement on International Business Development.
- **Plural(s)?:** There is still much confusion in English as to when we should write *Prairie* in the singular, and when to use *Prairies* in the plural. As a useful rule of thumb, try to identify the

context and determine whether the term will stand alone or immediately in front of another noun. If there is another noun, then use *prairie* in the singular, as with *prairie bison*, *Prairie Farm Assistance Act* or *prairie detachment*. In the absence of another noun after *prairie*, use the plural, as with *Canadian Prairies*, *across/from/throughout the Prairies* and *Prairies and Northern Wildlife Centre*.

- **Fill in the blank:** When filling out a request for new business cards, after the prompt for *Region*, use the stand-alone plural form *Prairies* as seen in the set phrase *Prairies, Nunavut and Northwest Territories*—all the more reason because Nunavut and the Northwest Territories are stand-alone forms as well. Again, if the entire phrase is placed in front of another noun in a running text, you can drop the final "s" as in "he reports to the Prairie, Nunavut and Northwest Territories *Region* (or *Prairie Region* in short)." Usage also requires that we say *Northwest Territories* and not *Northwest Territory*, not only because historically the area consisted of more than one district or territory, but also so we don't confuse the region with the former American region called *Northwest Territory*.

des aînés d'aujourd'hui dans le domaine de l'habitation, **Debra Wright, conseillère principale, Centre d'affaires de l'Ontario**, a présenté les options de logement offertes aux personnes âgées ainsi que les caractéristiques de conception pouvant attirer les acheteurs.

- Au cours du séminaire « Capter le soleil », **Christopher Ives, chercheur principal**, a fait le survol des applications de systèmes photovoltaïques intégrés (énergie solaire) qui se font de plus en plus nombreuses dans l'industrie de la construction.
- **Luis de Miguel, chercheur principal**, a donné un séminaire à l'intention des gestionnaires immobiliers et des propriétaires de logements en copropriété sur la

réduction des risques de défaillance technique des bâtiments, en y adjoignant une période de discussion sur les problèmes courants des immeubles, les demandes de règlement, les garanties et les vérifications techniques.

- Au cours d'un séminaire d'une demi-journée sur les questions pratiques à l'intention des propriétaires et gestionnaires de logements locatifs, **Duncan Hill, chercheur principal**, a présenté les dix premières mesures permettant d'économiser l'énergie et l'eau dans les immeubles d'appartements, tandis que **Sandra Marshall, chercheur principale**, communiquait les résultats d'une étude sur la nature des besoins et les dépenses anticipées en matière de

réparations dans un échantillon d'immeubles d'appartements de Toronto. **Bill Beatty, directeur, Produits d'assurance, Centre d'affaires de l'Ontario**, a expliqué comment l'assurance hypothécaire peut contribuer à la production, à l'achat et au refinancement d'immeubles d'appartements locatifs.

## UN RENDEZ-VOUS ANNUEL

Encore une fois en 2000, Construct Canada a permis à la SCHL de rencontrer, dans un seul lieu, un grand nombre de clients d'horizons divers, de faire valoir ses compétences dans le domaine du logement et de faire la promotion des produits canadiens de l'habitation auprès de personnes de partout dans le monde. >

## AU-DELÀ DES MOTS!



### de Gregg Joe

Gregg Joe, terminologue aux Services linguistiques, est de retour. Dans sa chronique, il aborde des questions d'ordre terminologique, orthographique et typographique. Il s'attarde également à des mots qui peuvent causer bien des *maux*! Il sera par ailleurs heureux de répondre à vos questions de terminologie, en français comme en anglais. Vous pouvez communiquer avec lui par téléphone, au (613) 748-4826, ou par courriel, à [gjoe@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gjoe@cmhc-schl.gc.ca).

Dans le présent numéro, notre chroniqueur aborde les points suivants :

### DES MAJUSCULES ET DES RÉGIONS...

- Un mot concernant l'utilisation du terme *prairie* en français. Au pluriel et avec une majuscule, le terme *Prairies* désigne au Canada le regroupement du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta. Toutefois, il est toujours correct d'être plus précis et de dire les *provinces des Prairies*, comme on dit les *provinces de l'Atlantique*, les *provinces de l'Ouest* et la *province de Québec*. Il suffit de se rappeler qu'on met la majuscule au spécifique (*Atlantique, Ouest, Québec*) et la minuscule au générique (province).

- Il en va de même pour le terme *région*. Ce terme appelle une minuscule, à moins qu'il ne s'agisse d'une entité administrative. Ainsi, on dira une « sécheresse dans la région des Prairies », mais le « directeur, Région *des* Prairies, *du* Nunavut et *des* Territoires du Nord-Ouest ». À l'intérieur d'un texte, on utilise les prépositions et les articles (particules de liaison), par exemple « il relève du Centre d'affaires des Prairies, *du* Nunavut et *des* Territoires du Nord-Ouest », mais sur les cartes d'affaires, on utilise uniquement « Prairies, Nunavut et Territoires du Nord-Ouest ».

### SAVIEZ-VOUS QUE?

- Qu'il s'agisse d'une carte professionnelle ou d'un texte courant, on peut employer le terme *courriel* pour désigner à la fois l'adresse de courrier électronique et le message même. Ainsi dit-on « pour faire suite à votre *courriel* du 27 mars » ou « *courriel* : [gjoe@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gjoe@cmhc-schl.gc.ca) ». Bien sûr, si ce néologisme vous agace encore, il existe toujours les synonymes plus longs *courrier électronique* (C. élec.) ou *adresse de courriel*. Soit dit en passant, une *adresse Web* commence normalement par *www*.

