

# P

# ERSPECTIVE

VOLUME 38, N° 1, 2002



## Working Together in Aboriginal Housing

- Spotlight on the Market Analysis Centre
- **emili** Celebrates 5th Anniversary

## La collaboration au profit du logement des Autochtones

- Pleins feux sur le Centre d'analyse de marché
- La révolution **emili** — 5 ans déjà

*John Manley  
is our  
new Minister*

*John Manley  
est notre  
nouveau ministre*



Canada

## EDITORIAL STAFF

MANAGER,  
COMMUNICATIONS  
**Peter De Barros**

EDITOR-IN-CHIEF

**Lori Gandy**  
Communications

SENIOR EDITOR

**Suzanne Perras-Campbell**  
Communications

## DESIGN AND PRODUCTION

**DocCentre**

## CONTRIBUTORS

Assisted Housing, NO  
**Sylvie Rancourt**

Human Resources, NO  
**Cecilia Lee**

Research, NO  
**Sue Ann Rothwell**

British Columbia and Yukon  
**Valerie Rosenthal**

Prairie, Nunavut and NWT  
**Rhonda Criss-Whelpton**  
(Editor of *The Prairie Links*)

Ontario  
**Cathy Cuyllé**

Quebec  
**Lise Hamilton**  
(Editor of *SCHL Express*)

Atlantic  
**Dawn Ring**  
(Editor of *The Atlantic Rhythm*)



Cover photos: Tessa Macintosh

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

- 4 Working Together in Aboriginal Housing and Beyond
- 10 Share Your Story
- 12 Spotlight on the Market Analysis Centre
- 18 Tips for a Safe Winter
- 20 Happy Birthday, **emili!**
- 22 Employee Snapshots
- 24 CMHC International Open Houses
- 28 Healthy Homes. Healthy Communities.
- 32 Aboriginal Housing Symposiums in BC and the Yukon
- 34 Aboriginal Career Fair
- 36 National Underwriting Training Conference
- 40 Focusing on the 3 Rs
- 44 Lunch and Learn—There's No Place Like Home
- 46 Coming Events Across Canada
- 48 The Spirit of Giving
- 48 With Regret
- 50 Linguistics Column
- 52 Fostering Diversity: Aboriginal Awareness Training

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

is produced for employees 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 Oe-mail at [perspective@cmhc-schl.gc.ca](mailto:perspective@cmhc-schl.gc.ca), by R phone at (613) 748-2352 or by Q 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

## COLLABORATRICES

Aide au logement, BN  
**Sylvie Rancourt**

Recherche, BN  
**Sue Ann Rothwell**

Ressources humaines, BN  
**Cecilia Lee**

Colombie-Britannique et Yukon  
**Valerie Rosenthal**

Prairies, Nunavut et T.N.-O.  
**Rhonda Criss-Whelpton**  
(Rédactrice de *The Prairie Links*)

Ontario  
**Cathy Cuyllé**

Québec  
**Lise Hamilton**  
(Rédactrice de *SCHL Express*)

Atlantique  
**Dawn Ring**  
(Rédactrice de *Au rythme  
de l'Atlantique*)



Photos de la page couverture : Tessa Macintosh

## D A N S   C E   N U M É R O

- 5 La collaboration au profit du logement des Autochtones
- 11 Communiquez vos idées
- 13 Tout sur le Centre d'analyse de marché
- 19 Trucs pour un hiver en sécurité
- 21 Joyeux anniversaire, **emili!**
- 23 Portraits d'employés
- 25 Journées portes ouvertes — SCHL International
- 29 Maison saine, collectivité saine
- 33 Symposiums sur le logement des Autochtones en Colombie-Britannique et au Yukon
- 35 Salon des carrières pour les Autochtones
- 37 Conférence nationale des souscripteurs
- 41 Un cadre axé sur les 3 R
- 45 Dîner-causerie : On est vraiment bien chez soi!
- 47 Calendrier des événements
- 49 Le don de soi
- 49 Avec regret
- 51 Chronique linguistique
- 52 Favoriser la diversité : Sensibilisation au rôle des Autochtones

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

Journal produit pour les employés 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 O courriel à l'adresse suivante : [perspective@cmhc-schl.gc.ca](mailto:perspective@cmhc-schl.gc.ca), par R téléphone au (613) 748-2352, ou par Q télécopieur au (613) 748-4072.

# WORKING TOGETHER IN ABORIGINAL HOUSING— AND BEYOND

## **BUILDING PARTNERSHIPS TO BUILD BETTER HOUSING**

Partnerships have always been at the heart of CMHC.

In each of our four pillars, all of our business lines, and in communities across the country, partnerships have formed the basis for the way we do business, and the work we carry out in meeting the housing needs of Canadians. But perhaps nowhere else is the word so apt as in our long-standing connection to Aboriginal Peoples.

For over 20 years, partnerships have formed the cornerstone of the Corporation's work with Aboriginal groups and individuals.

Our corporate values—such as valuing and respecting each other, our clients and our colleagues, entrepreneurship, vision and risk taking, and being client focused—are shared by many Aboriginal people.

Together, we've created new programs, supported new initiatives and worked to help build housing capacity, choice and affordability for all Aboriginal Peoples in Canada.

## **FACTS AND FIGURES: FEDERAL GOVERNMENT DEFINITIONS OF ABORIGINAL CANADIANS**

Aboriginal Peoples in Canada come from an extremely diverse variety of traditional, social and cultural groups, spanning six major cultural regions, 11 language

families incorporating over 50 languages, and more than 600 First Nation communities.

The federal *Indian Act* includes a number of definitions of different forms of Aboriginal status, but according to the most recent statistics, there are approximately 1 million Aboriginal people in Canada today.

This figure includes between 500,000 and 600,000 people considered to be Status Indians, of whom about one half live on-reserve. It also includes more than 40,000 Inuit (who tend to live in the Arctic and Sub arctic regions of Nunavut, the Northwest Territories and northern parts of Labrador and Quebec), as well as nearly 200,000 Métis.

## **HISTORY 101: THREE DECADES OF INVOLVEMENT WITH ABORIGINAL HOUSING**

As for CMHC, the history of the Corporation's involvement with Aboriginal housing can be traced back over three decades, to a 1962 amendment to the *National Housing Act* which permitted direct lending assistance for the construction of housing projects on reserves.

However, it was in the 1970s that the Corporation began to assume a more active role in the provision of on-reserve housing. With a growing backlog of need, it became clear that many households on reserves couldn't meet the financial requirements to obtain a CMHC

mortgage loan, or supplement federal grants provided by DIAND (the Department of Indian Affairs and Northern Development, now known as INAC, or Indian and Northern Affairs Canada).

As a result, a new housing policy for First Nations people was formulated by a joint working committee of the Minister of Indian Affairs and Northern Development and the President of the National Indian Brotherhood (now the Assembly of First Nations).

Endorsed by Cabinet in August 1977, the new system allowed CMHC to offer Bands interested in using NHA programs, the loan funds needed to augment DIAND and other government grants. While serving the needs of First Nations unable to afford adequate housing and support facilities, the new system was also supportive of Aboriginal organizations managing their own affairs, and flexible enough to meet a wide range of different housing needs and local conditions.

In the years since, while DIAND retained the main responsibility for the provision of housing on-reserve, CMHC continued to play a key secondary role, delivering a wide range of federal programs to meet the needs of Aboriginal people living on-reserve. For example, CMHC began delivery of a subsidized rental housing program to Band Councils. In addition, our focus on providing housing expertise grew to include

# LA COLLABORATION AU PROFIT DU LOGEMENT DES AUTOCHTONES — ET BIEN PLUS

## DES PARTENARIATS CONSTRUCTIFS POUR AMÉLIORER LA SITUATION DU LOGEMENT

Pour la SCHL, l'établissement de partenariats a toujours été la clé de la réussite.

Que ce soit dans les quatre grands axes de notre mandat, dans nos secteurs d'activité ou dans les collectivités du Canada, les partenariats font partie intégrante de notre façon de faire; ils sont à la base du travail que nous accomplissons afin de répondre aux besoins des Canadiens en matière de logement. Le mot partenariat prend une importance toute particulière lorsqu'on pense aux liens de longue date que nous entretenons avec les peuples autochtones.

En effet, depuis plus de 20 ans, les partenariats sont la pierre angulaire de la collaboration de la SCHL avec les groupes autochtones et leurs membres.

Les Autochtones sont nombreux à partager les valeurs fondamentales de la SCHL – notamment, valorisation et respect des personnes, de nos clients et de nos collègues; esprit d'entreprise; vision; prise de risques; importance accordée à la clientèle.

Ensemble, nous avons créé des programmes, appuyé de nouvelles initiatives et collaboré en vue d'accroître le choix de logements, de rendre les habitations plus abordables et de développer le potentiel en matière de logement de tous les peuples autochtones du Canada.

## QUELQUES FAITS ET CHIFFRES – LES AUTOCHTONES CANADIENS : DÉFINITION DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Les peuples autochtones du Canada sont issus de groupes traditionnels, sociaux et culturels extrêmement variés, qui englobent six grandes régions culturelles, 11 groupes linguistiques comportant plus de 50 langues, et plus de 600 communautés des Premières nations.

La *Loi sur les Indiens* définit les personnes ayant le droit d'être inscrites à titre d'Indiens. D'après les statistiques les plus récentes, on compte environ un million d'Autochtones au Canada.

De ce nombre, entre 500 000 et 600 000 portent le titre d'Indien inscrit, dont environ la moitié vivent dans des réserves. On compte aussi plus de 40 000 Inuits (qui vivent surtout dans les régions arctiques et sub-arctiques du pays, soit au Nunavut, dans les Territoires du Nord-Ouest et dans le nord du Labrador et du Québec), ainsi que près de 200 000 métis.

## HISTOIRE 101 : TRENTE ANS DE COLLABORATION AU CHAPITRE DU LOGEMENT DES AUTOCHTONES

La première contribution de la SCHL au logement des Autochtones remonte à plus de trente ans, plus précisément en 1962, année où la *Loi nationale sur l'habitation* a été modifiée afin de permettre l'octroi de prêts directs pour la construction de logements dans les réserves.

Toutefois, c'est en 1970 que la Société a commencé à participer plus activement à la création de logements dans les réserves.

Étant donné l'arriéré croissant des besoins en matière de logement, il était devenu évident que de nombreux ménages vivant dans les réserves ne pourraient pas satisfaire aux exigences financières pour faire assurer leur prêt hypothécaire par la SCHL ou pour obtenir une subvention fédérale auprès du MAINC (ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, aussi appelé Affaires indiennes et du Nord Canada ou AINC).

Pour aider ces ménages, une nouvelle politique du logement visant les Premières nations a été élaborée par un comité de travail mixte du ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien et du président de La Fraternité des Indiens du Canada (aujourd'hui devenue l'Assemblée des Premières nations).

Approuvée par le Cabinet en août 1977, la nouvelle politique permettait à la SCHL d'offrir, aux bandes intéressées par les programmes de la LNH, les fonds nécessaires pour compléter les subventions accordées par le MAINC et d'autres organismes gouvernementaux. En plus de répondre aux besoins des Premières nations n'ayant pas les moyens de s'offrir des installations de soutien et des logements adéquats, la nouvelle politique permettait de proposer une aide aux organisations autochtones assurant elles-mêmes la gestion de leurs activités. En outre, elle était assez souple pour qu'il soit possible de combler divers besoins en matière de logement et d'adapter les solutions aux réalités locales.

Par la suite, le MAINC est demeuré le principal organisme responsable de la production de logements dans les réserves,

program delivery and administration, and has since evolved in the 1990s to include Aboriginal Capacity Development.

By facilitating opportunities for First Nations to participate more fully in all aspects of their housing, CMHC has cemented its commitment to working in partnership with First Nations, to support capacity building leading to self-governance and, with respect to housing, to enhancing Aboriginal capacity to develop and manage sustainable healthy housing.

## DELIVERING SERVICES AND INITIATIVES THROUGH OUR FOUR PILLARS

First Nations face a number of housing challenges which, while not unique, have nonetheless reached a level of seriousness seen among no other groups within Canada. Overcrowding and a shortage of adequate and affordable housing on-reserve are among the issues facing First Nations today.

Working together with First Nations, other federal agencies and departments,

and the provinces, all of CMHC's business lines have played an important role in helping Aboriginal Peoples in Canada to deal with these and other housing issues, by delivering services through each of our four pillars.

In 2001/2002 alone, for example, it is expected that CMHC will spend approximately \$123 million for on-reserve housing. Among other activities and initiatives, some of the key programs now carried out by CMHC include:

- On-reserve Non-Profit Housing Program, which results in approximately 1,000 new units being constructed per year;
- Mortgage insurance for homeowner and rental units;
- Working through the Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing (CCPPPH) and Homegrown Solutions to help First Nations groups develop affordable housing projects on- and off-reserve;
- Research on Aboriginal housing issues;
- Representation of First Nation companies on CMHC International trade missions;
- Subsidized housing for Aboriginals living off-reserve through such existing programs as the Urban Native Housing Program and the Rural and Native Housing Program;
- Sponsorship of the Housing Internship Initiative for First Nation and Inuit Youth and Native Inspection Services Initiatives;
- Home maintenance, property management and client counselling workshops;
- Financial assistance for the National Aboriginal Achievement Awards and Blue Print for the future youth career fairs; and
- Provision of a variety of general CMHC programs to Aboriginal people both on- and off-reserve, such as the Residential Rehabilitation Assistance Program (RRAP), Shelter Enhancement Program and Home Adaptations for Seniors Independence (HASI).

## PARTNERSHIPS OPEN DOORS TO AFFORDABLE ABORIGINAL HOUSING

Working across business lines, between different Regions, and with other government departments and First Nations organizations, CMHC has a long history of successful Aboriginal housing partnerships, from community-based affordable housing to multi-departmental joint task forces.

Just a few of the ways CMHC works with our partners to address Aboriginal housing issues include:

- **The Canadian Centre for Private-Public Partnerships in Housing (CCPPPH):** In Vancouver, the CCPPPH joined the Circle of Eagles

Lodge Society, Citifund Capital Corporation and the Toronto Dominion Bank to purchase and renovate a new group home for Aboriginal men recently released from prison, tripling the number of beds available.

- **Homegrown Solutions:** Funded by CMHC and overseen by representatives of CMHC, the Canadian Housing Renewal Association, the Federation of Canadian Municipalities and the Cooperative Housing Federation of Canada, Homegrown Solutions assists

communities in identifying new options for meeting their housing needs. For the Aboriginal communities of Cumberland House, Sioux Valley and Lake Manitoba in northeastern Saskatchewan and northern Manitoba, Homegrown Solutions helped community members create an affordable home building and renovation co-operative, complete with training in self-building techniques and organizational and administrative skills.

et la SCHL a continué de jouer un rôle secondaire important, assurant la mise en œuvre d'un large éventail de programmes fédéraux visant à répondre aux besoins des Autochtones dans les réserves. La SCHL a notamment commencé à offrir aux conseils de bande un programme de logement locatif subventionné. En outre, notre rôle consistant à fournir des conseils d'expert en matière d'habitation s'est élargi pour englober la mise en œuvre et l'administration des programmes. Dans les années 1990, il a évolué davantage pour inclure le développement du potentiel des Autochtones.

En créant des occasions permettant aux Autochtones de participer plus activement à tous les aspects de l'habitation dans leur milieu, la SCHL a renforcé son engagement à collaborer avec les Premières nations, à favoriser le développement de leur potentiel, leur permettant ainsi d'acquérir une autonomie et, plus particulièrement, à accroître leur capacité de produire et de gérer des habitations saines.

## PROPOSER DES SERVICES ET DES INITIATIVES DANS LES QUATRE AXES DU MANDAT DE LA SOCIÉTÉ

Dans le domaine du logement, les Premières nations doivent surmonter nombre de difficultés qui, bien qu'elles ne soient pas exceptionnelles, ont néanmoins atteint un degré d'intensité qu'on ne trouve nulle part ailleurs au Canada. Surpeuplement et pénurie de logements adéquats et abordables dans les réserves sont des problèmes auxquels se buttent les Premières nations.

En collaboration avec les Premières nations, les provinces et des organismes et ministères fédéraux, tous les secteurs d'activité de la SCHL ont fait leur part pour aider les peuples autochtones du Canada à remédier aux problèmes de logement, en offrant des services relevant des différents axes de notre mandat.

Pour l'année 2001-2002 seulement, par exemple, la SCHL prévoit consacrer environ 123 millions de dollars au logement dans les réserves. Voici certains des programmes clés offerts par la SCHL,

auxquels se greffent de nombreuses activités et initiatives :

- Programme de logement sans but lucratif dans les réserves, grâce auquel on construit quelque 1 000 logements par année;
- Assurance prêt hypothécaire pour logements de propriétaire-occupant et logements locatifs;
- Collaboration avec le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation (CCPPPH) et Solutions – Maisons afin d'aider les groupes des Premières nations à élaborer des projets de construction de logements abordables dans les réserves et hors réserve;
- Recherche sur les problèmes de logement propres aux Autochtones;
- Représentation d'entreprises des Premières nations lors des missions commerciales de SCHL International;
- Logements subventionnés pour les Autochtones vivant hors réserve, par l'intermédiaire de programmes comme

## LES PARTENARIATS FACILITENT LA PRODUCTION DE LOGEMENTS ABORDABLES POUR LES AUTOCHTONES

Grâce à l'action concertée avec les secteurs d'activité, les régions, divers ministères et les organismes des Premières nations, la SCHL a contribué au fil des ans à la réussite de nombreux partenariats en matière de logement pour Autochtones, qui ont pris différentes formes allant de la production de logements abordables intégrés à la communauté à la mise en place de groupes de travail interministériels.

La SCHL collabore de différentes façons avec ses partenaires afin de répondre aux besoins de logement des Autochtones. En voici quelques-unes :

- **Le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation (CCPPPH) :** À Vancouver, le CCPPPH s'est joint à la Circle of Eagles Lodge Society, à la Citifund Capital Corporation et à la Banque Toronto-Dominion pour acheter et rénover un nouvel ensemble d'habitations qui accueilleront des hommes autochtones récemment sortis de prison, une initiative qui a permis de tripler le nombre de lits mis à leur disposition.
- **Solutions – Maisons :** Financée par la SCHL, cette initiative est administrée par des représentants de la SCHL, de l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine, la

Fédération canadienne des municipalités et la Fédération de l'habitation coopérative du Canada, Solutions – Maisons vise à aider les communautés à trouver de nouvelles façons de répondre à leurs besoins de logement. Grâce à cette initiative, les membres des communautés autochtones de Cumberland House, de Sioux Valley et du lac Manitoba situées dans le nord-est de la Saskatchewan et dans le nord du Manitoba ont mis en place une coopérative de construction et de rénovation de logements abordables qui va jusqu'à offrir des ateliers de formation sur les techniques d'autoconstruction et les compétences organisationnelles et administratives.

## PAST, PRESENT AND FUTURE

Together, these and other programs reflect CMHC's commitment to working with First Nations groups and individuals to help improve Aboriginal housing, and to make sure Aboriginal communities have the knowledge, skills and resources to work towards greater self-sufficiency in housing.

Today and into the future, CMHC views First Nations housing as one of our key areas of activity. As CMHC President Jean-Claude Villiard stated in an address to last year's Assembly of First Nations 2nd National Housing Conference and Trade Show: "Our approach involves establishing partnerships and providing tools to build the means and capacity for

First Nations to plan, design, develop and manage your own housing systems and institutions."

"For more than 20 years, CMHC has been working with [First Nations groups and individuals] in your communities, to deliver a number of specialized programs and services which recognize the importance of building and maintaining quality housing. I look forward to ... continuing this longstanding, effective partnership between CMHC and First Nations communities."

### YOUTH INTERNSHIPS: BUILDING THE FUTURE TOGETHER

Employment opportunities in many reserve communities remain severely limited, and few adult training programs are accessible to rural and remote First Nations communities. As a result, the unemployment rate among young Aboriginal people living on-reserve is critically high: as much as 42% for youths aged 17 to 29, according to the 1996 federal census.

To help out-of-school and unemployed First Nations and Inuit Youth get the work experience they need to begin their careers, CMHC's Housing Internship Initiative for First Nations and Inuit Youth provides \$1 million each year (supplemented by an extra \$500,000 in 2001/2002) for on-the-job training in housing-related activities. Delivered as part of the federal government's Youth Employment Strategy (YES), work assignments range from on-site construction, renovation and inspections, to property management, bookkeeping and maintaining housing databases.

To date, over half of the youth participants in the program were able to find full time employment at the end of their terms. By targeting internships to occupations related to housing, the program serves a crucial need of Aboriginal communities to

manage and maintain good housing. And by offering practical, job-related skills, youth internships also help Aboriginal youths to create a brighter future for themselves—and for their communities.

#### Sponsor Quotes from Internship Completion Profiles:

- The Band benefited from their dedication and hard work, not to mention the attendance was really good.
- Thanks to CMHC for enabling the community to enhance the knowledge of young people and allowing them to benefit from new work experiences.

#### Youth Quotes from Internship Completion Profiles:

- This internship is a great stepping stone for career development.
- After the internship, I am confident I will be able to find employment. Increased knowledge in housing, inspections and estimates opened up other opportunities to work in other tribal councils.
- I have acquired experience in the area of housing. I am still learning. I am working more on administration and assistance relations with regard to housing. And, I like it!

