



# PERSPECTIVE

VOLUME 37, N° 4, 2001

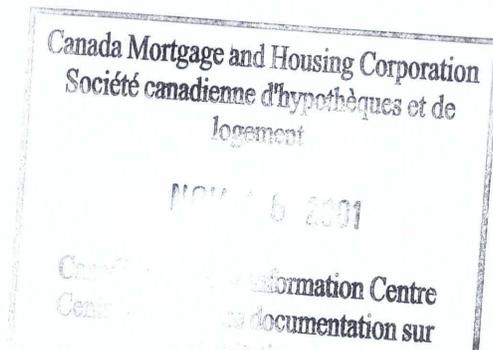


## Ask CMHC—About Home Renovation and Maintenance!

- Canada Mortgage Bonds—A New Evolution in Canadian Mortgage Financing
- Sun Rises on Moncton's Sunset Hotel
- Habitat for Humanity "Blitz Build" in Winnipeg

## Adressez-vous à la SCHL pour la rénovation et l'entretien de votre maison!

- Les obligations hypothécaires du Canada – Une nouvelle évolution du financement hypothécaire au pays
- Le soleil se lève sur l'hôtel Sunset de Moncton
- Blitz de construction réalisé par Habitat pour l'humanité Winnipeg



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**

Alumni Association  
**Shirley Kirkey**

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

- 4 Before You Renovate . . .
- 12 Sun Rises on Moncton's Sunset Hotel
- 14 Honorary Degree for George Anderson
- 16 Canada Mortgage Bonds
- 20 Linguistics Column
- 22 Year of the Volunteer at CMHC
- 24 Habitat for Humanity
- 26 United Way/Healthpartners Campaign
- 28 CHEC Update
- 30 Managing Risk
- 32 National Office Diversity Team
- 34 With Regret
- 36 Blood Donor Clinics
- 38 CMHC at the Calgary Stampede
- 40 Conferences and Events Across Canada
- 42 Atlantic's Golf Tournament
- 44 CMHC's Scholarship Program
- 44 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**

Association des anciens  
**Shirley Kirkey**



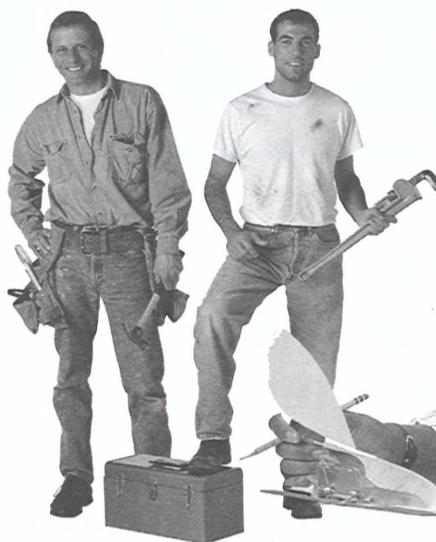
## D A N S C E N U M É R O

- 5 Avant de rénover...
- 13 Le jour se lève sur l'hôtel Sunset de Moncton
- 15 Doctorat honoris décerné à George Anderson
- 17 Les obligations hypothécaires du Canada
- 21 Chronique linguistique
- 23 L'année du bénévolat à la SCHL
- 25 Habitat pour l'humanité
- 27 La campagne Centraide/Partenaire Santé
- 29 Des nouvelles du CCEH
- 31 Gestion du risque
- 33 Le Comité sur la diversité du Bureau national
- 35 Avec regret
- 37 Cliniques de sang
- 39 La SCHL au Stampede de Calgary
- 41 Conférences et événements au Canada
- 43 Un tournoi de golf du Centre d'affaires de l'Atlantique
- 44 Programme de bourses d'études de la SCHL
- 44 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.

# BEFORE YOU RENOVATE...



## WHAT CAN CMHC OFFER YOU—AND CONSUMERS!—ABOUT HOME RENOVATION & MAINTENANCE?

If your house is your castle, then for many of us, home renovation can be the dragon at the gates.

Lack of advance planning, underestimating the time or budget requirements, or neglecting to consider the possible complications are just a few of the factors that can turn a seemingly simple project into a nightmare.

But if you're considering renovating, have no fear! Because, thanks to Research and Information Transfer, there's a much better way to make sure your—and your clients'—renovations go as smoothly as possible.

## “FROM ROOF TO FOUNDATION”

Most of us already know that CMHC has quite simply the best and most comprehensive range of home renovation and maintenance information available for both the do-it-yourselfer and industry professionals.

As Darrel Smith, Senior Researcher, says, CMHC has the tools to help anyone

prepare for virtually any home renovation project—from roof to foundation, and from keeping an existing home healthy, to planning a complete Healthy Housing™ top-to-bottom renovation.

“Our *Healthy Housing Renovation Planner* alone covers almost every step of a renovation,” he says; “from detailed guidance for a specific project, to important advice, guidance and reminders for any renovation. Taking you literally room-by-room and system-by-system, it's filled with tips on how to make the best possible decisions when it comes time to plan, carry out or hire a contractor for your renovation.”

## THE HOUSE AS A SYSTEM: PLANNING FOR PROBLEMS BEFORE THEY OCCUR

One of the most popular information products is the *About Your House* series, detailing specific renovation dos & don'ts, tips and advice.

According to Darrel, one of the reasons for this popularity is their flexibility. Concise, reader-friendly and topic-specific, the series appeals to consumers looking for practical, accessible advice on specific issues. Plus, the sheets can be easily

## JUST THE FACTS!

### Canadian Renovation Intentions in 2000-2001\*

- Overall, 44% of Canadian homeowners are considering renovating in the next year.
- 17% are ready to renovate now—up from 15% at the same time last year.
- Renovation intentions are high in all markets, ranging from 37.6% of homeowners in Montréal to 48.1% in Halifax.
- 55% of renovation intenders plan to hire some expert help—an increase of 5% over last year—while 45% will be do-it-yourselfers.
- Among households who have established a renovation budget, 31% plan to spend \$1,000 or less, 40% plan to spend between \$1,000 and \$5,000, and 29% plan to spend more than \$5,000.

\*Statistics are taken from the CMHC publication, **Consumer Intentions to Buy or Renovate a Home**, the largest consumer survey in Canada devoted to home purchase and renovations.

# AVANT DE RÉNOVER...

## QU'EST-CE QUE LA SCHL PEUT VOUS OFFRIR — AINSI QU'AUX CONSOMMATEURS — À PROPOS DE LA RÉNOVATION ET DE L'ENTRETIEN RÉSIDENTIELS?

Si votre maison est votre refuge, pour bon nombre d'entre nous, les rénovations résidentielles font planer une véritable menace sur notre tranquillité.

Le manque de planification, la sous-estimation des délais ou du budget ou l'absence de marge de manœuvre en cas de complication ne sont que quelques-uns des facteurs susceptibles de transformer un simple projet en cauchemar.

Toutefois, n'ayez crainte si vous envisagez de rénover! En effet, grâce au service de la Recherche et de la diffusion de l'information, il existe une bien meilleure façon de s'assurer que vos rénovations — et celles de vos clients — s'effectuent le plus possible en douceur.

## « DES FONDATIONS À LA COUVERTURE »

La plupart d'entre nous savons déjà que la SCHL possède tout simplement les informations les meilleures et les plus complètes sur la rénovation et l'entretien résidentiels à l'intention des bricoleurs et des professionnels de l'industrie.

Selon Darrel Smith, chercheur principal, la SCHL possède les outils pour aider toute personne à préparer pratiquement n'importe quel projet de rénovation — des fondations à la couverture, et du maintien de la salubrité d'une maison existante à la planification d'une rénovation complète conformément aux normes de la maison saine.

« À elle seule, notre publication *Rénovation de la maison saine* couvre presque chaque étape d'une rénovation », a ajouté M. Smith, « des conseils détaillés

sur un projet particulier aux avis et aux rappels importants se rapportant à toute rénovation. La publication vous renseigne pièce par pièce et système par système, et elle est remplie de trucs sur la façon de prendre les meilleures décisions qui soient lorsque le moment est venu de planifier et d'exécuter les rénovations ou d'embaucher un entrepreneur pour le faire. »

## APPROCHE SYSTÉMIQUE DE LA MAISON : PRÉVISION DES PROBLÈMES AVANT QU'ILS NE SE PRODUISENT

Parmi les produits d'information les plus populaires, la série *Votre maison* contient des renseignements détaillés sur les choses à faire et à ne pas faire ainsi que des conseils.

Selon Darrel, cette popularité s'explique entre autres par sa flexibilité. Concise, conviviale pour le lecteur et axée sur des sujets précis, la série plaît aux consommateurs à la recherche de conseils pratiques et accessibles sur des sujets particuliers. De plus, les feuillets peuvent être distribués facilement par Internet, par télécopieur ou par la poste, ou à tout salon professionnel ou salon de l'habitation auquel participe la SCHL ou l'un de ses partenaires.

Plus important encore, l'un des points forts de la série pour ce qui est de communiquer avec les consommateurs réside dans sa capacité d'adopter une « approche systémique de la maison ».

« Une maison est un produit complexe composé d'un certain nombre de systèmes qui interagissent continuellement les uns avec les autres et s'influencent mutuellement », a expliqué Darrel. « Le chauffage, la ventilation, la structure et l'enveloppe thermique ne sont que quelques exemples des systèmes d'une maison. Chacun de ces systèmes peut être

décomposé en un certain nombre de composants et de matériaux. »

« La rénovation d'une partie de votre maison peut avoir un effet — souvent imprévisible — sur un autre système, même si les deux ne semblent pas reliés. Par exemple, les fenêtres constituent l'un des composants de l'enveloppe du bâtiment. En améliorant vos fenêtres, vous réduirez les infiltrations d'air naturelles, ce

## LES FAITS!

### Intentions de rénover au Canada en 2000-2001\*

- Globalement, 44 % des propriétaires-occupants canadiens prévoient rénover au cours des 12 prochains mois.
- 17 % sont prêts à rénover maintenant — comparativement à 15 % à la même période l'an passé.
- Les intentions de rénover sont élevées dans tous les marchés : elles varient entre 37,6 % des propriétaires-occupants, à Montréal, et 48,1 %, à Halifax.
- 55 % des rénovateurs potentiels prévoient embaucher un expert — une hausse de 5 points de pourcentage par rapport à l'an passé — et 45 % réaliseront les travaux eux-mêmes.
- Chez les ménages qui ont établi un budget de rénovation, 31 % prévoient dépenser 1 000 \$ ou moins, 40 % prévoient dépenser entre 1 000 \$ et 5 000 \$, et 29 % prévoient dépenser plus de 5 000 \$.

\* Les statistiques sont tirées de la publication de la SCHL intitulée **Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs**, soit la plus importante enquête menée auprès des consommateurs du pays relativement à l'achat et à la rénovation de logement.

## PLANNING ON RENOVATING?

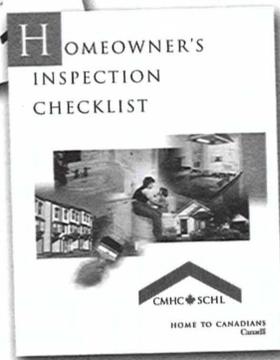
As part of this fall's **Ask CMHC Consumer Campaign**, a number of key, consumer-oriented publications dealing with home renovation and maintenance will be promoted to Canadians across the

country. Free and priced, general or specific, publications are available on-line or through our 1 800 number. If you're thinking of renovating, consider the following publications as a start:



### How to Hire a Contractor

A comprehensive overview of what to look for, and which questions to ask, when hiring a contractor.

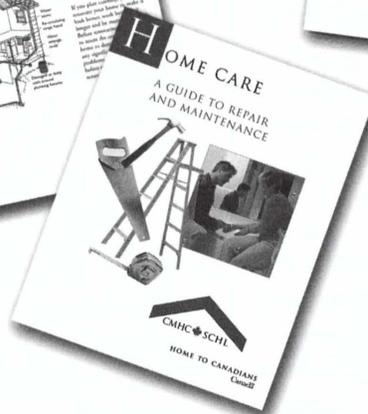


### Homeowner's Inspection Checklist

A checklist that walks you through a complete home inspection, whether you're thinking of buying, or simply want to assess the state of your home.

### About Your House

A fast-and-factual series covering a wide range of specific topics, from *Assessing the Renovation Project* to *Before You Start an Energy-Efficient Retrofit*.



### Home Care

Common sense tips for some common repairs and maintenance.

### Before You Renovate

The complete catalogue of all the renovation products available.



distributed over the Internet, by fax or mail, or at any trade or home show where CMHC or one of our partners has a presence.

But perhaps more importantly, one of the series' real strengths in communicating with consumers has been its success in addressing the concept of the "house as a system."

"A house is a complex product consisting of a number of systems which

continually interact with, and are affected by, one another," Darrel explains. "The heating, ventilation, structural and thermal envelope are just a few examples of the systems found in a house. Each of these systems can be further broken down into a number of components and materials."

"Renovating any part of your home can have an affect—often an unforeseen one—on another system, even though the

two do not seem to be related. For instance, one of the components in the building envelope system is windows. By retrofitting your windows, you will reduce the amount of natural air infiltration, which may affect the operation of your furnace and could result in back drafting. To compensate for this, you need to consider—and if necessary, plan in advance for—the addition of a combustion air inlet."

qui peut toucher le fonctionnement de votre générateur d'air chaud et causer des ruptures de tirage. Pour compenser, vous devez envisager — et si possible, planifier d'avance — l'ajout d'une prise d'air de combustion. »

« En traitant la maison comme un ensemble, un système interconnecté », relève Darrel, « la SCHL essaie d'aider le consommateur à penser à la maison en entier *avant* de commencer ses rénovations,

plutôt que de faire face *après coup* à des problèmes potentiels! »

## FAIRE LA DIFFÉRENCE À L'ÉCHELLE DE LA COLLECTIVITÉ

Mais si vous pensez que l'information est la seule chose que la SCHL ait à offrir aux consommateurs à propos de la rénovation et de l'entretien, détrompez-vous.

Des salons de l'habitation aux ateliers, en passant par les conférences, les comités et les exposés, les représentants de la SCHL triment dur un peu partout au pays pour trouver de nouvelles façons de renseigner la collectivité.

En collaboration avec l'Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH), la Société offre un certain nombre d'ateliers et de séminaires aux consommateurs ainsi qu'aux professionnels.

### RÉNOVATIONS EN TÊTE?

Dans le cadre de la **Campagne auprès des consommateurs « Demandez à la SCHL »** qui aura lieu cet automne, un certain nombre de publications importantes axées sur les consommateurs et traitant de la rénovation et de l'entretien résidentiels

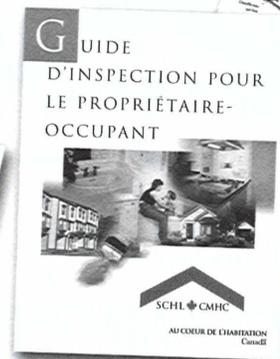
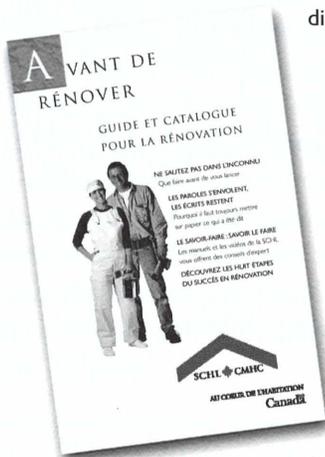
seront présentées aux Canadiens de l'ensemble du pays. Des publications gratuites et payantes, de nature générale ou spécifique, sont disponibles en direct ou en appelant à notre numéro 1 800. Si vous planifiez rénover, pourquoi ne pas consulter les publications suivantes :

#### Avant de rénover

Le catalogue complet de tous les produits de rénovation disponibles

#### Votre maison

Une série concise couvrant une vaste gamme de sujets précis comme *Avant de rénover* : *évaluation des travaux de rénovation* ou *Avant d'améliorer l'efficacité énergétique de votre maison*



#### Les relations avec l'entrepreneur

Un survol détaillé des aspects importants et des questions à poser au moment d'embaucher un entrepreneur

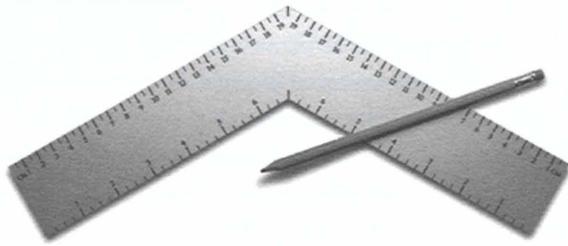


#### L'entretien de votre maison

Des conseils élémentaires sur certains travaux de réparation et d'entretien courants

#### Guide d'inspection pour le propriétaire-occupant

Une liste de contrôle qui vous permet d'inspecter une maison de fond en comble, que vous pensiez à acheter ou que vous vouliez simplement évaluer l'état de votre maison



## PLANNING ON RENOVATING?

### Plan Ahead. Ask CMHC.

Your home is a big investment. Renovations can be time consuming and disruptive. Which is why you need objective and reliable information before you renovate.

Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) can help you do the job right. Ask us for our *Before You Renovate* guide and our *About Your House* fact sheets on projects like windows, roofing, kitchens and bathrooms and many others. All yours for **FREE!**

Get in touch with CMHC today. You'll be happy you did.  
And so will your house!

[www.cmhc.ca](http://www.cmhc.ca)  
1 800 668-2642 (ask for operator 200)  
Monday to Sunday  
7 am - 9 pm (Eastern)



HOME TO CANADIANS  
Canada

“By treating a house as a whole, interconnected system,” Darrel notes, “CMHC tries to assist the consumer in considering the whole home *before* they start their renovation, rather than dealing with potential problems *after* they occur!”

### MAKING A DIFFERENCE AT THE GRASSROOTS LEVEL

But if you think that information is the only thing CMHC has to offer consumers about renovation and maintenance, then you could be in for a surprise.

From home shows and workshops to conferences, committees and presentations, CMHCers are hard at work across the country finding new ways to spread the word from the grassroots up.