# REDUCING BARRIERS TO TRADE

## CMHC IN THE FORMER SOVIET UNION

Early in March, after almost two years of collaboration between Canada and Russia, GOSSTROY (the Russian Ministry of Construction, Architecture and Housing Policy) approved a new Russian Building Code for Low Rise Housing that was heavily influenced by the *National Building Code* of Canada.

As CMHC's first successful harmonization of a foreign code to the *National Building Code*, this event marked the beginning of a new era for the Corporation. Russia alone completes an estimated 400,000 annual new housing units. Over the next few years, the code is also expected to be adapted by all countries of the Former Soviet Union (FSU) for application within their borders, representing an additional housing market of about 700,000 new units per year.

## MOVING ACROSS INTERNATIONAL BORDERS

Initiated at the request of the Canadian housing industry, the harmonization of the Russian code to the Canadian standard was realized within the context of a larger project being managed by CMHC, with financial support from the Canadian International Development Agency.

Comprising a number of key interrelated activities, this international cooperation project includes:

- Providing technical support for the development of new building codes;
- Developing a process to facilitate the certification and technical approval of Canadian building products;
- Demonstrating Canadian housing technology in Russia;



- Training Russian builders to ensure quality and consistency in the construction of light-frame housing; and,
- Assisting in the development of a mortgage financing system to make houses in Russia and the Former Soviet Union more affordable.

Under the terms of the project, advisors from both the National Research Council and the Underwriters' Laboratories of Canada supplied technical support and advice on code development, and participated in the creation of a Joint Declaration for product certification and related issues. CMHC, NRC and ULC have also hosted Russian representatives here in Canada, and traveled to Russia to advise their counterpart specialists directly.

## BUILDING HOMES IN RUSSIA

Designed to assist Canadian exporters in both the short and long runs, the project has led to the construction of

about 700 homes in Russia by CMHC project partners Ferguson Simek Clark of Yellowknife, Thomas Cochren Homes International of Waterdown, Ontario and NASCOR of Calgary. Now, the partners are looking to extend their business to new Russian regions.

All three partners are already building demonstration homes in these areas, and NASCOR has plans in place for a plant in Rostov-on-Don that would manufacture I-beam joists, roof trusses and wall panels. According to NASCOR representatives, the plant is expected to begin operating in time for the 2002 house construction season.

## MAJOR MILESTONES

In June 2000, a major project milestone was reached when CMHC, NRC and ULC signed the Joint Declaration on Certification with GOSSTROY and its two sister agencies, GOSSTANDART and the Russian Federation Ministry of Internal Affairs, Principal Directorate of

# L'ABOLISSEMENT DES BARRIÈRES FREINANT LE COMMERCE

Photo de la cérémonie de signature en décembre 2000.  
De gauche à droite : Vadim Nicouline, Rostneftersurs Ltd,  
Richard Dettbarn, NASCOR, Pierre David, SCHL.  
À l'arrière : le député premier ministre de la Russie  
Victor Khristenko, l'honorable Pierre Pettigrew.

NASCOR signing ceremony in December 2000.  
Left to right: Vadim Nicouline, Rostneftersurs Ltd,  
Richard Dettbarn, NASCOR, Pierre David, CMHC.  
At the back: Russian Deputy Prime Minister Victor  
Khristenko, the Honourable Pierre Pettigrew.

## LA SCHL DANS L'ANCIENNE UNION SOVIÉTIQUE

Au début de mars, à la suite d'une collaboration de près de deux ans entre le Canada et la Russie, GOSSTROY (le ministère de la Construction, de l'Architecture et de la Politique du logement de Russie) approuvait un nouveau code russe du bâtiment régissant les immeubles de faible hauteur fortement inspiré du *Code national du bâtiment du Canada*.

Cet événement marquait le début d'une nouvelle ère pour la SCHL puisqu'elle venait de réussir la première harmonisation entre un code étranger et le *Code national du bâtiment*. En Russie seulement, on estime que 400 000 maisons neuves sont construites annuellement. Au cours des prochaines années, on prévoit que le code sera adapté par tous les pays de l'ancienne Union soviétique (AUS) pour être appliqué à l'intérieur de leurs frontières, ce qui représentera un marché additionnel d'environ 700 000 logements neufs par année.

## TRAVERSER LES FRONTIÈRES INTERNATIONALES

Amorcée à la demande du secteur canadien de l'habitation, l'harmonisation du code russe avec les normes canadiennes a été réalisée dans le cadre d'un projet plus global géré par la SCHL et soutenu financièrement par l'Agence canadienne de développement international.

Le projet de coopération internationale s'articule sur quelques grandes activités interreliées :

- la fourniture d'un soutien technique en vue de l'élaboration de nouveaux codes du bâtiment;
- l'élaboration d'un procédé visant à faciliter l'homologation et l'approbation technique des produits canadiens du bâtiment;
- la démonstration de la technologie canadienne de l'habitation en Russie;
- la formation des constructeurs russes dans le but d'assurer la qualité et l'uniformité dans la construction d'habitations à ossature de bois;
- le soutien à la mise sur pied d'un système de financement hypothécaire visant à rendre plus abordables les logements en Russie et dans l'ancienne Union soviétique.