Logements pour les Autochtones en milieu urbain et le Programme pour le logement des ruraux et des Autochtones;

- Parrainage de l'Initiative de stages en habitation pour les jeunes des Premières nations et les jeunes Inuits et de l'Initiative des services d'inspection par des Autochtones;
- Ateliers sur l'entretien d'habitations, la gestion immobilière et les conseils à la clientèle;
- Aide financière pour le Prix national d'excellence aux Autochtones et les salons de l'emploi pour les jeunes organisés dans le cadre du Plan d'action pour l'avenir;
- Mise en œuvre de divers programmes généraux de la SCHL au profit des Autochtones, dans les réserves et hors réserves, notamment le Programme d'aide à la remise en état des logements (PAREL), le Programme d'amélioration des maisons d'hébergement et le Programme de logements adaptés pour aînés autonomes (LAAA).

## HIER, AUJOURD'HUI ET DEMAIN

Tous ces programmes, qui viennent s'ajouter à de nombreux autres, témoignent de l'engagement de la SCHL à travailler avec les groupes et les membres des Premières nations en vue d'améliorer le logement des Autochtones et de veiller à ce que les communautés autochtones aient les connaissances, les compétences et les ressources nécessaires pour atteindre un plus grand degré d'autonomie en matière de logement.

Aujourd'hui et dans l'avenir, la SCHL voit le logement des Premières nations comme un de ses grands secteurs d'activité. Comme l'a déclaré Jean-Claude Villiard, président de la SCHL, lors du Second National Housing Conference and Trade Show de l'Assemblée des Premières nations, l'an dernier : « Notre approche consiste notamment à créer des partenariats avec les Premières nations et à

leur fournir les outils qui les aideront à se donner les moyens et la capacité de planifier, de concevoir, de mettre en place et de gérer leurs propres systèmes de logement et leurs propres institutions dans le domaine de l'habitation. »

« Pendant plus de 20 ans, nous avons travaillé avec [les groupes et les membres des Premières nations], dans vos

communautés, pour fournir un certain nombre de programmes et de services spécialisés qui tiennent compte de l'importance de construire des habitations de qualité et de les maintenir en bon état. J'espère... [voir se] poursuivre notre collaboration de longue date et notre partenariat efficace avec les communautés autochtones. »

## STAGES POUR LES JEUNES : UN GAGE D'AVENIR

Les occasions d'emploi demeurent très limitées dans bon nombre de réserves, et les programmes de formation pour adultes ne sont pas légion dans les communautés rurales et éloignées. D'où un taux de chômage élevé chez les jeunes Autochtones vivant dans les réserves, qui a atteint 42 % dans la tranche des 17 à 29 ans, selon le recensement fédéral de 1996.

Afin d'aider les jeunes non scolarisés et sans emploi à acquérir l'expérience nécessaire pour lancer leur carrière, la SCHL a mis en œuvre l'Initiative de stages en habitation pour les jeunes des Premières nations et les jeunes Inuits qui fournit chaque année la somme de 1 million de dollars (laquelle a été bonifiée de 500 000 \$ en 2001-2002) pour assurer une formation en milieu de travail dans le domaine de l'habitation. Les affectations, qui sont offertes dans le cadre de la Stratégie emploi jeunesse (SEJ) du gouvernement fédéral, sont variées: travaux de construction ou de rénovation, inspections de bâtiments, gestion immobilière, tenue de la comptabilité et gestion de bases de données sur le logement.

À ce jour, plus de la moitié des jeunes ayant participé au programme ont trouvé un emploi à plein temps à la fin de leur stage. En mettant l'accent sur les stages dans le domaine de l'habitation, le programme répond à un besoin crucial dans les communautés

autochtones au niveau de la gestion et du maintien en bon état des logements. Les stages permettent aux jeunes d'acquérir des habiletés pratiques qui les aideront à se façonner un bel avenir dont pourra bénéficier leur communauté.

### Commentaires de personnes ayant parrainé un stage :

- Leur dévouement et leur ardeur au travail ont profité à toute la communauté, et ils ont aussi montré une grande assiduité au travail.
- Je remercie la SCHL d'avoir aidé notre communauté à élargir les connaissances de nos jeunes et à leur donner l'occasion d'acquérir de l'expérience.

### Commentaires des jeunes stagiaires :

- Ce stage m'a donné un bon coup de pouce pour démarrer ma carrière.
- Maintenant que j'ai terminé mon stage, j'ai bon espoir de pouvoir me trouver un emploi. Mes nouvelles connaissances dans le domaine du bâtiment, des inspections et de l'évaluation m'ouvrent des débouchés auprès d'autres conseils tribaux.
- J'ai acquis de l'expérience dans le domaine du logement et je continue d'apprendre. Mon travail est davantage axé sur l'administration et l'aide aux communautés en matière de logement, et il me plaît beaucoup!

## TRANSFERRING SKILLS AND CREATING OPPORTUNITIES: NATIVE INSPECTION SERVICES INITIATIVE (NISI)

Introduced in 1995, Native Inspection Services Initiative (NISI) assists in building the Native inspection industry, by contributing to the development of technical skills and expertise for Aboriginal on-reserve home inspectors.

Under the NISI strategy, CMHC Business Centres can enter into contracts with Aboriginal inspection service providers to undertake inspections of NHA-financed new construction and portfolio management inspections on-reserve. Over 85% of

NHA inspections on-reserve are now contracted out to Aboriginal inspectors, and the goal of 100% is expected to be reached within the next few years.

NISI inspectors not only provide inspection services, but also play a significant role in enabling First Nation communities to gain greater control over their own housing programs. Calling the program “an excellent example” of CMHC working in partnership with First Nations organizations, Jean-Claude Villiard

stated that NISI “has empowered First Nations to provide inspection services and to promote better building techniques, Healthy Housing™ concepts and technical innovations—all critical aspects of maintaining quality housing.”

“The Native Inspection Services Initiative will have a long-term, far-reaching and sustainable impact on the quality of housing in First Nation communities.” >

## REMINDER: GET YOUR STORY IDEAS IN— AND ON TIME!

### DON'T FORGET TO SHARE YOUR STORY!

As we reminded readers in the December issue, *Perspective* is your magazine, and the best story ideas and suggestions come from you, the employees of CMHC

You know better than anyone what's going on with your Team, Division or Region. So if you smell a story in the works—why not take a few moments to share it with your colleagues across the Corporation? Just check the front of this issue for our contact info, and send us your article, story idea or simply a “heads-up” for an upcoming occasion or event. Then we'll do the rest.

But if we don't hear from you in time, we can't guarantee your idea will make it into print. So to make it a little easier, we're including an outline and schedule for each of the remaining issues slated for publication in 2002, so you'll know in advance what to look for—and when to look for it.

If you have a hunch that you might have a bit of a reporter's instinct, keep this article handy for easy reference throughout the year. And remember, *Perspective* is your magazine, so let's hear from you! >

### THEMES FOR PERSPECTIVE 2002

#### April Issue:

Distribution week of April 22nd

Deadline for stories:

March 1st

**Theme: Leadership**

#### June Issue:

Distribution week of June 17th

Deadline for stories:

May 1st

**Theme: Affordable Housing**

#### October Issue:

Distribution week of October 21st

Deadline for stories:

September 3rd

**Theme: Innovations**

#### December Issue:

Distribution week of December 17th

Deadline for stories:

November 1st

**Theme: Holiday Greetings**

## TRANSFERT DE COMPÉTENCES ET CRÉATION DE DÉBOUCHÉS : INITIATIVE DES SERVICES D'INSPECTION PAR DES AUTOCHTONES (ISIA)

Mise en œuvre en 1995, l'Initiative des services d'inspection par des Autochtones (ISIA) vise à faciliter l'implantation de services d'inspection réalisés par les Autochtones en misant sur le transfert des compétences techniques et du savoir-faire aux Autochtones chargés de l'inspection des bâtiments dans les réserves.

Dans le cadre de cette initiative, les centres d'affaires de la SCHL peuvent passer des contrats avec des inspecteurs autochtones afin qu'ils se chargent de l'inspection des logements neufs financés en vertu de la LNH et des logements faisant l'objet de la gestion

du portefeuille dans les réserves. À l'heure actuelle, plus de 85 % des inspections LNH dans les réserves sont effectuées par des inspecteurs autochtones, lesquels devraient assurer la totalité de ces inspections d'ici quelques années.

En plus de fournir des services d'inspection, les inspecteurs ISIA permettent aux communautés autochtones d'avoir un droit de regard plus étendu sur leurs programmes de logement. Selon M. Jean-Claude Villiard, l'Initiative des services d'inspection offerts par des Autochtones constitue un « excellent exemple » de ce

que nous faisons en partenariat avec les Premières nations. « Elle permet aux Autochtones de fournir des services d'inspection et de favoriser l'adoption de meilleures techniques de construction, le respect des principes de la Maison saine<sup>MC</sup> et l'utilisation des innovations techniques, qui constituent autant d'éléments essentiels au maintien en bon état d'habitations de qualité. »

« L'Initiative des services d'inspection offerts par des Autochtones aura d'importantes répercussions à long terme sur la qualité des logements dans les communautés des Premières nations. » >

## RAPPEL : DONNEZ-NOUS DE VOS NOUVELLES... SANS TARDER

### N'OUBLIEZ PAS DE NOUS COMMUNIQUER VOS IDÉES!

Comme nous le rappelions à nos lecteurs dans le numéro du mois de décembre, *Perspective* est votre magazine et les meilleures idées d'articles viennent bien sûr de vous, les employés de la SCHL.

Vous savez mieux que quiconque ce qui se passe au sein de votre Équipe, de votre Division ou de votre Région. Si vous avez une idée de ce qui s'y prépare, n'hésitez pas à prendre quelques instants pour le faire savoir à tous vos collègues de la Société. Faites-nous parvenir votre article ou suggestion d'article à l'adresse qui apparaît au début de ce numéro, ou bien encore avisez-nous à l'avance de la

tenue prochaine d'une occasion ou d'un événement. Nous nous chargeons du reste.

Mais le temps presse, si nous n'avons pas de vos nouvelles à temps, nous ne pouvons pas garantir la publication de l'article que vous suggérez. Afin de vous faciliter les choses, nous vous fournissons d'avance les thèmes et les dates de parution pour tous les numéros de 2002.

Si vous pensez avoir un certain flair pour la rédaction, conservez ce calendrier à portée de la main pour vous y reporter pendant l'année. N'oubliez pas que *Perspective* est votre magazine, alors communiquez avec nous! >

### THÈMES DE PERSPECTIVE EN 2002

**Numéro d'avril** : distribution pendant la semaine du 22 avril  
Date de tombée pour les articles : le 1<sup>er</sup> mars

**Thème : Le leadership**

**Numéro de juin** : distribution pendant la semaine du 17 juin  
Date de tombée pour les articles : le 1<sup>er</sup> mai

**Thème : Le logement abordable**

**Numéro d'octobre** : distribution pendant la semaine du 21 octobre  
Date de tombée pour les articles : le 3 septembre

**Thème : Les innovations**

**Numéro de décembre** : distribution pendant la semaine du 17 décembre  
Date de tombée pour les articles : le 1<sup>er</sup> novembre

**Thème : Voeux du temps des fêtes**

# SPOTLIGHT ON: MAC

## AN IN-DEPTH LOOK AT THE MARKET ANALYSIS CENTRE

We work with them on a daily basis. We've seen their commitment and dedication in action. And our clients have come to rely on their information, insight and expertise.

But exactly how much do most of us really know about CMHC's Market Analysis Centre, and the work they do to keep CMHC at the forefront of housing intelligence in Canada?

### "FROM MUD TO DREAMS"

MAC, as most of us call the Centre, is the hub for all of the Corporation's market analysis (MA) and housing market survey functions.

A vital part of CMHC's Research and Information Transfer Division, the MA function essentially acts as an "Information Broker" for the housing industry. Collecting information about the various housing market segments, MAC combines it with economic development and demographic trends, and then adds its own considerable expertise to shed light on current and future progress in the sector.



From left to right, back row: Charles King, BC and Yukon Business Centre, Bill Smith, General Manager, Atlantic Business Centre, Lucia Su, Director, Market Analysis Centre, NO, André Gohier, Quebec Business Centre. Front row: Carolyn Kavanagh, Atlantic Business Centre, Roger Mareschal, Market Analysis Centre, NO, François Blouin, Audit and Evaluation Services, NO. Missing: Steve Jacques, Ontario Business Centre, Brian Hollohan, Prairie, Nunavut and NWT Business Centre.

De gauche à droite, à l'arrière : Charles King, Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon, Bill Smith, Directeur général, Centre d'affaires de l'Atlantique, Lucia Su, Directrice, Centre d'analyse de marché, BN, André Gohier, Centre d'affaires du Québec.

À l'avant : Carolyn Kavanagh, Centre d'affaires de l'Atlantique, Roger Mareschal, Centre d'analyse de marché, BN, François Blouin, Services de vérification et d'évaluation, BN. Absent : Steve Jacques, Centre d'affaires de l'Ontario, Brian Hollohan, Centre d'affaires des Prairies, du Nunavut et des T.N.-O.

## 2002 HOUSING OUTLOOK CONFERENCES ACROSS CANADA

CMHC's Housing Outlook Conferences offer timely, reliable and unbiased information on trends, opportunities and strategies for the housing sector, tailored to the specifics of each local market where they take place.

Targeted at lenders, realtors, builders, developers, planners, building suppliers, construction services providers, manufacturers and any other

industry professionals requiring analyses or forecasts of local housing markets, they provide an excellent vehicle for disseminating information, and showcasing CMHC's expertise. In addition, they have come to be a key event for networking activities among housing professionals in the communities where they take place.

Conferences already scheduled for the early part of 2002 include:

- St. John's, Nfld.: March 19, 2002
- Saint John, N.B.: March 21, 2002
- Moncton, N.B.: March 25, 2002
- Charlottetown, P.E.I.: March 27, 2002

For up-to-date information on other dates and locations across Canada, check out Housing Outlook Conferences on-line, on the CMHC Web site.

# PLEINS FEUX SUR LE CAM

## UN REGARD APPROFONDI SUR LE CENTRE D'ANALYSE DE MARCHÉ

Nous côtoyons ses employés tous les jours. Nous les avons vus à l'œuvre et avons pu constater leur engagement et leur dévouement. Nos clients savent qu'ils peuvent compter sur les données, les analyses et l'expertise qu'ils mettent à leur disposition.

Mais concrètement, jusqu'à quel point connaissons-nous le Centre d'analyse de marché de la SCHL et le travail réalisé par son personnel afin que la SCHL reste à l'avant-garde des informations sur l'habitation au Canada?

## DE LA BOUE AU RÊVE

Le Centre d'analyse de marché, ou CAM, est au cœur de toutes les fonctions d'analyse de marché et d'enquêtes sur le marché du logement à la SCHL.

Élément essentiel de la Division de la recherche et de la diffusion de l'information, la fonction de l'Analyse de marché est avant tout un « courtier en



information » pour le secteur de l'habitation. Il réunit des données sur les différents segments du marché de l'habitation et analyse les tendances économiques et démographiques à la lumière de sa vaste expertise afin de décrire la situation et l'évolution du secteur de l'habitation.

« Notre mandat, déclare Lucia Su, directrice de la fonction de l'Analyse de marché, est de fournir régulièrement à l'ensemble des intervenants du secteur de l'habitation des renseignements fiables, objectifs et à jour sur tous les facteurs qui influencent l'offre et la demande de logements au pays. »

En réunissant et en diffusant de l'information sur la situation et l'évolution de presque tous les aspects du secteur de l'habitation au Canada, le CAM fournit des outils précieux à nos partenaires, à nos clients et aux intervenants du secteur, qui peuvent ainsi être mieux informés sur l'état du secteur de l'habitation et son avenir. Par ailleurs, le CAM augmente l'efficacité du marché et contribue ainsi à accroître le choix et l'abordabilité des logements pour tous les Canadiens.

« Nous visitons des chantiers de construction à longueur d'année, ajoute Lucia, afin de recueillir l'information dont ont besoin nos clients pour transformer ces sites boueux en lieux de rêve. Cette information permet aux clients de

## CONFÉRENCES SUR LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ DE L'HABITATION AU CANADA EN 2002

Les conférences sur les perspectives du marché de l'habitation organisées par la SCHL offrent au secteur de l'habitation des renseignements à jour, fiables et non biaisés sur les tendances, les débouchés et les stratégies qui prévalent dans ce secteur d'activité. Elles sont adaptées aux particularités de chacun des marchés locaux où elles ont lieu.

Conçues à l'intention des prêteurs, des courtiers en immeubles, des constructeurs, des promoteurs, des planificateurs, des fournisseurs de

matériaux de construction, des prestataires de services de construction, des fabricants et autres professionnels du secteur qui ont besoin d'analyses ou de prévisions sur les marchés locaux de l'habitation, les conférences sont l'instrument par excellence pour diffuser l'information et mettre en valeur l'expertise de la SCHL. De plus, elles sont devenues une activité de réseautage recherchée par les professionnels de l'habitation des collectivités où elles se tiennent.

Voici les conférences prévues pour le début de 2002 :

- St. John's, T.-N. : 19 mars 2002
- Saint John, N.-B. : 21 mars 2002
- Moncton, N.-B. : 25 mars 2002
- Charlottetown, Î.-P.-É. : 27 mars 2002

Pour obtenir le calendrier à jour des autres conférences, consultez Les conférences sur les perspectives du marché de l'habitation sur le site Web de la SCHL.

“Our mandate,” says the MA function Director Lucia Su, “is to provide all housing industry participants with unbiased, reliable and up-to-date information on a regular basis, concerning the whole gamut of factors that influence housing supply and demand all over Canada.”

By collecting and disseminating information on the state and direction of virtually every aspect of Canada’s housing industry, MAC provides an invaluable set of tools to help our partners, clients and stakeholders find out more about where the Canadian housing industry stands—and where it’s headed. In doing so, MAC

also effectively increases the efficiency of the market, enhancing housing choice and affordability for all Canadians.

“We visit construction sites year round,” Lucia says, “to gather the information our clients need to turn those sites from mud into dreams. With that information, they can plan their business strategies with much greater accuracy, helping to facilitate their success—and the future of Canadian housing.”

### THE ABCS OF MAC

To fulfill all these functions requires a high degree of professional expertise, a great deal of effort—and a whole lot of teamwork.

Structured on a satellite model, the MA function is comprised of some 120 employees at National Office, in the Regions and in communities both large and small across Canada. In addition, MAC’s structure and make-up are based around the idea of key teams working together and with their colleagues from other business lines for the good of our clients.

The Director of the Market Analysis function, in conjunction with the five Regional Managers, form the Market Analysis Management Team (MAMT), which oversees all market analysis activities for the Corporation. At National Office, MAC is formed of three teams:

- **Economic and Housing Analysis Group**, which provides analysis of national and international economic, financial, demographic and housing market developments to the Corporation and outside clients;
- **Housing Market Surveys Group**, which coordinates the collection, quality control and delivery of all residential construction data across the country; and
- **Product and Services Group**, which is responsible for recommending and implementing strategic investments in new product developments and improvements in existing products.

Similarly, each Business Centre has a Manager, a Regional Economist and a senior Market Analyst in most CMAs. These groups are supported by a team of local Market Analysts, a Survey Administrator and a Products and Services Administrator. Primarily responsible for regional economic, demographic and housing market analysis, the Regional teams use the information they gain from National Office and from their own efforts to support both external and internal clients right in the locations where they do business.

## MAC IN ACTION I: CANADIAN HOUSING MARKET STAYS HOT IN 2002

According to the Consumers Intentions to Buy or Renovate a Home report prepared by MAC and launched last fall, almost 470,000 Canadian households—an average of about 11% of all households in Halifax, Montréal, Toronto, Edmonton and Vancouver—will be in the market to buy a home over the next 12 months.

Insightful summary reports, available on the CMHC Web site, were released to considerable industry and media interest last November.

Containing a wealth of information and numerous details on current and projected housing and renovation markets, the data collected through this survey offers Canadian housing industry planners, policy makers, financial analysts, economists and advertisers access to information that helps explain what’s expected in the housing sector during the next year, and takes away some uncertainties to help them better tap into the opportunities that lie ahead.

“Close to 30,000 households in the five major centres were interviewed for this major research survey,” said Michel Laurence, Chief Economist at CMHC. “Intentions to purchase a home were found to be strongest in Edmonton and Toronto where 12% of households will be in the market. More than one in 10 households in Vancouver intend to purchase a home over the next 12 months, while intentions are slightly lower in Halifax (9%) and in Montréal (8%).”

Renovation activity will also be strong in all markets. Up to 1.6 million owners intend to renovate in 2002, and 37% of homeowners in the five major urban centres indicated an intention to spend at least \$1,000 renovating their homes. Halifax and Edmonton will be strongest with 47% and 42% respectively of owners intending to renovate their homes for at least \$1,000. Intentions to renovate are also high in Toronto (39%) and Vancouver (36%), and remain strong in Montréal at 33%.

peaufiner leurs stratégies commerciales et, de ce fait, contribue à assurer leur réussite et l'avenir du secteur canadien de l'habitation. »

## LE B-A BA DU CAM

Assumer toutes ces fonctions exige un haut degré de compétence, une bonne somme d'efforts et beaucoup de travail d'équipe.