In cooperation with the Canadian Home Builders' Association (CHBA), the Corporation offers a number of workshops and seminars for both consumers and professionals. In addition, CMHC researchers work closely with key CHBA committees addressing renovation, to share our research and get new products out as rapidly as possible.

In the Regional Offices, staff frequently attend conferences, association gatherings and meetings of all kinds to make new contacts and find new ways of disseminating information.

Through partnerships with companies like Réno Dépôt, Kent Building Supplies and Building Box, we make our products directly available to consumers, right where they shop for the renovation and building materials they need.

By lending our expertise in housing construction methods, we gain the chance to connect with consumers and raise our profile at special events across Canada. Just a few recent examples of CMHC's involvement in Flex and Healthy Housing™ success stories include the Pacific National Exhibition Prize Home and Home 2000 in Vancouver, the demo home in cooperation with the Ottawa-Carleton Home Builders' Association for the Ottawa Home Show, and the Dream Home Lottery partnership with Homes by Avi at the Calgary Stampede (*See related article on p. 38 in this issue.*)

## GETTING THE BIGGEST BANG FOR YOUR BUCK

Over time, the money you save on heat, light, water and even insurance premiums can actually pay for the cost of renovations when you make your home more energy-efficient and safer. Not to mention the greater returns you can realize when the time comes to sell—or the enjoyment you and your family will take in making your home that much more to your liking!

But which renovations can help you obtain the best possible value for your investment? The average estimated “payback range” for a number of common household renovations include\*:

- Kitchen: 68-73%
- Bathroom: 64-71%
- Interior Painting: 62-66%
- Exterior Painting: 62%

- Main Floor Family Room: 49-56%
- Finished Basement: 50-52%
- Upgraded Heating System: 48-50%
- Landscaping: 45-49%
- In-law or Rental Suite: 40-42%
- Central Air Conditioning: 38-43%
- Energy-Efficient Upgrades: 33-39%

\*Information provided by the Appraisal Institute of Canada, 1996.

De plus, les recherchistes de la SCHL travaillent étroitement avec les comités clés de l'ACCH sur la rénovation afin de partager les résultats de nos recherches et de diffuser le plus rapidement possible les nouveaux produits.

Dans les bureaux régionaux, le personnel participe fréquemment à des conférences, à des réunions d'associations et à des rencontres de toutes sortes pour établir de nouveaux contacts et trouver de nouvelles façons de diffuser l'information.

Grâce à des partenariats avec des sociétés comme Réno Dépôt, Kent Building Supplies et Building Box, nous offrons nos produits directement aux consommateurs, dans les établissements qu'ils fréquentent pour acheter les matériaux de rénovation et de construction dont ils ont besoin.

L'expertise que nous offrons au niveau des méthodes de construction de logement nous donne la chance de rejoindre les consommateurs et d'accroître notre visibilité pendant les événements spéciaux qui ont lieu dans l'ensemble du pays. Parmi les exemples récents de la participation de la SCHL aux réussites de Bâti-Flex<sup>MC</sup> et de la maison saine<sup>MC</sup>, notons la Pacific National Exhibition Prize Home et Habitation 2000, à Vancouver, la maison de démonstration du Salon de l'habitation d'Ottawa aménagée en collaboration avec l'Association des constructeurs d'habitations d'Ottawa-Carleton et le partenariat sur la Dream Home Lottery avec Homes by Avi au stampede de Calgary (*Voir article connexe dans le présent numéro à la page 39*).

De plus, un certain nombre d'idées novatrices additionnelles ont été employées avec beaucoup de succès par les représentants de la SCHL qui ont fait preuve d'initiative et trouvé de nouvelles façons de rejoindre nos auditoires primaires, qu'il s'agisse d'appels téléphoniques personnels, de la participation aux salons de l'habitation locaux ou des fameuses capsules d'information télévisées *Live at Five* sur des questions reliées au logement et produites dans la région de l'Atlantique par le pendant de Regis Philbin à la SCHL, André Robichaud, lequel est maintenant un résident d'Ottawa.

## RÉNOVATIONS EN TÊTE ?

La SCHL ne vous laissera pas en plan

Qu'il s'agisse de votre cuisine, de votre salle de bain, de votre sous-sol ou de tout autre projet, il est important de bien planifier vos travaux afin de vous éviter bien des mauvaises surprises.



À la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), nous sommes là pour vous guider en vous offrant **GRATUITEMENT** des informations objectives et fiables. Obtenez le guide *Avant de rénover* ainsi que les feuillets *Votre maison* en vous rendant simplement à l'adresse Internet ci-dessous ou en nous téléphonant dès aujourd'hui.

Alors n'hésitez pas, contactez-nous !

[www.schl.ca](http://www.schl.ca)

1 800 668-2642 (demandez le poste 200)

Du lundi au dimanche,  
de 7 h à 21 h. (Heure de l'est)



AU COEUR DE L'HABITATION  
Canada

### EN AVOIR LE PLUS POSSIBLE POUR SON ARGENT

Avec le temps, l'argent que vous économisez sur le chauffage, l'éclairage, l'eau et même les primes d'assurance peut payer le coût des rénovations lorsque vous rendez votre maison plus éconergétique et plus sûre. Il ne faut pas oublier le profit accru que vous pouvez réaliser au moment de vendre — ou le plaisir que vous et votre famille éprouverez en adaptant davantage votre maison à vos goûts!

Mais quelles rénovations peuvent vous aider à obtenir le meilleur rendement pour votre investissement? La fourchette de récupération estimative moyenne pour un certain nombre de rénovations résidentielles courantes s'établit comme suit\*:

- Cuisine : 68-73 %
- Salle de bains : 64-71 %
- Peinture intérieure : 62-66 %
- Peinture extérieure : 62 %

- Salle de séjour située au rez-de-chaussée : 49-56 %
- Sous-sol aménagé : 50-52 %
- Amélioration du système de chauffage : 48-50 %
- Aménagement paysager : 45-49 %
- Appartement accessoire ou autre : 40-42 %
- Climatisation centrale : 38-43 %
- Améliorations éconergétiques : 33-39 %

\* Information fournie par l'Institut canadien des évaluateurs, 1996.

Plus, a number of other innovative ideas have been employed with great success by CMHCers who have taken the initiative and found new ways of reaching our primary audiences, from personal telephone calls and attendance at local home shows, to the now famous Live at Five television news segments on housing-related issues, hosted out in the Atlantic Region by CMHC's answer to Regis Philbin, the now Ottawa-based André Robichaud.

### AVOIDING SURPRISES FOR HAPPIER—AND HEALTHIER—RENOVATIONS

Taken together, all these initiatives have meant that more Canadians than ever

are hearing about CMHC, and getting the information they need.

“I think that more and more Canadians are starting to better understand the importance of planning and information to successful renovations, and to maintaining the condition of their homes,” Darrel says.

“I like to think CMHC has played an important part in that. We've done a lot of research, we have a lot of information products available on renovation and maintenance, and we try to get them out there to as many people as possible, so they can do their renovations, repairs and maintenance right the first time.”

“Renovations can take you by surprise,” he cautions. “They take on a

life of their own and, sometimes, what seemed like a simple summer project can grow into a monster that lasts longer—and costs more—than you expected. That's why it's so important to get as much information and do as much advance planning, as possible—*before* you begin the work.”

For a look at the home renovation and maintenance publications mentioned in this article, or to find out more about how to make sure your own renovations go smoothly, check out CMHC's Web site.

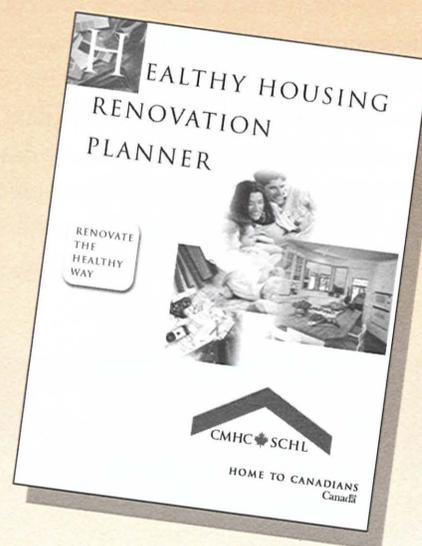
And for whichever projects you undertake to transform your house into your dream home—happy renovating! ➤

## 10 TIPS FOR A HEALTHY, SAFE AND HAPPY RENOVATION

By Darrel Smith, Senior Researcher

1. Set your priorities. Plan, plan and plan some more.
2. Know what's possible. Make sure you have a clear idea of what you want before you begin, and be open to ideas your contractor may have regarding the possible challenges or side effects of your renovation.
3. Do the math. Know your budget in advance, and shop around your area or talk to friends to find out the costs of similar projects.
4. Make sure you set aside enough time to realistically accomplish your goals. Remember that if you want to build your sunroom before the summer is over, you're probably not alone!
5. Pick your partners. Know what to look for in a contractor, and which questions to ask (read *Hiring a Contractor* first!) referrals from friends, family and neighbours, get estimates from at least three contractors, and be sure to check references.
6. Get it in writing. Setting the ground rules before you begin can avoid a great many disagreements down the road (refer to CMHC's *Sample Renovation Contract* for more information).
7. Don't worry too much about the mess. It's only temporary and it will pass.
8. Inspect as you go. Make sure everything is going according to plan before beginning the next step, to be certain the whole job gets done right.
9. Try to incorporate Healthy Housing principles for a healthier and safer home environment. A renovation is the perfect time to examine your home for Healthy Housing principles, and to upgrade wherever possible.
10. Give the final “thumbs-up.” Then sit back, take a well-earned rest, and enjoy your newly renovated home.

For further tips, check out the **Healthy Housing Renovation Planner**, available for order online or at 1 800 668-2642.



**Healthy Housing Renovation Planner** - a room-by-room guide for any renovation project in or around the home.

## ÉVITER LES SURPRISES AFIN DE RÉUSSIR DES RÉNOVATIONS PLUS SAINES

Grâce à toutes ces initiatives, plus de Canadiens que jamais entendent parler de la SCHL et obtiennent l'information dont ils ont besoin.

« Je crois que de plus en plus de Canadiens commencent à mieux comprendre l'importance de la planification et de l'information pour la réussite des rénovations, et de l'entretien de leur maison », a déclaré Darrel.

« J'aime penser que la SCHL a joué un rôle important à ce niveau. Nous avons accompli de nombreuses recherches, nous disposons d'une foule de produits

d'information sur la rénovation et l'entretien, et nous essayons de rejoindre le plus grand nombre de personnes que possible avec ces recherches et ces produits d'information afin qu'elles puissent effectuer leurs rénovations, leurs réparations et leur entretien correctement, à chaque fois. »

« Les rénovations peuvent vous jouer de vilains tours », prévient-il. « Elles prennent une dimension bien à elles et un simple projet estival peut parfois se transformer en monstre dont la durée et les coûts dépassent vos prévisions. C'est pourquoi il importe d'obtenir le maximum d'information et de planifier le plus possible — avant de commencer vos travaux. »

Pour jeter un coup d'œil sur les publications sur la rénovation et l'entretien mentionnées dans cet article ou pour en savoir davantage sur la façon de vous assurer que vos rénovations s'exécuteront en douceur, visitez le site Web de la SCHL.

Bonne chance avec tous les projets que vous entreprendrez en vue de réaliser la maison de vos rêves! ➤

## 10 CONSEILS POUR RÉUSSIR UNE RÉNOVATION SAINES ET SÉCURITAIRE

Par Darrel Smith, *rechercheur principal*

1. Établissez vos priorités. Planifiez encore et encore.
2. Soyez réaliste. Ayez une idée claire de ce que vous voulez avant de commencer, et soyez ouvert aux idées de votre entrepreneur quant aux problèmes que pose votre rénovation ou à ses répercussions.
3. Faites vos calculs. Établissez votre budget d'avance et magasinez dans votre secteur ou parlez à vos amis pour déterminer les coûts de rénovations semblables.
4. Assurez-vous de prévoir suffisamment de temps pour atteindre vos objectifs avec réalisme. N'oubliez pas que vous n'êtes probablement pas le seul à vouloir construire votre solarium avant la fin de l'été!
5. Choisissez vos partenaires. Sachez ce qu'il faut rechercher chez un entrepreneur et quelles questions poser (lisez d'abord *Les relations avec l'entrepreneur!*). Obtenez des références de la part de vos amis, de la famille et des voisins et demandez des estimations d'au moins trois entrepreneurs dont vous ne manquerez pas de vérifier les références.
6. Mettez tout par écrit. Établir les règles de base avant de commencer peut vous éviter bien des malentendus un peu plus tard (reportez-vous au *Modèle de contrat de rénovation* de la SCHL pour plus de détails).
7. Ne vous en faites pas avec le fouillis. Ce n'est que temporaire.
8. Faites des inspections au fur et à mesure. Assurez-vous du respect des plans avant de passer à l'étape suivante afin de garantir la bonne exécution du travail.
9. Essayez d'incorporer les principes de la maison saine pour un milieu de vie plus sain et plus sûr. Une rénovation est le moment idéal pour examiner votre maison en fonction des principes de la maison saine et pour apporter les améliorations possibles.
10. Admirez le résultat. Prenez un repos bien mérité et profitez de votre maison nouvellement rénovée.

Pour obtenir d'autres conseils, consultez la publication intitulée **Rénovation de la maison saine** disponible en direct ou en appelant au 1 800 668-2642.



**Rénovation de la maison saine** est un guide pièce par pièce de tout projet de rénovation à l'intérieur ou à l'extérieur de la maison.

# SUN RISES ON MONCTON'S SUNSET HOTEL

## CMHC HELPS CENTURY-OLD HOTEL GET A NEW LEASE ON LIFE

The sun has risen again for a 100-year-old hotel in downtown Moncton, New Brunswick. And along with its new lease on life, the renovated facility also represents a new beginning in safe, adequate and affordable housing for some of the city's residents.

On Friday, July 6, the Sunset Hotel rooming house was officially reopened, providing 31 renovated units for low-wage single working individuals, those on pensions and other low-income tenants. Originally built in 1877, the hotel has witnessed a significant share of Moncton's history pass by its front doors. It has also long been known for its own colourful—and often checkered—past.

Local legend has it that the hotel began as the residence of Lewis Wesley McAnn, mayor of Moncton from 1915-1917. Its next owner was Mrs. William Peake, a pillar of Moncton society and owner of a women's clothing store, who sold the building in 1922 to Fred Barker, head chef at the posh Brunswick Hotel.

Just a few steps away from the Capitol Theatre, the hotel became a popular hot spot, and continued to flourish throughout much of the century. Eventually, however, it became a landmark

of another kind, falling prey to seedier influences and even spawning rumours of bootlegging, gambling and prostitution.

From about 1978 until 1999, the aging hotel operated as a rooming house for long-term, low-income occupants. As the building fell further and further into disrepair, the tenants, many of whom had no other place to go, were forced to live in substandard or even unsafe conditions. When Moncton businessman Paul Robichaud bought the hotel in 1999, he was determined to give it and its residents the help they needed, by carrying out extensive renovations and giving the once-elegant exterior back some of its former shine.

This extensive rehabilitation required two years and \$500,000, and was the result of an innovative—and highly successful—partnership between the private owner and the federal and provincial governments. For their part, CMHC and the province

of New Brunswick contributed \$300,000 in federal/provincial Rooming House RRAP funding to help make it a reality.

Needy residents in places such as rooming houses are often overlooked. But as with so many other projects in which CMHC is involved across Canada, the Sunset Hotel rehabilitation is about more than just bricks and mortar. It's about helping to improve people's lives. One long-term resident, for example, had been cut off from her family, who were reluctant to visit her given the hotel's reputation and state of disrepair. Now, she has been able to reconnect with them, seeing some members of her family for the first time in years.

At the ribbon cutting, Labour Minister Claudette Bradshaw represented the Government of Canada, CMHC and the Honourable Alfonso Gagliano. Joined by provincial Business Minister Joan



# LE JOUR SE LÈVE SUR L'HÔTEL SUNSET DE MONCTON

## LA SCHL AIDE À REDONNER VIE À UN HÔTEL CENTENAIRE

Le soleil se lève de nouveau pour un hôtel centenaire du centre-ville de Moncton au Nouveau-Brunswick. Le bâtiment nouvellement rénové reprend vie en offrant des logements sécuritaires, convenables et abordables à quelques citoyens de cette ville.

Le vendredi 6 juillet, la maison de chambres de l'hôtel Sunset qui a officiellement été réouverte, offre 31 chambres rénovées à des travailleurs célibataires à faible revenu, aux pensionnaires actuels et à d'autres locataires à faible revenu. Construit en 1877, l'hôtel a vu une importante part de l'histoire de Moncton se dérouler au pas de sa porte. L'hôtel est également

*Coupe du ruban : (de gauche à droite), le directeur de l'hôtel Sunset, Jim Cunningham; la ministre d'Entreprises Nouveau-Brunswick, Joan MacAlpine; la ministre fédérale du Travail, Claudette Bradshaw; le propriétaire de l'hôtel Sunset, Paul Robichaud et un résident, Ewald Landry.*

*Ribbon-cutting ceremony: (from left to right), Director of the Sunset Hotel, Jim Cunningham; Minister of Business NB, Joan MacAlpine; Federal Minister of Labour, Claudette Bradshaw; the owner of the Sunset Hotel, Paul Robichaud and Ewald Landry, a resident of the building.*

reconnu depuis longtemps pour son passé coloré, ponctué de hauts et de bas.

Selon la légende locale, l'hôtel était, à ses débuts, la résidence de Lewis Wesley McAnn, maire de Moncton de 1915 à 1917. Elle a ensuite été acquise par M<sup>me</sup> William Peake, pilier de la société de Moncton et propriétaire d'un magasin de vêtements pour dames qui l'a vendu en 1922 à Fred Barker, premier chef cuisinier du chic hôtel Brunswick.

À quelques pas du Théâtre Capitol, l'hôtel est devenu un endroit couru et a continué à connaître le succès pendant une bonne partie du siècle. Cependant, avec le temps, il est devenu une curiosité d'un autre genre, en proie aux influences louches et même aux rumeurs désobligeantes de commerce clandestin d'alcool, de lieu de jeux d'argent et d'ancre de prostitution.