Dans le cadre du projet, des conseillers du Conseil national de recherches du Canada (CNRC) et des Laboratoires des assureurs du Canada (ULC) ont prodigué un soutien technique et des conseils pour l'élaboration du code et ont participé à la rédaction d'une déclaration conjointe sur l'homologation des produits et les questions connexes. Des représentants de la SCHL, du CNRC et des ULC ont également accueilli des délégués russes ici au Canada, pour ensuite faire des séjours en Russie afin de conseiller directement leurs confrères spécialistes.

## LA CONSTRUCTION DE MAISONS EN RUSSIE

Conçu pour aider les exportateurs canadiens à court et à long terme, le projet a permis la construction d'environ 700 maisons en Russie par les partenaires Ferguson Simek Clark de Yellowknife, Thomas Cochren Homes International de Waterdown (Ontario) et NASCOR de Calgary. Ces entreprises associées au projet de la SCHL visent maintenant à étendre leurs activités dans de nouvelles régions de la Russie.

Les trois partenaires construisent déjà des maisons de démonstration dans ces régions. De plus, NASCOR prépare actuellement un projet de construction d'usine à usine qui fabriquerait des poutres en I, des fermes de toit et des panneaux muraux. Selon les représentants de NASCOR, l'usine devrait commencer à fonctionner à temps pour la saison de construction résidentielle 2002.

## ÉTAPES PRINCIPALES

En juin 2000, une importante étape du projet était franchie, alors que la SCHL, le CNRC et les ULC signaient la déclaration conjointe sur l'homologation avec GOSSTROY et ses deux sociétés sœurs, GOSSTANDART et la Direction principale des services nationaux de lutte contre les incendies du ministère des Affaires intérieures de la Fédération de Russie. Cet accord va grandement faciliter l'acceptation des produits canadiens du bâtiment en Russie.

En décembre de la même année, une autre impulsion énorme était donnée au cours de la visite au Canada du président de la Russie, Vladimir Poutine. Pendant son passage au Canada, le président Poutine a souligné que la construction résidentielle était l'un des principaux champs de coopération entre le Canada et la Russie. Au cours de cette

National Firefighting Services. This agreement will greatly facilitate the acceptance of Canadian building products in Russia.

In December of the same year, another tremendous boost was received during the visit of Russian President Vladimir Putin to Canada. While here, President Putin identified residential construction as one of the major areas of cooperation between Canada and Russia. During the visit, an agreement

for cooperation in the demonstration project in Rostov was also signed by NASCOR, its Russian partner Rostnefteresurs Ltd. and CMHC.

Currently, a second code is being developed through the same collaborative process. Scheduled for completion this year, this code will specify the structural and mechanical requirements for light-frame construction, based on Canada's light-frame technology.

Together, these initiatives represent an important step in fulfilling a key part of CMHC's mandate. Through the harmonization of building codes, demonstration projects and training on mortgage finance, the Corporation and our public and private partners are working together to support the objectives of transferring Canadian technology abroad, and increasing Canadian exports to other countries. ➤

## SPOTLIGHT ON AUDIT & EVALUATION SERVICES

### SUPPORTING THE MANAGEMENT OF RISKS AND RESOURCES

As part of the corporate governance structure, the Audit & Evaluation Services Division (AES) supports CMHC in the management of its resources by providing reasonable assurance that the Corporation is managing its risks, and by providing information about the performance of our programs and activities. To accomplish this role, the Division provides the President, the Management Committee, the Board of Directors through the Audit Committee, and business line managers with management-oriented reports of CMHC activities, as well as progress reports regarding any remedial actions taken by management to resolve identified issues.

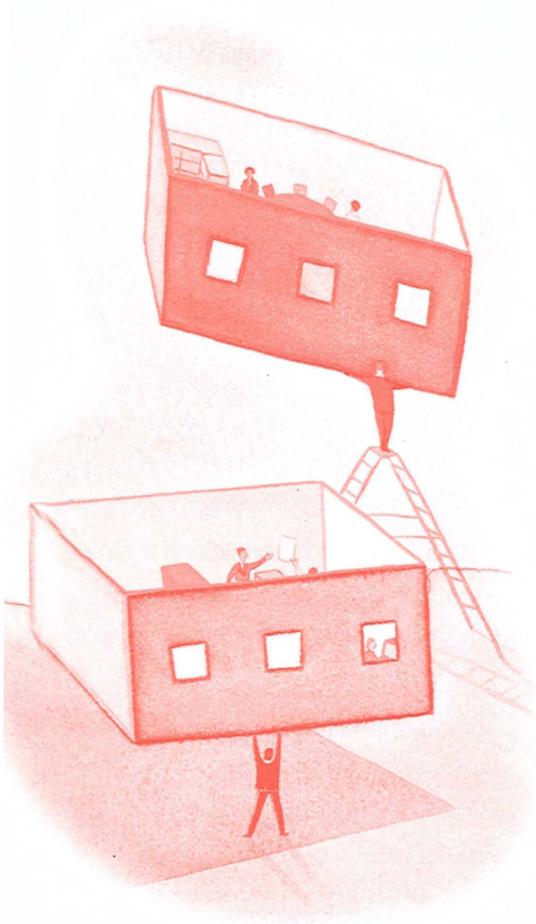
In realizing its role, the Division's main activities include the planning, conducting and reporting of audits and evaluations, following up on and working with clients to address identified issues, providing advice through participation on various working groups and committees, and responding to client requests for services.

### HIGHLIGHTS FROM 2000

During the course of the past year, AES reported the results of nine audits to the Audit Committee, and advanced work on four evaluation projects. This work covered a variety of areas in the Corporation, including focused projects like the Audit of Firewall Security, and some that were much larger or broader in scope, such as the Market Analysis Evaluation.