La fonction de l'Analyse de marché, qui est constituée de services satellites, compte environ 120 employés répartis entre le Bureau national, les régions et les collectivités, grandes et petites, du Canada. De plus, la structure du CAM est fondée sur la collaboration d'équipes clés entre elles et avec des collègues d'autres secteurs d'activité, dans le but de mieux servir la clientèle.

La directrice de la fonction de l'Analyse de marché, au Bureau national et les directeurs dans les cinq centres d'affaires, forment l'Équipe de gestion de l'Analyse de marché (EGAM), qui supervise les activités associées à l'analyse de marché à la SCHL. Au Bureau national, le CAM lui-même est formé de trois équipes :

- le **Groupe des analyses économiques et du marché résidentiel**, qui étudie l'évolution des économies nationale et internationale, des marchés financiers, de la situation démographique et du marché de l'habitation pour le compte de la SCHL et de clients externes;
- le **Groupe des enquêtes sur le marché du logement**, qui coordonne la collecte des données sur la construction résidentielle dans toutes les régions du pays, en contrôle la qualité et les diffuse; et
- le **Groupe des produits et services**, qui recommande et réalise des investissements stratégiques pour l'élaboration de nouveaux produits et l'amélioration des produits existants.

De même, chaque centre d'affaires emploie un directeur, un économiste

régional et un analyste principal de marché dans la plupart des régions métropolitaines de recensement. Ces personnes comptent sur l'aide d'une équipe d'analystes de marchés locaux, d'un administrateur des enquêtes et d'un administrateur des produits et services. Principales responsables de l'analyse des économies régionales, des tendances démographiques et du marché de l'habitation, les équipes des régions se servent de l'information obtenue auprès

du Bureau national et par leurs propres moyens afin de servir leurs clients externes et internes à l'endroit où ceux-ci font affaire.

## UNE PERSPECTIVE NATIONALE, UN POINT DE VUE LOCAL

« Notre présence locale est l'une de nos grandes forces, observe Lucia, et l'un des aspects qui plaît le plus à nos clients. »

### LE CAM EN ACTION, PRISE I : LE MARCHÉ CANADIEN DE L'HABITATION TOUJOURS EN ÉBULLITION EN 2002

Selon les rapports sommaires sur les Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs rédigés par le CAM et parus l'automne dernier, près de 470 000 ménages canadiens — en moyenne quelque 11 % de l'ensemble des ménages habitant Halifax, Montréal, Toronto, Edmonton et Vancouver — voudront se porter acquéreurs d'un logement au cours des 12 prochains mois.

Ces rapports sommaires instructifs, disponibles sur le site Web de la SCHL, ont suscité un grand intérêt chez les intervenants du secteur et les journalistes en novembre dernier.

Renfermant une mine de renseignements et de nombreux détails sur les marchés actuels et futurs de l'habitation et de la rénovation, les données recueillies par le biais de cette enquête mettent à la disposition des planificateurs du secteur canadien de l'habitation, des décideurs, des analystes financiers, des économistes et des publicitaires une information qui leur permet de connaître les orientations du marché de l'habitation pour la prochaine année et de trouver réponse à certaines de leurs questions, ce qui les aide à mieux saisir les possibilités qui s'offrent à eux.

« Près de 30 000 ménages de cinq grands centres ont été interviewés pour cette importante enquête », déclare Michel Laurence, économiste en chef à la SCHL. « Les intentions d'achat d'un logement les plus fermes ont été observées à Edmonton et à Toronto, où 12 % des ménages prévoient passer à l'action. À Vancouver, plus d'un ménage sur 10 envisage l'achat d'un logement au cours de la prochaine année, alors qu'à Halifax et à Montréal, les pourcentages sont légèrement inférieurs, soit 9 et 8 % respectivement. »

L'activité dans le secteur de la rénovation sera forte sur tous les marchés. Jusqu'à 1,6 million de propriétaires envisagent de faire des travaux de rénovation en 2002, et 37 % des propriétaires des cinq centres urbains visés prévoient consacrer au moins 1 000 \$ à ces travaux. Halifax et Edmonton seront les marchés les plus actifs, puisque 47 et 42 % des propriétaires respectivement envisagent de dépenser au moins 1 000 \$ pour rénover leur logement. Les intentions de rénover sont également élevées à Toronto (39 %) et à Vancouver (36 %), et demeurent fortes à Montréal (33 %).

## A NATIONAL PERSPECTIVE. A LOCAL TOUCH.

“That strong local presence is one of our key strengths,” observes Lucia, “as well as one of the elements that appeals the most to our clients.”

“MAC is the only business line in CMHC with analysts not only in National Office and the Business Centres, but in local Points of Service, where they can be in touch on a daily basis with local housing professionals. With our national network, we can draw on an enormous range of resources to help meet our clients’ needs. But because we’re also right there in their neighbourhoods, they know

we understand the local issues that are relevant to them.”

“This lets us collect and disseminate local housing information—and promote the work of all CMHC’s business lines—in neighbourhoods across the country.”

## FIVE DECADES OF HELPING CANADIANS

This approach has resulted in extremely positive feedback and the establishment of a highly respected reputation for CMHC’s knowledge and expertise.

“Most of our clients have come to depend on our surveys and other products as key tools—locally, nationally and internationally—for their business

strategies and planning,” explains Lucia. “Our data is eagerly awaited month after month by bankers, planners, developers and builders, realtors, building suppliers, manufacturers—virtually anyone who is involved with, or interested in, the Canadian housing sector.”

Just a few of the much-anticipated national, local and statistical surveys and reports regularly published by MAC include: the *CMHC Housing Outlook*, *Mortgage Market Trends*, *Rental Market Report*, *Canadian Housing Statistics*, the Housing Outlook Conferences and more. In fact, one of those key tools—the monthly Survey on Housing Starts—just celebrated 52 years of continuous industry insight, with literally tens of thousands of “media hits” achieved.

“MAC’s data has gained and maintained an enviable reputation for accuracy, reliability and usefulness,” Lucia says with considerable understatement. “I am proud that MAC’s staff can contribute in such a meaningful way to promoting CMHC’s visibility and credibility among Canadians.”

## PRIORITIES AND ACHIEVEMENTS FOR 2001, 2002—AND BEYOND

Over the past 12 months, MAC concentrated its efforts on six key priorities:

1. Investing in developing the capacity to increase its information and analyses;
2. Reviewing the MA function Business Model and reassessing the National Product Suite;
3. Focusing on establishing strong partnerships in the housing industry;
4. Cooperating with Insurance colleagues to assist them in being the insurer of choice;
5. Increasing the efficiency of the survey operations; and
6. Enhancing measurement systems to track and record the dissemination of MAC products and services.

## MAC IN ACTION II: CANADA’S RENTAL VACANCY RATE ON THE DECLINE

The annual Rental Market Survey results were also released last November, and indicated that the average rental apartment vacancy rate in Canada’s metropolitan centres fell from 1.6% in October of the previous year, to 1.1% in October 2001. This is the lowest rate since 1987, when the survey first included structures of three units and over.

“Steady job creation in the past few years, high international immigration and growth in the young adult population caused vacancy rates to go down in many centres,” said Philippe Le Goff, a Senior Economist with MAC.

Higher immigration pushed vacancy rates lower in five of 10 centres in Ontario, while greater rental supply and strong movement towards home ownership caused vacancy rates to rise in other centres. Elsewhere, 17 of Canada’s 26 major centres have lower vacancy rates than a year ago.

Among other results, the survey illustrated that:

- The lowest rates were in Victoria (0.5%), Montréal (0.6%), Hull (0.6%) and Ottawa (0.8%).
- Thunder Bay had the highest vacancy rate among Canada’s metropolitan areas at 5.8%, followed by Sudbury at 5.7%.
- Five of Quebec’s six metropolitan areas had lower vacancy rates, with the greatest relative decline occurring in Sherbrooke, which fell from 4.7% to 2.3%.
- In the west, Victoria’s vacancy rate went from 1.8% to 0.5%. Rates also fell in Winnipeg, Edmonton, Calgary and Vancouver, but rose in Regina and Saskatoon.
- In Atlantic Canada, vacancy rates declined in Halifax and St. John’s. The vacancy rate in Saint John rose to 5.6% from 3.4%, the largest increase of all Canadian metropolitan areas.

« Le CAM est le seul secteur d'activité de la SCHL qui compte des analystes non seulement au Bureau national et dans les centres d'affaires, mais également dans les points de service, où ils sont en contact quotidien avec les professionnels de l'habitation de la localité. Grâce à notre réseau national, nous pouvons faire fond d'un très vaste éventail de ressources pour répondre aux besoins de nos clients. Et puisque nous sommes également sur place, nos clients savent que nous comprenons les enjeux locaux qui les intéressent. »

« Nous pouvons ainsi réunir et diffuser de l'information sur les marchés locaux de l'habitation, en plus de promouvoir le travail réalisé par l'ensemble des secteurs d'activité de la SCHL, dans les collectivités dans tous les coins du pays. »

## CINQ DÉCENNIES AU SERVICE DES CANADIENS

Cette façon de faire a suscité des commentaires très positifs et a permis à la SCHL d'acquérir une excellente réputation pour ses connaissances et son savoir-faire.

« La plupart de nos clients considèrent maintenant les résultats de nos enquêtes et nos autres produits comme des outils indispensables — à l'échelle locale, nationale et internationale — au moment d'élaborer leurs stratégies et plans d'affaires, explique Lucia. Mois après mois, nos données sont très attendues par les banquiers, les planificateurs, les promoteurs et constructeurs, les courtiers en immeubles, les fournisseurs de matériaux de construction et les fabricants, en somme par presque toutes les personnes qui jouent un rôle dans le secteur canadien de l'habitation ou s'y intéressent. »

Parmi les rapports statistiques et autres rapports très recherchés sur la situation des marchés national et locaux de l'habitation publiés régulièrement par le CAM, mentionnons : *Perspectives SCHL*

*du marché de l'habitation, Tendances du marché hypothécaire, Rapport sur les logements locatifs, Statistiques du logement au Canada*, sans oublier les conférences sur les perspectives du marché de l'habitation. En fait, un de ces précieux outils — l'enquête mensuelle sur les mises en chantier — vient de célébrer ses 52 ans d'existence, avec à son actif des dizaines de milliers de citations par les médias.

« Les données du CAM se sont taillées une réputation enviable de précision, de fiabilité et d'utilité, déclare Lucia en toute humilité. Je suis fière que le personnel du CAM contribue grandement à mieux faire connaître la SCHL et à accroître sa crédibilité auprès des Canadiens. »

## LE CAM EN ACTION, PRISE II : REcul DU TAUX D'INOCCUPATION DES LOGEMENTS LOCATIFS AU PAYS

Les résultats de l'Enquête sur les logements locatifs effectuée annuellement ont également été diffusés en novembre dernier et indiquent que le taux d'inoccupation moyen des appartements locatifs dans les agglomérations canadiennes est passé de 1,6 % en octobre 2000 à 1,1% en octobre dernier. Il s'agit du plus bas taux enregistré depuis 1987, première année où les immeubles de trois logements ou plus ont été visés par l'Enquête.

« La robustesse de la création d'emplois au cours des dernières années, la force de l'immigration internationale et la croissance du nombre de jeunes adultes ont fait régresser le taux d'inoccupation dans bon nombre de centres », dit Philippe Le Goff, économiste principal au CAM.

La forte immigration a fait reculer le taux d'inoccupation dans cinq centres sur 10 en Ontario, alors que l'offre accrue de logements locatifs et le grand nombre d'accédants à la propriété ont contribué à la hausse du taux dans d'autres centres. Ailleurs, 17 des 26 grandes agglomérations du Canada ont affiché un taux inférieur à celui de l'année précédente.

Voici certains des résultats obtenus grâce à cette enquête :

- Les taux d'inoccupation les plus faibles ont été observés à Victoria (0,5 %), Montréal (0,6 %), Hull (0,6 %) et Ottawa (0,8 %).
- Thunder Bay accuse le taux d'inoccupation le plus élevé des régions métropolitaines de recensement (RMR) du Canada (5,8 %), suivie de près par Sudbury (5,7 %).
- Au Québec, cinq RMR sur six ont un taux d'inoccupation inférieur à celui observé un an plus tôt, et la baisse relative la plus importante a été enregistrée à Sherbrooke, où le taux est passé de 4,7 à 2,3 %.
- Dans l'Ouest du pays, le taux d'inoccupation est tombé de 1,8 à 0,5 % à Victoria. Les taux ont également régressé à Winnipeg, Edmonton, Calgary et Vancouver, mais augmenté à Regina et Saskatoon.
- Dans l'Atlantique, les taux d'inoccupation ont reculé à Halifax et St. John's. Ils ont progressé à Saint John, passant de 3,4 à 5,6 %, soit la plus forte hausse de toutes les RMR.

In each of these areas, a wide range of achievements were accomplished throughout the year, to ensure MAC's continued success at the top of its field. As for the future, the results of a Market Analysis Product Review completed at the end of 2001 have reinforced MAC's commitment to meeting the needs of its clients both within and outside the Corporation.

Among other initiatives in 2002, MAC will be completing the transition to electronic publishing and lower cost Web-based licensing and distribution channels for its products. Using the information gained from market research of its clients and customers, MAC will also strive to

reposition and refine its product offerings, and to undertake targeted promotions and marketing.

"With the resulting visibility and increased reach," Lucia notes, "we hope to ensure that our information products are as accessible as possible to both industry and the public alike."

All of which means that it's also likely all of us—and all of our clients—will continue to rely on MAC's expertise, insight and dedication for years to come. >

## 2002 MARKET ANALYSIS MANAGEMENT TEAM (MAMT)

- Director: Lucia Su
- BC and Yukon: Charles King
- Prairie, Nunavut and NWT: Vinay Bhardwaj
- Ontario: Steve Jacques
- Quebec: Marcel Dumont
- Atlantic: Mac Woodman

# TIPS FOR A SAFE WINTER SEASON

## IS YOUR ROOF READY FOR WINTER?

With winter firmly upon us, it's important to make sure that you—and your home—are ready to handle whatever the season may throw at us.

As those in colder climes may well remember from last year's heavy storms, large amounts of ice and snow can cause serious damage when allowed to accumulate on the roofs of homes, carports or garages. Even worse, severe roof-related problems such as ice damming and undetected attic moisture can result in unseen—and potentially expensive—problems.

Want to find out how to clean snow and ice from your roof without damaging it? Then check out the CMHC fact sheets, *Removing Ice on Roofs* and *Attic Venting, Attic Moisture, and Ice Dams*!

Part of our *About Your House* series, these sheets contain everything you need to know on why ice dams form on houses, how to get rid of them safely and

easily, and how to keep them from forming in the first place. Filled with practical tips and useful advice, they'll give you and your family the peace of mind to enjoy a fun and safe winter season!

To find out more, order your copies in either English or French by calling 1 800 668-2642. Or better yet, just log on to the CMHC Web site, and download these and other home and winter tips at [www.cmhc-schl.gc.ca/en/burema/gesein/abhose/index.cfm](http://www.cmhc-schl.gc.ca/en/burema/gesein/abhose/index.cfm) >



## PRIORITÉS ET RÉALISATIONS POUR 2001, 2002... ET AU-DELÀ

Au cours des 12 derniers mois, le CAM a concentré ses efforts sur les six priorités suivantes :

1. Investir dans le développement de la capacité de production d'information et d'analyses;
2. Revoir le modèle d'affaire de la fonction de l'Analyse de marché et réévaluer la gamme de produits nationaux;
3. Mettre l'accent sur l'établissement de partenariats solides avec le secteur de l'habitation;
4. Collaborer avec les collègues de l'Assurance afin de les aider à demeurer l'assureur hypothécaire par excellence;
5. Accroître l'efficacité des opérations d'enquête;
6. Améliorer les systèmes de mesure permettant de suivre la diffusion des produits et services du CAM.

Dans chacun de ces domaines, une vaste gamme d'activités ont été réalisées au

cours de l'année pour que la fonction de l'analyse de marché demeure à l'avant-garde dans son domaine. Pour ce qui est de l'avenir, les résultats de l'examen des produits d'analyse de marché, terminé à la fin de 2001, ont permis de renforcer les efforts déployés par le CAM en vue de répondre aux exigences de sa clientèle tant interne qu'externe.

Parmi les initiatives pour 2002, le CAM achèvera le passage à l'édition qu'à la distribution électronique des données et à l'octroi de licences d'utilisation via le Web, réduisant ainsi les coûts de diffusion. Avec l'information recueillie grâce à une étude de marché réalisée auprès de sa clientèle, le CAM cherchera aussi à revoir la gamme de produits offerts et leur positionnement, en plus d'organiser un marketing et des promotions ciblés.

« En augmentant notre visibilité et l'étendue de la diffusion de nos informations, dit Lucia, nous espérons faire en sorte que nos produits soient à la portée tant des intervenants du secteur et que du grand public. »

Dans ce contexte, il est fort probable que tous les employés de la SCHL, et l'ensemble de nos clients, continueront à compter sur l'expertise, les connaissances et le dévouement du CAM pendant encore bien des années. >

### L'ÉQUIPE DE GESTION DE L'ANALYSE DE MARCHÉ (EGAM) DE 2002

- Directrice : Lucia Su
- Colombie-Britannique et Yukon : Charles King
- Prairies, Nunavut et T.N.-O. : Vinay Bhardwaj
- Ontario : Steve Jacques
- Québec : Marcel Dumont
- Atlantique : Mac Woodman



### LE TOIT DE VOTRE MAISON EST-IL PRÊT POUR L'HIVER?

Lorsque l'hiver s'installe, il importe de faire en sorte que vous et votre maison puissiez composer avec ce que peut nous réserver la saison.

Comme les gens qui habitent les régions froides se souviennent sans doute des fortes tempêtes de l'an dernier, la glace

## TRUCS POUR PASSER UN HIVER EN TOUTE SÉCURITÉ

et la neige qui s'accumulent en abondance sur le toit de la maison, de l'abri d'auto ou du garage risquent de causer d'importants dommages. Pire encore, d'importants problèmes de toit liés à la formation de glace ou à la présence insoupçonnée d'humidité au vide sous toit peuvent entraîner des problèmes inaperçus, peut-être coûteux à régler.

Vous voulez savoir comment dégager la neige et la glace du toit de votre maison sans l'endommager? Si tel est le cas, consultez les feuillets documentaires de la SCHL intitulés *L'enlèvement de la glace sur les toitures*, et *Ventilation du vide sous toit, humidité dans le vide sous toit et formation de barrières de glace*.

S'inscrivant dans la collection *Votre maison*, ces feuillets documentaires

renferment tout ce que vous devez savoir sur ce qui cause la formation de barrières de glace sur le toit, sur les moyens de les enlever facilement et en toute sécurité, et sur les précautions à prendre pour éviter leur formation. Remplis de trucs pratiques et de conseils utiles, ces feuillets vous procureront ainsi qu'à votre famille la tranquillité d'esprit pour passer une saison hivernale agréable et sûre.

Pour en savoir davantage, commandez vos exemplaires en français ou en anglais en composant le 1 800 668-2642. Mieux encore, consultez le site Web de la SCHL et téléchargez ces feuillets ou d'autres dispensant des trucs touchant la maison ou l'hiver à l'adresse [www.cmhc-schl.gc.ca/fr/coreenlo/coprge/insevoma/index.cfm](http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/coreenlo/coprge/insevoma/index.cfm) >

# BETTER THAN EVER

## EMILI CELEBRATES 5TH ANNIVERSARY

It's official.

CMHC's award-winning electronic mortgage loans processing system, **emili**, has reached its latest milestone: five straight years of making mortgage insurance loan assessment and approval faster, easier and virtually headache-free for Approved Lenders and consumers alike.

And the celebration at National Office last December 7, complete with "birthday" cake and refreshments, made sure this was one landmark that wouldn't be missed.

Not, of course, that **emili** hasn't seen quite a few changes of its own over the past half-decade.

It all began in August 1996, when CMHC introduced to its first Approved Lender client—the Toronto Dominion Bank—a new computer-based loan approval concept known as **emili**. Now as then, **emili** works by permitting Approved Lenders to send applications to CMHC electronically. The system then assesses risk and sends a response back to the sender, usually in less than 10 seconds.

As a result of this incredible advance in speed, savings and convenience, **emili** quickly grew from a pilot project into the leading online mortgage loan insurance approval service in Canada. Not content to stop there, the **emili** team soon followed up their groundbreaking launch with other advances and changes.

In January 1998, for example, home applications for new construction were introduced through **emili**. In April 1999, the Corporation introduced **FAXemili**, which allows an application form to be faxed to CMHC and subsequently processed through the **emili** system. And effective May 1, 1999, CMHC announced an expansion of the **emili** electronic

processing environment to all its remaining homeowner lines of business, expanding the program to process applications for Chattel Loan Insurance, Second Mortgage Insurance, On-Reserve and Condos.

Then, in June 1999, the **emili** team made it even easier to access the benefits of **emili** with the introduction of **WEBemili**: the Internet version of **emili**. With **WEBemili**, Approved Lenders can access CMHC's **emili** system through the World Wide Web.