Entre 1978 et 1999, l'hôtel vieillissant a servi de maison de chambres pour des locataires à long terme et à faible revenu. Alors que chaque jour, le bâtiment tombait un peu plus en décrépitude, bon nombre de locataires qui n'avaient d'autre lieu où habiter ont été forcés de vivre dans des conditions insalubres voire même dangereuses. Lorsque l'homme d'affaires de Moncton, Paul Robichaud, a fait l'acquisition de l'hôtel en 1999, il était bien décidé de donner au bâtiment et à ses pensionnaires l'aide dont ils

avaient besoin en entreprenant des rénovations à grande échelle et en redonnant au revêtement extérieur, jadis élégant, un tant soit peu de son charme et de son lustre d'antan.

Cette importante réhabilitation qui a nécessité deux ans de travail et 500 000 dollars est le résultat d'un partenariat novateur, et couronné de succès, entre le propriétaire privé et les gouvernements fédéral et provinciaux. Pour leur part, la SCHL et la province du Nouveau-Brunswick ont contribué à la réalisation du projet en octroyant 300 000 dollars à l'hôtel dans le cadre du programme PAREL pour maisons de chambres.

Les gens qui ont besoin de lieux comme des maisons de chambres sont souvent ignorés. Mais, comme dans le cas d'un bon nombre d'autres projets dans lesquels la SCHL est engagée partout au Canada, la réhabilitation de l'hôtel Sunset est plus qu'une question de briques et de mortier. Il s'agit davantage de participer à l'amélioration des conditions de vie des gens. Une résidente à long terme, par exemple, était coupée des membres de sa famille qui étaient réticents à la visiter, compte tenu de l'état de délabrement et de la réputation de l'hôtel. Aujourd'hui, cette résidente a pu renouer des liens, voyant certains membres de sa famille pour la première fois depuis de nombreuses années.

MacAlpine, New Brunswick Family and Community Services, Housing Branch official Normand Legere and Moncton Deputy Mayor Kathryn Barnes, she spoke about the impact of initiatives such as the Sunset Hotel, and the importance of the public and private sectors working together to address homelessness in Canada.

“This official opening ceremony provides us with an opportunity to see the positive role the Government of Canada and its partners are playing in addressing homelessness,” Minister Bradshaw began her remarks.

Tipping her hat to the hotel's owner, she called it “an excellent example of a successful partnership addressing homelessness,” and a model for the rest of the country. She also applauded CMHC's contributions through programs like RRAP, and stressed the importance of the \$753 million federal strategy to address homelessness announced in December 1999. In fact, official openings for projects such as Sunset Hotel are part of an overall communications strategy to demonstrate the government's contribution in preserving and restoring the affordable housing stock in Canada.

“The problem of homelessness requires a comprehensive solution, extending beyond housing alone,” Minister Bradshaw said: “As the Federal Coordinator for Homelessness, I can assure you that the hallmark of our plan to address homelessness is its emphasis on cooperation between stakeholders, and community-based solutions and support.”



With its three renovated storeys, the Sunset Hotel renovation is the largest single affordable housing project completed in Moncton in recent times. >

## GEORGE ANDERSON TO RECEIVE HONORARY DEGREE

On Sunday, November 18, 2001 the Chancellor of Carleton University will confer upon George Anderson the Honorary Degree of Doctor of Laws. A former President of CMHC from 1986-1990, Mr. Anderson will also deliver the convocation address to graduates and their families assembled in Ottawa for the graduation ceremony.

To be honoured in this way by one's Alma Mater is considered one of the highest distinctions in the academic community. As a graduate of Carleton University, the honour carries with it particular significance.



À la cérémonie d'ouverture, la ministre du Travail, M<sup>me</sup> Claudette Bradshaw, représentait le gouvernement du Canada, la SCHL et l'honorable Alfonso Gagliano. Accompagnée par la ministre provinciale d'Entreprises du Nouveau-Brunswick, Joan MacAlpine, par M. Norman Legere, représentant de la direction générale de l'Habitation du ministère des Services familiaux et communautaires du Nouveau-Brunswick et de la maire adjointe de Moncton, M<sup>me</sup> Kathryn Barnes, elle a parlé de l'incidence d'initiatives telles que celles de l'hôtel Sunset et de l'importance de la collaboration des secteurs privés et publics afin de venir en aide aux sans-abri au Canada.

« L'ouverture officielle de l'hôtel nous permet d'apprécier le rôle positif que jouent le gouvernement fédéral et ses partenaires dans la résolution du problème des sans-abri », a affirmé la ministre Bradshaw au début de son allocution.

Levant son chapeau au propriétaire de l'hôtel, la ministre a qualifié le projet de « magnifique exemple de

collaboration qui vise à redonner un toit aux sans-abri » et a affirmé qu'il s'agissait là d'un modèle pour le reste du pays. Elle a également souligné la contribution de la SCHL, par l'intermédiaire de programmes tels que le PAREL, ainsi que l'importance de l'octroi, annoncé en décembre 1999, de 753 millions de dollars consacrés au financement d'une stratégie fédérale destinée à aider les sans-abri. En fait, l'ouverture officielle de projets tels que l'hôtel Sunset s'inscrit au sein d'une stratégie globale de communication visant à démontrer la contribution du gouvernement pour la préservation et la restauration du bassin de logements abordables au Canada.

« Comme vous le savez, résoudre le problème des sans-abri, c'est apporter des réponses globales qui ne se limitent pas au logement », a-t-elle ajouté. « En tant que coordinatrice fédérale chargée des activités liées aux sans-abri, je peux vous assurer que ce qui fait le succès de notre plan en la matière, c'est l'importance que nous accordons à la collaboration entre les différents intervenants, à l'entraide et aux solutions axées sur la communauté. » Comptant trois étages rénovés, l'hôtel Sunset est le plus important projet de logement à prix modique pour célibataires réalisé à Moncton au cours des dernières années. ➤

## UN DOCTORAT HONORIS CAUSA DÉCERNÉ À GEORGE ANDERSON

Le dimanche 18 novembre 2001, le chancelier de l'université Carleton remettra à M. George Anderson le grade honorifique de docteur en droit. Président de la SCHL de 1986 à 1990, M. Anderson prononcera un discours devant les diplômés et leurs familles réunis à Ottawa pour la collation des grades.

Être ainsi honoré par son *alma mater* est considéré comme l'une des plus hautes distinctions du milieu universitaire. À titre de diplômé de l'université Carleton, cet honneur revêt une importance toute particulière.



# CANADA MORTGAGE BONDS: A NEW EVOLUTION IN CANADIAN MORTGAGE FINANCING

## INAUGURAL ISSUE SETS NEW RECORD— AND MARKS A NEW MILESTONE IN THE HISTORY OF CMHC

On June 14, 2001, a major new milestone for both CMHC and housing finance in Canada was achieved, with the much-anticipated first ever issue of Canada Mortgage Bonds, or CMBs.

Thanks to the commitment and hard work of the CMHC CMB Team, the total initial offering for this groundbreaking mortgage-funding vehicle rang in at \$2.2 billion—exceeding the highest expectations, and breaking all records as the largest syndicated bond ever issued in a single “tranche” (or offering) in the history of Canada.

Embraced by investors and the mortgage community alike, CMBs could well become not only one of the most innovative products to hit the market in decades, but one of the most successful as well. And for that success, everyone on the CMB Team and at CMHC has reason to be proud.

## FROM IDEA TO ISSUANCE

But what did it take to bring the CMB initiative from initial idea to inaugural issue? The answer is nearly two years of dedicated effort on behalf of everyone involved.

The whole process began with the passage of *Bill C-66* on June 17, 1999, amending the *National Housing Act* and *Canada Mortgage and Housing Corporation Act* to broaden CMHC's scope, and better position us to serve our clients to the best of our abilities.

Next came the kernel of an idea: CMHC would produce a mortgage bond based on the proceeds from mortgages to

Canadian homeowners. This idea was presented to—and approved in principle by—the CMHC Board of Directors in August of 1999.

The CMB Team was formed in December of that same year. Then, the sleeves were rolled up, and the real work began. Through months of high-level consultations with government agencies, organizations and private industry, the idea transformed

into a concrete design, which was approved by the Department of Finance in September 2000.

More rounds of consultation followed, to be certain that the intricacies of the Program would speak to the needs of both industry and investors. This time, input was sought from the very front lines of the business, including our clients, partners and those who would ultimately sell the bond to investors. Gradually,

the details—from how the bonds would work, to what they would be called and even how the logo promoting them would look—were developed, debated and decided.

Finally, the design became the final product: Canada Mortgage Bonds. And the rest, as they say, is history.

## CMBS FROM A TO Z

CMHC pioneered the secondary mortgage market in Canada with the development of NHA Mortgage-Backed Securities in 1987, which were introduced to give investors the opportunity to make secure investments in Canadian residential mortgages.

Now, with the CMB initiative, CMHC is again at the forefront in the evolution of Canadian mortgage funding and securitization.

**Borden Ladner Gervais**

**A bold evolution in mortgage funding has begun.**

## First issuance of Canada Mortgage Bonds of \$2.2 billion.

Borden Ladner Gervais is proud to have worked with Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) to research, design and implement the new Canada Mortgage Bonds.

These unique QUARTERLY-ISSUED bonds could reach in excess of \$10 BILLION PER YEAR.

Through all the detailed planning, all the early mornings and late nights, the CMHC team showed LEADERSHIP and rolled up their sleeves to get a GREAT JOB done.

From our team to your team, CONGRATULATIONS for being bold.

  
CANADA MORTGAGE BONDS

  
Borden Ladner Gervais LLP is an Ontario Limited Liability Partnership.

Borden Ladner Gervais LLP  
Lawyers • Patent & Trade-mark Agents  
Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce

Calgary (403) 232-9500  
Montréal (514) 879-1212  
Ottawa (613) 237-5160  
Toronto (416) 367-6000  
Vancouver (604) 687-5744

  
BORDEN  
LADNER  
GERVAIS

www.blgcanada.com  
**Be Bold.**

# LES OBLIGATIONS HYPOTHÉCAIRES DU CANADA : UNE NOUVELLE ÉVOLUTION DU FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE AU PAYS

## LA PREMIÈRE ÉMISSION ÉTABLIT UN NOUVEAU RECORD — ET MARQUE UNE ÉTAPE IMPORTANTE DANS L'HISTOIRE DE LA SCHL

Le 14 juin 2001 marque une étape importante pour la SCHL et le financement de l'habitation au Canada avec la première émission tant attendue d'obligations hypothécaires du Canada (OHC).

Grâce à l'engagement et au travail acharné de l'équipe de la SCHL chargée des OHC, l'émission totale initiale de ce mécanisme de financement hypothécaire novateur a atteint 2,2 milliards de dollars — ce qui a surpassé les attentes les plus optimistes et brisé tous les records en tant qu'émission obligataire syndiquée la plus élevée jamais offerte sous forme de « tranche »

individuelle dans l'histoire du Canada.

Adoptées par les investisseurs et la communauté hypothécaire, les OHC pourraient bien devenir l'un des produits les plus réussis à être lancés sur le marché depuis des décennies, en plus d'être l'un des plus novateurs. À cause du succès remporté, tous les membres de l'équipe chargée des OHC et de la SCHL ont des raisons d'être fiers.

## DE L'IDÉE À L'ÉMISSION

Quelles ont été les étapes nécessaires pour transformer l'idée initiale sur les OHC en une première émission? La réponse est qu'il a fallu près de deux ans d'efforts dévoués de la part de toutes les personnes engagées dans le processus.

Le processus lui-même a commencé avec l'adoption de la *Loi C-66* le 17 juin 1999, laquelle modifiait la *Loi nationale sur l'habitation et la Loi sur la Société canadienne d'hypothèques et de logement*, afin d'élargir la portée de la SCHL et de mieux nous positionner pour servir nos clients au mieux de nos aptitudes.

Une idée est ensuite apparue : la SCHL émettrait une obligation hypothécaire fondée sur le produit des prêts

hypothécaires consentis aux propriétaires-occupants canadiens. Cette idée a été présentée au Conseil d'administration de la SCHL — qui l'a approuvée en principe — en août 1999.

L'équipe chargée des OHC a été créée en décembre de la même année. Puis, le personnel s'est mis à l'ouvrage. Après des mois de consultations de haut niveau avec des agences gouvernementales, des organismes et l'industrie privée, l'idée s'est transformée en concept

concret approuvé par le ministère des Finances en septembre 2000.

D'autres rondes de consultation ont suivi afin de s'assurer que la complexité du Programme répondrait aux besoins de l'industrie et des investisseurs. Cette fois, on a demandé l'apport des éléments de première ligne du secteur des affaires, y compris nos clients, nos partenaires et ceux qui, en fin de compte, vendront les obligations aux investisseurs. Graduellement, les détails — du fonctionnement des obligations à leur nom et même à l'apparence du logo qui en ferait la promotion — ont été conçus, discutés et décidés.

Le concept est enfin devenu un produit final : les obligations hypothécaires du Canada. Et le reste, comme on dit, appartient à l'histoire.

Borden Ladner Gervais

Une innovation importante en financement hypothécaire.

## Première émission d'Obligations hypothécaires du Canada de 2,2 milliards \$.

Borden Ladner Gervais est fier d'avoir fait équipe avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) pour la recherche, la conception et la mise sur pied du nouveau Programme d'Obligations hypothécaires du Canada. ÉMISES TRIMESTRIELLEMENT, ces obligations uniques pourraient totaliser plus de 10 MILLIARDS DE DOLLARS PAR AN.

Par une planification rigoureuse et un engagement exceptionnel de ses professionnels, la SCHL aura fait preuve de VISION et de DÉTERMINATION pour relever ce défi avec BRIO.

De notre équipe à la vôtre, BRAVO pour votre audace, BRAVO d'avoir osé!



Borden Ladner Gervais s.r.l.  
Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce  
Lawyers • Patent & Trade-mark Agents

Calgary (403) 232-9500  
Montréal (514) 879-1212  
Ottawa (613) 237-5160  
Toronto (416) 367-6000  
Vancouver (604) 687-5744

www.blgcanada.com



BORDEN  
LADNER  
GERVAIS



Basically, the CMB Program issues bonds to investors, uses the funds to purchase mortgages packaged into NHA MBS, and then pays the investors back out of the proceeds of the underlying mortgages.

The bonds feature a fixed interest rate paid on a semi-annual basis, with the original principal repaid at maturity. The inaugural issue, for example, was launched with an annual interest rate of 5.527%, and a maturity date set for June 15, 2006.

With the full guarantee of the Government of Canada behind them, CMBs are also among the safest investment vehicles in the country. Large, highly liquid and issued on a regular basis, they provide the mortgage market with an alternative and competitive source of funds, to

significantly increase the supply—and lower the costs—of residential mortgages for Canadians.

### **BENEFITING HOMEBUYERS AND HOUSING PROFESSIONALS ACROSS THE COUNTRY**

For Canadian consumers and housing professionals alike, the CMB Program is proving to be a true win-win situation.

“We involved groups from every aspect of the industry in the development process,” says Karen Kinsley, Vice-President, Insurance and Securitization; “and I think the success of the first issue shows we got it right.”

“With this Program, we've demonstrated our ability to do something of this scale, and reaffirmed our reputation as an innovator and leader in the Canadian housing market. I believe CMBs have the potential to have a huge impact on housing, which will help Canadians across the country.”

As Ms. Kinsley notes, the benefits of the bonds are as far-reaching as they are dramatic.

By increasing the supply of low-cost mortgage funds, the CMB Program will help to lower mortgage rates for all Canadians.

Lenders and originators benefit by gaining access to a low-cost supply of funds for their mortgage lending activities.

Investors benefit from a new high-quality, easily tradable investment, which combines a competitive rate of interest with the security of a Government of Canada guarantee.

By issuing non-amortizing bonds to investors, the Program will also further enhance domestic and international investment in Canadian residential mortgages, creating a new engine for prosperity in the Canadian economy.

Finally, the housing industry itself stands to benefit in the long-term, as a result of the availability of an additional supply of low-rate mortgage funds.

### **“THE WHOLE TEAM ... WAS SIMPLY OUTSTANDING”**

The response from our clients and partners has already been as positive, as it has been overwhelming.

According to Larry Bates, Managing Director of RBC Dominion Securities, investors have readily welcomed the first CMBs, and are enthusiastically looking forward to future issues.

“CMBs offer investors the opportunity to participate in housing finance in a form that is ideally suited to their needs,” he observes.

“Investors are concerned first and foremost with quality, and the highest quality available is a Government of Canada guarantee. That combination of the highest possible quality in the form they prefer makes CMBs an extremely attractive option.”

Speaking as a mortgage seller, Mario Methot, Vice-President and Deputy Treasurer, Corporate Treasury of the Laurentian Bank, couldn't agree more.

“CMHC really built securitization in Canada, and with this Program, they are again taking the lead,” he says. “For a smaller bank like ours, it provides us with the same access as the largest bank in the country to an excellent new source of funds.”

“I know it wasn't easy to bring everyone together, but the whole team that worked on the project was simply outstanding. They were always there for us, and I really don't think anyone but CMHC could have achieved something like this.”

“By making the whole market more competitive, I believe that CMHC has accomplished something truly important for Canadians.”

#### **PUTTING CMBs IN PERSPECTIVE**

- The annual sales of Government of Canada five-year bonds was \$13.65 billion in 1999, \$10.8 billion in 2000, and is expected to be approximately \$10 billion in 2001. The total annual issue of CMBs is already estimated to reach between **\$10 - \$12 billion a year.**
- The new **CMB financing program** is expected to provide an annual new security issuance that could be in excess of last year's **\$11 billion** issuance of NHA Mortgage-Backed Securities.
- At this time, the largest outstanding bond issued by a Crown agency is \$1.5 billion, for the 6.25% CMHC bond maturing on December 1, 2005. The inaugural CMB issuance has **already surpassed this figure.**

## LES OHC DE A À Z

La SCHL a fait oeuvre de pionnière sur le marché hypothécaire secondaire du Canada avec l'élaboration des titres hypothécaires LNH en 1987, lesquels ont donné aux investisseurs l'occasion de faire des placements sécuritaires dans les prêts hypothécaires résidentiels canadiens.