The Division also worked hard to improve their methodological approach, revising the format of audit reports and implementing the use of "Client Project Agreements." These agreements, developed with input from the client and signed before the beginning of a project, specify in writing the project focus, audit objectives and approach, how much time each step in the project should take as well as who is responsible for each deliverable outlined in the agreement.

"Working with AES on the CPA felt more like a partnership of people looking for solutions," said Sylvie Crispo, Regional Manager Business Development, Atlantic Business Centre.



visite, NASCOR, son partenaire russe Rostneftersurs ltée et la SCHL signaient une entente de collaboration concernant le projet de démonstration de Rostov.

À l'heure actuelle, un deuxième code est en cours d'élaboration dans le cadre de la même démarche de coopération. Ce code, qui devrait être achevé cette année, stipulera les exigences structurales et mécaniques relativement à la construction à ossature de bois en se fondant sur la technologie canadienne.

Ensemble, ces initiatives représentent une importante étape dans la réalisation d'un volet primordial du mandat de la SCHL. Grâce à l'harmonisation des codes du bâtiment, à la présentation de projets de démonstration et à la formation sur le financement hypothécaire, la Société et nos partenaires des secteurs public et privé travaillent ensemble à l'atteinte des objectifs de diffusion de la technologie canadienne à l'étranger et d'accroissement des exportations canadiennes vers les autres pays. >

**Conçu pour aider les exportateurs canadiens à court et à long terme, le projet a permis la construction d'environ 700 maisons en Russie**

## PLEINS FEUX SUR LES SERVICES DE VÉRIFICATION ET D'ÉVALUATION

### SOUTIEN À LA GESTION DES RISQUES ET DES RESSOURCES

Conformément à la structure de régie de la Société, la Division des services de vérification et d'évaluation (SVE) appuie la SCHL dans la gestion de ses ressources en lui procurant une assurance raisonnable qu'elle gère ses risques et en lui fournissant de l'information sur la performance de ses programmes et de ses activités. La Division remplit son rôle en fournissant au président, au Comité de gestion, au Conseil d'administration – par l'entremise du Comité de vérification – et aux gestionnaires des secteurs d'activité, des évaluations portant sur la gestion des activités de la SCHL ainsi que des rapports d'étape sur les mesures correctives prises pour résoudre les problèmes signalés.

La Division s'acquitte principalement de ses fonctions en planifiant et en exécutant des vérifications et des évaluations, en communiquant les résultats et en effectuant le suivi de ces dernières, en collaborant avec les clients afin de résoudre les problèmes signalés, en fournissant des conseils par l'entremise de sa participation à divers groupes de travail et comités et en donnant suite aux demandes de services des clients.

### POINTS SAILLANTS DE 2000

Au cours de l'année dernière, les SVE ont communiqué les conclusions de neuf vérifications au Comité de vérification, en plus de progresser dans l'exécution de quatre autres projets d'évaluation. Ces travaux ont porté sur une multitude de domaines d'activités de la Société, certains se déroulant dans le cadre de projets très ciblés comme celui de la vérification de la sécurité du garde-barrière, d'autres ayant une étendue beaucoup plus large, comme ceux liés à l'évaluation de la fonction d'analyse de marché.

La Division a aussi travaillé d'arrache-pied pour améliorer ses méthodes de travail. Elle a revu le format de ses rapports de vérification et mis en place des « ententes de service avec le client ». Élaborées en collaboration avec le client et conclues avant le début du projet, ces ententes précisent par écrit l'enjeu de ce dernier, la stratégie et les objectifs de la vérification et le temps qui sera consacré à chacune des étapes du projet, en plus d'indiquer qui sera responsable de chacune des réalisations attendues.

« La préparation de l'entente de service avec les SVE tenait davantage d'une

rencontre entre des partenaires à la recherche de solutions », a affirmé Sylvie Crispo, directrice régionale, Développement des affaires, du Centre d'affaires de l'Atlantique.

### OBJECTIFS DES SVE POUR 2001

Pour orienter ses activités en 2001, la Division a établi cinq objectifs principaux résumant comment elle s'engage à accomplir son travail de manière professionnelle et novatrice, à répondre aux besoins et aux attentes de ses clients et à contribuer à la réalisation globale des objectifs de la Société :

- réaliser les objectifs exposés dans le Plan d'activités de la Division;
- offrir un soutien et un service d'excellence à la clientèle;
- sensibiliser davantage les intéressés aux résultats des vérifications et des évaluations afin qu'ils en comprennent mieux la teneur;
- continuer d'innover et d'améliorer la fonction de vérification et d'évaluation;
- optimiser les occasions de perfectionnement du personnel et d'apport de connaissances spécialisées dans les équipes.

**Division's main activities include the planning, conducting and reporting of audits and evaluations, following up on and working with clients to address identified issues, providing advice through participation on various working groups and committees, and responding to client requests for services.**

In addition, AES made a concerted effort to increase understanding throughout CMHC of the results of audit and evaluation projects. During the year, project teams debriefed business clients at key points, ensuring that information from projects could be used as early as possible. Audit reports were provided to relevant functional teams and audit scorecards were shared with Regional Management Teams to keep business managers aware of audit observations. As well, the Division's *Annual Review* and the *2001 Business Plan* were distributed to a wide range of clients.

Enhancements were also made to the procedures used to follow up on audits. AES now reports twice a year to the Audit Committee on significant issues identified on the audit scorecard. Follow-up reports include comments from Vice-Presidents or General Managers on action taken to address these issues. These follow-up reports provide assurance to Audit Committee members that action has been taken to address significant issues, and gives managers the opportunity to highlight business improvements.