On December 9, 2000, CMHC introduced yet another set of new products and tools to better help Approved Lenders help Canadians, including:

- Refinance - The ability to allow borrowers to refinance their properties without restrictions on how they used the funds, as well as to blend and extend;
- Low Ratio **emili** - A better, more efficient way for Approved Lenders to underwrite low ratio applications, as well as a less costly, more flexible way to enhance Approved Lenders' capital management and securitization options;
- Pre-Qualification - The ability for Approved Lenders to pre-qualify borrowers;
- New innovative tools to assist Approved Lenders in identifying potential fraud and misrepresentation;
- A simple, straightforward way to manage progress advances; and
- A major enhancement to **emili**'s decision matrix, which has resulted in even faster and more consistent decisions for our Approved Lender clients.

"**emili** is a prime example of CMHC's commitment to deliver effective, efficient services to Canada's mortgage lending

industry," says Sharon Matthews, Director, Product and Technology Development, Insurance Division.

"With **emili** and its many enhancements over the last five years, we have created significant new opportunities for Approved Lenders to better meet the needs of their clients, and for CMHC to continue to help Canadian homeowners move into the homes of their dreams."

Happy Birthday **emili!** >

Photo: Sean Finlay



From left to right: Karen Kinsley, Vice-President, Insurance and Securitization, Bill Beelen, Director, Information Technology Division, Sharon Matthews, Director, Product and Technology Development - National Office.

# LA RÉVOLUTION EMILI

## EMILI A 5 ANS

C'est maintenant officiel.

Le système électronique de traitement des demandes d'assurance prêt hypothécaire de la SCHL qui a reçu plusieurs prix, a franchi une nouvelle étape. Depuis qu'il a vu le jour, il y a cinq ans, le système **emili** facilite et accélère le processus de traitement et d'approbation des demandes d'assurance prêt hypothécaire. Pour les prêteurs agréés et les consommateurs, c'est devenu presque un jeu d'enfant.



De gauche à droite : Karen Kinsley, vice-présidente, Assurance et titrisation, Bill Beelen, directeur, Division des technologies de l'information, Sharon Matthews, directrice, Développement des produits et des technologies - Bureau national.

Le 7 décembre 2001, au Bureau national, on célébrait l'anniversaire d'**emili** en grande pompe, avec gâteau et rafraîchissements. Il n'était pas question de passer cet événement sous silence.

Bien entendu, **emili** a beaucoup changé depuis ses tout premiers pas, il y a cinq ans.

Tout a commencé en août 1996, lorsque la SCHL a présenté à son tout premier prêteur client agréé – la Toronto Dominion Bank – un nouveau système automatisé d'approbation des demandes d'assurance prêt hypothécaire, appelé **emili**. Encore aujourd'hui, **emili** permet aux prêteurs agréés d'envoyer des demandes à la SCHL par voie électronique. Une fois la demande reçue, le système procède à une évaluation des risques et envoie une réponse au prêteur agréé, habituellement en moins de 10 secondes.

Grâce à sa rapidité incroyable, aux économies qu'il permet de réaliser et à ses nombreux avantages, **emili** a rapidement cessé d'être un projet pilote pour devenir le premier service de demande d'assurance prêt hypothécaire en ligne au Canada. Comme l'équipe d'**emili** ne voulait pas s'arrêter là, le lancement de ce système inédit a rapidement été suivi d'autres innovations.

En janvier 1998, par exemple, il est devenu possible de soumettre, au moyen d'**emili**, des demandes d'assurance prêt pour de nouvelles constructions. En avril 1999, la Société a lancé **TÉLÉCOPIEemili**, un outil permettant de télécopier une demande à la SCHL pour qu'elle soit traitée par **emili**. Le 1<sup>er</sup> mai 1999, la SCHL a annoncé l'expansion de l'environnement de traitement électronique d'**emili** pour couvrir tous les autres secteurs d'activité liés à l'achat d'une habitation (demandes d'assurance prêt hypothécaire de second rang, d'assurance prêt pour logements transportables, pour logements dans les réserves et pour logements en copropriété, etc.).

Par la suite, en juin 1999, l'équipe d'**emili** a rendu le système encore plus accessible grâce à **WEBemili** (la version Internet d'**emili**), qui permet aux prêteurs agréés de soumettre une demande au système **emili** de la SCHL par l'intermédiaire du World Wide Web.

Le 9 décembre 2000, la SCHL a lancé toute une série de nouveaux produits destinés à aider les prêteurs agréés à mieux répondre aux besoins des Canadiens. En voici un aperçu :

- refinancement – permet aux emprunteurs de refinancer leur prêt hypothécaire, sans aucune restriction quant à l'utilisation des fonds, d'intégrer taux d'intérêt et période d'amortissement et d'accroître la durée du prêt;
- traitement par **emili** des demandes pour les prêts à faible rapport prêt-valeur (RPV) – méthode améliorée et plus avantageuse qui permet aux prêteurs agréés de faire approuver des prêts à faible RPV et leur donne plus de souplesse pour améliorer la gestion de leurs immobilisations et leurs options en matière de titrisation;
- préqualification – permet aux prêteurs agréés de demander la pré-qualification d'un emprunteur;
- outils novateurs destinés à aider les prêteurs agréés à cerner les cas possibles de fraude et de fausse déclaration;
- moyen simple et direct de gérer les avances échelonnées;
- amélioration considérable de la matrice de décision d'**emili**, qui a permis d'accélérer les décisions communiquées aux prêteurs agréés et d'en accroître la cohérence.

« **emili** illustre bien l'engagement de la SCHL à offrir des services efficaces et efficaces aux prêteurs hypothécaires canadiens », a déclaré Sharon Matthews, Directrice, Division du développement des produits et des technologies, Secteur de l'assurance.

« Grâce au système **emili** et aux nombreuses améliorations qu'on y a apportées au cours des cinq dernières années, nous avons doté les prêteurs agréés de moyens efficaces pour répondre aux besoins de leurs clients et avons permis à la SCHL de continuer d'aider les Canadiens à réaliser leur rêve d'accession à la propriété. »

Joyeux anniversaire, **emili!** >



**Glenda Restoule, Manager,  
Aboriginal Capacity Development, Assisted Housing,  
Ontario Business Centre**

- **Years with CMHC:** 22
- **Professional History:** From “Native Cadre Trainee” in North Bay, to Program Officer at National Office, Senior Advisor for the Ontario Region and her current role, spearheading a team of 14 employees who carry out all Aboriginal Capacity initiatives for the Ontario Region.
- **Selected Key Projects:** Project Haven, a shelter implementation program for the prevention of family violence; helping implement CMHC’s participation in an Aboriginal Awareness workshop led by the Mohawks of the Bay of Quinte [see related article on page 52]; and a recent one-year stint with HRDC, working in the federal homelessness initiative with Aboriginal clients.
- **Point of View:** “I have been asked over the years by Aboriginal friends and associates, why do you stay at CMHC? Some days it’s hard to answer, when I see the conditions that First Nations people live in, in some parts of the country, and it looks like we’re making little progress.

Other days, the answers come quickly. I’ve stayed because CMHC strives to work in partnership with First Nations. Working within CMHC, there is an opportunity to influence change with how CMHC works with First Nations and other Aboriginal peoples. And it is also great to work with the staff who are involved in Aboriginal housing, because of their commitment to working with First Nations on what they want and need—rather than just on what we may think is best.”

**Scott Flamand, Assisted Housing Officer,  
Sudbury Point of Service**

- **Years with CMHC:** 2
- **Professional History:** Bachelor of Commerce, Honours (Accounting/Marketing). Prior to CMHC, worked as a Finance Officer for five years with the Sudbury-based Wikwemikong Band.
- **Selected Key Projects:** Delivering the On-reserve Non-profit Housing Program; delivering other programs like RRAP, HASI and AFC; and general portfolio management as well.
- **Point of View:** “I think the most important thing about what CMHC does, is that we don’t just go in and tell people what they have to do. We provide whatever help we can, but we also give Bands a lot of flexibility in deciding what they want to build, and how they want to build it.”

“I guess that flexibility was what attracted me to CMHC in the first place, and what has kept our working relationships with the Bands so positive in the time I’ve been here. All in all, it’s been a great experience.” >



Scott Flamand



**Glenda Restoule, directrice,  
Développement du potentiel des Autochtones, Aide au  
logement, Centre d'affaires de l'Ontario**

- Nombre d'années de service à la SCHL : 22
- **Cheminement professionnel** : Stagiaire au Programme de formation des cadres autochtones à North Bay, agente de programme au Bureau national puis conseillère principale pour la région de l'Ontario et, enfin, depuis quelque temps, responsable d'une équipe de 14 employés qui se chargent des initiatives de développement du potentiel des Autochtones pour la région de l'Ontario.
- **Grands projets significatifs** : Opération refuge, programme de création de maisons d'hébergement pour la prévention de la violence familiale; aide à la participation de la SCHL aux ateliers de sensibilisation au rôle des Autochtones, dirigés par les Mohawks de la baie de Quinte [lisez l'article à ce sujet qui apparaît à la page 52]; et, récemment, Initiative fédérale d'aide aux sans-abri, volet autochtone, lors d'une affectation d'un an à DRHC.
- **Point de vue** : « Au fil des ans, des associés et des amis autochtones m'ont souvent demandé pourquoi je restais à la SCHL. Certains jours, il est difficile de répondre à cette question, surtout quand je vois les conditions de vie des Premières nations dans certaines régions du pays et qu'il semble que nous faisons peu de progrès. »  
« D'autres jours, par contre, la réponse vient toute seule. Je reste parce que la SCHL cherche à créer des partenariats avec les Premières nations. En travaillant à la SCHL, je peux influencer les relations de travail qui existent entre la SCHL et les Premières nations et autres peuples autochtones. Et c'est merveilleux de pouvoir collaborer avec les personnes qui participent au dossier du logement des Autochtones, car ces employés sont résolus à travailler avec les Premières nations en fonction des besoins et des souhaits manifestés par celles-ci et non en fonction de ce qu'eux considèrent comme étant prioritaires. »



Glenda Restoule

**Scott Flamand, agent,  
Aide au logement, point de service de Sudbury**

- Nombre d'années de service à la SCHL : 2
- **Cheminement professionnel** : Baccalauréat en commerce, avec spécialisation en comptabilité-marketing. Agent des finances pendant cinq années pour la bande Wikwemikong, de la région de Sudbury, avant d'entrer à la SCHL.
- **Grands projets significatifs** : Application du Programme de logement sans but lucratif dans les réserves; application d'autres programmes, notamment le PAREL, le LAAA et l'AFA; gestion générale de portefeuilles.
- **Point de vue** : « Selon moi, le plus important c'est qu'à la SCHL, nous ne disons pas aux gens ce qu'ils ont à faire. Nous donnons toute l'aide possible, mais nous laissons également aux bandes beaucoup de latitude dans le choix de ce qu'ils souhaitent construire et dans la manière de construire. »  
« Au départ, je crois que c'est la souplesse dont fait preuve la SCHL qui m'a attiré, et c'est cette souplesse qui fait que nos relations de travail avec les bandes sont si bonnes depuis que je suis à la SCHL. Somme toute, c'est une expérience formidable. » ➤

# BRINGING DOWN THE HOUSE

## OPEN HOUSES REVEAL NEW VISION FOR CMHC'S INTERNATIONAL ACTIVITIES

Last December and January, staff across the Corporation were taken on a virtual trip around the world, as a series of Open Houses hosted by CMHC International offered a sneak peak at the success stories, strategies and new vision behind this recently re-named pillar of the Corporation.

As most of us know, on December 1st, 2001, the Canadian Housing Export Centre (CHEC) was officially renamed **CMHC International**. The change was made to better identify CMHC's international activities with the Corporation's growing international reputation, and to reflect our new international mandate: to support the Canadian housing industry abroad, and position CMHC as a very good source for international housing expertise.

### CMHC INTERNATIONAL OPEN HOUSE EVENTS ACROSS CANADA

- Atlantic (lead for U.K.): December 19
- Quebec (lead for Chile): December 4 in Québec City and December 10 in Montréal
- Ontario (lead for the United States): January 18
- Prairie, Nunavut and NWT (lead for China): January 31
- BC and Yukon (lead for Japan): January 21

To celebrate this new vision for the Corporation, CMHC International staff worked tirelessly to share with their colleagues some of the reasons for the change, and to illustrate how the new mandate will help CMHC International meet its goals more effectively than ever.

In the Regions, CMHC International and Regional management hosted a wide range of activities, including Open Houses in the Business Centres, luncheons featuring foods from around the world, employee get-togethers, presentations, quizzes, games, promotional item giveaways and more.



*Atlantic Business Centre/Centre d'affaires de l'Atlantique  
From left to right/De gauche à droite :  
Julie Quimper, Iromi Amit, Sonja Waldherr, Giselle Thibault, Roger Leger.*

At National Office, an Open House held on December 4 offered staff a fun and informative glimpse into CMHC International's past, present and future. Information booths representing CMHC International's three business lines provided information and answers, while a series of presentations offered a look at what it's like to work on international projects, from the folks who've actually been there and done it.



*National Office Open House.*

To lend the event a true international flavour, staff enjoyed music and refreshments from around the world, and CMHC International employees dressed in representative costumes from across the globe. For those who felt up to the challenge, attendees were also invited to enter a prize draw demonstrating their

international competencies. The names of everyone who registered at the HR booth will be kept in a database, for regular updates of international opportunities.

In his remarks at the National Office Open House, President Jean-Claude Villiard described the progress that CMHC has made in the international arena,

stating that we can all be proud of "our international reputation—a reputation for experience, dedication, and a passion for excellence."

"Like the Corporation itself, CMHC International's greatest strength is the people who come to work here every day," he added. "Your contributions are essential to the success of CMHC and the Canadian housing industry."



*Journée portes ouvertes au Bureau national.*

## LES JOURNÉES PORTES OUVERTES RÉVÈLENT LA NOUVELLE VISION POUR LES ACTIVITÉS INTERNATIONALES DE LA SCHL

En décembre dernier et au mois de janvier, le personnel de toute la Société a pris part à un voyage virtuel autour du monde, grâce à une série de journées portes ouvertes organisées par SCHL International, afin de donner un aperçu des réussites, des stratégies et de la nouvelle vision à la base du pilier d'activités récemment renommé.

Comme nous le savons presque tous, le Centre canadien d'exportation pour l'habitation (CCEH) est devenu officiellement SCHL International le 1<sup>er</sup> décembre 2001. Ce changement visait à mieux cerner les activités internationales de la SCHL dans le contexte de la réputation internationale que s'est acquise la Société et à faire ressortir son nouveau mandat international, soit de servir les intérêts du secteur canadien de l'habitation à l'étranger et de positionner la SCHL dans le monde en tant qu'excellente source de connaissances spécialisées en matière de logement.

Afin de célébrer cette nouvelle vision de la Société, le personnel de SCHL International n'a pas ménagé ses efforts pour faire connaître à ses collègues quelques unes des raisons ayant motivé ce changement et montrer comment SCHL International réalisera ses objectifs plus efficacement que jamais, au moyen de son nouveau mandat.

Dans les régions, SCHL International et l'équipe régionale de gestion ont

# APPROBATION ENTHOUSIASTE DU PERSONNEL

organisé un vaste choix d'activités, notamment des journées portes ouvertes dans les Centres d'affaires, des déjeuners pour y faire découvrir les spécialités culinaires du monde entier, des rencontres entre employés, des exposés, des jeux-questionnaires, des jeux, des cadeaux d'articles promotionnels et de nombreuses autres activités.

Au Bureau national, la journée portes ouvertes, tenue le 4 décembre, a permis au personnel de s'informer de façon divertissante sur les activités passées, actuelles et futures de SCHL International. Des kiosques d'information représentant



*Journée portes ouvertes à Montréal  
Montréal Open House.*

trois domaines d'activités de SCHL International ont permis au personnel de se renseigner et de poser des questions, tandis que du personnel ayant dirigé des projets internationaux donnaient des exposés sur la façon dont ils s'y étaient pris.

La musique et les boissons ethniques, ainsi que les différents costumes nationaux que portaient les employés de SCHL International ont créé une ambiance véritablement internationale. Ceux qui se sentaient en mesure de relever le défi ont été invités à participer à un tirage de prix en démontrant leurs connaissances des pays du monde. Les noms des personnes

qui se sont inscrites au kiosque des RH seront conservés dans une base de données, afin qu'elles puissent être informées régulièrement des occasions internationales.

Dans une allocution prononcée au cours de la journée portes ouvertes au Bureau national, le Président Jean-Claude Villiard a décrit les progrès que la SCHL a réalisés sur la scène internationale, en indiquant que nous pouvons tous nous enorgueillir de notre réputation internationale — une réputation d'expérience, de dévouement et de passion pour l'excellence.

« Le personnel qui vient travailler quotidiennement est le plus grand atout de SCHL International, comme c'est le cas pour toute la Société » a-t-il ajouté. « Votre contribution est essentielle au succès de la SCHL et au secteur canadien de l'habitation. »

## ÉVÉNEMENTS PORTES OUVERTES DE LA SCHL INTERNATIONAL DANS TOUT LE CANADA

- Région de l'Atlantique (responsable pour la R.-U.) : le 19 décembre
- Région du Québec (responsable pour le Chili) : le 4 décembre dans la ville de Québec et le 10 décembre à Montréal
- Région de l'Ontario (responsable pour les États-Unis) : le 18 janvier
- Région des Prairies, du Nunavut et des T.N.-O. (responsable pour la Chine) : le 31 janvier
- Région de la C.-B. et Yukon (responsable pour le Japon) : le 21 janvier

## “AN URBAN SUCCESS STORY”: A REPORT HOME FROM MALI BY PATRICE HAMEL

*As part of CMHC International's involvement in an urban housing project in Mali, CMHC employee Patrice Hamel spent three years working on-site in West Africa. The following article provides a brief overview of the professional and personal challenges he faced while helping to support a housing finance system in this developing nation.*

### PROJECT OVERVIEW

At a Round Table that was held in Bamako (the capital of Mali), representatives from the Canadian International Development Agency (CIDA) and the Government of Mali decided to establish a project to help launch the residential construction sector of the country, both to address Mali's chronic housing shortage and to act as a driving force for its economy.

Because the mortgage financing system in Canada has proven itself and is viewed favourably, CMHC was brought on board to provide consultation and support, and I moved to Mali with my family to help set up the project and provide whatever assistance we could offer.

The undertaking was challenging, both personally and professionally. As I quickly discovered, when elaborating and implementing a project in a developing country, the challenge is to use the Canadian system as a frame of reference to develop mechanisms that respond to the needs of the local market.

To accomplish this, and to ensure the project's success, it became essential to teach the locals and to establish a trusting relationship with them. Our Malian partners were consulted regularly and they approved all decisions. As well, representatives from

the entire housing industry (government, lenders, builders, etc.) were involved from start to finish, enabling the Malian party to truly take over the project.

Photo: Sean Finlay



Patrice Hamel

In addition, we found ourselves facing other challenges, such as adapting the Canadian experience to the Malian reality, developing and initiating operations of the Mortgage Guarantee Fund of Mali, and imparting our expertise, so that the established mechanisms would continue long after the departure of co-operants—including CMHC.

### A SLOW BUT STEADY SUCCESS

Establishing the Mortgage Guarantee Fund of Mali was the project's first achievement. Legally constituted with 13 shareholders, it now operates with

seven employees, and has issued approximately 120 loan guarantees to date.

Then, two bills were drafted and enacted at the National Assembly of Mali, which will impact on housing demand by making co-ownership possible and by reducing transfer taxes, thereby lowering the purchase price of a home. Finally, a pilot project to build 100 houses is currently underway. Fifty houses are nearly complete and other projects are in the development phase.

But it's important to keep in mind that this project, and all its successes, took time. Trying to rush a process is counterproductive—or, as the Africans say: “You do not learn how to grow a tree by pulling on its branches.”

### PERSONAL CHALLENGES

In addition to professional challenges, living in a developing country for three years required certain adjustments on a personal level.

My family had to adapt to a new way of life in a difficult (hot) climate, surrounded by people from a different culture. Furthermore, Mali is a very poor country without many modern services (cinema, restaurants, etc.).

Yet despite all this, it was a truly fascinating experience. There are magnificent places in Mali which are well worth visiting. Moreover, Malians are very hospitable people, and the Canadian community in Mali continues to be strong, with formal and informal activities organized on a regular basis.

In fact, we were surprised to discover that, after living in Mali for one year, we felt very much at home there, and were leading well-organized lives. I guess it's true what they say: human beings really do adapt quickly. ➤

## « UNE RÉUSSITE URBAINE » : RAPPORT AU RETOUR DU MALI PAR PATRICE HAMEL

*Dans le cadre d'un projet de construction de logements en région urbaine entrepris par SCHL International au Mali, un employé de la SCHL, Patrice Hamel, a vécu trois années sur les lieux du projet en Afrique occidentale. L'article qui suit donne un bref aperçu des défis professionnels et personnels qu'il a dû relever, tout en contribuant au succès du système de financement de l'habitation dans ce pays en voie de développement.*

### APERÇU DU PROJET

À l'occasion d'une table ronde qui s'est déroulée à Bamako, la capitale du Mali, des représentants de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et du gouvernement du Mali, ont décidé de mettre en oeuvre un projet pour favoriser l'essor du secteur de la construction résidentielle dans le pays, afin de résoudre la pénurie chronique de logements et de relancer l'économie.