Maintenant, grâce aux OHC, la SCHL se retrouve de nouveau aux premières lignes de l'évolution du financement et de la titrisation hypothécaires au Canada. En somme, le Programme des OHC émet des obligations aux investisseurs, utilise les fonds pour acheter des prêts hypothécaires regroupés sous forme de titres hypothécaires LNH, puis paie les investisseurs à partir du produit des prêts hypothécaires sous-jacents.

Les obligations offrent un taux d'intérêt fixe payé semestriellement, avec le remboursement du principal original à l'échéance. La première émission, par exemple, a été lancée avec un taux d'intérêt annuel de 5,527 %, et une date d'échéance fixée au 15 juin 2006.

Entièrement garanties par le gouvernement du Canada, les OHC figurent aussi parmi les mécanismes d'investissement les plus sécuritaires au pays. Les émissions sont élevées, très liquides et elles ont lieu régulièrement. Elles fournissent au marché hypothécaire une solution de rechange et une source concurrentielle de fonds afin d'accroître substantiellement l'offre — et de réduire les coûts — au niveau des prêts hypothécaires résidentiels accessibles aux Canadiens.

## UN AVANTAGE POUR LES ACHETEURS DE LOGEMENT ET LES PROFESSIONNELS DU LOGEMENT DE L'ENSEMBLE DU PAYS

Pour les consommateurs canadiens et les professionnels du logement, le Programme des OHC est une situation gagnante.

« Nous avons fait participer des groupes de tous les aspects de l'industrie

au processus d'élaboration », a déclaré Karen Kinsley, vice-présidente, Assurance et titrisation, « et je pense que le succès de la première émission démontre que nous avons visé juste ».

« Avec ce programme, nous avons démontré notre aptitude à monter un projet de cette échelle et réaffirmé notre réputation à titre d'innovateur et de leader sur le marché du logement canadien. Je crois que les OHC peuvent avoir des effets substantiels sur le logement qui aideront les Canadiens de l'ensemble du pays. »

Comme le fait remarquer M<sup>me</sup> Kinsley, les avantages offerts par les obligations sont d'une grande portée.

En augmentant l'offre de fonds hypothécaires à faible coût, le Programme des OHC aidera à abaisser les taux hypothécaires payés par tous les Canadiens.

Les prêteurs et les initiateurs y gagnent en accédant, pour leurs activités de prêts hypothécaires, à des fonds à faible coût.

Les investisseurs bénéficient d'un nouvel investissement de haute qualité et facile à transiger qui combine un taux d'intérêt compétitif avec la sécurité offerte par une garantie du gouvernement du Canada.

En émettant aux investisseurs des obligations sans amortissement, le Programme augmentera aussi les investissements nationaux et internationaux dans les prêts hypothécaires résidentiels au Canada et créera un nouveau moteur de prospérité pour l'économie canadienne.

Enfin, l'industrie du logement elle-même sera gagnante à long terme en raison de la disponibilité de fonds hypothécaires additionnels et à bas taux.

## « L'ÉQUIPE A TOUT SIMPLEMENT ÉTÉ... FORMIDABLE »

La réponse de nos clients et partenaires a été aussi positive que concluante.

Selon Larry Bates, directeur général de RBC Dominion Securities, les investisseurs ont bien accueilli les premières OHC, et ils attendent avec

impatience les prochaines émissions.

« Les OHC offrent aux investisseurs l'occasion de participer au financement de l'habitation selon une méthode parfaitement adaptée à leurs besoins », a-t-il observé.

« Les investisseurs se préoccupent d'abord et avant tout de la qualité, et la qualité la plus élevée qui soit est une garantie du gouvernement du Canada. La combinaison de la plus haute qualité possible sous une forme qu'ils préfèrent fait des OHC une option extrêmement attrayante. »

Parlant à titre de vendeur hypothécaire, Mario Methot, vice-président et trésorier adjoint, Trésorerie, Banque Laurentienne du Canada, abondait dans le même sens.

## LE CONTEXTE DES OHC

- Les ventes annuelles d'obligations à cinq ans du gouvernement du Canada ont été de 13,65 milliards de dollars en 1999 et de 10,8 milliards de dollars en 2000. En 2001, elles devraient atteindre environ 10 milliards de dollars. Selon les estimations, l'émission totale annuelle d'OHC devrait atteindre entre **10 et 12 milliards de dollars par année.**
- Le nouveau **programme de financement des OHC** devrait se traduire par l'émission de nouveaux titres d'un montant annuel supérieur aux **11 milliards de dollars** de titres hypothécaires LNH émis l'an passé.
- Présentement, l'obligation la plus importante émise par une société d'État est une obligation de la SCHL de 1,5 milliard de dollars au taux de 6,25 % et venant à échéance le 1<sup>er</sup> décembre 2005. La première émission d'OHC a **déjà surpassé ce montant.**

## CHANGING THE FACE—AND THE FUTURE—OF SECURITIZATION

As for what the future holds for CMBs and for securitization in Canada, Ms. Kinsley enthuses that “the possibilities are simply endless.”

“If we can maintain the momentum of the launch of the first issue, I believe that CMBs could become the mortgage funding vehicle of choice for lenders.”

Innovative, client-focused and created to help all Canadians, the CMB product is yet another example of CMHC's leadership in developing forward-looking, value-added products and services that benefit both Canadian homebuyers and the housing industry.

As CMHC President, Jean-Claude Villiard, recently stated regarding the CMB launch: “This innovative product is a direct result of the leadership demonstrated by CMHC in the Canadian residential mortgage industry... We can all be proud of this accomplishment.”

After a well-earned pat on the back, the CMHC CMB Team will rededicate their efforts, working with private sector partners in preparation for future CMB issues, and continuing to ensure the ongoing success of Canada's newest low-rate mortgage financing opportunity. >

## TERM-BITS FOR YOUR IDLE THOUGHTS!



### By Gregg Joe, Terminologist, Linguistic Services

In this instalment of *Perspective's* popular linguistic column, Gregg Joe and Term-bits answer the terminological, orthographic and typographic questions:

- **Northwest & East Coast or northwest & east coast?**  
Large, non-political regions in a country—such as the Northwest, the East Coast, etc.—should always be capitalized. Smaller regions, however, like the north central region of a province or territory, take the lowercase. The exception that makes the rule? Small, non-political regions that have become easily recognized administrative entities, such as the Lower Mainland (of B.C.).
- **Vancouver, B.C., Vancouver, BC or Vancouver BC?**  
In a running text, use of the comma and periods (Vancouver, B.C.) is preferred with an abbreviation for a province or territory. In tables, business cards and on envelopes, the punctuation is optional.
- **On line, on-line or online?**  
The Canadian Oxford Dictionary, Webster's 10th and the Gage Canadian Dictionary all agree: whether writing

on-line or off-line, the use of the hyphen is recommended.

- **What about e-mail, E-mail or email?**  
In the interest of consistency, write “e-mail.” But as always, what matters most is, whichever you choose, use it consistently throughout a given document.
- **Internet or internet? Website, website or Web site?**  
In both cases, the Canadian Oxford Dictionary recommends that we use the uppercase for these new media terms: “Internet” and “Web.” And while usage may change, for now, spell “Web site” as an open compound, but hyphenate “Web-site” when using it as an adjective (for example, “Web-site development”).
- **FY 01 or FY 2001?**  
Prior to the year 2000, it was appropriate to use “FY 99” when documenting fiscal years. We recommend that you continue this tradition, writing “FY 01” to indicate the year 2001.

Gregg Joe is available to answer your terminological questions, English or French, at [gjoe@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gjoe@cmhc-schl.gc.ca) or (613) 748-4826. >

« La SCHL a réellement créé la titrisation au Canada, et grâce à ce programme, elle est de nouveau en tête de peloton », a-t-il déclaré. « Une petite banque comme la nôtre obtient le même accès que les grandes banques du pays à une excellente source de fonds additionnels. »

« Je sais qu'il n'a pas été facile de réunir tout le monde, mais l'équipe qui a travaillé sur le projet était tout simplement exceptionnelle. Elle était toujours prête à nous aider, et je pense que personne d'autre que la SCHL n'aurait pu réaliser quelque chose du genre. »

« En accroissant la concurrence sur le marché, je crois que la SCHL a accompli quelque chose de vraiment important pour les Canadiens. »

## L'IMAGE ET L'AVENIR DE LA TITRISATION CHANGENT

En ce qui a trait à l'avenir des OHC et de la titrisation au Canada, M<sup>me</sup> Kinsley déclare avec enthousiasme que « les possibilités sont infinies ».

« Si nous pouvons maintenir l'élan obtenu lors du lancement de la première émission, je crois que les OHC pourraient devenir le mécanisme de financement hypothécaire préféré des prêteurs. »

Novatrices, axées sur le client et créées en vue d'aider tous les Canadiens, les OHC sont un autre exemple du leadership de la SCHL en matière d'élaboration de produits et services avant-gardistes et à valeur ajoutée qui profitent aux acheteurs de logement canadiens et à l'industrie du logement.

Le président de la SCHL, Jean-Claude Villiard, déclarait récemment ceci concernant le lancement des OHC : « Ce produit novateur est le résultat direct du leadership démontré par la SCHL au sein de l'industrie canadienne des prêts hypothécaires résidentiels [...]. Nous pouvons tous être fiers de cette réalisation. »

Après des félicitations bien méritées, l'équipe de la SCHL chargée des OHC réorientera ses efforts et travaillera avec les partenaires du secteur privé à la préparation des prochaines émissions d'OHC, et elle continuera de s'assurer du succès continu du plus récent mode de financement hypothécaire à faible coût offert au Canada. >

## AU-DELÀ DES MOTS!



Gregg Joe, terminologue aux Services linguistiques, est disponible pour 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).

### Saviez-vous que...

1. En anglais le terme *policy* est générique. Autrement dit, le terme désigne plusieurs notions plus ou moins distinctes pour lesquelles le français ressent le besoin de trouver des termes différents, selon le cas : lignes directrices, directives, politique. Nuance!
2. Le terme français logement est lui aussi générique. Plus précisément, la notion couvre non seulement les logements individuels (houses), mais aussi les logements collectifs (rental or apartment units). D'où l'importance de qualifier le terme en français afin d'éviter toute confusion possible — logement individuel ou collectif (single or multiple dwelling). Ce qui prête davantage confusion, au Québec et dans certaines régions francophones du Canada, le terme logement désigne plus souvent les logements locatifs et non les logements collectifs. Pour rendre le terme anglais *dwelling* ou *house* nous recommandons donc l'emploi des termes maison, habitation ou logement individuel. Quoi qu'il en

soit, il est préférable de choisir des termes neutres qui reflètent mieux la diversité de notre société, sans nécessairement préciser le nombre de personnes qui vivent sous le même toit ou la nature de la cohabitation. Aussi évitons nous le terme maison unifamiliale.

3. Pour rendre l'anglais *housing needs* en français il faut écrire besoins en matière de logement plutôt que besoins en logement ou besoins de logement, tout comme on dira nos besoins en matière de santé et non nos besoins de/en santé.
4. Homelessness : itinérance ou sans-abri?  
En parlant des personnes qui se déplacent d'un bout du pays à un autre dans l'exercice de leurs fonctions on peut bien dire « ambassadeur itinérant » ou « vendeur itinérant » par exemple. Par extension on voit de plus en plus les syntagmes « problème d'itinérance » ou « la lutte contre l'itinérance » en parlant des personnes qui vivent sans travail ni domicile fixe dans les rues d'une ville. Toutefois, selon le bureau de la Ministre fédérale responsable des sans-abri (M<sup>me</sup> Claudette Bradshaw, *Federal Coordinator for Homelessness*), c'est bien sans-abri qu'il faut utiliser, car dans notre société diverse on devrait mettre l'accent sur la personne et non sur le problème en français. On parlera bientôt davantage d'autre termes relatifs à la diversité dans un prochain numéro de *Perspective*. Restons à l'écoute! >

# INTERNATIONAL YEAR OF VOLUNTEERS



## LENDING A HAND WITHIN— AND OUTSIDE—THE CORPORATION

The International Year of Volunteers is well underway. But at CMHC, staff are still hard at work to make sure the last few months don't pass unnoticed.

The United Nations designated 2001 as the International Year of Volunteers in recognition of the immeasurable contributions of volunteers the world over. In response, CMHC set up two teams to identify and celebrate volunteerism in Canada—one focusing on employee volunteers in a wide variety of areas, and the other to recognize volunteers outside the Corporation who have helped improve housing conditions for Canadians.

The working group responsible for the recognition of individuals outside of CMHC has identified the importance of volunteerism in the housing sector as a key area of emphasis. To recognize the efforts and contributions of individuals working in this area, they will be soliciting nominations from the peers of potential honourees, and then publicizing their contributions in the hope of inspiring others to seek out similar opportunities.

**“Our ability as Canadians to come together to help each other is truly worth celebrating.** President Jean-Claude Villiard

Meanwhile, the team responsible for recognizing the efforts of employee volunteers carried out research into what practices were being undertaken at other organizations in Canada and the United States. In keeping with the spirit of the International Year of Volunteers 2001,

the team decided to create an event that would recognize as many people as possible.

In celebration of all the CMHC volunteers who devote their time and energies to helping others, the Corporation has designated the week of November 25th as the official “Recognition of Volunteers Week.” A survey of activities was also distributed across the Corporation in September, asking our volunteers to identify themselves, and offering everyone who fills out the survey a chance to win one of seven donations to the charitable organization of their choice.

In addition, on one day during the week of November 25th, National Office and each of the Regions will hold a number of special activities and events to honour all CMHC's volunteers.

According to President Jean-Claude Villiard: “Volunteering is the most fundamental act of citizenship and philanthropy in our society. It is offering time, energy and skills of one's own free will. Volunteers ... impact virtually every aspect of society and without your time, dedication and caring, we would truly be lost as a society.”

“Our ability as Canadians to come together to help each other is truly worth celebrating. It is one of the pillars of the 'Canadian Way' and helps to make our nation strong and vibrant.”

For up-to-date information on all the events and activities taking place in celebration of the International Year of Volunteers across Canada, visit the IYV Web site at [www.iyvcanada.org](http://www.iyvcanada.org)

And from all of us at *Perspective* to all of you who volunteer your time, energy and skills: thanks, and congratulations for a marvelous year. >

# ANNÉE INTERNATIONALE DES BÉNÉVOLES

## UN COUP DE POUCE À L'INTÉRIEUR ET À L'EXTÉRIEUR DE LA SOCIÉTÉ

L'Année internationale des bénévoles s'achève. Mais à la SCHL, le personnel travaille toujours d'arrache-pied afin de s'assurer que les derniers mois de 2001 ne passent pas inaperçus.

Les Nations Unies ont désigné 2001 Année internationale des bénévoles en reconnaissance des contributions incommensurables des bénévoles du monde entier. À cet effet, la SCHL a créé deux équipes qui définiront et célébreront le bénévolat au Canada — une équipe qui focalisera sur les employés qui font du bénévolat dans une vaste gamme de secteurs, et une autre qui reconnaîtra les bénévoles de l'extérieur de la Société qui ont contribué à l'amélioration des conditions de logement des Canadiens.

Le groupe de travail responsable de la reconnaissance des personnes de l'extérieur de la Société a établi qu'il fallait surtout mettre l'accent sur le bénévolat dans le secteur du logement. Il s'adressera au secteur pour obtenir des candidatures, puis il fera de la publicité sur les contributions des récipiendaires dans l'espoir d'inspirer d'autres personnes à chercher des occasions semblables.

Dans l'intérim, l'équipe responsable de reconnaître les efforts des employés bénévoles a fait des recherches sur les pratiques des autres organismes du Canada et des États-Unis. Conformément à l'esprit de 2001 Année internationale des bénévoles, on a décidé de créer un événement qui reconnaîtrait autant de personnes que possible.

Pour honorer tous les bénévoles de la SCHL qui consacrent temps et énergie afin d'aider leur prochain, la Société a

désigné officiellement la semaine du 25 novembre comme la « Semaine de reconnaissance des bénévoles ». Une enquête sur les activités a aussi été distribuée dans l'ensemble de la Société en septembre afin de demander aux bénévoles de s'auto-identifier, et d'offrir à tous ceux qui remplissaient le questionnaire d'enquête la chance de gagner l'un des sept dons destinés à l'oeuvre de charité de leur choix.

De plus, pendant une journée au cours de la semaine du 25 novembre, le Bureau national et chacune des régions organiseront un certain nombre d'activités et d'événements spéciaux afin d'honorer tous nos bénévoles.

Selon Jean-Claude Villiard, président : « Le bénévolat se révèle l'acte de civisme et de philanthropie le plus fondamental de notre société. Il s'agit d'offrir son temps, son énergie et ses aptitudes de son propre gré. Les bénévoles [...] influent sur chaque aspect de la société. Sans votre temps, votre dévouement et votre compassion, notre société n'aurait pas d'avenir. »

« Notre aptitude en tant que Canadiens de nous unir afin de nous entraider mérite vraiment d'être célébrée. Il s'agit de l'un des piliers du mode de vie canadien qui contribue à faire de nous une nation à la fois grande et vivante. »

**« Le bénévolat se révèle l'acte de civisme et de philanthropie le plus fondamental de notre société. »** Jean-Claude Villiard, Président

Pour des renseignements à jour sur tous les événements et toutes les activités qui auront lieu dans l'ensemble du pays afin de célébrer l'Année internationale des bénévoles, visitez le site Web suivant :

**[www.iyvcanada.org](http://www.iyvcanada.org)**

Tout le personnel de Perspective s'unit pour remercier les bénévoles qui consacrent temps, énergie et aptitudes et pour les féliciter pour l'année fantastique que nous avons vécue. >



# HABITAT FOR HUMANITY WINNIPEG COMPLETES TEN HOME BLITZ

**By Dennis Cleve, Corporate  
Representative, Manitoba**

Over a one-week period, from July 7-13, 2001, ten homes were constructed in the William Whyte neighbourhood by Winnipeg Habitat for Humanity. This was the 7th Annual Ed Schreyer Work Project, Habitat Canada's annual "Blitz Build".