During the course of the year, AES developed and reported against performance measures designed to assess the extent to which divisional activities met stated objectives relative to:

- Achievement of the divisional Business Plan;
- Client satisfaction;
- Impact and value of their products and services;
- Innovations used in the delivery of their services; and
- Contributions to staff development.

To collect feedback and identify areas where they could improve their products and service, the Division also developed and implemented a comprehensive *Client Satisfaction Survey*. The survey produced some extremely valuable feedback that the

Division is using to help focus their efforts for the coming year. Highlights included 90% of respondents indicating they were satisfied with the services received from AES, as well as the identification of a number of opportunities where AES could improve its services, such as in the areas of timeliness of reporting and communicating better throughout the course of projects.

Finally, AES provided 20 individuals with the opportunity to join the Division as "secondees." After a one-day orientation session, secondees participated on AES project teams in a variety of roles, honing their business skills and gaining broader knowledge of CMHC's current and future business challenges. Participants' involvement varied depending on the project and personal circumstances, with some participants spending from two weeks to six months in the Division.

When asked for his impression of the experience, secondee Robert Lin, Officer Portfolio Management, Assisted Housing, British Columbia and Yukon Regional Business Centre, stated: "I am completing my third week with the team, auditing portfolio management files across the country, and I can honestly say to you that this time has been most enjoyable. I have another week to go and I have the feeling that the team has done a good job with the files. When the situation arises again, I would be very pleased to put my name in and undertake another special assignment with the AES team."

### **LOOKING AHEAD**

As for 2001 and beyond, AES will continue to work on meeting its objectives, acting on the feedback it has received and following up on the successes of last year.

Keep an eye out on future issues of *Perspective* for more stories and new initiatives from the Audit & Evaluation Services Division. >

### **AES OBJECTIVES FOR 2001**

To guide their activities in 2001, the Division has five central objectives to summarize their commitment to working in a professional and innovative way, meeting the needs of their clients and contributing to the overall achievement of CMHC's goals. The five objectives are to:

The five objectives are to:

- Achieve the objectives in the divisional Business Plan;
- Provide excellent service and support to clients;
- Increase understanding and utility of the results of audits and evaluations;
- Continue to innovate and improve the audit and evaluation function; and,
- Provide opportunities to develop staff and bring expert knowledge to teams.



Session de réflexion 2000 des Services de vérification et d'évaluation.

Audit & Evaluation Services Retreat 2000.

De plus, les SVE ont fait un effort concerté afin de favoriser une meilleure compréhension des résultats des projets de vérification et d'évaluation au sein de la Société. Tout au long de l'année, les équipes de projet ont eu des réunions d'information avec les clients internes aux étapes clés afin que l'information découlant des vérifications puisse être utilisée le plus tôt possible. Les rapports de vérification ont été remis aux équipes fonctionnelles concernées et les fiches de vérification ont été diffusées auprès des membres de l'équipe de gestion régionale afin que les directeurs soient au courant des observations découlant de la vérification. De même, l'*Examen annuel* et le *Plan d'activités 2001* ont été remis à un large éventail de clients.

Des améliorations ont aussi été apportées aux procédures de suivi des vérifications. Les SVE font dorénavant rapport deux fois l'an au Comité de vérification sur les problèmes importants signalés dans les fiches de vérification. Les rapports de suivi comprennent les observations des vice-présidents et des directeurs généraux concernant les mesures prises pour régler ces problèmes. Ces rapports de suivi fournissent aux membres du Comité de vérification l'assurance que des mesures ont été prises

afin de régler les problèmes importants et offrent aux gestionnaires l'occasion de souligner les améliorations apportées. Au cours de l'année, la Division a élaboré et mis en oeuvre un certain nombre de mesures du rendement destinées à évaluer la mesure dans laquelle ses activités répondent aux objectifs qu'elle s'est fixés relativement aux points suivants :

- réalisation des objectifs exposés dans son Plan d'activités;
- satisfaction des clients;
- impact et valeur de ses produits et services;
- innovations utilisées dans la prestation de ses services;
- contribution au perfectionnement du personnel de la Société.

La Division a aussi mis au point et réalisé un sondage exhaustif sur la satisfaction des clients afin de recueillir les commentaires de ces derniers et de cerner les améliorations pouvant être apportées à ses produits et services. Ce sondage a permis d'obtenir des renseignements très précieux que la Division met à profit pour orienter ses efforts pour la prochaine année. Parmi les points saillants du sondage, mentionnons que 90 % des répondants se sont dits satisfaits des services reçus des SVE et qu'un certain nombre d'améliorations ont été suggérées,

notamment sur le plan de la production à temps des rapports et des communications tout au long du projet.

Enfin, les SVE ont offert à 20 personnes la possibilité de joindre leurs rangs à titre d'« employés détachés ». Après une séance d'orientation d'une journée, ces derniers se sont joints à des équipes de projet des SVE dans une multitude de fonctions afin de parfaire leurs compétences et d'acquérir une connaissance plus large des défis que doit relever la SCHL. La participation a varié en fonction des projets et des circonstances propres à chacun. Certains employés sont demeurés au sein de la Division pendant deux semaines et d'autres jusqu'à une période de six mois.