Comme le système de financement hypothécaire canadien a fait ses preuves et qu'on en vante son efficacité, la SCHL a été retenue pour fournir de l'aide et des conseils et je suis allé m'installer au Mali avec ma famille afin de mettre le projet en oeuvre et apporter toute l'aide possible.

Ce projet a posé des défis, tant professionnels que personnels. J'ai vite découvert que dans un pays en voie de développement, l'élaboration et la mise en oeuvre d'un projet doit reposer sur le système canadien à titre de repère, pour mettre au point des mécanismes qui répondent aux besoins du marché local.

Pour y arriver et assurer l'aboutissement du projet, il a fallu instruire les gens du pays et créer avec eux des rapports de confiance. Nous avons consulté régulièrement nos partenaires maliens et ils ont approuvé toutes les décisions. En outre, les représentants de l'ensemble du secteur de l'habitation (gouvernement, prêteurs, constructeurs, etc.) ont participé au projet, du début à la fin, de sorte qu'ils y ont vraiment pris part.

Nous avons aussi dû affronter d'autres enjeux, notamment d'adapter l'expérience canadienne aux réalités du Mali, de mettre au point et d'amorcer le fonctionnement du fonds de garantie hypothécaire du Mali et d'inculquer nos connaissances, afin que les mécanismes mis en place continuent d'être appliqués bien après le départ des coopérateurs, notamment la SCHL.

### UN SUCCÈS LENT MAIS STABLE

La création du fonds de garantie hypothécaire du Mali a été la première réussite du projet. Constitué légalement avec 13 actionnaires, son fonctionnement est maintenant assuré par sept employés, et environ 120 garanties de prêt ont été émises jusqu'à présent.

Ensuite, deux projets de loi ont été rédigés puis adoptés par l'assemblée nationale. Ces lois influenceront sur la demande de logements en rendant possible la copropriété et en réduisant les taxes de mutation, ce qui abaissera le prix d'achat des maisons. Enfin, un projet pilote de construction de 100 maisons a été entrepris. Cinquante

maisons sont presque terminées et d'autres projets en sont à l'étape d'élaboration.

Il importe cependant de se rappeler que ce projet et toutes ses réussites ont pris du temps. Hâter le processus va à l'encontre du but recherché, ou comme disent les Africains : « On ne fait pas pousser un arbre en tirant sur ses branches. »

### DÉFIS PERSONNELS

En plus des enjeux professionnels, il nous a fallu modifier quelque peu notre mode de vie pendant les trois années que nous avons vécues au Mali.

Ma famille a dû s'habituer à une nouvelle vie dans un climat chaud, difficile à supporter. Le Mali est aussi un pays très pauvre privé des nombreux services inhérents à la vie moderne (le cinéma, les restaurants, etc.).

Malgré tout, notre expérience a été fascinante. On trouve au Mali de superbes régions qui valent la peine d'être visitées. Les Maliens sont en outre très accueillants et la communauté canadienne au Mali continue de faire preuve de dynamisme et organise régulièrement des activités officielles et informelles.

En fait, à notre grande surprise, nous avons découvert au bout d'une année de séjour au Mali que nous nous sentions vraiment chez nous et que notre vie était bien organisée. J'imagine qu'il y a du vrai lorsqu'on parle de la grande faculté d'adaptation des êtres humains. ➤

# HEALTHY HOMES. HEALTHY COMMUNITIES.

## HEALTHY HOUSING™ PROJECTS CREATED IN ABORIGINAL COMMUNITIES ACROSS CANADA

Healthy communities begin with healthy homes.

Aboriginal peoples in Canada have taken that belief, and the principles of CMHC's Healthy Housing™, to heart. Working in cooperation with CMHC, they applied those principles, creating a number of highly successful demonstration projects across the country.

While certainly not an exhaustive list, the following examples show how several First Nations communities are working with CMHC and other partners to put Healthy Housing™ into action:

### Eagle Lake: Addressing the Challenges of Canada's North

In May 1997, CMHC held a First Nation home show in Sioux Lookout, Ontario. Using the Toronto Healthy House as an example, participants explored the use of alternate methods and technologies to

help solve some of their housing and infrastructural challenges.

However, the problem of building a Healthy House suited to the culture, geography and climate conditions of the North remained. Inspired by the home show, the Eagle Lake First Nation on the shores of northwestern Ontario's Eagle Lake took up the challenge.

Addressing the problem of inadequate infrastructure, Eagle Lake used a micro-infrastructure to make their Healthy House as self-contained as possible. Through the use and development of technologies like an energy-efficient Heat Recovery Ventilation (HRV) system, a radiant in-floor heating system, concrete slab-on-grade techniques, a fireproof cement siding exterior and EcoNomad™—a portable, self-contained heating and utilities container—the Eagle Lake Healthy House combined occupant health, environmental responsibility, energy efficiency and affordability with a whole new degree of infrastructure independence.



Eagle Lake

### Roseau River: Protecting Against Flood, Wind and Fire

Located between Winnipeg and the Canada-U.S. border, the Roseau River First Nation faced a unique challenge after the 1997 Red River flood forced the 847 on-reserve residents to evacuate. While there was no flooding, water seepage and sewage backups left the community with a potentially serious health hazard. In early 1998, Health Canada testing found mold contamination in 53 on-reserve homes.

As a result, CMHC and the Roseau River First Nation Housing Committee decided to develop and design a Healthy House that would be environmentally healthy, energy-efficient and affordable. Adapted to the Band's specific needs, the design included using low-maintenance materials, making the house large enough for a family with up to six children, using in-kind labour for construction, and building in provisions for tornado protection, flood plain evacuation and other fire, health and safety considerations.

Completed in September 1999, the final design combined the best in Healthy Housing™ principles, with the needs and challenges of the First Nation community in which it was located.

### Mohawks of the Bay of Quinte (Tyendinaga): Building for a Healthier Tomorrow

The Mohawks of the Bay of Quinte (Tyendinaga) First Nation at Lake Ontario has a population of 7,500 residents, of whom 2,200 live in 700 on-reserve homes. Each year, an average of 20 or more new homes are built on the reserve, all to R-2000

# MAISON SAINNE, COLLECTIVITÉ SAINNE

## PROJETS DE MAISON SAINNE<sup>MC</sup> DANS LES COLLECTIVITÉS AUTOCHTONES DU CANADA

Collectivité saine rime avec maison saine.

Les peuples autochtones du Canada croient fermement dans les principes de la Maison saine<sup>MC</sup> de la SCHL et les ont à cœur. En collaboration avec la Société, ils ont appliqué ces principes et créé des projets de démonstration très réussis dans différentes régions au pays.

Voici des exemples qui illustrent comment plusieurs Premières nations collaborent avec la SCHL et d'autres partenaires afin de mettre en pratique les principes de la Maison saine<sup>MC</sup>. Veuillez noter qu'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive.

### Eagle Lake : Relever les défis du Nord canadien

En mai 1997, la SCHL a tenu le premier salon de l'habitation autochtone à Sioux Lookout, en Ontario. Prenant pour exemple la Maison saine de Toronto, les participants ont exploré l'utilisation de méthodes et technologies de remplacement afin de résoudre certaines des difficultés associées au logement et à l'infrastructure dans leur région.

Cependant, la construction d'une maison saine conforme à la culture, à la géographie et au climat du Nord canadien demeurait problématique. Inspirée par ce qu'elle avait vu au salon de l'habitation, la collectivité autochtone d'Eagle Lake, située sur les berges du lac Eagle dans le Nord-Ouest ontarien, a relevé le défi.

Dans le but de remédier au problème d'une infrastructure déficiente, la collectivité d'Eagle Lake s'est servie d'une micro-infrastructure afin d'accroître au

maximum l'autonomie de sa maison saine. Grâce à l'utilisation et au développement de différentes technologies, notamment un ventilateur-récupérateur thermique (VRT), une installation de chauffage par rayonnement intégrée au plancher, une dalle sur terre-plein en béton, un bardage de ciment ignifuge et le module EcoNomad<sup>MC</sup> (module autonome portatif assurant le

réserve. Bien que la réserve ait échappé aux inondations, les infiltrations et le refoulement des eaux d'égout présentaient d'importants risques pour la santé des gens. Au début de 1998, les tests réalisés par Santé Canada ont révélé que 53 maisons de la réserve étaient contaminées par des moisissures.

Par la suite, la SCHL et le comité de logement de la Première nation de Roseau



Roseau River

chauffage et les services), la Maison saine d'Eagle Lake protège la santé des occupants, respecte l'environnement, est éconergétique et abordable, en plus d'offrir un haut niveau d'autonomie sur le plan de l'infrastructure.

### Roseau River : Se protéger contre les inondations, le vent et les incendies

Située entre Winnipeg et la frontière canado-américaine, la collectivité autochtone de Roseau River a dû relever un défi unique après les crues de la rivière Rouge en 1997, qui ont entraîné l'évacuation des 847 résidents de la

River ont décidé de concevoir une maison saine qui respecterait l'environnement et serait éconergétique et abordable. Adaptée aux besoins particuliers de la bande, la maison a été construite à l'aide de matériaux à faible entretien et peut abriter une famille comptant jusqu'à six enfants. Des ouvriers bénévoles ont bâti la maison pour qu'elle offre aux occupants une protection contre les tornades et pour qu'elle facilite l'évacuation en cas d'inondation ou d'incendie. D'autres risques liés à la santé ou à la sécurité des occupants ont aussi été pris en considération.



Tyendinaga

standards. Due to its innovation and vision, the community's housing portfolio has won several industry awards—including a CMHC Healthy Housing™ Recognition Award [see above photo].

But the failure of conventional septic systems remained a major concern for the community. Leaching from septic beds had begun to contaminate the ground water, forcing older homes to be equipped with individual water treatment systems at a cost of between \$9,000 to \$16,500 apiece.

To address this issue, the Tyendinaga Band Council approved a 30-acre site for a Healthy Housing™ demonstration project. Working with CMHC, the Healthy House will focus on occupant health, a good housing envelope, minimal infrastructure and a superior site design.

While the proposal calls for a single slab-on-grade house, it also allows for an entire sustainable community of 24 homes, to be built over the next five to ten years.

#### **Mohawk Community of Kahnawake: Safeguarding Natural Resources**

Located across the Mercier Bridge on the south shore of Montréal, the Kahnawake Mohawk community is bordered on all sides by thriving municipalities, and crisscrossed by three major roadways, the Canadian Pacific Railway and several hydroelectric corridors.

The net effect has been to severally restrict—and in some cases, eliminate—the community's ability to access its land and water resources. In addition, the

contamination of their waterway and traditional food sources, and the health of community members, has become a serious concern.

Faced with the rapid development of non-traditional, unaffordable housing characterized by unhealthy building materials, the Kahnawake Housing Department and Kahnawake Environment Office consulted its residents door-to-door to gather information and ideas about alleviating health and housing concerns. As a result, the community has decided to begin a planning process for providing Healthy Housing™ that is both healthier for the residents, as well as more conducive to their culture, natural surroundings and traditional system of belief. This community has already built one Healthy House and will eventually be building an entire subdivision of healthy housing. >

Achevée en septembre 1999, la maison combine les meilleurs principes de la Maison saine<sup>MC</sup> tout en permettant de répondre aux besoins et de relever les défis de la Première nation où elle est située.

### **Les Mohawks de la baie de Quinte (Tyendinaga) : Construire pour un avenir plus sain**

La Première nation mohawk de la baie de Quinte (Tyendinaga), du lac Ontario, compte 7 500 habitants, dont 2 200 vivent dans 700 maisons situées dans la réserve. Chaque année, une vingtaine de maisons ou plus sont construites dans la réserve et toutes répondent aux normes R-2000. En raison de son innovation et de sa vision, la collectivité a décroché plusieurs prix décernés par le secteur de l'habitation, dont le prix de reconnaissance pour la maison saine de la SCHL [voir photo p. 30].

Toutefois, la défaillance des installations d'assainissement classiques continuait à inquiéter la collectivité. L'effluent des champs d'évacuation avait commencé à contaminer la nappe phréatique, d'où la nécessité d'installer dans les vieilles maisons un système autonome de traitement des eaux usées au coût de 9 000 à 16 500 \$ chacun.

Pour résoudre ce problème, le Conseil de bande de Tyendinaga a accepté qu'un terrain de 30 acres soit réservé à la construction d'un projet de démonstration de Maison saine<sup>MC</sup>. Bâtie en collaboration avec la SCHL, la maison saine mettra l'accent sur la santé des occupants, la qualité de l'enveloppe du bâtiment, une infrastructure minimale et une conception localisée supérieure. Bien

que la proposition porte sur une seule maison avec dalle sur terre-plein, elle prévoit l'éventuelle construction d'une collectivité durable de 24 maisons au cours des cinq à dix prochaines années.

### **La collectivité mohawk de Kahnawake : Préserver les ressources naturelles**

Située près du pont Mercier sur la rive sud de Montréal, la collectivité mohawk de

Confrontés à la croissance rapide de la construction de logements non traditionnels peu abordables, bâtis avec des matériaux malsains, le service de logement et le bureau d'environnement de Kahnawake ont fait du porte à porte afin de réunir auprès des résidents information et idées sur la manière de résoudre les problèmes de santé et de logement. On



*Kahnawake*

Kahnawake est entourée de municipalités prospères et traversée par trois grandes routes, une voie ferrée du Canadien Pacifique et plusieurs couloirs pour le transport de l'hydroélectricité.

Compte tenu de ces limites, l'accès aux terres et aux ressources en eau a été grandement restreint, voire rendu impossible. De plus, la contamination des cours d'eau et des sources traditionnelles d'alimentation ainsi que la santé des membres de la collectivité sont devenues d'importants sujets de préoccupation.

a par la suite décidé d'enclencher un processus de planification en vue d'offrir une maison qui est à la fois plus saine et plus sensible à la culture, à l'environnement naturel et aux croyances traditionnelles de la collectivité. Une maison saine a déjà été construite, et un lotissement entier de maisons saines sera ultérieurement aménagé. ➤

# TOGETHER, WE CAN MAKE A DIFFERENCE

## CMHC HOSTS ABORIGINAL HOUSING SYMPOSIUMS IN BC AND THE YUKON

If there was ever any doubt of the importance of housing to First Nations in Canada, the turn-out at two Aboriginal Housing Symposiums hosted by CMHC last fall lays that doubt to rest.

Held in Richmond, BC from September 17 to 20 and in Whitehorse, Yukon from October 22 to 24, the symposiums—the first of their kind for the Region—attracted hundreds of representatives from First Nations, housing suppliers and government, to share information about some of Canada's leading housing initiatives.

Organized by the BC and Yukon Business Centre, the conferences were developed based on a survey of First Nations people in the Region, to help the planning committees' formulate topics that would generate the highest interest and attendance. Attendees had the chance to network with other First Nations communities, and foster partnerships with businesses and government representatives.

## HOUSING AND BEYOND IN BC

Entitled *Housing and Beyond*, the BC Symposium and Trade Show attracted over 320 people, including participants from nearly all of the province's 198 First Nations.

Geared towards the exchange of information and innovations in dealing with First Nations community housing issues, presentations ranged from Housing Innovation and Research, Community Planning and Economic Development, to Taxation on Reserves, Taking Charge of Our Housing and Legal Perspectives on Managing Housing.

The keynote presentation featured a discussion between Chief Andy Thomas

of the Esquimalt Nation, Architect Paul Merrick and William Ross of Sundog Energy Management regarding the Esquimalt Nation's "Little Big Houses": a community housing project that reflects the Esquimalt First Nations' tradition and culture, optimizes land use, provides healthy environments and is aesthetically pleasing, sustainable and energy efficient.

Other speakers included Mark Salerno of the BC and Yukon Business Centre and Doug Stewart from National Office; Wayne Haimila of the Indian Taxation Advisory Board; Architect Ray Gosselin; Chief Clarence Louie of the Osoyoos Indian Band; Roxanne Harper of Turtle Island Associates; Rob Eagan of Aboriginal Apprenticeship and Industry Training; Wendy John of the Department of Indian Affairs and Northern Development; Ruth Williams, CEO, All Nations Trust; and Linda Ross, Acting CEO of the Aboriginal Housing Management Association.

## THE CHALLENGES OF CANADA'S NORTH IN THE YUKON

Developed in partnership with CMHC, the Yukon Housing Corporation and the Department of Indian Affairs and Northern Development, the Whitehorse conference attracted a phenomenal first-time attendance of 211 participants and delegates, including representatives from Alaska, BC, NWT and the Prairies, as well as from every First Nation in the Yukon.

The central themes for the symposium focused on the areas of new housing technology specific to the north, community and economic development, and education. The keynote presentation,



CMHC booth – Alex Mirhady, Assisted Housing Division, NO and Darlene Rousom, Officer, Assisted Housing, BC and Yukon Business Centre, in Vancouver.

Kiosque de la SCHL – Alex Mirhady, Division aide au logement, BN et Darlene Rousom, Aide au logement, Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon, à Vancouver.

by Aboriginal architect Ray Gosselin and spiritual leader Gerry Oleman, highlighted these themes as priorities as Aboriginal people in Canada's north move into the new century.

Attendees from government included Deborah Taylor, Director, Assisted Housing, National Office; Peter Friedmann, General Manager, BC and Yukon Business Centre; Mr. Wayne Jim, territorial Minister responsible for Yukon Housing Corporation; Vicki Hancock, President, Yukon Housing Corporation; and Mr. John Brown, Regional Director, Department of Indian Affairs and Northern Development. Ms. Taylor also spoke at the event, sharing a brief history and overview of the programs and initiatives CMHC has carried out with First Nations and other partners.

## TRANSFERRING SKILLS AND BUILDING CAPACITY

With Aboriginal groups across Canada in the process of accepting the transfer of housing programs and funding management from the federal

# ENSEMBLE, ON PEUT FAIRE LA DIFFÉRENCE

## LA SCHL, HÔTE DE SYMPOSIUMS SUR LE LOGEMENT DES AUTOCHTONES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE ET AU YUKON

Si des doutes existaient quant à l'importance du logement chez les Premières nations du Canada, le nombre de personnes ayant assisté aux deux symposiums organisés par la SCHL l'automne dernier est la preuve qu'il n'en est rien.

Tenus à Richmond, en Colombie-Britannique, du 17 au 20 septembre et à Whitehorse, au Yukon, du 22 au 24 octobre, les symposiums — une première du genre dans la région — ont attiré des centaines de représentants des Premières nations, de fournisseurs de matériaux de construction et de fonctionnaires, qui ont échangé de l'information sur certaines des grandes initiatives canadiennes en matière d'habitation.

Organisées par le Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon, les conférences ont été élaborées à partir des résultats d'un sondage réalisé auprès des Premières nations de la région. Grâce à ce sondage, le comité de planification a pu retenir les sujets les plus susceptibles d'intéresser et d'attirer un nombre maximum de participants. Les Premières nations présentes ont eu la chance d'échanger entre elles et de créer des partenariats avec des gens d'affaires et des fonctionnaires.

## LE LOGEMENT ET AU-DELÀ

Intitulé *Le logement et au-delà*, la foire commerciale et symposium de la Colombie-Britannique a attiré plus de 320 personnes, dont des représentants de presque toutes les 198 Premières nations de la province.

Axées sur l'échange d'information et l'innovation pour la résolution des

problèmes de logement dans les collectivités autochtones, les conférences portaient sur l'innovation et la recherche dans le domaine de l'habitation, la planification urbaine et le développement économique, l'imposition dans les réserves, la prise en charge du logement et les perspectives juridiques de la gestion des logements.

Le discours-programme a été prononcé par le chef Andy Thomas de la nation Esquimalt, l'architecte Paul Merrick et William Ross, de Sundog Energy Management. Il portait sur les « petites grandes maisons » de la nation Esquimalt : un ensemble d'habitation communautaire qui correspond aux traditions et à la culture esquimalt, optimise l'occupation des sols, respecte l'environnement et répond à des critères esthétiques, en plus d'être durable et éconergétique.

Parmi les autres conférenciers invités, mentionnons Mark Salerno du Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon et Doug Stewart du Bureau national; Wayne Haimila de la Commission consultative de la fiscalité indienne; l'architecte Ray Gosselin; le chef Clarence Louie de la bande indienne Osoyoos; Roxanne Harper de Turtle Island Associates; Rob Eagan d'Aboriginal Apprenticeship and Industry Training; Wendy John du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien; Ruth Williams, directrice générale, All Nations Trust; et Linda Ross, directrice générale intérimaire de l'Aboriginal Housing Management Association.

## LES DÉFIS DE LA NORDICITÉ AU YUKON

Fruit d'un partenariat entre la SCHL, la Société d'habitation du Yukon et le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, le premier symposium de Whitehorse a attiré un nombre phénoménal de participants et délégués

(211 au total), y compris des représentants de l'Alaska, de la Colombie-Britannique, des Territoires du Nord-Ouest et des Prairies ainsi que des délégués de toutes les Premières nations du Yukon.

Les principaux thèmes du symposium étaient les nouvelles technologies d'habitation adaptées au Grand Nord, le développement communautaire et économique et l'éducation. Le discours-programme, prononcé par l'architecte autochtone Ray Gosselin et le chef spirituel Gerry Oleman, a mis en lumière ces thèmes prioritaires pour les peuples autochtones du Nord canadien à l'aube de ce nouveau siècle.