Habitat for Humanity (HFH) is an independent, non-profit Christian value-based housing program founded in 1976. It is dedicated to the elimination of substandard housing by building homes in partnership with families in need. Homeowners contribute over 500 hours of "sweat equity" to the construction of their homes and repay a long-term, no-interest mortgage. The use of volunteer labour and donations of funds and building materials helps to keep mortgage costs low. Habitat has built more than 100,000 homes in 76 countries.

Volunteers come from all over the world to help with HFH Blitz Builds. Corporations support the project as well—for example, this year, homes were sponsored by Dow Chemical and Home Depot. This year also, the McIvor Mennonite Brethren Church sponsored a home to celebrate the 25th anniversary of the church. In addition to financial support, congregation members also provided the volunteers to build the home.

Winnipeg Habitat for Humanity was established in 1987 and is Canada's largest and most productive HFH affiliate. Including this year's build, Winnipeg HFH has completed 84 homes. In 1993, Winnipeg HFH hosted the Jimmy Carter



*(Left to right): Doug Martindale (MLA), Anita Neville (MP, Winnipeg South Centre), two homeowners, Elizabeth Huculak (GM, Prairie, Nunavut and NWT Business Centre) and Tim Sale (Manitoba Minister of Family Services and Housing).*

*(De gauche à droite) : Doug Martindale (MAL), Anita Neville (députée de Winnipeg Sud-Centre), deux propriétaires, Elizabeth Huculak (directrice générale, Centre d'affaires des Prairies, du Nunavut et des Territoires du Nord-Ouest) et Tim Sale (ministre des Services à la famille et du Logement du Manitoba).*

Work Project in which 18 homes were completed in one week with the participation of the former President of the United States and his wife, Rosalynn.

One source of funding for Winnipeg HFH is the annual Cycle of Hope, a bicycle trip in which riders gather pledges as a condition of participation. This year's Cycle of Hope, from Kansas City to Winnipeg, raised over \$70,000. Among the riders was Winnipeg Mayor Glen Murray.

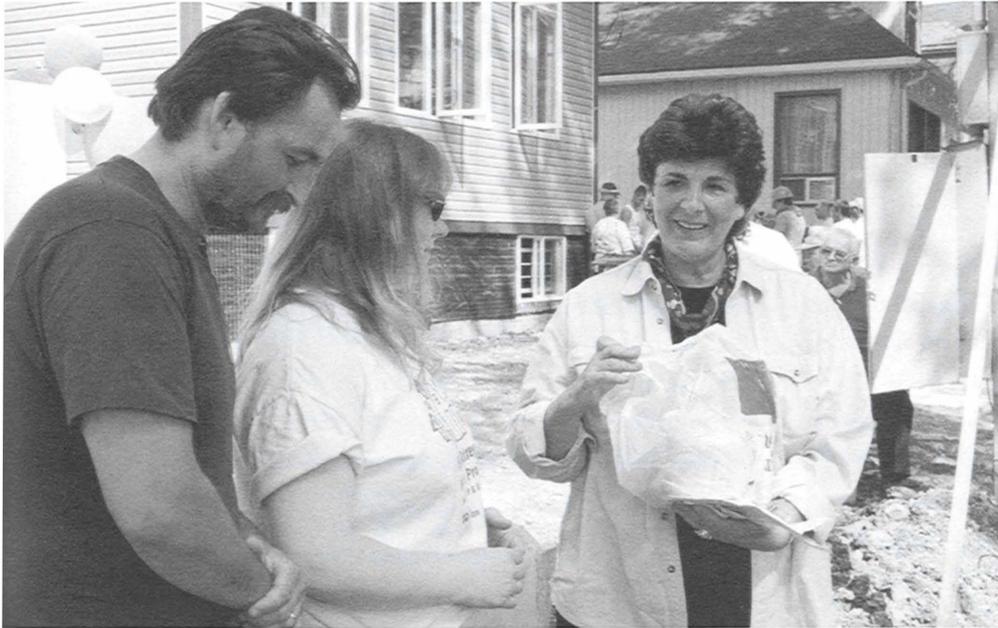
An additional source of revenue is the Habitat ReStore. Opened in 1991, the ReStore sells reusable building materials at reduced prices. Each year, the ReStore diverts thousands of pounds of reusable

materials from landfill sites into productive use.

Winnipeg HFH has also organized a "Playhouses for Hope" fund-raiser each year. Playhouses constructed by corporate volunteers are displayed at the St. Vital Shopping Centre and are awarded to lucky winners through a raffle. This year more than \$49,000 was raised!

On the final day of the build, Anita Neville, Member of Parliament for Winnipeg South Centre, and Elizabeth Huculak, General Manager of the Prairie Business Centre, joined the volunteer home builders on the site. Also in attendance was the Honourable Tim

# HABITAT POUR L'HUMANITÉ WINNIPEG TERMINE UN BLITZ



*La députée Anita Neville offre un sac de sel et une miche de pain aux propriétaires de logements.*

*MP Anita Neville presents a bag of salt and loaf of bread to the homeowners.*

## **Par Dennis Cleve, représentant, Manitoba**

Au cours de la semaine du 7 au 13 juillet 2001, Habitat pour l'humanité Winnipeg a construit 10 maisons dans le quartier William Whyte. Il s'agissait de la septième édition annuelle du Ed Schreyer Work Project, le blitz de construction (Blitz Build) annuel d'Habitat Canada.

Habitat pour l'humanité est un programme de logement autonome sans but lucratif et aux valeurs chrétiennes fondé en 1976. Il vise l'élimination du logement inférieur aux normes par la construction de maisons en partenariat avec les familles dans le besoin. Les propriétaires-occupants fournissent plus de 500 heures de mise de fonds en travail

pour la construction de leurs maisons et ils remboursent un prêt hypothécaire à long terme libre d'intérêt. Le bénévolat et les dons en argent et en matériaux de construction aident à maintenir les coûts hypothécaires à de faibles niveaux. Habitat a construit plus de 100 000 maisons réparties dans 76 pays.

Les bénévoles viennent de partout dans le monde pour participer aux blitz de construction d'Habitat pour l'humanité. Des entreprises soutiennent aussi le projet — par exemple, cette année, les maisons ont été parrainées par Dow Chemical et Home Depot. Cette année aussi, la McIvor Mennonite Brethren Church a parrainé une maison afin de célébrer le 25<sup>e</sup> anniversaire de l'église. En plus de fournir leur soutien financier, les membres de la

congrégation ont travaillé bénévolement à la construction de la maison.

Habitat pour l'humanité Winnipeg a été créé en 1987. Il s'agit de la filiale d'Habitat pour l'humanité la plus importante et la plus productive du Canada. Avec cette année, la production d'Habitat pour l'humanité Winnipeg atteint 84 maisons. En 1993, Habitat pour l'humanité Winnipeg a accueilli le Jimmy Carter Work Project grâce auquel 18 maisons ont été achevées en une semaine avec la participation de l'ancien président des États-Unis et de sa femme, Rosalynn.

Parmi les sources de fonds d'Habitat pour l'humanité Winnipeg, on retrouve l'édition annuelle du Cycle of Hope, une excursion à bicyclette au cours de laquelle les cyclistes obtiennent des promesses de dons en échange de leur participation. Cette année, le Cycle of Hope avait lieu de Kansas City à Winnipeg et l'activité a permis de recueillir plus de 70 000 \$. Parmi les cyclistes, on retrouvait le maire de Winnipeg, Glen Murray.

Le magasin ReStore d'Habitat offre une source de revenu additionnelle. Ouvert en 1991, le magasin ReStore vend des matériaux de construction réutilisables à prix réduit. Chaque année, ReStore affecte à des utilisations productives des milliers de livres de matériaux réutilisables autrement destinés aux décharges.

Habitat pour l'humanité Winnipeg a aussi organisé à chaque année une collecte de fonds appelée "Playhouses for Hope". Des maisonnettes construites par des entreprises bénévoles sont exposées dans le St. Vital Shopping Centre et remises à d'heureux gagnants à un tirage au sort. Cette année, plus de 49 000 \$ ont été recueillis!

Le dernier jour de construction, Anita Neville, députée de Winnipeg Sud-Centre, et Elizabeth Huculak, directrice générale du Centre d'affaires des Prairies, ont aidé les constructeurs bénévoles sur le chantier. L'honorable Tim Sale, ministre des Services à la famille et du Logement

Sale, Manitoba Minister of Family Services and Housing.

Anita and Elizabeth joined the right Hon. Ed Schreyer in a ceremony honouring homeowners, Cycle of Hope riders and volunteers. Ms. Neville presented a CMHC home ownership kit to each homeowner.

The day concluded with the dedication of each home. At the dedication she attended, Anita Neville presented the homeowners with a loaf of bread and a bag of salt to wish them prosperity as they move into a new home representing an exciting, new stage in their lives.

To complement the new home construction and to help current neighbourhood residents feel that they are part of the project, HFH organized a neighbourhood fix-up program. Staff of the Winnipeg office have volunteered to help with that program. >

## HELPING OUT—AND HAVING FUN!

### UNITED WAY/HEALTHPARTNERS ACTIVITIES IN FULL SWING ACROSS THE CORPORATION

For years, CMHCers have been partnering with the Government of Canada Workplace Charitable Campaign to raise funds, help our fellow Canadians—and have fun while doing it!

This year is no exception. On September 8, staff in and around the Ottawa area enjoyed the 13th annual Community Day celebrations, on the grounds of National Office and the Montfort Hospital. Billed as Canada's Largest Yard Sale, the event brought together 600 tables of goods for sale, attracted large crowds and featured children's activities, an auction and other special attractions.

Between September 1 and November 28, a wide range of other activities will take place throughout the Corporation. Along with a number of other new ideas and returning favourites, some of the activities being planned for this year's campaign include:

- Campaign Blitzes, featuring prize draws, pledge cards and employee contests
- A Day of Caring, where staff are invited to perform charitable work in the community
- Pancake breakfasts
- Arts and crafts sales
- Silent auctions
- Scavenger hunts
- Noon time Olympics
- Bake sales
- Potluck lunches
- Invited speakers
- Office mini-putt
- And more!

Check out the December issue of *Perspective* for photographs of these and other United Way events across the country.

#### Your United Way/Healthpartners Coordinators

- National Office: Hélène Boggia
- BC and Yukon Region: Nellie Cheng
- Prairie, Nunavut and NWT Region: Doreen Lipovski
- Ontario Region: Len Bulmer
- Quebec Region: Michel Perreault
- Atlantic Region: Carol Swantee

Employees across the Corporation are working ... together for a Brighter Future!



Government of Canada  
Workplace Charitable Campaign  
Campagne de charité en milieu  
de travail du Gouvernement du Canada

du Manitoba était aussi sur place.

Anita et Elizabeth se sont jointes au très honorable Ed Schreyer pour une cérémonie en l'honneur des propriétaires-occupants, des cyclistes du Cycle of Hope et des bénévoles. M<sup>me</sup> Neville a remis une trousse de propriétaire-occupant à chaque nouveau propriétaire.

La journée s'est terminée par l'inauguration de chaque maison. À la cérémonie à laquelle elle a participé, Anita Neville a présenté aux propriétaires-occupants une miche de pain ainsi qu'un sac de sel pour leur souhaiter la prospérité au moment d'emménager dans leur nouvelle maison, ce qui représente une

nouvelle étape excitante de leur vie.

Pour terminer la construction de la nouvelle maison et aider les voisins à se sentir intégrés au projet, Habitat pour l'humanité a organisé un programme de réparation de quartier. Le personnel du bureau de Winnipeg s'est porté volontaire pour participer à ce programme. >

## AIDER TOUT EN S'AMUSANT!

### LES ACTIVITÉS DE CENTRAIDE-PARTENAIRESANTÉ BATTENT LEUR PLEIN DANS L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ

Pendant des années, les employés de la SCHL ont participé à la Campagne de charité en milieu de travail du gouvernement du Canada pour recueillir des fonds et aider nos concitoyens — tout en ayant du plaisir!

Cette année ne fait pas exception. Le 8 septembre, le personnel d'Ottawa et de la périphérie a participé à la 13<sup>e</sup> édition annuelle de la Journée communautaire sur les terrains du Bureau national et de l'Hôpital Montfort. Une foule imposante s'est présentée à la plus grande vente-débaras du pays où 600 tables d'articles à vendre avaient été disposées. De plus, des activités avaient été organisées pour les enfants, de même qu'une vente aux enchères ainsi que d'autres attractions spéciales.

Entre le 1<sup>er</sup> septembre et le 28 novembre, une vaste gamme d'activités aura lieu dans les bureaux de la SCHL. La campagne de cette année comprendra de nouvelles activités de même que le retour d'activités populaires dont voici la liste partielle :

- des blitz comportant des tirages au sort, la signature de formules de contribution et des concours d'employés;
- une journée-partage où le personnel est invité à accomplir du travail bénévole dans la communauté;
- des ventes aux enchères par écrit;
- l'aménagement d'un terrain de golf miniature dans les bureaux;
- des petits déjeuners de crêpes;
- des ventes de pâtisseries;
- des ventes d'artisanat;
- des chasses au trésor;
- des dîners communautaires;
- des conférenciers invités;
- des jeux olympiques du midi;
- et plus encore!

Ne manquez pas le numéro de décembre de *Perspective* pour des photographies des activités Centraide organisées dans l'ensemble du pays.

### Vos coordonnateurs Centraide-Partenairesanté

- Bureau national : Hélène Boggia
- Région de la C.-B. et du Yukon : Nellie Cheng
- Région des Prairies, du Nunavut et des T. N.-O. : Doreen Lipovski
- Région de l'Ontario : Len Bulmer
- Région du Québec : Michel Perreault
- Région de l'Atlantique : Carol Swantee

Les employés de l'ensemble de la Société travaillent ensemble ... pour un avenir meilleur!



Campagne de charité en milieu  
de travail du Gouvernement du Canada

Government of Canada  
Workplace Charitable Campaign

# CHEC'S NEWEST JUNIOR PARTNERS

## CMHC SPONSORS GLOBAL VISION JUNIOR TEAM CANADA MISSION ABROAD

For the second year in a row, CMHC has undertaken a sponsorship initiative with Global Vision Junior Team Canada to help send 44 of the country's best and brightest young people abroad.

A youth-driven, not-for-profit organization, Global Vision was founded in 1991 by Canadian industry, business, government and educational leaders who realized the need to prepare future business leaders for the changing global market. The Junior Team Canada Program provides young Canadians at the high school and early university level with the skills and knowledge to prepare them for a career in international business and development.

A perfect complement to the Team Canada Trade Mission, the initiative allows CMHC to teach young, business-minded individuals about the

importance of Housing Exports and Technology—and then sponsor them to spread that word to their counterparts in countries across the globe. For 2001, the destinations chosen were South Korea, Japan and Taiwan.

The Program itself consists of two phases.

First, a four-day training session was held August 5-9 in Ottawa, including an overview of Canada's housing industry and housing in the three destination markets by CMHC's Sylvain Lasnier, Jay Thakar and Pierre Déry. The training culminated in a send-off reception on the evening of the 9th, attended by the Ambassadors or representatives from Korea, Japan and Taiwan, officials from the sponsoring agencies, the Government of Canada and Global Vision, and the student participants. The mission itself took place from August 10-24.

Speaking on behalf of CMHC at the reception, Mr. Lasnier identified the Junior Team Canada Program as an excellent way for CMHC to forward its mandate of supporting Canadian housing and the Canadian housing industry.

"As Canada's national housing agency, we work in partnership with industry and other Team Canada members to support and promote the export of Canadian housing products, services and expertise in foreign markets," he said.

"We have [accepted to take part in the Junior Team Canada Program] because we strongly believe that partnerships such as this one contribute to the making of future leaders, some of whom are here tonight. In addition to acquiring skills and knowledge which will contribute to your professional

Junior Team Canada 2001  
Équipe Canada Junior 2001



development, your travels will provide you with an opportunity to enhance your personal development by experiencing new cultures and making new friendships."

Mike Kennedy, a Fanshawe College student and two-time Junior Team Canada participant who traveled to Japan and Korea to study housing construction techniques, couldn't agree more. "The Program is an incredible experience, especially for someone my age," Mike said upon his return to Canada. "The chance to experience international business firsthand while seeing the world at the same time—to experience different cultures, and to meet and work with people of such an extraordinary caliber—was simply an amazing opportunity."

Along with CMHC, sponsors of the Program include the Export Development Corporation, Glaxo Smith Kline Pharmaceuticals, WorldCom Canada Ltd., The Drake Foundation, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) and Industry Canada. >

### A NEW NAME. A NEW VISION.

This fall, one of CMHC's key pillars will be christened with a new name, in celebration of its new vision. As of mid-November, the Canadian Housing Export Centre (CHEC) will be known as **CMHC International**. The official launch will take place in Washington, D.C., as well as at CMHC offices across Canada to coincide with key international and domestic events. Watch for more details in upcoming issues of *Perspective*, including complete coverage of the launch and photos of all the events.

# LES NOUVEAUX PARTENAIRES DU CCEH



## LA SCHL PARRAINE LA MISSION À L'ÉTRANGER DE VISION INTERNATIONALE - ÉQUIPE CANADA JUNIOR

Pour la deuxième année de suite, la SCHL parraine une initiative avec Vision internationale - Équipe Canada junior afin d'envoyer à l'étranger 44 des jeunes gens les plus brillants et les plus prometteurs du pays.

Vision internationale est un organisme axé sur les jeunes et sans but lucratif fondé en 1991 par des chefs de file de l'industrie, du secteur des affaires, de l'administration publique et du monde de l'enseignement du Canada qui ont réalisé la nécessité de préparer les futurs chefs d'entreprise à l'évolution du marché mondial. Le programme Équipe Canada junior permet aux jeunes Canadiens du niveau secondaire et du niveau universitaire primaire d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires afin de les préparer à faire carrière en commerce et en développement international.

