



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

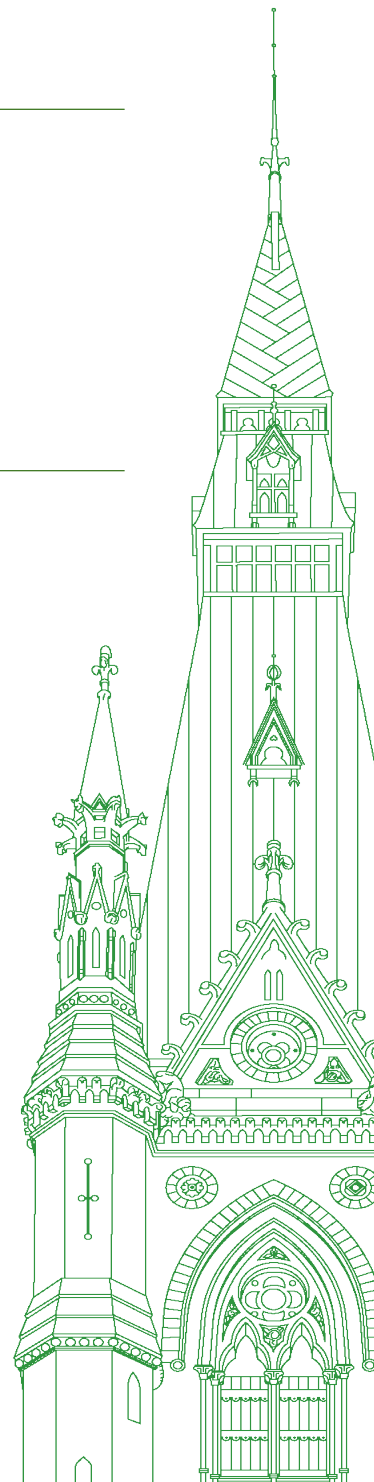
Comité permanent des anciens combattants

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 019

Le lundi 2 février 2026

Présidente : Marie-France Lalonde



Comité permanent des anciens combattants

Le lundi 2 février 2026

• (1105)

[Français]

La présidente (Marie-France Lalonde (Orléans, Lib.)):
J'ouvre maintenant la séance.

Bienvenue à la 19^e réunion du Comité permanent des anciens combattants de la Chambre des communes.

[Traduction]

Chers collègues, avant de commencer, j'aimerais tous vous inviter à observer une minute de silence en l'honneur de l'artilleur Sebastian Halmagean, décédé il y a quelques jours pendant son déploiement en Lettonie, dans le cadre de l'opération Reassurance. Je suis convaincue que vous voulez tous que je dise en votre nom que nos pensées accompagnent sa famille, ses amis, toute la communauté des Forces armées canadiennes et les anciens combattants durant cette période très difficile.

Au nom de nous tous ici présents, nous commencerons par une minute de silence.

[On observe un moment de silence.]

[Français]

Merci beaucoup.

Conformément à la motion adoptée le 18 septembre 2025, le Comité se réunit dans le cadre de son étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat chez les vétérans.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride, conformément au Règlement. Les députés peuvent participer à la réunion en personne ou au moyen de l'application Zoom.

[Traduction]

Avant de poursuivre, j'aimerais demander aux participants qui sont ici en personne de consulter les lignes directrices rédigées sur les cartes se trouvant sur la table. Ces mesures visent à prévenir les rétroactions acoustiques et à protéger la santé et la sécurité de tous les participants, y compris les interprètes.

[Français]

Un grand merci à vous tous.

[Traduction]

J'aimerais aussi attirer votre attention sur le code QR qui se trouve sur la carte; il mène à une courte vidéo de sensibilisation.

J'aimerais faire quelques commentaires à l'intention de notre témoin et de nos membres. Je sais que c'est la première fois que notre témoin comparait ici.

J'aimerais seulement demander à tout le monde d'attendre que je vous nomme avant d'intervenir, et ceux qui participent par vidéo-conférence...

Je pense qu'il n'y a personne aujourd'hui, monsieur le greffier, donc ce ne sera pas un problème.