Voici certains des représentants gouvernementaux présents au symposium : Deborah Taylor, directrice, Aide au logement, Bureau national; Peter Friedmann, directeur général, Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon; Wayne Jim, ministre responsable de la Société d'habitation du Yukon; Vicki Hancock, présidente, Société d'habitation du Yukon; et John Brown, directeur régional, ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien. M<sup>me</sup> Taylor a également prononcé une conférence où elle a donné un bref historique et un aperçu des programmes et initiatives que la SCHL a mis en oeuvre avec la collaboration des Premières nations et d'autres partenaires.

## LE TRANSFERT DE COMPÉTENCES ET LE DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL

Compte tenu que les groupes autochtones du Canada négocient actuellement avec le gouvernement fédéral le transfert des programmes de logement et l'administration du financement du logement, les deux forums constituaient un élément essentiel de la stratégie globale de la région en vue d'aider les Autochtones à développer leur potentiel



From left to right: Randy Risk (Aboriginal Delivery and Capacity Development, NO), Stephen Hall (Senior Advisor, CCPPPH, BC and Yukon), Cliff Grant (Senior Advisor on Aboriginal Capacity Development, BC and Yukon), in Yukon.

De gauche à droite : Randy Risk (Engagements et développement du potentiel des Autochtones, BN), Stephen Hall (conseiller principal, CCPPPH, C.-B. et Yukon), Cliff Grant (conseiller principal, Développement du potentiel des Autochtones, C.-B. et Yukon) au Yukon.

government, the two forums formed a key component of the Region's overall strategy to help Aboriginal people develop their capacity to build, manage and maintain their housing.

"Partnerships in the community, new construction techniques and financial assistance programs are some of the

methods that can be used to bring high quality, affordable housing into reach," noted Clifford Grant, Senior Advisor on Aboriginal Capacity Development, BC and Yukon Business Centre. "With these events, we wish to give Aboriginal people new tools to self-manage their housing needs, as well as to create opportunities for themselves in the housing sector."

"Many challenges and opportunities remain in meeting the housing needs of First Nations," added Peter Friedmann. "[But] CMHC has a vision and a commitment to work with you in building better housing in stronger communities."

"I am optimistic that, together, we can make a difference." ➤

## NATIONAL ABORIGINAL CAREER FAIR A SUCCESS

### STRENGTHENING ACCESS TO ABORIGINAL PROFESSIONALS

As part of its ongoing efforts to recruit and retain skilled employees from all of Canada's diverse groups, CMHC participated in the Public Service

Commission's First National Aboriginal Career Fair on November 29th, 2001.

The event was held in Ottawa, and despite freezing rain, the Fair was an unqualified success. CMHC collected 85 resumes, and 51 participants completed questionnaires that had been

prepared by the working team on Aboriginal Recruitment and Retention.

These results are an important step in CMHC's commitment to build an inclusive and representative workforce, strengthen relationships and capacity building with Aboriginal Communities, and increase the representation of Aboriginal employees across all business lines.

The Aboriginal Career Fair marked an important new avenue to strengthen CMHC's access to Aboriginal professionals. We look forward to many more opportunities, such as this, across Canada. ➤

### FACTS AND FIGURES ON THE GROWTH OF ABORIGINAL PEOPLES IN THE CANADIAN LABOUR FORCE AND CONSUMER BASE

- At 3 to 5 times the national average for non-Aboriginals, Aboriginal peoples are the fastest growing segment of Canada's population.
- By 2006, Aboriginal peoples' participation in the Canadian labour force is estimated to double, with an additional 160,000 Aboriginal peoples entering the workforce.

dans le domaine de la construction, de la gestion et de l'entretien de leur parc résidentiel.

« Des partenariats avec la collectivité, de nouvelles techniques de construction et des programmes d'aide financière comptent au nombre des méthodes qui peuvent aider à offrir des logements abordables de grand qualité », fait remarquer Clifford Grant, conseiller principal, Développement du potentiel des Autochtones au Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon.

« Avec ces activités, nous souhaitons donner aux peuples autochtones de nouveaux outils pour autogérer leurs besoins en matière de logement, en plus de créer des débouchés pour eux dans le secteur de l'habitation. »

« Il reste de nombreux défis à relever et de nombreuses occasions à saisir dans la satisfaction des besoins en matière de logement des Premières nations, ajoute Peter Friedmann. [Mais] la SCHL a une vision et elle s'est engagée à travailler avec vous pour construire de bons logements dans des collectivités fortes. »

« Je suis confiant qu'ensemble, nous pouvons faire la différence. » >



Vicki Hancock, présidente, Société d'habitation du Yukon et Peter Friedmann, directeur général, Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon, au Symposium du Yukon.

Vicki Hancock, President, Yukon Housing Corporation and Peter Friedmann, General Manager, BC and Yukon Business Centre, at the Yukon Symposium.

## LE SALON DES CARRIÈRES POUR LES AUTOCHTONES : UNE RÉUSSITE

### ACCÈS ACCRU AUX PROFESSIONNELS AUTOCHTONES

Dans le cadre des efforts qu'elle déploie en vue de recruter et de conserver des employés compétents appartenant à tous les groupes désignés du Canada, la SCHL a participé au premier Salon des carrières pour les Autochtones tenu par la Commission de la fonction publique, le 29 novembre 2001.

L'activité a eu lieu à Ottawa et malgré la pluie verglaçante, le Salon a connu un succès retentissant. La SCHL a récolté 85 curriculum vitae, et 51 participants ont rempli le questionnaire qui avait été rédigé par le groupe de travail chargé du recrutement et du maintien en poste des Autochtones.

Grâce aux résultats obtenus, la SCHL a franchi une étape importante dans la concrétisation de son engagement, à savoir

mettre en place et conserver une main-d'œuvre inclusive et représentative, renforcer les relations avec les collectivités autochtones et intensifier le développement de leur potentiel et, enfin, accroître leur représentation dans tous les secteurs d'activité de la SCHL.

Le salon des carrières pour les Autochtones constitue une nouvelle avenue qu'utilise la SCHL pour entrer en contact avec les professionnels autochtones. Nous espérons avoir de nombreuses autres occasions de ce genre dans toutes les régions du Canada. >

### FAITS ET CHIFFRES SUR LA CROISSANCE DE LA PARTICIPATION DES AUTOCHTONES À LA VIE ACTIVE ET À L'ÉCONOMIE DU CANADA

- Avec une moyenne de 3 à 5 fois supérieure à la moyenne nationale des non-Autochtones, les Autochtones sont le segment de population dont la croissance est la plus forte.
- D'ici 2006, on estime que la participation des peuples autochtones à la population active canadienne doublera, 160 000 Autochtones de plus devant rejoindre les rangs des actifs.

# BUILDING ON A STRONG FOUNDATION

## NATIONAL UNDERWRITING TRAINING CONFERENCE: AN OVERWHELMING SUCCESS

Late last year, in the heart of Montréal, CMHC hosted the first-ever combined training event for both home ownership and multiple underwriters. The objectives of the conference were to foster team building and to provide training related to effective decision making. The theme of the conference was “The CMHC Underwriting Team . . . Building on a Strong Foundation; we’ve got the team, we’ve got the tools, we’ve got the commitment and the confidence!”

Held from November 9 to 11, the event took place over the course of a single weekend, in order to minimize disruptions of service to clients. But even though it meant giving up a fall weekend and time with their families, close to 100% of all CMHC underwriters participated, illustrating the commitment



the national underwriting team has to providing excellent client service.

Because many of the underwriters had to travel to Montréal on Friday, it was necessary to set up and staff a national

underwriting nerve centre in the Montréal Office to provide service to clients across the country. Underwriters from different regions worked shoulder to shoulder throughout Friday, ensuring that our

## WHAT THE PARTICIPANTS HAD TO SAY:

- **Jane Casper, Single Underwriter, BC and Yukon Business Centre:** “I thought the team building exercise on Day 1 was terrific. The team was made up of complete strangers, but by the end of it we all had a sense of kinship. Each and every team member had a contribution to make the exercise successful. It was a fantastic icebreaker.”
- **Tami Hinch, Single Underwriter, Atlantic Business Centre:** “I have been an RU since **emili** was introduced in 1996, and it was interesting to see how **emili** and my role as an RU are evolving. Things are changing! It was great to see my colleagues from across the county. We are such a large group and spread out geographically, and it is great to see that the Corporation identified the need for a national conference. The weekend was great!”
- **Doreen Lipovski, Multiple Underwriter, Prairie, Nunavut and NWT Business Centre:** “The information from the breakout sessions provided me with some new perspectives and will ultimately assist me in making better credit decisions.”
- **Judy Mackett, Multiple Underwriter, Ontario Business Centre:** “The presentations to the multiple underwriting group, particularly those by Moody’s Investors Service, the Insurance Servicing Group and the Finance Group, were informative and thought-provoking.”

# BÂTIR SUR DU SOLIDE

## CONFÉRENCE NATIONALE DES SOUSCRIPTEURS DE LA SCHL : UN SUCCÈS MONSTRE

À la fin de l'an passé, au cœur de Montréal, la SCHL a parrainé la toute première activité de formation combinée, à la fois pour les souscripteurs de logements individuels et les souscripteurs de logements collectifs. La conférence visait à favoriser la constitution d'un esprit de corps et à offrir une formation liée à la prise de décisions efficace. Elle avait pour thème : « Les souscripteurs de la SCHL... bâtir sur du solide; nous avons toute une équipe, nous avons les outils, nous faisons preuve d'engagement et nous avons confiance ».

L'événement a eu lieu pendant la fin de semaine du 9 au 11 novembre afin de réduire au minimum les perturbations du service aux clients. Mais même si les

souscripteurs de la SCHL ont dû renoncer à une fin de semaine d'automne avec leur famille, la presque totalité d'entre eux ont participé à la conférence, ce qui montre

bien l'engagement de l'équipe nationale de souscription à l'excellence du service qu'elle assure à la clientèle.



## CE QUE LES PARTICIPANTS AVAIENT À DIRE :

- **Jane Casper, souscriptrice, Logements individuels, Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon :**

« J'ai trouvé fantastique l'exercice de constitution d'un esprit de corps de la première journée. L'équipe était composée de parfaits étrangers, mais à la fin de l'exercice, nous avons tous un sentiment d'appartenance. Chaque membre de l'équipe a contribué à la réussite de l'exercice. Cela a été formidable pour briser la glace. »

- **Tami Hinch, souscriptrice, Logements individuels, Centre d'affaires de l'Atlantique :** « Je suis une SR depuis les débuts d'emili en 1996 et j'ai trouvé intéressant de voir comment emili et mon rôle en tant que SR évoluent. Ça bouge! J'ai beaucoup aimé rencontrer mes collègues de toutes les régions du pays. Nous sommes tellement nombreux et dispersés géographiquement... Je suis heureuse de voir que la Société s'est rendu compte

du besoin d'une conférence nationale. La fin de semaine a été extraordinaire! »

- **Doreen Lipovski, souscriptrice, Logements collectifs, Centre d'affaires des Prairies, du Nunavut et des T.N.-O. :** « L'information que j'ai tirée des séances en petits groupes m'a donné quelques nouvelles perspectives qui m'aideront en fin de compte à prendre de meilleures décisions en matière de crédit. »
- **Judy Mackett, souscriptrice, Logements collectifs, Centre d'affaires de l'Ontario :** « Les présentations au groupe de souscripteurs de logements collectifs, notamment celles par Moody's Investors Service, le groupe de l'Administration de l'assurance et le groupe des Finances, ont été instructives et inspirantes. »

clients everywhere in the country received the same excellent service they are accustomed to. It was a hectic day but a great way to kick off the successful team building event.

Thanks to the impressive efforts of the event organizers, all 188 participants were welcomed and accommodated virtually without a hitch!

The President, Mr. Jean-Claude Villiard, opened the Conference by welcoming the participants and congratulating them for their contributions and commitment to client service.

The two-day event included separate hands-on training sessions for home ownership and multiple underwriters during which, small groups worked together on case studies aimed at fostering consistent application of underwriting practices and tools.

Multiple underwriters reviewed the financial statements for several rental borrowers and discussed possible mitigating actions. They also attended presentations on insurance servicing, construction management and underwriting approaches to rental mortgages when packaged in commercial Mortgage-Backed Securities.

The homeowner underwriting team underwrote real insurance applications in small teams and reported on their conclusions to the full group. This was followed by a presentation on **emili** risking models and mitigating actions.

In addition, plenary sessions provided the opportunity to do some team building overall.

Participants were able to share experiences and learn from each other, and left the conference with a stronger understanding of the impact of the underwriting decisions they make.

Of course, there were also plenty of opportunities to mix some entertainment in with the serious business of learning.

On Friday night, a cocktail party officially launched the conference, giving everyone a chance to renew old friendships and shake hands with new colleagues to the cool strains of a jazz ensemble. Then, on Saturday evening, all the participants came together to mark a milestone in CMHC's history with a celebration of the fifth anniversary of **emili** [see related article on page 20]. A banquet followed by a dance demonstrated that underwriters have the spirit!

Karen Kinsley, the Vice-President, Insurance and Securitization, closed the conference by sharing her view of challenges ahead:

- ensuring that we continue to be the mortgage insurer of choice;

- continuing to innovate and lead the industry in product and technology development;
- putting in place measures to ensure the continued profitability and commercial viability of the Mortgage Insurance Fund; and
- ensuring that CMHC continues to serve the housing needs of Canadians.

She challenged participants to take what they had learned over the weekend and put it into practice and reiterated her view that in the national underwriting team, we truly have a strong foundation. >

## WHAT THE ORGANIZERS HAD TO SAY:

- **Caroline Sanfaçon, Business Analyst, Quebec Business Centre:** “The service provided on Friday was excellent. Teams from Atlantic, Ontario and Quebec ended up working together to ensure clients’ needs were fulfilled. That day launched the conference and developed relationships between RUs (Residential Underwriters) from all regions.”
- **Nathalie Fredette, Co-ordinator, Inter-Centre Activities, Quebec Business Centre:** “The success of the organization of the conference was made possible by the commitment and dedication of all the members of the organizing committee. If there’s one thing we’ll take away from this experience, it’s the pleasure and pride that was felt in working as part of such a well performing team.”

Comme un grand nombre des souscripteurs devaient se rendre à Montréal le vendredi, il a fallu créer un centre nerveux national de souscription au bureau de Montréal et le doter en personnel pour assurer le service aux clients dans tout le pays. Des souscripteurs des différentes régions ont travaillé côte à côte pendant toute la journée du vendredi, s'assurant ainsi que nos clients dans tout le pays recevaient le même excellent service auquel ils étaient habitués. Ce fut une journée mouvementée, mais une merveilleuse façon de lancer cette activité de formation d'un esprit de corps, qui a été couronnée de succès.

Grâce aux impressionnants efforts des organisateurs de l'événement, les 188 participants ont été accueillis et logés presque sans anicroche!

Le président, M. Jean-Claude Villiard, a ouvert la conférence en souhaitant la bienvenue aux participants et en les félicitant pour leur contribution et leur engagement au service à la clientèle.

Pendant l'événement de deux jours, il y a eu des séances de formation pratique distinctes pour les souscripteurs de

logements individuels et les souscripteurs de logements collectifs, pendant lesquelles de petits groupes ont examiné ensemble des études de cas visant à favoriser l'application uniforme des pratiques et outils de souscription.

Les souscripteurs de logements collectifs ont examiné les états financiers de plusieurs demandeurs d'emprunts pour le logement locatif et ont discuté de mesures de réduction des risques. Ils ont aussi eu droit à des exposés sur l'administration de l'assurance, la gestion des travaux et les approches de la souscription de prêts hypothécaires visant des logements locatifs lorsque ces créances sont regroupées pour constituer des titres hypothécaires commerciaux.

Les souscripteurs de logements individuels ont fait la souscription de demandes d'assurance réelles en petites équipes et ont fait part de leurs conclusions au groupe plénier. Il y a ensuite eu un exposé sur les modèles d'évaluation du risque d'**emili** et les mesures de réduction des risques.

En plus, des séances plénières ont contribué à la constitution d'un esprit de corps parmi toutes les personnes présentes.

Les participants ont pu partager leurs expériences et apprendre les uns des autres et ils ont quitté la conférence en comprenant mieux l'impact des décisions de souscription qu'ils prennent.

Évidemment, il y a aussi eu de nombreuses occasions de s'amuser un peu entre les séances de formation.

Le vendredi soir, un cocktail a lancé officiellement la conférence et a donné à tous la chance de raviver d'anciennes amitiés et de serrer la main à de nouveaux collègues, sur les accents cool d'un ensemble de jazz. Puis, le samedi soir, tous les participants se sont réunis pour marquer un jalon dans l'histoire de la SCHL en célébrant le cinquième anniversaire d'**emili** [voir l'article à ce sujet qui apparaît à la page 21]. Un banquet suivi d'une danse a démontré sans l'ombre d'un doute que les souscripteurs ont de l'entrain!

Karen Kinsley, vice-présidente, Assurance et titrisation, a fermé la conférence en partageant ses avis sur les défis qui nous attendent :

- s'assurer que nous demeurons l'assureur hypothécaire par excellence;
- continuer d'innover et demeurer le chef de file au niveau du développement des produits et de la technologie;
- mettre en place des mesures pour assurer la rentabilité et la viabilité commerciale soutenues du Fonds d'assurance hypothécaire; et
- s'assurer que la SCHL continue de répondre aux besoins de logement des Canadiens.

Elle a invité les participants à mettre en pratique ce qu'ils avaient appris pendant la fin de semaine et a réitéré sa conviction que nous bâtissons réellement sur du solide avec l'équipe nationale de souscription. ➤

## CE QUE LES ORGANISATRICES AVAIENT À DIRE :

- **Caroline Sanfaçon, analyste des activités, Centre d'affaires du Québec** : « Le service qui a été assuré le vendredi a été excellent. Des équipes de l'Atlantique, de l'Ontario et du Québec ont travaillé ensemble pour s'assurer de répondre aux besoins des clients. Cette journée a lancé la conférence et a permis d'établir des rapports entre les souscripteurs résidentiels de toutes les régions. »
- **Nathalie Fredette, coordonnatrice, Activités inter-centres, Centre d'affaires du Québec** : « Nous avons réussi à organiser cette conférence grâce à l'engagement et au dévouement de tous les membres du comité organisateur. S'il y a une chose que nous retiendrons de cette expérience, c'est le plaisir et la fierté que nous avons ressentis en travaillant au sein d'une équipe aussi performante. »

# R<sup>3</sup>: FOCUSING ON THE 3 Rs

## ENSURING SUCCESS THROUGH SUCCESSION MANAGEMENT AND EMPLOYEE DEVELOPMENT

The talent, skills and dedication of CMHC's employees have always been the backbone of its strength as a Corporation, and its ability to fulfill its mandate as an agency of the Government of Canada.

In spite of recent downturns in some parts of the job market, it is widely believed that the growing demand for skilled employees will result in a long-term labour shortage, and an increasingly competitive job market for years to come. It has therefore become more important than ever for CMHC to be able to continue to attract, retain—and develop—the most competent and adaptable people in the business.

### DID YOU KNOW THAT ...

- 31% of the CMHC population is eligible for retirement within 10 years, and more than 50% will be eligible within 15 years
- 83% of Canadian firms currently face shortages of skilled labour, including:
  - 36% with shortages in the “executive” category,
  - 60% with shortages of “experienced” middle managers,
  - 95% with shortages in the “non-entry-level technical” category, and
  - 54% with shortages in the “entry-level technical” category.

One of the key strategies identified to address this concern, is succession management. Succession management is a way of ensuring that pools of employees are always available within the Corporation, equipped with the skills needed to meet our business goals and strategic objectives.

Entitled R<sup>3</sup> (“R Cubed”): An Evolving Philosophy for Ongoing Success, this framework was designed to keep CMHC at the forefront of successful succession management, by ensuring our capacity to develop the:

- Right People, with the
- Right Competencies, available at the
- Right Time.

In order to realize this goal, R<sup>3</sup> is aimed at helping current employees channel their skill development to achieve their own career objectives, while preparing to meet the Corporation's future business needs. Perhaps most exciting for employees, is that R<sup>3</sup> will focus on developing employee potential at all levels, in both leadership and specialty (technical/professional) streams. So, if you're focused on a career path of benefit to both you and CMHC's future business directions, then R<sup>3</sup> may be for you!

A number of key succession management initiatives are already underway across the Corporation. As the principles behind it become more and more integrated into our corporate and business planning processes, however, R<sup>3</sup> will ultimately lay the foundation for CMHC's sustained success and increased competitiveness both in Canada, and internationally.

In the long run, the R<sup>3</sup> philosophy will help put in place a range of mechanisms to enable the Corporation to:

- identify critical positions within CMHC;
- identify employees with the potential to fill those critical positions;
- develop a contingency plan for turnover, both sudden and planned;
- define short-term solutions for the sudden turnover of critical positions;
- outline processes and tools for selecting and developing potential candidates to fill critical positions over the long term; and

## A FRAMEWORK FOR SUCCESS: THE R<sup>3</sup> TEAM

- Champion: Peter Friedmann

### National Office:

- Linda Caron
- Kelly Coghlan (Team Leader)
- Sylvie Dostaler
- Lisa Anna Palmer/Annette Dillon
- David Stitt

### Regional Offices:

- George Fessenden, BC and Yukon
- Richard Corriveau, Prairie, Nunavut and NWT
- Christina Haddad/Andy Hammond Ontario
- Pratibha Popat-Randhawa, Atlantic

# R<sup>3</sup>: UN CADRE AXÉ SUR LES 3 R

## VEILLER AU SUCCÈS DE LA SOCIÉTÉ PAR LA GESTION DE LA RELÈVE ET LE PERFECTIONNEMENT DES EMPLOYÉS

Le talent, les compétences et le dévouement des employés de la SCHL ont toujours fait la force de la Société. Grâce à ces atouts, la SCHL a la capacité de remplir son mandat en tant qu'organisme du gouvernement du Canada.