Complément parfait de la mission commerciale d'Équipe Canada, l'initiative permet à la SCHL d'enseigner aux jeunes entrepreneurs l'importance des exportations

et de la technologie reliées à l'habitation — puis de parrainer ces personnes afin qu'elles puissent transmettre ce message à leurs homologues des pays du monde entier. En 2001, les destinations choisies ont été la Corée du Sud, le Japon et Taïwan.

Le programme se compose de deux phases.

Premièrement, une séance de formation de quatre jours a été organisée à Ottawa du 5 au 9 août. Pendant cette activité, Sylvain Lasnier, Jay Thakar et Pierre Déry de la SCHL ont fait un survol de l'industrie du logement au Canada et de l'habitation dans les trois marchés cibles. La formation s'est terminée par une réception qui a eu lieu la soirée du 9 août afin de fêter le départ des participants.

L'activité réunissait les ambassadeurs ou les représentants de la Corée, du Japon et de Taïwan, les représentants des organismes parrains, du gouvernement du Canada et de Vision internationale de même que les étudiants du programme. La mission, quant à elle, a eu lieu du 10 au 24 août.

Au cours de la réception, M. Lasnier a pris la parole au nom de la SCHL pour décrire le programme Équipe Canada junior comme une excellente façon pour la SCHL d'appliquer son mandat qui consiste à contribuer au logement des Canadiens et à aider l'industrie du logement canadienne.

« En tant qu'organisme fédéral responsable de l'habitation, nous travaillons en partenariat avec l'industrie et d'autres membres d'Équipe Canada afin de soutenir et de promouvoir l'exportation des produits, des services et de l'expertise du Canada dans le domaine du logement », a-t-il déclaré.

« Nous avons (accepté de participer au programme d'Équipe Canada junior) parce que nous croyons fermement que les partenariats de ce genre contribuent à la formation des futurs chefs, dont certains sont présents ici même ce soir. En plus

d'acquérir les aptitudes et les connaissances qui contribueront à votre perfectionnement professionnel, vos déplacements vous fourniront l'occasion d'accroître votre perfectionnement personnel en faisant l'expérience de nouvelles cultures et en forgeant de nouvelles amitiés. »

Mike Kennedy, un étudiant du Fanshawe College qui a participé deux fois à l'Équipe Canada junior et qui a voyagé au Japon et en Corée pour étudier les techniques de construction de logement, abondait dans le même sens. « Le programme offre une expérience incroyable, surtout aux personnes de mon âge », a déclaré Mike à son retour au Canada. « La chance de s'initier directement au commerce international tout en visitant le monde — de connaître des cultures différentes, de rencontrer des gens d'un calibre aussi extraordinaire et de travailler avec eux — a constitué une occasion tout simplement stupéfiante. »

Outre la SCHL, les parrains du programme comprennent la Société pour l'expansion des exportations, Glaxo Smith Kline Pharmaceuticals, WorldCom Canada Ltd., The Drake Foundation, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada. >

## UN NOUVEAU NOM, UNE NOUVELLE VISION.

Cet automne, l'un des principaux piliers de la SCHL sera rebaptisé à l'occasion de l'adoption de cette nouvelle vision. À la mi-novembre, le Centre canadien d'exportation pour l'habitation (CCEH) deviendra **SCHL International**. Cette inauguration aura lieu à Washington, D.C., ainsi que dans des bureaux de la SCHL de l'ensemble du Canada afin de coïncider avec des événements clés qui se produiront sur la scène internationale et nationale. Des détails additionnels seront publiés dans les prochains numéros de *Perspective*, y compris une couverture complète du lancement de même que des photos de tous les événements.

# MANAGING RISK

## RISK MANAGEMENT INITIATIVE GETS UNDERWAY

President Jean-Claude Villiard spoke about its importance during the Leaders Conference in April, and again during his Making a Difference Together cross-Canada tour. Since then, a small team of employees met to define our Enterprise Risk Management project. As well, a specialized and experienced consulting firm (Cap Gemini Ernst & Young) has been selected to help establish a methodology for it.

Clearly, it's an important new initiative for CMHC. But what exactly is Enterprise Risk Management?

## THE ABCS OF ERM

Put simply, Enterprise Risk Management is a way of giving ourselves a better management tool, which will work across all our business lines.

In the normal course of business,

CMHC faces a number of risks. Like any corporation, we must manage these risks as effectively as possible, to achieve our objectives and safeguard our public trust.

Enterprise Risk Management lets us bring together information from across our business lines, to capitalize on our strengths, improve on our weaknesses, capitalize on new opportunities and determine which business challenges we need to make priorities. Ultimately, this allows us to make clearer connections between what our goals are, and how we can best work to realize them, to make more informed decisions about the actions we choose to take.

## FIRST STEPS

The first step, as always, is to decide not only what we want to accomplish, but also how we want to go about it. To that end, we will work with our consultant to identify our "principal risks". Through the experience gained in completing this first

installment on risk management, the Corporation will then be able to apply the methodology to other areas across the Corporation and regional field operations.

In parallel to this work, efforts will be made to identify measurements that would relate to the principal risks, and to coordinate how other measurements are structured through the Corporation. To support this work, planning for a "performance benchmarking" initiative will also begin towards the end of this year. Ultimately, the goal of this initiative will be to identify the measurements of other comparable organizations so that CMHC can better gauge its ongoing performance relative to the performance of others.

## BUILDING ON WHAT WE DO BEST

The Enterprise Risk Management will build on what we already do well, bringing information together to make CMHC a more unified, efficient and effective organization. This initiative provides us with an opportunity to become better focused on our strategic interests, and to better align how we distribute our resources, train new employees and work together to realize our goals as an agency of the Government of Canada. This initiative also provides an opportunity to examine how CMHC manages risks, how it is organized to handle risks, and how it makes decisions about them.

Keep an eye out for more articles about the role and progress of Enterprise Risk Management and CMHC in future issues of *Perspective*. >

### ERM team / Équipe de la GRE

David D'Amour - Policy and Programs/Politiques et programmes

Sharon Matthews - Insurance and Securitization/Assurance et titrisation

Ken Brinston - Communications and Marketing/Communications et marketing

Louise Dunn - Human Resources/Ressources humaines

Karen O'Hanley - Corporate Resources/Ressources

Robert Labelle - Quebec Region/Région du Québec

Gerry Fairfax - Prairie Region/Région des Prairies

André Asselin - Co-leader/Chef associé

Coleen Miller - Co-leader/Chef associée

## MAKING A DIFFERENCE TOGETHER:

### Jean-Claude Villiard on Enterprise Risk Management (from the 2001 "Making a Difference Together" tour)

"We already do risk management in many areas of CMHC, especially in relation to our insurance program, investments and finances. What we lack is a comprehensive global approach - enterprise-wide risk management.

We have to consider operational risks as well as

financial risks. I want to involve people in this endeavour. We need to identify our organization's principal risks—both operational and financial. We must raise awareness and understanding of the concept across the Corporation.

Measures will be planned and implemented so as to put in place, over time, an enterprise-wide risk management approach."

# GESTION DU RISQUE

## LANCEMENT D'UNE INITIATIVE DE GESTION DU RISQUE

Le président, Jean-Claude Villiard, a parlé de l'importance du sujet en rubrique pendant la Conférence nationale des gestionnaires en avril, et il en a traité de nouveau pendant sa visite pancanadienne Ensemble, on fait la différence. Depuis, une petite équipe d'employés s'est réunie pour définir notre projet de gestion des risques en entreprise. De plus, les services d'une firme de consultants spécialisée et expérimentée (Cap Gemini Ernst & Young) ont été retenus pour aider à établir une méthode de gestion des risques en entreprise.

Manifestement, il s'agit d'une nouvelle initiative importante pour la SCHL. Mais qu'en est-il exactement de la gestion des risques en entreprise?

## L'ABC DE LA GESTION DES RISQUES EN ENTREPRISE

La gestion des risques en entreprise est simplement une façon de nous donner un meilleur outil de gestion qui fonctionnera dans tous nos secteurs d'activité.

Dans le cadre des activités courantes, la SCHL est confrontée à un certain nombre de risques. Comme les autres sociétés, nous devons gérer ces risques aussi efficacement que possible afin de nous assurer d'atteindre nos objectifs et de conserver la confiance du public.

La gestion des risques en entreprise nous permet de rassembler de l'information sur tous nos secteurs d'activité de manière à miser sur nos forces, améliorer nos faiblesses, tirer parti des débouchés et déterminer quels défis commerciaux sont prioritaires. En fin de compte, cette initiative nous permettra de faire des liens précis entre nos buts et la meilleure façon de les réaliser afin de prendre des décisions éclairées sur les mesures que nous adoptons.

## PREMIÈRES ÉTAPES

La première étape, comme toujours, consiste à décider ce que nous voulons accomplir et la façon dont nous voulons procéder. À cette fin, nous travaillerons avec notre consultant pour déterminer les « principaux risques ». Grâce à l'expérience acquise pendant la réalisation de cette première étape de la gestion des risques, la Société sera en mesure d'appliquer la méthode à d'autres secteurs de l'entreprise ainsi qu'aux activités régionales.

Parallèlement à ces travaux, des efforts seront déployés afin d'établir des mesures reliées aux principaux risques et de coordonner la façon dont les autres mesures sont structurées dans l'ensemble de la Société. Pour étayer ces travaux, nous commencerons aussi à la fin de l'année à planifier une initiative « d'évaluation du rendement ». En bout de ligne, le but de cette initiative consistera à établir des mesures des autres organismes comparables pour que la SCHL puisse mieux jauger son rendement courant par rapport au rendement des autres.

## S'APPUYER SUR NOS FORCES

La gestion des risques en entreprise tirera parti de nos forces et rassemblera de l'information qui accroîtra l'unification, l'efficacité et l'efficacités de la SCHL en tant qu'organisme. Cette initiative nous donne l'occasion d'être plus axés sur nos intérêts stratégiques, et d'améliorer la façon dont nous distribuons nos ressources, formons les nouveaux employés et travaillons ensemble à atteindre nos objectifs à titre d'organisme du gouvernement du Canada. Cette initiative fournit aussi une occasion d'examiner la façon dont la SCHL gère les risques, comment elle est organisée

pour gérer les risques et comment elle prend des décisions à ce sujet.

Ne manquez pas les prochains numéros de *Perspective* pour plus d'articles sur le rôle et les progrès accomplis relativement à la gestion des risques à la SCHL. >

## ENSEMBLE, ON FAIT LA DIFFÉRENCE :

### Propos de Jean-Claude Villiard sur la gestion des risques en entreprise

(tirés de la visite 2001 Ensemble, on fait la différence)

« Nous gérons déjà les risques dans bien des secteurs de la SCHL, notamment en relation avec notre programme d'assurance, nos investissements et nos finances. Toutefois, il nous manque une méthode globale — la gestion des risques pour l'ensemble de l'entreprise.

Nous devons tenir compte des risques opérationnels autant que des risques financiers. Je veux amener les employés à participer à cette entreprise. Nous devons déterminer les principaux risques supportés par notre organisme — tant opérationnels que financiers. Nous devons accroître la sensibilisation et la compréhension relatives au concept dans l'ensemble de la Société.

Des mesures seront planifiées et mises en oeuvre de manière à adopter, avec le temps, la gestion des risques pour l'ensemble de l'entreprise. »



# CMHC'S NATIONAL OFFICE DIVERSITY TEAM

# Diversity WORKS!

**THE NATIONAL OFFICE DIVERSITY COMMITTEE SETS THE STAGE FOR INCLUSIVENESS, FAIRNESS - AND CHOICE**

At CMHC, “valuing and respecting individuals” is more than just one of our core values.

It is a vision statement which demonstrates the Corporation’s level of commitment toward improving the quality of employees' lives both at work and at home.

Along with their counterparts in the Regions, the National Office Diversity Committee is a working group of employees interested in exploring diversity issues and their relevance to CMHC's workplace and business. Working in co-ordination with the Project Officer responsible for Diversity Management, the Committee was formed to help increase awareness on diversity and provide a better understanding of what it means for all CMHC.

The core of the group consists of 10 employees elected for two-year terms, representing National Office sectors and a wide variety of levels and positions within the Corporation. Rounding out the team are two rotating members: the Vice-President, Diversity Champion and an HR Consultant.

In 2001, the Committee has focused its efforts and attention on four key areas:

1. **Integrating diversity into Business Plans:** dialoguing with sector management teams to explore areas where diversity principles have or can be further integrated within business plans;

**NATIONAL OFFICE DIVERSITY COMMITTEE MEMBERS:**

**Vice-President Diversity Champion**

Douglas Stewart

**HR Consultant**

Diane Gendron

**Diversity Advisor**

Jacqueline Lawrence

**Communications and Marketing**

Shirley Tom

Louis Musto

**Corporate Services**

Danielle Deschambault

Daughn Dixon Moisan

**Insurance and Securitization**

Julie Bourk

Deborah Fiddes

**Human Resources**

Susan Asistores

Nancy Powers

**Policy and Programs**

Piyasena Hapuarachchi

**WHAT “DIVERSITY” IS— AND ISN'T!**

The National Office Diversity Committee believes in, and works for, the diversity principles of inclusiveness and respect for differences. But what exactly is “diversity” about?

**Diversity is not:**

- limited to race or gender;
- affirmative action or quotas;
- just something that's nice to have.

**Diversity is:**

- inclusive of all peoples;
- about creating a work environment where all employees and potential employees can feel valued for who they are;
- about respecting differences that are visible (race, gender)—and those that are not so visible (religion, sexual orientation, education, age, work style, decision making, thinking).

# LE COMITÉ SUR LA DIVERSITÉ DU BUREAU NATIONAL

## La diversité, ÇA MARCHE!

### LE COMITÉ SUR LA DIVERSITÉ DU BUREAU NATIONAL VISE L'INCLUSION, L'ÉQUITÉ – ET LE CHOIX

À la SCHL, « valoriser et respecter les personnes » est bien plus qu'une de nos valeurs de base.

C'est un énoncé de vision qui témoigne de l'engagement de la Société pour l'amélioration de la qualité de vie des employés, au travail comme à la maison.

Avec ses homologues des régions, le Comité sur la diversité du Bureau national est un groupe de travail composé d'employés intéressés à explorer les questions de diversité et leur pertinence pour le lieu de travail et les activités de la SCHL. Travaillant en coordination avec l'agent de projet

chargé de la gestion de la diversité, le Comité a pour but de contribuer à sensibiliser davantage à la diversité et de faire mieux comprendre ce que cela peut signifier pour l'ensemble de la SCHL.

Le noyau du groupe se compose de 10 employés élus pour des mandats de deux ans, représentant tous les secteurs du Bureau national et une grande variété de niveaux et de postes au sein de la Société. L'équipe se complète de deux postes occupés par roulement : le vice-président, Étoile de la diversité et un consultant en RH.

En 2001, le Comité a concentré ses efforts et son attention sur quatre grands dossiers :

1. **Intégrer la diversité aux plans d'affaires** : dialoguer avec les équipes de gestion des secteurs pour examiner

les domaines où les principes de diversité ont été intégrés aux plans d'affaires ou pourraient l'être davantage;

2. **Stratégies de recrutement et de maintien en poste des Autochtones** : trouver des stratégies pour attirer et conserver des professionnels autochtones dans tous les secteurs d'activité de la SCHL en préparation de la croissance prévue du nombre

### QU'EST-CE QUE LA « DIVERSITÉ » – ET QU'EST-CE QU'ELLE N'EST PAS!

Le Comité sur la diversité du Bureau national croit aux principes de la diversité, soit l'inclusion et le respect des différences, et travaille à les faire respecter. Mais qu'est-ce qu'on entend au juste par la « diversité »?

#### La diversité :

- ne se restreint pas à la race ou au sexe;
- n'est pas synonyme d'action positive ni de quotas;
- n'est pas simplement souhaitable.

#### La diversité :

- inclut tout le monde;
- vise à créer un milieu de travail où tous les employés et les employés éventuels peuvent se sentir appréciés pour ce qu'ils sont;
- concerne le respect des différences visibles (race, sexe) – et celles qui le sont moins (religion, orientation sexuelle, instruction, âge, style de travail, prise de décisions, réflexion).

### MEMBRES DU COMITÉ SUR LA DIVERSITÉ DU BUREAU NATIONAL :

#### Vice-président Étoile de la diversité

Douglas Stewart

#### Consultante en RH

Diane Gendron

#### Conseillère en diversité

Jacqueline Lawrence

#### Communications et marketing

Shirley Tom

Louis Musto

#### Services généraux

Danielle Deschambault

Daughn Dixon Moisan

#### Assurance et titrisation

Julie Bourk

Deborah Fiddes

#### Ressources humaines

Susan Asistores

Nancy Powers

#### Politiques et programmes

Piyasena Hapuarachchi

2. **Aboriginal recruitment and retention strategies:** identifying strategies to attract and retain Aboriginal professionals within all CMHC business lines in preparation for the anticipated growth of Aboriginal peoples within the Canadian labour force over the next five to 10 years;
3. **Communication:** educating and raising awareness to clarify the question, “*What is diversity?*”; and
4. **The Diversity Forum:** coordinating CMHC’s 6th National Diversity Forum at National Office on Oct. 1 and 2, where senior managers, HR and Diversity Committee members celebrate successes and prioritize initiatives for the next year.

For more on diversity activities at the Corporation, the Diversity Forum and our continuing series, **Diversity Tips at Work** (see sidebar), stay tuned to future issues of *Perspective*. In the meantime, why not visit the diversity database via HR On-line or contact the Diversity Committee member in your region or sector to find out what they’re up to, how you can do your part to support diversity at CMHC—or even how you can join the team! >

## DIVERSITY TIPS —AT WORK!

By valuing and respecting diversity, the Corporation continues to develop an organizational culture in which employees feel valued and can reach their fullest potential. Beginning with this issue, *Perspective* will be providing regular tips on diversity programs of benefit to all employees.

**Today’s tip: balancing work and family!** CMHC offers a variety of alternative arrangements to help employees balance their work and family responsibilities. Some of the options include:

- compressed work weeks, allowing employees to work their regular hours over an alternative schedule;
- telework, to let them work effectively from out of the office;
- leave with income averaging;
- part-time employment;
- pre-retirement leave and self-funded leave;
- job sharing.