Interrogé sur son expérience, Robert Lin, agent de gestion du portefeuille, Aide au logement, du Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon a déclaré : « Je termine ma troisième semaine au sein de l'équipe. Nous avons vérifié les dossiers de gestion du portefeuille un peu partout au pays et je peux vous affirmer en toute franchise que jusqu'à maintenant, l'expérience a été très agréable. J'en ai encore pour une semaine et j'ai le sentiment que l'équipe a effectué un excellent travail d'analyse des dossiers. Lorsque l'occasion se présentera à nouveau, je serai très heureux de me porter volontaire pour participer à une autre affectation spéciale en compagnie de l'équipe des SVE. »

## UN COUP D'ŒIL SUR L'AVENIR

Pour l'année 2001 et au-delà, les SVE continueront d'œuvrer à la réalisation de leurs objectifs, en tenant compte des observations formulées par les clients et en tirant parti des réussites de l'année dernière.

Surveillez les prochains numéros de *Perspective* pour être au fait des autres réalisations et des nouvelles initiatives de la Division des services de vérification et d'évaluation. ➤

# A STONE'S THROW AWAY FROM FUN!

Held in Ottawa from March 3 to 11, the Nokia Brier was perhaps the premiere event of the year for curling fans and enthusiasts. But for CMHCers, it most definitely wasn't the only game in town!

Less than a week after the last rock was thrown at the Brier, the CMHC Interdivisional Curling "Funspiel" took place after work on March 16th. And if the level of participation—and of shots made by the competitors—are any indication, the Brier's spirit may well have rubbed off on the Corporation's own curlers.

Organized by Karen Wilson-Brown, Alex Mirhady, Dan Lau and Barb Mulcahy, and sponsored by CMHC's Recreation Club, the Funspiel saw 16 teams and a total of 64 participants compete for many prizes, some of which would be equivalent to the Brier's "big trophy!"

Ranging from beginners to veteran players, participants came from across the Corporation, with representatives from Insurance, HR, Assisted Housing, Audit & Evaluation Services, Risk Management, ITD, Finance, Administrative Services, the Atlantic Business Centre and Serco. CMHC alumni, family and friends also took part, including former Whitehorse Branch Manager, David Kingsley, who came from Kingston to participate.

Each team played two 4-end games with a Chinese buffet in between and a "turkey shoot" at the end, where each player threw a rock across two sheets of ice. The winning teams were Maynard Douglas, Ruth Randall, Kay Reardon and Stef Manzoni (from the first draw)



*Barb Mulcahy playing with the Assisted Housing team.  
Barb Mulcahy avec l'équipe d'Aide au logement.*

and Joyce Potter, Bill Barnard, and Jim and Kathy Wells (from the second draw). Consolation prizes went to the team of Steve Bevington, Dan Lau, Domenic Caminiti and David Chai, and the team of Jim Millar, Bill Smith, Lorna Ponting and Malaka Hendela. The "closest to the button" shot from the turkey shoot—and a 6-kilogram turkey—went to Dave Moore.

According to organizer Karen Wilson-Brown, the best part of the night was simply "everyone getting together to enjoy the curling, and take advantage of the opportunity to visit and have fun with some old friends." Curling season for the year is drawing to a close, but, if you're interested in curling in the fall of 2001, contact Karen at (613) 748-4829 for information about pre-season clinics and plans for the 2001-2002 season. >



*The Insurance team is discussing strategy.  
L'Équipe de l'assurance en pleine discussion stratégique.*

# À UN JET DE PIERRE DU PLAISIR!



Le tournoi interdivisionnel au Club de curling de la GRC.  
Interdivisional Funspiel at the RCMP Curling Club.

Tenu à Ottawa du 3 au 11 mars, le Nokia Brier était peut-être le fait saillant de l'année pour les fans et les enthousiastes du curling. Mais pour les employés de la SCHL, ce n'était bien sûr pas le seul événement en ville!

Moins d'une semaine après le lancer de la dernière pierre au Brier, le « Funspiel » de curling interdivisionnel de la SCHL a eu lieu le 16 mars après le travail. Si l'on juge par le niveau de participation (et celui des lancers effectués par les compétiteurs), il est fort possible que l'esprit du Brier se soit communiqué aux joueurs de curling de la Société.

Organisé par Karen Wilson-Brown, Alex Mirhady, Dan Lau et Barb Mulcahy, et commandité par le Club récréatif de la SCHL, le « Funspiel » a attiré 16 équipes et un total de 64 participants en

compétition pour plusieurs prix aussi convoité que le « grand trophée » du Brier!

Des débutants aux vétérans, les participants sont venus de partout dans la Société : il y avait des représentants de l'Assurance, des Ressources humaines, de l'Aide au logement, des Services de vérification et d'évaluation, de la Gestion des risques, de la DTI, des Finances, des Services administratifs, du Centre d'affaires de l'Atlantique et de Serco. L'Association des anciens employés de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la famille et les amis y ont aussi pris part, y compris l'ancien directeur de la succursale de Whitehorse, David Kingsley, venu de Kingston pour l'occasion.

Chaque équipe a joué deux matchs de quatre manches. Un buffet chinois a été servi entre les deux matchs et, à la fin,

**« Tout le monde se rassemble pour profiter du curling, rencontrer de vieux amis et s'amuser avec eux. »**

– Karen Wilson-Brown,  
organisatrice

chaque joueur a effectué un « lancer de la dinde » (lancer d'une pierre entre deux plaques de glace). Les équipes gagnantes ont été celles de Maynard Douglas, Ruth Randall, Kay Reardon et Stef Manzoni (au premier tir) et de Joyce Potter, Bill Barnard, et Jim et Kathy Wells (au deuxième tir). Des prix de consolation sont allés à l'équipe de Steve Bevington, Dan Lau, Domenic Caminiti et David Chai, et à l'équipe de Jim Millar, Bill Smith, Lorna Ponting et Malaka Hendela. Le tir « le plus près du bouton » au lancer de la dinde (et une dinde de six kilogrammes) est allé à Dave Moore.