Même si certains marchés de l'emploi ont connu un repli récemment, on croit que la demande croissante d'employés qualifiés entraînera une pénurie de main-d'œuvre à long terme et rendra de plus en plus concurrentiel le marché de l'emploi

au cours des années à venir. La SCHL doit donc, plus que jamais, réussir à attirer, à garder et à former les employés les plus compétents et les plus capables d'adaptation.

La gestion de la relève est au cœur de l'une des principales stratégies élaborées pour parer au problème. Elle permet de veiller à ce que la Société ait à sa disposition – en tout temps – une réserve d'employés possédant les compétences nécessaires à l'atteinte de ses objectifs commerciaux et stratégiques.

Intitulé « R<sup>3</sup> : Une philosophie évolutive pour une réussite durable », ce cadre a été conçu pour permettre à la SCHL de rester à l'avant-garde de ce qu'est une bonne gestion de la relève, en lui assurant la capacité de se donner des :

- Ressources humaines;
- Ressources compétentes;
- Ressources à temps.

R<sup>3</sup> a pour but d'aider les employés à orienter le développement de leurs compétences afin qu'ils atteignent leurs propres objectifs professionnels tout en se préparant à répondre aux besoins futurs de la Société. Le plus intéressant pour les employés, c'est que R<sup>3</sup> sera axé sur le développement du potentiel des employés à tous les niveaux de l'organisation, c'est-à-dire les niveaux de gestion comme ceux des domaines de spécialité (techniques/professionnels). Alors, si vous avez un plan de carrière qui servirait vos intérêts ainsi que ceux de la Société, R<sup>3</sup> est peut-être fait pour vous!

Un certain nombre d'initiatives en matière de gestion de la relève sont déjà en cours au sein de la Société. Cependant, à mesure que les principes sous-jacents au cadre R<sup>3</sup> sont progressivement intégrés dans les processus de planification globale et commerciale, R<sup>3</sup> jettera les bases du succès durable de la SCHL et de sa

compétitivité accrue au Canada comme à l'échelon international.

À long terme, la philosophie R<sup>3</sup> permettra d'instaurer un éventail de mécanismes grâce auxquels la Société sera en mesure de :

- découvrir les postes essentiels au sein de la SCHL;
- savoir qui sont les employés dotés du potentiel pour occuper ces postes essentiels;
- concevoir un plan d'urgence pour le roulement des employés, qu'il s'agisse de départs soudains ou prévus;
- trouver des solutions à court terme pour les départs soudains d'employés occupant des postes essentiels;
- définir les processus et les outils servant à la sélection et au perfectionnement d'éventuels candidats pouvant occuper à long terme des postes essentiels;
- s'assurer qu'elle continue à concentrer ses efforts en vue d'attirer, de perfectionner et de garder les futurs leaders et spécialistes pour toutes les facettes de ses activités.

## CADRE DE PLANIFICATION DU SUCCÈS DE LA SOCIÉTÉ : L'ÉQUIPE R<sup>3</sup>

- Champion : Peter Friedmann

### Bureau national :

- Linda Caron
- Kelly Coghlan (chef d'équipe)
- Sylvie Dostaler
- Lisa Anna Palmer/Annette Dillon

- David Stitt

### Bureaux régionaux :

- George Fessenden, C.-B. et Yukon
- Richard Corriveau, Prairies, Nunavut et T. N.-O.
- Christina Haddad/Andy Hammond, Ontario
- Pratibha Popat-Randhawa, Atlantique

## LE SAVIEZ-VOUS?

- 31 % des employés de la SCHL pourront prendre leur retraite d'ici 10 ans, et plus de 50 %, d'ici 15 ans.
- 83 % des entreprises canadiennes sont actuellement aux prises avec des pénuries de main-d'œuvre qualifiée, dont :
  - 36 % avec des pénuries de cadres supérieurs;
  - 60 % avec des pénuries de cadres intermédiaires « expérimentés »;
  - 95 % avec des pénuries d'employés techniques non débutants;
  - 54 % avec des pénuries d'employés techniques débutants.

- ensure the Corporation continues to focus on attracting, developing and retaining future leaders and specialists in every aspect of our business.

At the management level, the next step will be to identify future needs or gaps in the skills currently available, and integrate them into CMHC's business plans, so

employees can begin to train now for smoother and more beneficial succession.

But R<sup>3</sup> is more than a management initiative. It is also an opportunity for each and every CMHCer to start thinking in a new way about their own development, and where they'd like to take their careers within the Corporation.

So start thinking now about where you want to be in the next few years—and what you need to do to get there. Then share those goals with your manager or supervisor, so you can work together to help you reach them! ➤

## FROM THE FRONT LINES: R<sup>3</sup> TESTIMONIALS

- **Mary Noella MacInnis, Insurance Business Analyst, National Office**

Program: Audit and Evaluation Services Expression of Interest Initiative

Opportunity: To work with members of the AES team in planning a project, undertaking field work and providing value-added advice and assistance to business managers in implementing improvements to systems and practices.

*"I would highly recommend the experience. It was a great opportunity for me to work with an area of CMHC I'd never had any exposure to, and then bring the knowledge and ideas I learned there back to my own Division. Plus, it gave me a first-hand view of the broader context of how my skills might benefit a different part of CMHC, and how my work fits into the overall big picture of the Corporation."*

- **David Charron, Business Analyst, Insurance, Quebec Business Centre**

Program: La Relève, Phase II

Opportunity: To train towards becoming an operational director by joining a Human Resources team working on organizational development in Quebec, including managing numerous projects, supervising employees, participating in several regional and national projects and working in collaboration with other directors.

*"It is an extremely well structured and organized program, and a great opportunity to develop my own knowledge while contributing to the success of CMHC. By working with employees from across the country, I was able to develop a deeper understanding of the activities of different business lines within the Corporation. I would highly recommend it to anyone who wants to develop their skills, accelerate their learning—or take on new challenges!"*

- **Steven Mennill, Manager, Multiples Policy, Underwriting Division, National Office**

Program: Insurance Business Analyst Pool Concept

Opportunity: To foster learning and growth within the Insurance Sector by allowing employees to take on a series of flexible assignments, aimed at facilitating the ability of the Insurance Sector to rapidly adjust to changing business needs, and providing meaningful opportunities for employee development.

*"I would definitely encourage people to do it. For me, it was an excellent opportunity to develop my skills in a number of different areas, and get experience in a range of different interesting issues within CMHC. Especially in this age of specialization, I think it makes your job more interesting, and makes you a better employee."*

- **Giselle Thibault, Principal, Trade Development, CMHC International, Atlantic Business Centre**

Program: Atlantic Business Centre Expression of Interest Initiative

Opportunity: To act as Principal for Export and Development in Halifax, in order to learn new skills and assume new challenges including organizing seminars, preparing for trade missions abroad and engaging in planning sessions.

*"Coming from a communications background, this experience in international development was a fascinating challenge, and a great way to get a taste of a different part of CMHC. I was able to see how things look from the other side, working in a different shop, with different teams, and meeting interesting people from different backgrounds. You grow a great deal, and really learn a lot!"*

La prochaine étape, au niveau de la direction, consistera à cerner les besoins futurs et les lacunes au chapitre des compétences actuelles, et d'intégrer des mesures correctrices dans les plans d'activités de la SCHL pour que les employés puissent se préparer dès

maintenant et progressivement à assurer la relève avec succès.

Bien plus qu'une initiative de gestion, R<sup>3</sup> est, pour tous les employés de la SCHL, une occasion de commencer à envisager différemment leur propre perfectionnement ainsi que leur

orientation professionnelle à la Société.

Où vous voyez-vous dans quelques années? Que devez-vous faire pour y arriver? Posez-vous ces questions, puis faites part de vos objectifs à votre directeur ou superviseur afin qu'il vous aide à les atteindre! ➤

## AUX PREMIÈRES LOGES : TÉMOIGNAGES AU SUJET DE R<sup>3</sup>

- **Mary Noella MacInnis, analyste des activités d'assurance, Bureau national**

Programme : Initiative de manifestation d'intérêt des Services de vérification et d'évaluation

Possibilité : En collaboration avec des membres de l'équipe des SVE, planifier un projet, travailler sur le terrain et fournir de l'aide et des conseils à valeur ajoutée aux gestionnaires désirant instaurer des méthodes et des pratiques améliorées.

*« Je recommande fortement cette expérience. C'était pour moi une occasion en or de travailler dans un secteur de la SCHL auquel je n'avais jamais été exposée et de retourner ensuite dans ma division avec les idées et les connaissances que j'y ai acquises. Bien plus : j'ai pu constater par moi-même comment mes compétences peuvent, dans un contexte plus vaste, profiter à un autre secteur de la SCHL et comment s'inscrit mon travail dans la vue d'ensemble de la Société. »*

- **David Charron, analyste des activités d'assurance, Centre d'affaires du Québec**

Programme : La Relève, Phase II

Possibilité : Afin de devenir directeur de l'exploitation, se perfectionner au sein d'une équipe des Ressources humaines travaillant au développement organisationnel au Québec, ce qui implique la gestion de nombreux projets, la supervision d'employés, la participation à plusieurs projets régionaux et nationaux ainsi que le travail en collaboration avec d'autres directeurs.

*« Extrêmement bien structuré et organisé, ce programme m'a donné une excellente occasion de perfectionner mes connaissances tout en contribuant au succès de la SCHL. En travaillant avec des employés d'autres régions du pays, j'ai acquis une meilleure compréhension des activités des différents secteurs de la Société. Je recommande vivement cette expérience à quiconque désire développer ses compétences, accélérer son apprentissage ou même relever de nouveaux défis! »*

- **Steven Mennill, directeur, Lignes de conduite pour les collectifs, Division de la souscription, Bureau national**

Programme : Réserve d'analystes des activités d'assurance

Possibilité : Favoriser l'apprentissage et le développement, dans le Secteur de l'assurance, en permettant aux employés d'entreprendre une série d'affectations flexibles visant, d'une part, à accroître la capacité du Secteur à s'adapter rapidement aux besoins en constante évolution de l'organisation et, d'autre part, à offrir aux employés des possibilités de perfectionnement.

*« J'encourage vraiment les gens à vivre cette expérience. Grâce à ce programme, j'ai eu la chance de développer mes compétences dans différents domaines et d'acquérir de l'expérience relativement à diverses questions intéressantes au sein de la SCHL. Surtout en cette ère de la spécialisation, je crois que ce genre d'occasions rend notre travail plus intéressant et fait de nous de meilleurs employés. »*

- **Giselle Thibault, directrice, Expansion du commerce, SCHL International, Centre d'affaires de l'Atlantique**

Programme : Initiative de manifestation d'intérêt du Centre d'affaires de l'Atlantique

Possibilité : Exercer les fonctions de directeur des exportations et du développement à Halifax, afin d'acquérir de nouvelles compétences et d'assumer de nouvelles responsabilités, notamment en organisant des séminaires, en faisant les préparatifs des missions commerciales à l'étranger et en prenant part à des séances de planification.

*« Comme je viens du milieu des communications, cette expérience dans le domaine de l'expansion du commerce à l'échelle internationale a été pour moi un défi fascinant et une excellente façon de découvrir un secteur d'activité de la SCHL que je connaissais peu. J'ai pu voir l'autre côté de la médaille, travailler dans un bureau différent avec d'autres équipes et rencontrer des gens intéressants spécialisés dans des divers domaines. C'est extrêmement enrichissant et instructif! »*

# THERE'S NO PLACE LIKE HOME

## LUNCH AND LEARN WORKSHOP SHOWS STAFF HOW SMALL CHANGES CAN GO A LONG WAY

Whether you're 7 or 70, your house is more than just the place where you live. It's your home.

For most seniors across the country, there's simply no place like home. Statistics show that the vast majority of Canadian seniors prefer to live independently in their own homes. And with as many as one in three Canadians estimated to be over the age of 65 within the next 30 years, it is more important than ever to find new ways of helping seniors continue to live in their homes, while remaining independent for as long as possible.

That's why, on November 26th, CMHC's Research Division held a Lunch and Learn workshop at National Office to show employees how homes can be adapted to meet the changing needs of Canadians as they age—often with surprisingly minor and inexpensive adjustments!

"For over a decade and a half, CMHC has been carrying out research on housing for seniors, building up a huge body of knowledge on everything from financing to development," said Leigh Howell, Director of the Research Division.

To disseminate this information to those who need it the most, the Division collaborated with Health Canada and other private and public partners to create a series of seminars about housing for seniors, each presented by a recognized expert in the field. One of these training modules, detailing easy and cost-effective ways to adapt homes for seniors, formed the basis for the lunchtime workshop.

## CMHC PROGRAMS FOR INDEPENDENT LIVING

- **Home Adaptations for Seniors' Independence (HASI):** an initiative that provides financial assistance to homeowners and landlords to pay for modifications and adaptations to housing occupied by low-income seniors and persons with age-related disabilities. Funding through this program allows seniors to live in their homes independently, longer.
- **Residential Rehabilitation Assistance Program for Persons with Disabilities (RRAP-D):** designed for persons with disabilities, RRAP-D provides assistance to owners of housing occupied by low-income persons with disabilities who require special modifications to their residence to improve access.

## Lunch and Learn

Norbert Koeck, a CMHC alumnus and the person responsible for the delivery of the CMHC Assisted Housing programs **Home Adaptations for Seniors' Independence (HASI)** and the **Residential Rehabilitation Assistance Program for Persons with Disabilities (RRAP-D)** in Eastern Ontario, led the workshop. By drawing on material from such CMHC documents as *Home Adaptations for Seniors' Independence: A Self-Assessment Guide* and data from HASI and RRAP-D, Norbert provided information on a variety of adaptations that can make it easier, safer and more comfortable for seniors to continue to live in their homes. By offering concrete, practical advice, the workshop showed employees how just a few small changes can go a long way in helping their family members, their loved ones—or themselves.

Over 80 people attended the workshop, and according to Fran Harding, Project Manager and organizer of the workshop, the feedback was simply amazing.

"We provided evaluation forms for participants, and the responses were extremely positive," she said. "People really enjoyed the presentation, and felt that they learned a great deal from the content."

"Plus," she added, "many of the participants also said how proud it made them feel to be part of an organization like CMHC, which was doing such valuable work for Canadians."

Whether as a daughter or son, a grandchild or a friend, most of us may eventually need to know how to adapt or modify a house economically, to make it safer and more comfortable for an elderly resident.

# ON EST VRAIMENT BIEN CHEZ SOI!

## UN DÎNER-CAUSERIE EXPLIQUE AU PERSONNEL COMMENT DE LÉGÈRES MODIFICATIONS PEUVENT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE

Que vous ayez 7 ans ou 70 ans, votre maison est plus qu'un lieu d'habitation : c'est votre chez-vous.

Pour la majorité des aînés au pays, on n'est jamais si bien que chez soi. Les statistiques révèlent en effet que la plupart des aînés au Canada préfèrent vivre de façon autonome dans leur propre logement. D'ici 30 ans, on estime que presque un Canadien sur trois aura plus de 65 ans. Il est donc impératif de trouver de nouveaux moyens afin de permettre aux aînés de continuer à habiter chez eux, tout en demeurant autonomes le plus longtemps possible.

C'est pourquoi la Division de la recherche de la SCHL a tenu, le 26 novembre au Bureau national, un dîner-causerie pour sensibiliser le personnel aux méthodes à employer pour adapter les logements aux besoins en évolution d'une population vieillissante au Canada — souvent au moyen de modifications simples et peu coûteuses!

« Depuis plus de 15 ans, la SCHL réalise des travaux de recherche sur le logement pour les personnes âgées, ce qui a permis de constituer un vaste ensemble de connaissances sur une foule de sujets, depuis le financement jusqu'à la mise en valeur », déclare Leigh Howell, directeur de la Division de la recherche.

Pour faire parvenir ces informations aux personnes qui en ont le plus besoin, la Division s'est associée avec Santé Canada et d'autres partenaires privés et publics pour élaborer une série de séminaires portant sur le logement et les aînés, lesquels sont présentés par des experts dans le domaine. Un de ces modules de formation — la description de moyens simples et économiques d'adapter les

## PROGRAMMES DE LA SCHL FAVORISANT L'AUTONOMIE CHEZ SOI

- **Logements adaptés pour aînés autonomes (LAAA) :** Il s'agit d'une initiative par laquelle on fournit de l'aide financière aux propriétaires-occupants et aux propriétaires-bailleurs pour leur permettre de modifier et d'adapter des logements occupés par des aînés à faible revenu ou des personnes handicapées en raison de leur âge. Le financement offert par ce programme permet aux aînés d'occuper plus longtemps leur logement de façon autonome.
- **Programme d'aide à la remise en état des logements, volet personnes handicapées (PAREL-personnes handicapées) :** Le volet personnes handicapées du PAREL fournit une aide financière aux propriétaires de logements occupés par des personnes handicapées à faible revenu dont le logement doit être modifié pour en améliorer l'accès.

## Dîner-causerie

logements pour les aînés — a été le sujet d'un dîner-causerie.

Norbert Koeck, un ancien employé de la SCHL chargé de l'application dans l'Est ontarien des programmes d'aide au logement financés par la SCHL, à savoir le programme de **Logements adaptés pour aînés autonomes (LAAA)** et le **Programme d'aide à la remise en état des logements, volet personnes handicapées (PAREL-personnes handicapées)**, a mené l'atelier. À l'aide de documents de la SCHL comme celui intitulé *Maintenir l'autonomie des aînés par l'adaptation des logements : Guide d'évaluation par les aînés* et de données du LAAA et du PAREL-personnes handicapées, Norbert a présenté une gamme complète d'exemples pour adapter les logements des aînés afin de leur permettre de continuer à vivre chez eux en toute sécurité et en tout confort. Par le truchement d'exemples pratiques, l'atelier a prouvé aux employés que quelques légères modifications

pouvaient régler nombre de problèmes éprouvés par les membres de leur famille, par les êtres qui leur sont chers ou par eux-mêmes.

Plus de 80 personnes ont assisté à l'atelier, et selon Fran Harding, directrice de projet et organisatrice du dîner-causerie, les commentaires reçus ont été rien de moins qu'époustouffants.

« Nous avons demandé aux participants de remplir un formulaire d'évaluation, et les réactions ont été très favorables, fait-elle remarquer. Les gens ont vraiment aimé l'exposé et en ont beaucoup retiré. »

« En outre, de nombreux participants ont indiqué à quel point ils étaient fiers d'œuvrer au sein d'une entreprise comme la SCHL, laquelle rend de tels services aux Canadiens », ajoute-t-elle.

Que nous soyons enfants, petits-enfants ou amis, la majorité d'entre-nous aimeraient un jour savoir comment adapter un logement de façon

For more information on how you can help your loved ones continue to feel at home, order a copy of the *HASI Self-Assessment Guide* (Order no. 61087) by calling 1 800 668-2642, check the CMHC Web site under HASI, RRAP-D and other programs, or just ask your colleagues in Assisted Housing which CMHC programs might be helpful for you! >

## TOP 10 HOME ADAPTATIONS FOR SENIORS

Modification	Average Cost (labour and materials)
1. Grab Bars	\$259
2. Single Lever Faucets	\$387
3. Hand Held Shower	\$48
4. Hand Rails	\$375
5. Non-Slip Flooring	\$801
6. Installation of Angles	\$375
7. Better Locks	\$182
8. Adjustment of Toilet Height	\$192
9. Better Lighting	\$385
10. Non-Slip Tub Surface	\$102

## COMING EVENTS

### CONFERENCES AND EVENTS ACROSS CANADA

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

Some events in which CMHC will be taking part in 2002 include:

- Canadian Manufactured Housing Institute (CMHI): February 24 in Victoria
- Canadian Home Builders' Association (CHBA): February 24 to 27 in Victoria
- CMHC Leaders Conference: February 26 to March 1 in Vancouver
- Canadian Housing and Renewal Association (CHRA): April 3 to 7 in Ottawa
- CMHC Board of Directors Tour: May 26 to 30 in Southern Ontario
- Canadian Institute of Planners (CIP): May 2002 in Vancouver

- Appraisal Institute of Canada (AIC): May 30 to June 2 in Kelowna
- Federation of Canadian Municipalities (FCM): May 31 to June 3 in Hamilton
- Co-Operative Housing Federation of Canada (CHF): June 17 to 23 in Hamilton
- CMHC Board of Directors Tour: August 18 to 22 in Nova Scotia
- Housing Awards Forum: October 22 and 23 in Toronto
- Canadian Institute of Mortgage Brokers (CIMBL): November in Toronto
- Royal Architectural Institute of Canada (RAIC): in Winnipeg (date to be announced) >

### HISTORIC AGREEMENT ON AFFORDABLE HOUSING

On November 30, 2001, the Government of Canada reached unanimous agreement with the 13 Provincial and Territorial Housing Ministers in Québec City on an historic framework to guide the development of bilateral agreements aimed at creating affordable housing across Canada.