For more information on these and other policies, visit HR On-line today!

## WITH REGRET



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

PENSIONER OR EMPLOYEE	DATE (2001)	BRANCH/DIVISION
Adélaré Downing	June 20	Montréal Branch
Georgina Armstrong	June 22	Toronto Office
Norman Sanderson	June 22	Toronto Branch
Grenville Fuller	July 3	Vancouver Office
Mary Joan Donnelly	July 12	Barrie Office
William (Bill) Sjodin (employee)	July 21	Procurement Services, Administrative Services Division, NO
Pierre-Paul Sanfaçon	August 3	Quebec Office
Donald Scribner	August 6	Administration Division, NO
Robert Couillard	August 9	Program Planning, NO
William C. Robbins	August 23	Edmonton Office
Joseph Naggiar	August 30	Longueuil Office
Norma Farlett	September 8	Program Budget Group, NO

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).

d'Autochtones dans la population active du Canada sur les cinq à 10 prochaines années.

3. **Communication** : sensibiliser à la question « Qu'est-ce que la diversité? » ; et
4. **Le Forum sur la diversité** : coordonner le 6<sup>e</sup> Forum national sur la diversité au Bureau national, les 1<sup>er</sup> et 2 octobre, au cours duquel les cadres supérieurs, les RH et les membres du Comité sur la diversité fêtent les réussites et fixent les priorités des initiatives de l'année à venir.

Pour en savoir davantage sur les activités relatives à la diversité à la Société, le Forum sur la diversité et notre série *Conseils sur la diversité au bureau* (voir l'encadré), ne manquez pas les prochains numéros de *Perspective*. Entre-temps, pourquoi ne pas visiter la base de données sur la diversité à RH en ligne ou communiquer avec le membre du Comité sur la diversité de votre région ou de votre secteur pour savoir ce qui se passe et ce que vous pouvez faire pour appuyer la diversité à la SCHL – ou même comment vous joindre à l'équipe! >

## CONSEILS SUR LA DIVERSITÉ – AU BUREAU!

En valorisant et en respectant la diversité, la Société continue de créer une culture organisationnelle par laquelle les employés se sentent appréciés et peuvent mettre en valeur tout leur potentiel. À compter du présent numéro, *Perspective* présentera régulièrement des conseils sur les programmes de diversité intéressant tous les employés.

**Le conseil du jour : équilibrer le travail et la famille!** La SCHL offre un éventail de modalités permettant aux employés d'équilibrer leur travail et leurs obligations familiales, notamment :

- la semaine de travail comprimée, permettant aux employés de travailler le même nombre d'heures selon un horaire différent;
- le télétravail qui permet de travailler ailleurs qu'au bureau;
- les congés avec étalement du revenu;
- les congés de préretraite et les congés sans solde;
- le travail à temps partiel;
- le partage d'emploi.

Pour de plus amples renseignements sur ces sujets et sur d'autres, visitez RH en ligne aujourd'hui!

## AVEC REGRET



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

RETRAITÉS/EMPLOYÉS	DATE (2001)	POINT DE SERVICE/DIVISION
Adélarde Downing	20 juin	Bureau de Montréal
Georgina Armstrong	22 juin	Bureau de Toronto
Norman Sanderson	22 juin	Bureau de Toronto
Grenville Fuller	3 juillet	Bureau de Vancouver
Mary Joan Donnelly	12 juillet	Bureau de Barrie
William (Bill) Sjodin (employé)	21 juillet	Approvisionnement, Division des services administratifs, BN
Pierre-Paul Sanfaçon	3 août	Bureau de Québec
Donald Scribner	6 août	Division des services administratifs, BN
Robert Couillard	9 août	Planification des programmes, BN
William C. Robbins	23 août	Bureau d'Edmonton
Joseph Naggiar	30 août	Bureau de Longueuil
Norma Farlett	8 septembre	Groupe de planification budgétaire, BN

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

# IT'S IN US TO GIVE

## HOW YOUR BLOOD CAN SAVE A LIFE—OR FOUR\*

From registration to donuts and juice, the process of collecting a unit of blood takes less than an hour, including about 10 minutes for the actual donation.

But the need for blood—and the good it can do—is endless.

At one time or another, nearly all of us will need donated blood or blood products. Blood components and blood products represent a critical part of everyday medical care, such as major surgeries, the treatment of leukemia, hemophilia, anemia and burns, and other medical procedures. Organ transplants, cancer therapy, heart surgery, treatment for anemia, support for patients with blood disorders, resuscitation of trauma victims, and the care and survival of premature infants are just a few examples of medical procedures requiring blood transfusions.

Yet while almost all of us will one day need blood, only a small percentage of Canadians actually donate on a regular basis.

Regular donors in good health and between the ages of 17 and 70, who form the backbone of the Canadian blood donation system, can normally give blood every 56 days, or about six

times a year. The average person has about five litres of blood, and during a donation, only about 455 ml are taken. Some donations are held up to 42 days as whole blood, while others are processed to separate them into red blood cells and plasma, which is then sent to hospitals for emergency room, surgical and other medical care needs.

In total, over 5,000 blood donations are needed every day to ensure a steady supply to hospitals across Canada. Each unit of blood donated can help as many as four people, and all blood types are always in demand.

So remember, every time we donate blood, we're helping save the lives of other human beings, our friends and family—or maybe even our own.

Take a moment to mark your calendar with the dates of upcoming CMHC blood donor clinics for the remainder of this year and into 2002. And then be sure to keep your appointment to donate blood—and save a life!

For more information on blood donation and related matters, please refer to the Canadian Blood Services Web site at [www.bloodservices.ca](http://www.bloodservices.ca)

*\* Prepared with thanks to Canadian Blood Services. >*



**CANADIAN BLOOD SERVICES**

Blood. It's in you to give.



*Blood donor clinic at the National Office in July.*

*Une collecte de sang, en juillet, au Bureau national.*

*Photo: Sean Finlay*

## MAKE A DATE TO SAVE A LIFE!

### **CMHC Blood Donor Clinics for 2001-2002**

Mark your calendar today with the following dates to become a regular blood donor—and lifesaver!

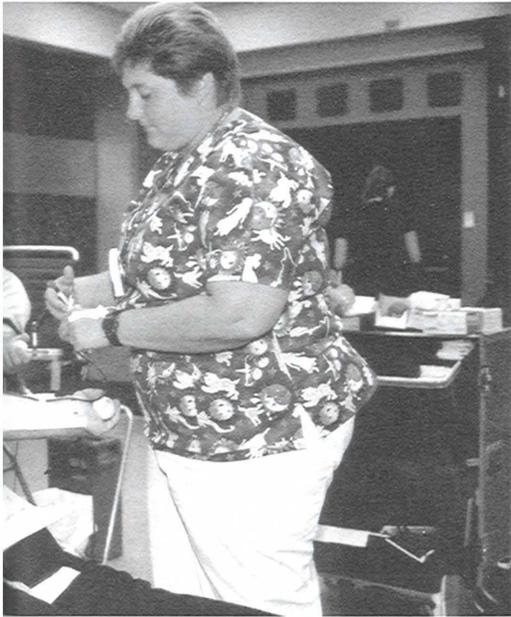
#### **2001:**

- December 6

#### **2002:**

- February 20
- April 17
- June 18
- September 11
- November 12

# DONNEZ. VOUS L'AVEZ DANS LE SANG.



## VOTRE SANG POURRAIT SAUVER UNE VIE... OU QUATRE\*

De l'inscription à la collation, le processus de prélèvement d'une unité de sang prend moins d'une heure, dont environ 10 minutes allouées au prélèvement proprement dit.

Mais le besoin en sang – et le bien que celui-ci procure – est perpétuel.

Un jour ou l'autre, nous aurons à peu près tous besoin de sang ou de produits sanguins. Les composants et les produits sanguins constituent des éléments essentiels des soins médicaux de tous les jours tels que les chirurgies majeures, le traitement de la leucémie, de l'hémophilie, de l'anémie, des brûlures et d'autres actes médicaux. La greffe d'organe, le traitement des cancers, la chirurgie cardiaque, le traitement de l'anémie, le soutien apporté aux patients qui souffrent de troubles du sang, la réanimation des victimes de traumatisme et les soins apportés aux bébés prématurés pour leur survie ne sont que quelques exemples

des actes médicaux qui nécessitent des transfusions sanguines.

Et pourtant, même si la plupart d'entre nous aurons un jour besoin de sang, il n'y a en fait qu'un petit pourcentage de Canadiens qui donnent du sang régulièrement.

Les donneurs habituels en bonne santé et âgés entre 17 et 70 ans constituent le pivot du système d'approvisionnement en sang du Canada, et peuvent normalement donner du sang tous les 56 jours, ou environ six fois par année. En moyenne le corps humain contient cinq litres de sang, et lors d'un prélèvement, on en recueille seulement 455 ml. Certains dons sont conservés à l'état de sang total pendant une période pouvant aller jusqu'à 42 jours, tandis que d'autres sont traités afin d'être séparés en globules rouges et en plasma, pour ensuite être acheminés vers les hôpitaux, dans les salles d'urgence, pour répondre aux besoins chirurgicaux et pour d'autres soins médicaux.

Chaque jour, il faut plus de 5 000 dons de sang pour approvisionner adéquatement les hôpitaux du Canada. Chaque unité de sang que vous donnez peut aider jusqu'à quatre personnes, et il y a toujours une forte demande pour tous les groupes sanguins.

N'oubliez pas, chaque fois que vous donnez du sang, vous contribuez à sauver la vie d'un autre être humain, peut-être un parent ou un ami, ou même la vôtre.

Pour vous aider à planifier vos dons, pourquoi ne pas prendre quelques secondes pour inscrire à votre agenda les dates des prochaines collectes de sang qui auront lieu cette année et en 2002 à la SCHL. Et assurez-vous de bien vous présenter à votre rendez-vous où vous pourrez sauver une vie en donnant du sang!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur des sujets reliés aux dons de sang, veuillez consulter le site Web de la Société canadienne du sang à l'adresse suivante : [www.bloodservices.ca](http://www.bloodservices.ca)

*\* Nous remercions de sa collaboration la Société canadienne du sang. >*



**SOCIÉTÉ CANADIENNE DU SANG**

Donnez. Vous l'avez dans le sang.

## VOUS AVEZ RENDEZ-VOUS AVEC LA VIE!

**Voici les dates des prochaines collectes de sang qui auront lieu à la SCHL cette année et en 2002.**

Inscrivez-les dès maintenant sur votre calendrier pour devenir un donneur habituel et un sauveur!

### **2001 :**

- Le 6 décembre

### **2002 :**

- Le 20 février
- Le 17 avril
- Le 18 juin
- Le 11 septembre
- Le 12 novembre

# BLOWING THE “ROOFUS” OFF THE CALGARY STAMPEDE

## CMHC'S PRAIRIE REGION MASCOT RIDES INTO TOWN FOR THE CALGARY STAMPEDE AND EXHIBITION

The newest face of CMHC rode into town for the Calgary Stampede this summer, and ended up taking the internationally acclaimed event by storm.

“Roofus Logement” was his name, and he caused a great deal of interest—and a huge splash—when he was invited to make daily appearances outside the Stampede Lottery Dream Home, a fully furnished home with a number of both FlexHousing™ and Healthy Housing™ features, designed and constructed especially for the event as a community fund-raiser by the local chapter of the Rotary Club.

Roofus was created by the Prairie Region to “brand” CMHC as a more approachable organization, and raise our visibility with consumers and industry stakeholders at community and housing-related activities. At the Stampede, the house-shaped mascot proved a big hit with children and parents alike. Sporting a cowboy hat and boots, he blended in well with the crowd, greeting visitors who gathered in line to tour the 2001 Dream Home by Calgary builder, Homes by Avi.

Each year, the Calgary Stampede attracts more than 600,000 regional, national and international visitors. More than a third of that number were estimated to have toured the Dream Home, offering an exceptional opportunity for CMHC to promote our range of services and new Web site, and spread the word about the wealth of housing-related

products and publications we have available for consumers, including:

- *About Your House* series;
- *Hiring a Contractor*;
- *Homeowner's Inspection Checklist*; and
- *The Healthy Housing Renovation Planner*.

CMHC is committed to continuing to build strong relationships with our key industry partners. The Roofus/Homes by Avi collaboration is a great example of a win-win situation for both the Corporation and our private sector partner. Thanks to the efforts and imagination of the Prairie Region, CMHC was able to raise our visibility as a provider of housing information, while Homes by Avi was able to enhance their visibility as a community leader in the home building sector.

For now, Roofus is taking a well-earned break to rest his shingles, but he's also already managed to fit a few “repeat performances” into his schedule. Roofus supported the CMHC Winnipeg Office as they competed in that city's Dragon Boat races on August 18 and 19, and he also traveled all the way to Ottawa to attend Community Day on the grounds of National Office on September 8.

And for anyone who would like to invite this innovative image awareness tool to attend a consumer event in their region, just contact his “booking agents”—Kellea Cole or Monica Silenzi of the Communications and Marketing Team in Calgary—to arrange for a special appearance by the newest member of the CMHC team. >



# LA SCHL NE PASSE PAS INAPERÇUE AU STAMPEDE DE CALGARY

## LA MASCOTTE DE LA RÉGION DES PRAIRIES DE LA SCHL DÉBARQUE À CALGARY À L'OCCASION DU STAMPEDE

La toute nouvelle recrue de la SCHL a fait une entrée remarquée au Stampede de Calgary cet été, allant presque jusqu'à voler la vedette lors de cet événement reconnu mondialement.

La mascotte, baptisée « Roofus Logement », a piqué la curiosité et a fait sensation lorsqu'elle a été invitée à faire apparition tous les jours sur le site de la « maison de rêve » qui a fait l'objet d'un tirage lors du Stampede. Cette maison, entièrement meublée, comporte un certain nombre de caractéristiques de la maison Bâti-Flex<sup>MC</sup> et de la maison saine<sup>MC</sup> et a été conçue et construite spécialement pour l'occasion afin de recueillir des fonds pour la communauté, par l'intermédiaire du club « Rotary ».

Roofus a été créé par la région des Prairies pour donner de la SCHL l'image d'une organisation accessible et pour accroître sa visibilité auprès des consommateurs et des intervenants du secteur de l'habitation à l'occasion d'activités communautaires ou d'événements liés au logement. Au Stampede, la mascotte en forme de maison a fait fureur, tant auprès des enfants que des parents. Arborant chapeau et bottes de cow-boy, elle s'est

bien mêlée à la foule, accueillant les personnes venues visiter la « maison de rêve 2001 », conçue par un constructeur de Calgary, Homes by Avi.

Chaque année, le Stampede de Calgary attire plus de 600 000 visiteurs de la région, du Canada et d'ailleurs. On estime que plus d'un tiers d'entre eux ont visité la maison de rêve. C'était une occasion exceptionnelle pour la SCHL de promouvoir ses nombreux services, son nouveau site Web et la vaste gamme de documents sur l'habitation qu'elle publie à l'intention des consommateurs, notamment :

- Série *Votre maison*
- *Le choix d'un entrepreneur*
- *Guide d'inspection pour le propriétaire-occupant*
- *Rénovation de la maison saine*

La SCHL s'est engagée à continuer d'établir des liens solides avec ses partenaires clés du secteur de l'habitation. La collaboration entre Roofus et Homes by Avi est un parfait exemple d'une situation avantageuse pour tous, c'est-à-dire la SCHL et son partenaire du secteur privé. Grâce au travail et à l'imagination de la région des Prairies, la SCHL a réussi à mieux se faire connaître comme source importante d'information sur l'habitation, et Homes by Avi a pu accroître sa visibilité en tant que chef de file de la collectivité

dans le secteur de la construction résidentielle.

Avant de mettre ses bardeaux au repos, Roofus a pu trouver le temps de faire quelques autres apparitions. Les 18 et 19 août, il a appuyé le bureau de la SCHL à Winnipeg lors des courses de canot Dragon de la ville. Il s'est aussi rendu à Ottawa pour participer à la Journée communautaire, qui s'est déroulée sur le terrain du Bureau national le 8 septembre.

Si vous désirez faire appel aux services de Roofus, un outil original de promotion de l'image de la SCHL, pour un événement organisé dans votre région, communiquez avec un de ses « agents », Kellea Cole ou Monica Silenzi, de l'équipe des Communications et du marketing à Calgary. Vous pourrez ainsi mettre à contribution le tout dernier membre de l'équipe de la SCHL. >

*La mascotte « Roofus Logement » faisant la promotion de la maison de rêve au Stampede 2001 de Calgary.*

*Roofus Logement promoting Dream Home at the 2001 Calgary Stampede.*

# 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.

## CMHC PARTICIPATION AT RECENT CONFERENCES:

CMHC was one of the sponsors of the **Canadian Institute of Planners Annual Conference**, held in Ottawa from July 8 to 11. Whether they work for municipal or other governments or for the development industry, planners are a key partner and client group for the implementation of sustainable communities. More than 700 delegates, speakers and exhibitors gathered to share information on a variety of urban planning issues. Research Division staff hosted an information booth featuring publications and software like the new *Housing in Canada* desktop database, and were on hand to meet with delegates and explain how CMHC research results and tools can help them build the case for sustainable practices. CMHC researchers also hosted a poster session, moderated a workshop and led a walking tour through Ottawa's historic Byward Market, examining neighbourhood features like the area's pedestrian-friendliness and mixture of land uses and housing types.

At their August 16th meeting in London, Ontario, **Federal/Provincial/Territorial Housing Ministers** shared a sense of urgency in developing solutions for affordable housing issues. Among other topics, they discussed the government's proposal for a flexible,



*Doug Pollard, Senior Researcher, NO, leads a tour of the Byward Market, an example of a sustainable community, during the Canadian Institute of Planners Conference*

*Doug Pollard, chercheur principal au Bureau national, mène un groupe de visiteurs dans le marché By, un exemple de collectivité durable, au cours de la Conférence de l'Institut canadien des urbanistes.*

cost-shared initiative that meets rental housing needs in different parts of Canada, from large cities to remote areas. A short-term solution directed at developing affordable rental housing in areas with very low vacancy rates, the proposal would require prompt consensus among provincial and territorial governments if production of the much-needed rental units is to begin soon. CMHC officials will continue to work with the provinces and territories on the affordable rental strategy, to reach agreement with most provinces and territories by the time of the next meeting of Housing Ministers this November. In the meantime, CMHC will pursue its work with the federal-provincial Working Committee, created by the Housing Ministers last September, on a long-term strategy to ensure an adequate supply of affordable rental housing in the future.