Selon l'organisatrice Karen Wilson-Brown, le plus important dans cette soirée était simplement que « tout le monde se rassemble pour profiter du curling, rencontrer de vieux amis et s'amuser avec eux. »

La saison de cette année tire à sa fin, mais si vous souhaitez jouer au curling à l'automne 2001, contactez Karen au (613) 748-4829 pour obtenir de l'information sur les écoles avant saison et les plans pour 2001-2002. ➤

# COMING EVENTS

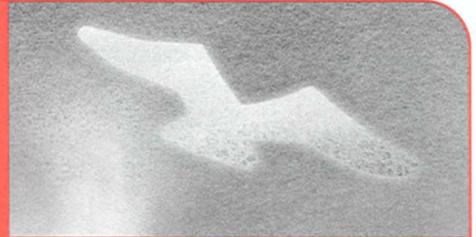
## CONFERENCES AND EVENTS ACROSS CANADA

Throughout the year, CMHC representatives participate in a wide variety of housing-related conferences and events across the country to meet with our clients and partners, promote our products and services, and increase awareness and visibility.

Events in which CMHC is taking part in 2001 include:

- **Assembly of First Nations Second National Housing Conference and Trade Show:** May 24-26 in Toronto
- **Federation of Canadian Municipalities (FCM):** May 25-28 in Banff
- **CMHC Board of Directors Tour:** May 27-31 in P.E.I. and New Brunswick
- **Royal Architectural Institute of Canada (RAIC):** May 30 - June 2 in Halifax
- **Appraisal Institute of Canada (AIC):** May 30 - June 2 in Halifax
- **Co-operative Housing Federation of Canada (CHF):** June 7 in Victoria
- **Real Estate Institute of Canada (REIC):** June 7-10 in Saskatoon
- **Canadian Institute of Planners (CIP):** July 2001 in Ottawa
- **CMHC Board of Directors Tour:** August 12-16 in British Columbia
- **CMHC National Office Community Yard Sale:** September 8 in Ottawa
- **Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ):** September 20-22 in Charlevoix
- **Association de la construction du Québec (ACQ):** September 27-29 in Charlevoix
- **Canadian Real Estate Association (CREA):** October 27-31 in Montréal
- **Canadian Institute of Mortgage Brokers and Lenders (CIMBL):** November 18-20 in Toronto

## WITH REGRET



With regret the Corporation advises that the following CMHC pensioners have passed away in recent months:

<b>PENSIONER</b>	<b>DATE (2000 and 2001)</b>	<b>BRANCH/DIVISION</b>
Paul Bernier	November 1, 2000	Montréal Branch
Alexander Bradie	December 10, 2000	Windsor Branch Office
Alfred Bowyer	January 21, 2001	Vancouver Branch
Thomas Baird	January 31, 2001	Kitchener Office
Warren McNally	February 1, 2001	Asset & Program Division, National Office
William Ziniuk	February 5, 2001	Sarnia Office
Claude Lacroix	February 5, 2001	Administration Division, National Office
Eleanor Mann	February 21, 2001	Hamilton Branch
Dorothy Raiche	February 23, 2001	Mortgage & Property Division, National Office
Adella Tyler	February 26, 2001	Finance, National Office
George Cowley	March 6, 2001	Toronto Branch
Rachel Martinet	March 9, 2001	Montréal Branch
Stewart Bourns	March 20, 2001	BC Regional Office

N.B. *With Regret* is a regular column produced by *Perspective*. Information provided in this column was obtained from CMHC's Pension and Benefits Division (Human Resources).

# ÉVÉNEMENTS À VENIR

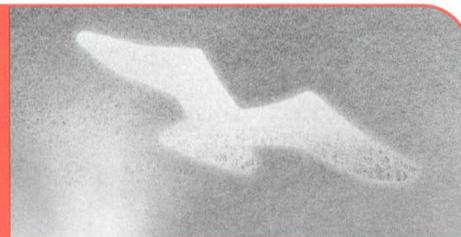
## CONFÉRENCES ET ÉVÉNEMENTS AU CANADA

Tout au long de l'année, les représentants de la SCHL participent, d'un bout à l'autre du pays, à une grande variété de conférences et d'événements reliés au domaine de l'habitation, afin de rencontrer nos clients et nos partenaires, de promouvoir nos produits et nos services, de mieux faire connaître la SCHL et d'en augmenter la visibilité.