British Columbia and Quebec signed bilateral agreements with CMHC before the end of 2001, and the rest are expected to follow quickly in 2002. This accord will enable the provinces and territories to design,

deliver and co-fund their housing programs in accordance with their own priorities. If all the provinces and territories sign the bilateral agreements, a proposed \$680 million federal investment will lever an equal contribution from provincial and third party sources, for a total of \$1.36 billion in affordable housing funds over the next four years.

This initiative will be of great benefit to Canadians who need affordable housing. It is expected that construction of affordable housing will be well underway across the country by as early as this summer.

## LES 10 MODIFICATIONS LES PLUS IMPORTANTES DU PROGRAMME LAAA

Modification	Coût moyen (matériaux et main-d'oeuvre)
1. Barres d'appui	259 \$
2. Mitigeur à levier	387 \$
3. Douche à main	48 \$
4. Mains-courantes	375 \$
5. Couvre-sols antidérapants	801 \$
6. Installation de cornières	375 \$
7. Serrures de sûreté améliorées	182 \$
8. Réglage de la hauteur des toilettes	192 \$
9. Éclairage amélioré	385 \$
10. Baignoire à surface antidérapante	102 \$

économique pour le rendre plus sûr et plus confortable pour un résident âgé.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon d'aider vos êtres chers à bien vivre chez eux, vous n'avez qu'à commander la publication intitulée *Maintenir l'autonomie des aînés par l'adaptation des logements : Guide d'évaluation par les aînés* (n° de catalogue 61276) en téléphonant au 1 800 668-2642. Vous pouvez aussi consulter le site Web de la SCHL sous la rubrique LAAA, PAREL et autres programmes ou demander à vos collègues du secteur de l'Aide au logement de vous renseigner sur les programmes de la SCHL qui pourraient vous être utiles. ➤

## CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

### CONFÉRENCES ET ÉVÉNEMENTS D'UN BOUT À L'AUTRE DU CANADA

Tout au long de l'année, des représentants de la SCHL participent à une grande variété de conférences et d'événements organisés à travers le pays, dans des domaines reliés au logement, afin de rencontrer nos clients et partenaires, de promouvoir nos produits et services et d'accroître la sensibilisation à notre égard ainsi que notre visibilité.

Voici certains des événements auxquels la SCHL participera en 2002 :

- Institut canadien de l'habitation usinée (ICHU) : le 24 février, à Victoria
- Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH) : du 24 au 27 février, à Victoria
- Conférence des gestionnaires de la SCHL : du 26 février au 1<sup>er</sup> mars à Vancouver
- Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU) : du 3 au 7 avril, à Ottawa
- Institut canadien des urbanistes (ICU) : en mai 2002, à Vancouver

- Visite du Conseil d'administration de la SCHL : du 26 au 30 mai au sud de l'Ontario
- Institut canadien des évaluateurs (ICE) : du 30 mai au 2 juin, à Kelowna
- Fédération canadienne des municipalités (FCM) : du 31 mai au 3 juin, à Hamilton
- Fédération de l'habitation coopérative

du Canada (FHCC) : du 17 au 23 juin, à Hamilton

- Visite du Conseil d'administration de la SCHL : du 18 au 22 août en Nouvelle-Écosse
- Forum national des prix d'excellence en habitation : les 22 et 23 octobre, à Toronto
- Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH) : novembre, à Toronto
- Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) : à Winnipeg (date à venir) ➤

### ENTENTE HISTORIQUE SUR LE LOGEMENT ABORDABLE

Le 30 novembre 2001, le gouvernement du Canada a conclu, avec les 13 ministres provinciaux et territoriaux responsables du logement réunis dans la ville de Québec, un accord unanime sur un cadre qui guidera la conclusion d'ententes bilatérales en vue de produire des logements abordables dans toutes les régions au pays.

La Colombie-Britannique et le Québec ont signé des ententes bilatérales avec la SCHL avant la fin de l'année 2001, et les autres ententes devraient être conclues sous peu. En vertu de cet accord, les provinces et les territoires pourront concevoir, appliquer

et cofinancer leurs programmes de logement en fonction de leurs propres priorités. Advenant la signature d'ententes bilatérales avec chacun des gouvernements provinciaux et territoriaux, le gouvernement fédéral pourra investir jusqu'à 680 millions de dollars, investissement qui sera égalé par les gouvernements provinciaux et d'autres sources, pour un total de 1,36 milliard de dollars sur quatre ans, qui sera consacré au logement abordable.

Cette initiative sera très avantageuse pour les Canadiens qui ont besoin d'un logement abordable. On s'attend à ce que la construction de logements abordables soit bien amorcée au pays d'ici à l'été.

# THE SPIRIT OF GIVING

## RECOGNIZING CMHC VOLUNTEERS ACROSS THE CORPORATION

At CMHC, the spirit of giving has always been alive and well. But that spirit was perhaps never more evident than at a series of events held in each of the Regions late last year to celebrate those who give so tirelessly of their time and energy—our volunteers!

In a recent CMHC Employee Volunteer Survey, those who responded indicated that they donated a total of almost 33,000 volunteer hours per year. In recognition of the International Year of Volunteers—and to honour those who consistently go above and beyond the call of duty to help those in need—CMHC organized a special draw open to everyone who identified themselves in the survey.

One winner from each Business Centre and National Office was selected,

and a \$750 donation was made by CMHC to the registered charitable organizations of their choice. Winners as well as other volunteers were presented with certificates, cups and candles by CMHC President Jean-Claude Villiard at National Office, and by the General Managers in the Regions.

The \$750 donation award winners were:

- Gordon Lee, National Office
- Maurice Vienneau, Atlantic Business Centre
- François D. Lévesque, Quebec Business Centre
- Evlyn Hamlet, Ontario Business Centre
- Dwayne Williams, Prairie, Nunavut and NWT Business Centre
- Ashok Parekh, BC and Yukon Business Centre

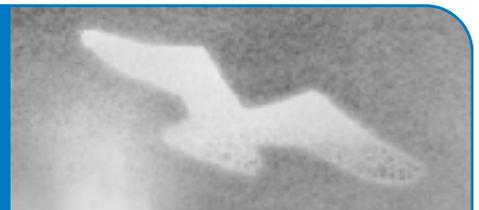
In addition, a second prize of a \$1,000 donation went to the Prairie, Nunavut and NWT Region for the highest pro-rated number of volunteers identified in



the survey. The Region chose the United Way Organizations for Homelessness to receive the funds, divided among the cities of Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary and Winnipeg.

Congratulations to each and every employee whose spirit of giving has made an impact on the lives of others across Canada—and around the world! ➤

## WITH REGRET



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

### PENSIONERS

Isobel Maclean  
Jacques Groleau  
Henry Thrussell  
Roger Tanguay  
James McFarlane  
Robert Garrod  
Joan Menard  
Léopold Leduc  
William McGhee  
Clem Beaton

### DATE

December 2, 2001  
December 15, 2001  
December 20, 2001  
December 21, 2001  
December 26, 2001  
December 27, 2001  
January 4, 2002  
January 9, 2002  
January 22, 2002  
January 22, 2002

### BRANCH/DIVISION

Administrative Services Division, NO  
Laval Office  
Toronto Office  
Montreal Office  
Engineering and Construction Division, NO  
Social Housing, NO  
Hamilton Branch  
Montreal Office  
Ottawa Office  
Mortgage Administration, 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).



## LE DON DE SOI

Dans un récent sondage sur le bénévolat des employés de la SCHL, les répondants ont indiqué qu'ils consacraient près de 33 000 heures au total par année à rendre service aux autres. Pour souligner l'Année Internationale des Volontaires, et pour rendre hommage à tous ceux et celles dont le travail méritoire a constamment dépassé, et de beaucoup, l'appel du devoir, la SCHL a décidé de faire un tirage spécial parmi toutes les personnes qui ont donné leur nom au moment du sondage.

Il y a eu un gagnant au Bureau national et un gagnant dans chaque centre d'affaires. La SCHL a remis un don de 750 \$ aux organismes choisis par ces gagnants. Par ailleurs, les gagnants et d'autres bénévoles ont reçu un certificat, une tasse et une chandelle qui ont été remis au Bureau national par le président de la SCHL, M. Jean-Claude Villiard, et dans les régions, par les directeurs généraux.

Voici les gagnants des prix de 750 \$ remis en dons à des organismes :

- Gordon Lee, Bureau national

- Maurice Vienneau, Centre d'affaires de l'Atlantique
- François D. Lévesque, Centre d'affaires du Québec
- Evlyn Hamlet, Centre d'affaires de l'Ontario
- Dwayne Williams, Centre d'affaires des Prairies, du Nunavut et des T. N.-O.
- Ashok Parekh, Centre d'affaires de la C.-B. et du Yukon

De plus, un autre prix de 1 000 \$ en don a été remis à la Région des Prairies, du Nunavut et des T.N.-O., qui affichait, selon les résultats du sondage, le plus haut pourcentage de bénévoles. Le don a été remis aux organismes de Centraide qui oeuvrent auprès des sans-abri et a été réparti entre les villes de Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Winnipeg.

Félicitations à tous les employés qui en faisant don de leur temps influencent la vie d'autres gens dans toutes les régions au pays et dans le monde entier! ➤

### RECONNAISSANCE DES BÉNÉVOLES DANS L'ENSEMBLE DE LA SCHL

À la SCHL, le don de soi est toujours bien vivant. Mais cet esprit de dévouement n'a jamais été aussi manifeste que lors d'une série d'activités tenues dans chacune des régions à la fin de l'an dernier en vue de célébrer les personnes qui donnent sans compter leur temps et leurs efforts : les bénévoles.

## AVEC REGRET



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

RETRAITÉS	DATE	POINT DE SERVICE/DIVISION
Isobel Maclean	2 décembre 2001	Division des services administratifs, BN
Jacques Groleau	15 décembre 2001	Bureau de Laval
Henry Thrussell	20 décembre 2001	Bureau de Toronto
Roger Tanguay	21 décembre 2001	Bureau de Montréal
James McFarlane	26 décembre 2001	Division du génie et de la construction, BN
Robert Garrod	27 décembre 2001	Logement social, BN
Joan Menard	4 janvier 2002	Bureau de Hamilton
Léopold Leduc	9 janvier 2002	Bureau de Montréal
William McGhee	22 janvier 2002	Bureau d'Ottawa
Clem Beaton	22 janvier 2002	Administration des créances hypothécaires, BN

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

# TERM-BITS FOR YOUR IDLE THOUGHTS!



## By Sean Finlay, Linguistic Services, National Office

In this instalment of *Term-Bits*, English Editor Sean Finlay, in collaboration with Terminologist Gregg Joe, offer a few possible answers to the question:

### What's in a Name?

If it is necessary to identify an individual's or a group's age, appearance, creed, nationality, gender, sexual orientation or race, the key to avoiding offensive language is fairness, sensitivity and good taste. Nonetheless be forewarned, as the author J.R. Miller stated in *Encyclopedia of Canada's Peoples*, "Whatever term one uses, there will almost certainly be someone who takes exception to it."

The following are some general rules for terms about Aboriginal Peoples in Canada.

Definition	Use	Do Not Use
Indians, First Nations, Inuit and Métis:	The term "Aboriginal People(s)"* (in Canada) as defined in the <i>Constitution Act</i> , 1982 refers to First Nations, Inuit, and Métis. "Native people(s)" is less frequently used. "Indigenous peoples" refers to Aboriginal groups worldwide. (Indian may be used when referring to specific legislation).	Aboriginals, Canada's Aboriginal Peoples, Canada's Native peoples, Aboriginal Canadians, Indigenous Canadians, Native Canadians, Indians (noun), natives (noun).
More than one Aboriginal person:	Aboriginal people (unless you can be more specific by using the name of the collective group to which the person actually belongs. For instance, the Cree, the Métis, the Inuit, etc.).	Métis/Metis (without the definite article, <i>the</i> ), Inuits (Inuit is already a plural noun), Indians (outmoded and imprecise).
One member of a collective (band, tribe, reserve, First Nation, etc.):	A member of the (Cree) Band = a Cree band member, a member of the tribal council, a (Haida) woman, an Inuit = an Inuit person = Inuk, etc. In general, adjectives denoting aboriginal ethnicity should be followed by a noun (a <i>Native</i> Inspection Services Initiative, <i>Aboriginal</i> housing).	A Cree, a Mohawk, two Inuks, a Haida. You can say that a person is Cree (adjective), but you should not say that he or she is a Cree (noun).
The Aboriginal people of Arctic Canada:	Inuit (unless the person is declared Dene or otherwise).	Eskimo (acceptable for the Indigenous peoples of Alaska).
Status, Non-status and Treaty Indians as a legal entity:	First Nations (for example: First Nations communities, groups or people. "Status Indians," also called "Registered" or "Treaty Indians" are specifically those belonging to Indian bands that have treaties with the federal government). Note: The term "First Nations" may not be accepted by all the Aboriginal People in Canada.	"Indians" as a catch-all term, except in certain historical, statistical, legal and constitutional matters – Department of <i>Indian</i> Affairs and Northern Development, <i>Indian</i> Act of 1951.
Aboriginal people internationally:	Indigenous Peoples	"Aboriginal Peoples" refers specifically to the Indigenous peoples in Canada."

\*According to the *Oxford Guide to Canadian English Usage* the term "people" can mean

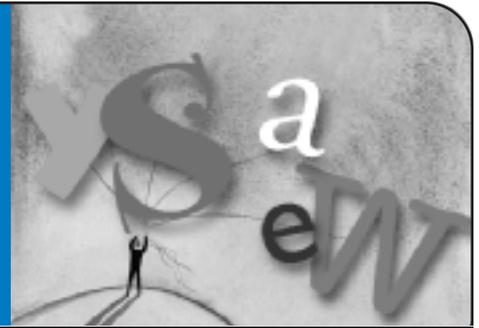
- a group of individuals (non-specific to the Aboriginal People(s) in Canada)
- the entire body of Aboriginal persons (for example: the Aboriginal People)
- a particular group that shares ancestry, language and sometimes geographical territory (the Haida people)

In the plural "peoples" refers to a number of such groups, not a number of individuals.

For definitions of "non-status Indians," "registered Indians," "band," "reserve," "tribe" and "Métis," refer to *Editing Canadian English, 2nd edition*.

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. >

# AU-DELÀ DES MOTS!



Dans le présent article, Sean Finlay, réviseur anglais, et Gregg Joe, terminologue, aux Services linguistiques vous sensibilisent à l'importance du choix du nom.

Si l'on doit faire référence à l'âge, le sexe, la race, la nationalité, l'apparence, les croyances ou l'orientation sexuelle d'une personne ou d'un groupe de personnes, on évitera d'employer des termes pouvant être offensants. À cet égard, voici quelques règles générales, mais comme le dit J.R. Miller dans l'*Encyclopedia of Canada's Peoples*, « peu importe le terme employé, il est presque assuré que quelqu'un soulèvera une objection ».

(AMÉR)INDIEN : Auparavant, on employait au Canada français les termes *Indien*, *Amérindien* et *Sauvage* quand il s'agissait d'une personne autochtone de l'Amérique du Nord (à l'exception des Inuits, voir ci-dessous). Sauf dans des certains contextes historiques et juridiques (*Loi sur les Indiens*, *Acte des Sauvages*, 1876), ces termes sont aujourd'hui considérés comme désuets et imprécis dans la fonction publique fédérale, voire offensifs. On peut leur substituer les termes *Autochtone(s)*(neutre) et *Première nation* — légèrement plus politisé — si on fait allusion au collectif, et ce, selon le contexte et d'après les préférences politiques et culturelles de la personne en question.

- Détails sur la Première nation de Dakota Tipi
- Chef de la Première nation de Peguis
- Les revendications des Autochtones (ou des peuples autochtones ou encore des Premières nations) du Canada

Quelques précisions grammaticales quant au terme *autochtone* : l'adjectif prend une minuscule; les peuples autochtones; le substantif prend généralement une majuscule au Canada (les Autochtones du Nouveau-Brunswick) mais il prend une minuscule dans le reste de la francophonie quand il s'applique à une personne isolée et non à une collectivité en particulier. Enfin, le terme *autochtone* a l'avantage d'englober à la fois ce que l'on appelait autrefois les (*Amér*)indiens, et les *Inuits*, tandis que le terme *Amérindien* exclut les *Inuits*.

INUIT : Peuple habitant les terres arctiques du Canada, que l'on appelait autrefois les *Esquimaux*. Soit dit au passant, aux États-Unis et dans certains contextes historiques au Canada, on retient le terme « *Esquimau* ». Adjectif ou nom, ce terme varie en genre et en nombre : un Inuit, une Inuite, des armes inuites, des Inuits (noter la majuscule au substantif). À ne pas confondre avec INNU, une des Premières nations de Terre-Neuve et du Québec. Au passage, l'accord se fait de façon régulière : une coutume innue, les Innus du Labrador (noter la majuscule au nom). Éviter le pluriel inusité Innuat.

Gregg Joe est disponible pour répondre à vos questions de terminologie, en français comme en anglais. Vous pouvez communiquer avec lui par courriel, à [gjoe@cmhc-schl.gc.ca](mailto:gjoe@cmhc-schl.gc.ca) ou par téléphone, au (613) 748-4826. >

## FOSTERING DIVERSITY: ABORIGINAL AWARENESS TRAINING WITH THE MOHAWKS OF THE BAY OF QUINTE

In an effort to have as full an understanding as possible of one of their main client groups, Assisted Housing is increasingly focusing on Aboriginal Awareness as a key diversity initiative.

For the Ontario Business Centre, this meant getting a first-hand look at Aboriginal Awareness from the acknowledged experts: the Mohawk community of the Bay of Quinte, who had already created an exceptional and exceptionally well-regarded awareness workshop in concert with the Department of Indian Affairs and Northern Development (DIAND).

Developed to increase understanding of the Mohawk Aboriginal way of life, history, distinct culture, and unique struggles and challenges, the agenda for the two-and-a-half-day workshops was set by the First Nation, to teach participants what they believe are the most important elements to understand about Mohawk Aboriginal life in Canada today.

The results have been simply outstanding. What began as a relatively limited pilot project has grown into a run-away

success. Over 100 employees from the Ontario and Quebec Business Centres and National Office have attended the workshops. And as word gets around, the interest continues to grow.

“Along with DIAND, the Mohawks of the Bay of Quinte created a truly excellent workshop,” says Glenda Restoule, Manager, Aboriginal Capacity Development, Assisted Housing in the Ontario Business Centre. “We customized parts of the workshop to focus on housing, but it was their workshop from start to finish.”

“The project accommodated our needs perfectly, and it worked really well. It was a nice economic boost for the Mohawk Bay of Quinte community, and we learned enormously about how they approach Aboriginal Awareness.”

For those interested in participating in this one-of-a-kind experience, contact Assisted Housing at the Ontario Business Centre for more information. >

## FAVORISER LA DIVERSITÉ : SENSIBILISATION AU RÔLE DES AUTOCHTONES AVEC LES MOHAWKS DE LA BAIE DE QUINTE

Dans le but de comprendre le mieux possible un de ses principaux groupes de clients, l'Aide au logement met de plus en plus l'accent sur la sensibilisation au rôle des Autochtones, en faisant une initiative clé de la gestion de la diversité.

Au Centre d'affaires de l'Ontario, ce choix s'est traduit par un contact direct avec des spécialistes reconnus de la sensibilisation au rôle des Autochtones, à savoir la collectivité mohawk de la baie de Quinte. De concert avec le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC), cette collectivité avait déjà créé un atelier exceptionnel de grand renom.

Conçu de manière à mieux faire connaître le mode de vie, l'histoire, la culture, de même que les défis et les combats propres au peuple mohawk, le programme de l'atelier a été élaboré par la Première nation. Cet atelier, d'une durée de deux jours et demi, vise à montrer aux participants les éléments les plus importants du mode de vie des Mohawks dans le Canada d'aujourd'hui.

Les résultats ont été carrément remarquables. Projet pilote à portée relativement limitée au départ, cet atelier a connu un

succès phénoménal : plus d'une centaine d'employés du Bureau national et des centres d'affaires du Québec et de l'Ontario l'ont suivi. Et le bouche à oreille faisant effet, l'intérêt qu'il suscite ne cesse de s'accroître.

« Les Mohawks de la baie de Quinte, en collaboration avec le MAINC, ont vraiment créé un excellent atelier, déclare Glenda Restoule, directrice du Développement du potentiel des Autochtones à la Division de l'aide au logement du Centre d'affaires de l'Ontario. Nous avons adapté certains volets de l'atelier afin de l'axer davantage sur le dossier du logement, mais fondamentalement, c'est leur atelier. »

« L'atelier correspondait parfaitement à nos besoins, et tout s'est bien déroulé. Par ailleurs, il constituait un joli gain économique pour la collectivité mohawk de la baie de Quinte, et nous avons appris énormément sur la sensibilisation au rôle joué par les Autochtones. »

Pour en savoir davantage, les personnes intéressées à participer à cette expérience unique sont priées de communiquer avec l'Aide au logement du Centre d'affaires de l'Ontario. >