Pour ceux qui ont besoin d'interprétation, c'est devant vous, comme vous le savez. Vous pouvez toujours y accéder. Il y a des canaux pour le parquet, le français et l'anglais.

[Français]

Pour les députés présents dans la salle, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main. S'il vous plaît, ne l'oubliez pas.

[Traduction]

Il est très important d'attendre que je vous nomme.

Sur ce, j'aimerais accueillir notre témoin pour la première heure. Malheureusement, notre deuxième témoin a dû se décommander en raison d'une obligation inattendue. Nous nous assurerons de réinviter le témoin qui devait comparaître aujourd'hui.

Toutefois, nous sommes ravis d'accueillir parmi nous, en personne, M. David Morrow, dirigeant principal du rendement, Consultation & Entraînement Morrow Inc.

C'est un plaisir de vous accueillir.

Monsieur Morrow, vous avez cinq minutes pour faire vos déclarations liminaires. Nous allons ensuite passer aux questions des membres du Comité.

[Français]

Merci beaucoup.

[Traduction]

David Morrow (dirigeant principal du rendement, Consultation & Entraînement Morrow Inc.): Merci beaucoup, madame la présidente, et merci aux membres du Comité.

Je m'appelle David Morrow. Je suis un ancien combattant des Forces armées canadiennes, fondateur de Consultation & Entraînement Morrow Inc. et créateur du projet *Hard to Kill*, difficile à tuer, sur le site Internet hardtokill.org. Cela inclut le balado *Hard to Kill*, qui a reçu un prix international, le livre *Harden the F*ck Up*, s'endurcir, succès de vente sur Amazon, et la communauté en ligne « Veterans Getting Fit AF », vétérans en forme, première entreprise à offrir une couverture médicale sur le terrain et de la consultation sur les plantes médicinales au moyen du protocole A-Vet; elle a reçu du financement d'Anciens Combattants Canada, ACC, pour améliorer la santé et la forme physique de nos combattantes grâce à notre programme de calibre mondial A.T.H.E.N.A.

Je suis aussi le seul ancien combattant canadien, à ma connaissance, qui a coorganisé une conférence internationale d'entrepreneurs lors de la plus grande conférence d'entrepreneuriat militaire au monde, la *Military Influencer Conference*, la conférence des influenceurs militaires. J'ai passé les six dernières années à parler boutique avec des anciens combattants américains et canadiens devenus gens d'affaires reconnus. Je vais aussi mentionner que, sans le balado *Hard to Kill* et mon équipe, beaucoup moins d'interprètes afghans auraient pu venir au Canada avec leur famille.

Laissez-moi commencer comme tout bon entrepreneur devrait le faire — par une offre. Mon offre est simple: travaillez avec moi pour cartographier, mesurer et ouvrir les pépinières de l'entrepreneuriat chez les vétérans au Canada — pas seulement en théorie, et pas seulement dans un autre dépliant sur papier glacé, mais grâce à une stratégie en bonne et due forme fondée sur les données probantes qui traite les anciens combattants fondateurs d'entreprise comme un atout économique plutôt que comme un projet secondaire.

Je ne vous donnerai pas une solution en 10 étapes, en cinq minutes; c'est évident. Ce serait une pratique mal avisée pour un consultant.

Je vais plutôt exposer le problème, vous expliquer ce que les États-Unis nous ont appris et vous montrer très clairement à quel point nous en connaissons peu sur les anciens combattants entrepreneurs au Canada. Si vous voulez de vraies réponses, demandez-nous de faire un suivi.

Aux États-Unis, le tableau est très clair. Au total, 1,6 million d'entreprises génèrent des revenus d'une valeur de mille milliards de dollars par année. Les recherches ont montré que les anciens combattants américains sont deux fois plus souvent travailleurs autonomes que les civils et que leurs entreprises ont des résultats supérieurs de 80 % à celles des civils. En d'autres termes, les États-Unis peuvent réellement mesurer tant les bons que les mauvais côtés de son écosystème d'entrepreneuriat chez les anciens combattants.

Maintenant, traversons la frontière. Au Canada, il y a environ 460 000 anciens combattants. Quelque 8 500 membres quittent les Forces armées canadiennes chaque année.