Voici certains des événements auxquels la SCHL participe en 2001 :

- **Deuxième conférence nationale et foire commerciale de l'Assemblée des Premières nations** : du 24 au 26 mai à Toronto
- **Fédération canadienne des municipalités (FCM)** : du 25 au 28 mai à Banff
- **Visite du Conseil d'administration de la SCHL** : du 27 au 31 mai à l'Î.-P.-É. et au Nouveau Brunswick
- **Institut royal d'architecture du Canada (IRAC)** : du 30 mai au 2 juin à Halifax
- **Institut canadien des évaluateurs (ICE)** : du 30 mai au 2 juin à Halifax
- **Fédération de l'habitation coopérative du Canada (FHCC)** : le 7 juin à Victoria
- **Institut canadien de l'immeuble (ICI)** : du 7 au 10 juin à Saskatoon
- **Institut canadien des urbanistes (ICU)** : en juillet à Ottawa
- **Visite du Conseil d'administration de la SCHL** : du 12 au 16 août en C.-B.
- **Journée communautaire et vente-débarras à la SCHL** : le 8 septembre à Ottawa
- **Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)** : du 20 au 22 septembre à Charlevoix
- **Association de la construction du Québec (ACQ)** : du 27 au 29 septembre à Charlevoix
- **Association canadienne de l'immeuble (ACI)** : du 27 au 31 octobre à Montréal
- **Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH)** : du 18 au 20 novembre à Toronto

## AVEC REGRET



La SCHL a le regret d'annoncer le décès des personnes suivantes :

### RETRAITÉS

Paul Bernier  
Alexander Bradie  
Alfred Bowyer  
Thomas Baird  
Warren McNally

### DATE (2000 et 2001)

1<sup>er</sup> novembre 2000  
10 décembre 2000  
21 janvier 2001  
31 janvier 2001  
1<sup>er</sup> février 2001

### POINT DE SERVICE/DIVISION

Bureau de Montréal  
Bureau de Windsor  
Bureau de Vancouver  
Bureau de Kitchener  
Division de l'actif et des programmes -  
Bureau national  
Bureau de Sarnia  
Division de l'administration - Bureau national  
Bureau de Hamilton  
Division des créances hypothécaires et  
propriétés immobilières - Bureau national  
Finances - Bureau national  
Bureau de Toronto  
Bureau de Montréal  
Bureau de la Colombie-Britannique

William Ziniuk  
Claude Lacroix  
Eleanor Mann  
Dorothy Raiche

5 février 2001  
5 février 2001  
21 février 2001  
23 février 2001

Adella Tyler  
George Cowley  
Rachel Martinet  
Stewart Bourns

26 février 2001  
6 mars 2001  
9 mars 2001  
20 mars 2001

N.B. *Perspective* publie régulièrement cette notice nécrologique. Les renseignements proviennent du Groupe des pensions et des avantages sociaux (Ressources humaines).

# ALUMNI NEWS

In this special edition of *Alumni News*, the following letter concerning the pension fund surplus distribution was received by *Perspective* from a 90-year-old pensioner. It is with great pleasure that we reprint it here in its entirety, in order to share the sentiment it conveys with staff across the Corporation.

## TO THE STAFF OF CMHC

Just a word to thank CMHC for their extreme kindness by sharing the surplus in the fund with employees of the past. I am sure that there is no other organization who would do such an honorable thing to its employees of the past.

You have no idea what your kindness has meant to me. It pays my rent plus a little extra. This has given me the opportunity to stay in my comfortable home which otherwise would have meant moving to a less expensive place.

Three cheers for CMHC

Yours very sincerely,  
Millicent Fleming

# LES NOUVELLES DES ANCIENS

Dans cette édition spéciale des *Nouvelles des anciens*, nous reproduisons avec grand plaisir dans sa totalité la lettre suivante, portant sur la distribution du surplus de la caisse de retraite, que *Perspective* a reçue de la part d'une retraitée de 90 ans, afin de faire partager à tous les membres du personnel de la Société les bons sentiments qui y sont exprimés.

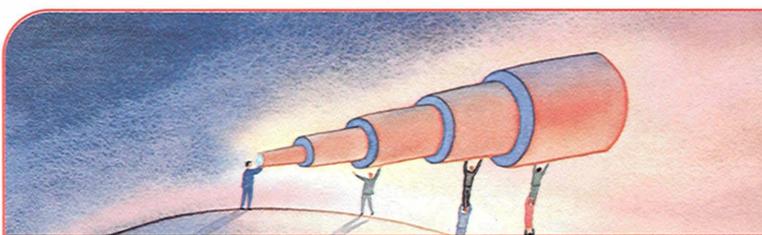
## AUX MEMBRES DU PERSONNEL DE LA SCHL

Juste un mot pour remercier la SCHL de l'immense bonté qu'elle a démontrée en partageant l'excédent de la caisse avec ses employés du passé. Je suis sûre qu'aucune autre organisation ne ferait un geste aussi honorable à l'égard de ses retraités.

Vous n'avez pas idée de ce que votre générosité signifie pour moi. Elle me permettra de payer mon loyer et même un peu plus. Grâce à cet argent, je pourrai demeurer dans mon confortable logis, alors qu'autrement j'aurais dû le quitter pour un endroit moins cher.

Trois fois hurra pour la SCHL

Cordiales salutations,  
Millicent Fleming



## PERSPECTIVE 2001

### PRODUCTION SCHEDULE

Do you have an idea for an article you'd like to see appear in an upcoming issue of *Perspective*? In order to ensure we meet our deadlines, please submit your information, article or idea by:

- **June 1<sup>st</sup>** (For publication the week of July 23rd)
- **September 4<sup>th</sup>** (For publication the week of October 23rd)
- **November 2<sup>nd</sup>** (For publication the week of December 17th)

### ÉCHÉANCIER DE PRODUCTION

Avez-vous une idée d'article que vous aimeriez voir paraître dans un numéro à venir de *Perspective*? Afin de veiller à ce que nous respectons nos délais, veuillez soumettre votre information, article ou idée, au plus tard le :

- **1<sup>er</sup> juin** (publication dans la semaine du 23 juillet)
- **4 septembre** (publication dans la semaine du 23 octobre)
- **2 novembre** (publication dans la semaine du 17 décembre)