## COMING EVENTS:

- **International Housing Finance Conference:** October 18 and 19 in Vilnius, Lithuania
- **Canadian Real Estate Association (CREA):** October 27 to 31 in Montréal
- **24th World Congress of Housing Finance:** November 12 in Washington, D.C.
- **Launch of new vision/name for CMHC International:** mid-November, across Canada
- **Federal/Provincial/Territorial Housing Ministers Meeting:** November 30 in Québec City
- **Canadian Institute of Mortgage Brokers and Lenders (CIMBL):** November 18 to 20 in Toronto
- **Canadian Manufactured Housing Institute (CMHI):** February 24, 2002, in Victoria
- **Canadian Home Builders' Association (CHBA):** February 24 to 27, 2002, in Victoria >

# CONFÉRENCES ET ÉVÉNEMENTS DANS L'ENSEMBLE DU PAYS

Tout au long de l'année, les représentants de la SCHL participent dans l'ensemble du pays à une vaste gamme de conférences et d'événements reliés au logement afin de rencontrer nos clients et nos partenaires, de promouvoir nos produits et services et d'accroître la sensibilisation à notre égard ainsi que notre visibilité.

## PARTICIPATION DE LA SCHL À DES CONFÉRENCES RÉCENTES :

La SCHL a été l'un des parrains du Congrès annuel de l'**Institut canadien des urbanistes** qui a eu lieu à Ottawa du 8 au 11 juillet. Qu'ils travaillent pour des municipalités, d'autres gouvernements ou pour l'industrie de la promotion, les urbanistes constituent un partenaire et un groupe de clients clé pour l'aménagement de communautés durables. Plus de 700 délégués, conférenciers et exposants se sont rassemblés pour partager de l'information sur une gamme de questions d'urbanisme. Le personnel de la Division de la recherche a monté un kiosque d'information mettant en

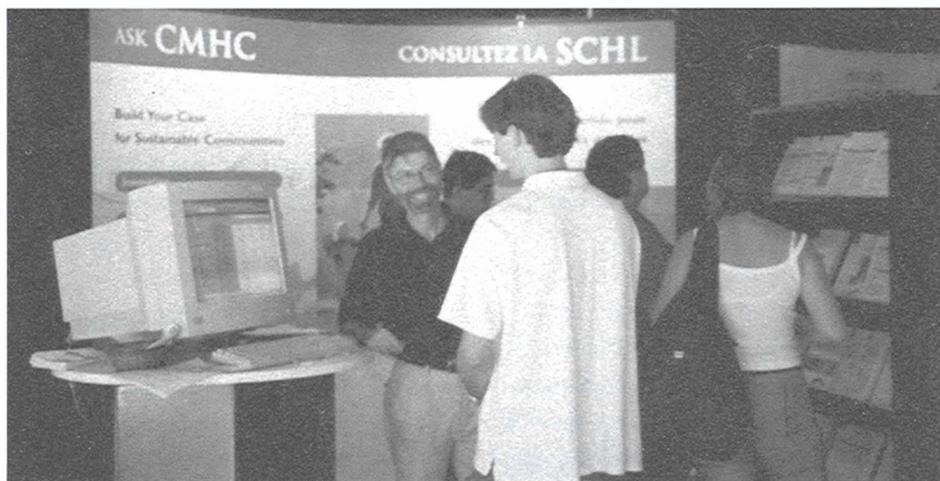
vedette des publications et des logiciels comme la série de données électronique *Le logement au Canada*. Il était sur place pour rencontrer les délégués et expliquer comment les résultats des recherches et les outils de la SCHL peuvent les aider à justifier des pratiques durables. Les chercheurs de la SCHL ont aussi donné une présentation par affiches, animé un atelier et organisé une visite à pied du site historique du marché By d'Ottawa au cours de laquelle on a examiné les caractéristiques conviviales du secteur pour les piétons ainsi que la combinaison d'utilisations des terrains et de types de maisons.

À leur réunion du 16 août qui a eu lieu à London, en Ontario, **les ministres du Logement fédéral, provinciaux et territoriaux** ont signalé l'urgence de trouver des solutions aux problèmes de logement abordable. Parmi les sujets abordés, ils ont discuté de la proposition du gouvernement pour une initiative flexible et à coûts partagés répondant aux besoins de logement locatif dans différentes parties du Canada, des grandes villes aux régions éloignées.

Cette proposition qui constitue une solution à court terme axée sur l'aménagement de logement locatif abordable dans les secteurs affichant de très bas taux d'inoccupation nécessitera un consensus rapide entre les gouvernements provinciaux et territoriaux pour que la production des logements locatifs qui s'impose commence bientôt. Les représentants de la SCHL continueront de travailler avec les provinces et les territoires sur la stratégie de logement locatif abordable afin de conclure un accord avec la plupart d'entre eux d'ici la prochaine réunion des ministres du Logement prévue pour novembre prochain. Dans l'intervalle, la SCHL continuera de travailler avec le comité de travail fédéral-provincial créé par les ministres du Logement en septembre dernier à l'élaboration d'une stratégie à long terme visant à garantir une offre adéquate de logement locatif abordable.

## PROCHAINS ÉVÉNEMENTS :

- **Conférence internationale sur le financement de l'habitation** : les 18 et 19 octobre, Vilnius, Lituanie
- **Association canadienne de l'immeuble (ACI)** : du 27 au 31 octobre, Montréal
- **24th World Congress of Housing Finance** : le 12 novembre, Washington, D.C.
- **Lancement de la nouvelle vision et du nouveau nom SCHL International** : mi-novembre, dans l'ensemble du pays
- **Réunion des ministres du Logement fédéral, provinciaux et territoriaux** : le 30 novembre, à Québec
- **Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH)** : du 18 au 20 novembre, Toronto
- **Institut canadien de l'habitation usinée** : le 24 février 2002, Victoria
- **Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH)** : du 24 au 27 février 2002, Victoria >



John Engeland, chercheur principal au Bureau national, explique le fonctionnement du logiciel appelé « Le logement au Canada, un regard sur les conditions de logement » à un participant à la Conférence de l'**Institut canadien des urbanistes**.

John Engeland, Senior Researcher, NO, demonstrates the Window on Housing Conditions Software to a delegate attending the **Canadian Institute of Planners Conference**.

# INAUGURAL CHARITY GOLF TOURNAMENT A SUCCESS

By Todd Selby, Communications and Marketing, Atlantic Business Centre

*This article ran in the Fall Edition 2001 of **The Atlantic Rythm**, the newsletter of the Atlantic Business Centre.*

Building on a proud history of charitable support within the community, CMHC employees in Halifax organized the First Annual Charity Golf Tournament held at Granite Springs Golf Club in Halifax on August 23, 2001. Several housing-related charities were identified, and staff voted on who to support this year. The winning charity was Phoenix Youth Programs, a charity working with homeless and at-risk youth.

Building on existing relationships, CMHC was able to secure Kent Building Supplies as the main event sponsor. Additional sponsorships were raised with 14 holes being purchased by lenders, realtors and property managers among others. This combined with 116 players and fund raising ideas like a silent auction and the sale of mulligans resulted in \$13,000 being collected in support of Phoenix Youth Programs.

The strong support of the housing industry was clearly visible at the event. "It is encouraging to see the housing sector show such a tremendous response to this charitable event," said Bill Smith, General Manager, Atlantic Business Centre. "The generosity of all participants shows a willingness to give back to the community in which they live and work," continued Bill.

The occurrence of this event was particularly timely for Phoenix Youth Programs. "Over the past year we have seen a 25 per cent increase in the demand for our services. We were thrilled that CMHC and Kent joined together to help



*CMHC Volunteers turned out in full force on the big day. Back Row (Left to Right): Newton Seto, Carol Swantee, Pratibha Popat-Randhawa, Elizabeth Porter, Ray Meuse, Randy Lister / Front Row (Left to Right): David Young, Devin Veinot, Emily Hollett, Jeanne Bourgeois, J. Tattershall. Missing from photo: Paul Sauvé*

*Les bénévoles de la SCHL se sont rendus en grand nombre à ce rendez-vous important. Rangée du fond (de gauche à droite) : Newton Seto, Carol Swantee, Pratibha Popat-Randhawa, Elizabeth Porter, Ray Meuse et Randy Lister / Première rangée (de gauche à droite) : David Young, Devin Veinot, Emily Hollett, Jeanne Bourgeois et J. Tattershall. Absent de la photo : Paul Sauvé*

us meet our ever increasing need," said Sharon Avery, Director of Development, Phoenix Youth Programs.

CMHC staff from all business lines demonstrated the value of teamwork in the organization of this event. "There was no shortage of support from employees volunteering their time to ensure the event was well run," said David Young, Tournament Chair. "Friendly competitions were popping up across business lines to see who could attract the most sponsors and players," continued David.

Building from the lessons learned from organizing a charity golf tournament for the first time, staff are already discussing how to make next year's event even bigger and better. They better be ready as tournament participants are already asking when the next event will be held. ➤

# SUCCÈS D'UN PREMIER TOURNOI DE GOLF DE BIENFAISANCE

Par Todd Selby, Communications et Marketing, Centre d'affaires de l'Atlantique



Bill Smith, directeur général, Atlantique, et Steve Drummond, de Kent Building Supplies présentent un chèque de 13 000 \$ à Sharon Avery de Phoenix Youth Programs.

Bill Smith, General Manager, Atlantic Region and Steve Drummond from Kent Building Supplies present a \$13,000 cheque to Sharon Avery of Phoenix Youth Programs.

*Cet article a paru dans l'édition automne 2001 de Au rythme de l'Atlantique, le bulletin des employés du Centre d'affaires de l'Atlantique.*

Forts du soutien accordé dans le passé à des œuvres charitables de leur collectivité, les employés de la SCHL à Halifax ont tenu, le 23 août 2001, leur premier tournoi de golf annuel de bienfaisance au Granite Springs Golf Club, à Halifax. Après avoir trouvé plusieurs œuvres charitables liées au logement, le personnel de la SCHL a procédé à un vote pour déterminer lequel des ces organismes bénéficierait du soutien de la Société. C'est ainsi qu'on a sélectionné l'organisme Phoenix

Youth Programs, un groupe œuvrant avec les sans-abri et les jeunes à risque.

Tirant parti de ses relations, la SCHL a obtenu la participation de Kent Building Supplies comme parrain principal de l'activité. Quatorze trous de golf ont aussi été vendus à des institutions prêteuses ainsi qu'à des agents et gestionnaires immobiliers, entre autres. Cette vente, jumelée à la participation de 116 joueurs et à la collecte de fonds résultant d'initiatives comme une vente aux enchères par écrit et la vente de mulligan, a permis de récolter 13 000 \$ au profit des Phoenix Youth Programs.

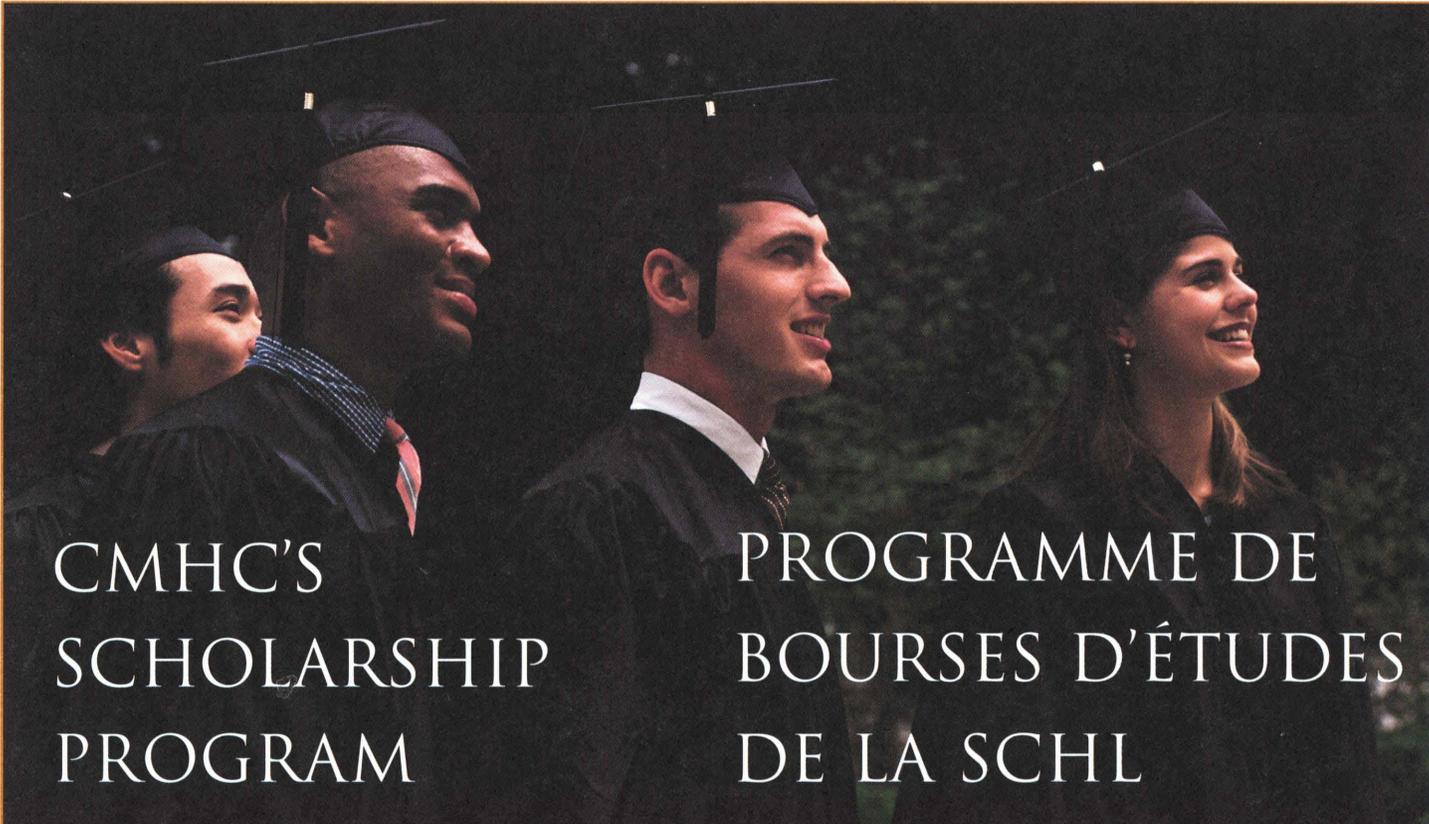
Le fort soutien des gens de l'industrie était manifeste durant le tournoi. « C'est

encourageant de voir les gens du secteur de l'habitation venir offrir leur soutien à cette activité de bienfaisance, a déclaré Bill Smith, directeur général du Centre d'affaires de l'Atlantique. La générosité de tous les participants montre bien leur engagement envers la collectivité où ils vivent et travaillent », a poursuivi Bill.

La tenue de cette activité était particulièrement opportune dans le cas des Phoenix Youth Programs. Sharon Avery, directrice du développement chez Phoenix Youth Programs, a déclaré ceci : « Depuis un an, la demande à l'égard de nos services a augmenté de 25 %. Nous étions très heureux que la SCHL et Kent Building Supplies se soient concertés pour nous aider à répondre à des besoins toujours croissants » .

Dans la mise sur pied de ce tournoi, le personnel de la SCHL de tous les secteurs d'activité a montré son savoir-faire en matière de travail d'équipe. « Il n'y a eu aucune pénurie de bénévoles pour assurer le bon fonctionnement de l'activité, a mentionné David Young, président du tournoi. Une concurrence saine s'est manifestée entre les services pour déterminer lequel réussirait à attirer le plus de joueurs et de commanditaires », d'ajouter David.

Grâce aux leçons tirées de ce premier tournoi de golf de bienfaisance, le personnel tente déjà de trouver des façons d'améliorer et d'élargir la portée du tournoi pour l'an prochain. Il devra être fin prêt, car les participants de cette année demandent déjà quand aura lieu le prochain tournoi. ➤

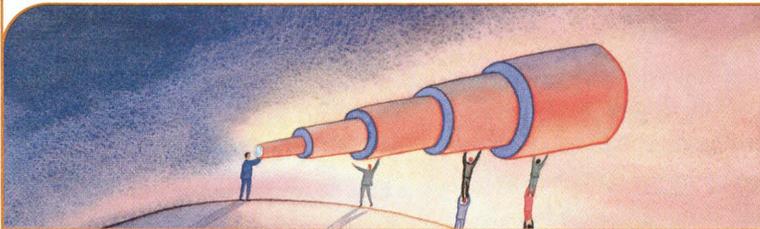


## CMHC'S SCHOLARSHIP PROGRAM

## PROGRAMME DE BOURSES D'ÉTUDES DE LA SCHL

Want to invest in your learning and growth? Then consider CMHC's Scholarship Program. Application forms and information are available on HR On-line, under Learning, Development and Performance Management - The CMHC Scholarship Program. Applications are due by **November 2nd**.

Vous voulez investir dans votre apprentissage et votre croissance? Alors, pensez au Programme de bourses d'études de la SCHL. Vous pouvez obtenir les formules de demande dans RH en ligne sous Apprentissage, perfectionnement et gestion du rendement - Le Programme de bourses d'études de la SCHL. La date limite pour soumettre les demandes est le **2 novembre**.



## PERSPECTIVE 2001

### NEXT ISSUE

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 **November 2nd** for publication in the December issue.

### PROCHAIN NUMÉRO

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* respections *nos* délais, veuillez soumettre votre information, article ou idée, au plus tard le **2 novembre** pour publication dans le numéro de décembre.