Voici la question qui tue: combien d'entre eux possèdent une entreprise, dans quels secteurs et de combien d'employés? Quel est leur taux d'échec, leur besoin en capital et leur potentiel d'exportation?

Personne ici ne peut répondre à ces questions avec certitude, parce que nous ne nous sommes pas donné la peine de peindre un vrai portrait national. Nous avons des indices, mais pas de système.

Nous avons des initiatives locales, comme shopveteran.ca, et des programmes comme l'Opération Entrepreneur du prince de Galles; celui-ci n'existe malheureusement plus aujourd'hui.

C'est le premier obstacle. Nous avançons à l'aveuglette.

En tant qu'entrepreneur, j'ai dû trouver mon chemin dans le terrain miné des programmes d'ACC et de Partenaires des services de réadaptation aux vétérans canadiens; on m'a menacé de suspendre mes prestations parce que je ne suivais pas le plan de carrière pour devenir animateur radio à Radio-Canada, même si je suis biochimiste et que j'ai une maîtrise en éducation. Ma décision relative à la détermination de ma diminution de ma capacité de gain a été retardée, parce que l'on croyait que, puisque j'animais un balado et que je formais des anciens combattants, je gagnais un revenu d'emploi que je ne déclarais pas alors que je touchais la prestation de remplacement du revenu. Je n'avais pas droit à une chaise de travail d'ACC pour blessure liée au service militaire, parce que je suis travailleur autonome.

Quelques thèmes reviennent constamment dans le cadre de mon travail avec les anciens combattants canadiens et de la plus grande conférence d'entrepreneuriat militaire au monde. Le premier, c'est les données et la visibilité. Les anciens combattants fondateurs d'entreprise sont invisibles dans nos statistiques nationales. Si on ne vous compte pas, on ne peut rien prévoir pour vous. Vous n'apparaîsez pas dans les stratégies d'approvisionnement, dans les fonds d'innovation ou dans les plans d'exportation.

Un autre thème, c'est le capital et le mur des prestations. Aux États-Unis, on sait au moins que beaucoup d'anciens combattants deviendront entrepreneurs et qu'ils devront tout de même composer avec un manque sur le plan financier. Au Canada, un ancien combattant qui songe à lancer sa propre entreprise doit jongler avec une foule de prestations d'Anciens Combattants Canada, de règlements fiscaux et de programmes provinciaux, avec souvent la crainte bien réelle que, en tentant de construire une entreprise, il mettra en péril le filet de sécurité qui lui permet de mettre de la nourriture sur la table.

Je n'arrive pas à comprendre pourquoi nous empêchons la croissance de revenu des personnes en situation de handicap. Cela semble vouloir dire que nous préférierions que ces personnes restent à la maison, encaissent leur chèque, se taisent et fument du cannabis.

Le soutien est fragmenté. Et la porte d'entrée est difficile à voir pour les anciens combattants canadiens qui veulent lancer une entreprise. Il y a plutôt une courtepoinette d'organismes sans but lucratif, d'ateliers, de projets à court terme et de projets pilotes bien intentionnés. Ce sont de bonnes personnes qui font un bon travail, mais ce ne sont que des parties isolées; ce n'est pas un système complet.

Pour ce qui est de la culture et de l'identité, les Forces armées canadiennes forment les gens à suivre les ordres, puis les parachutent dans un monde dans lequel, pour réussir, il faut briser les moules, remettre en question les hypothèses et se lancer. Pour beaucoup, surtout pour ceux qui, comme moi, doivent composer avec des blessures, de la douleur chronique et des blessures de stress opérationnel, l'entrepreneuriat est à la fois une possibilité et un champ de mines psychologique.

• (1110)

Chez moi, à Montréal, j'ai un réseau d'amis anciens combattants entrepreneurs qui n'ont jamais mentionné qu'ils étaient anciens combattants parce que ce n'est pas bon pour les affaires. Pourquoi? Le Canada a toujours dit dans les médias que nous sommes des prédateurs sexuels détraqués ou « de vieux grognons » qui se plaignent de leurs prestations. En réalité, seuls les anciens combattants achètent des produits dans des entreprises détenues par d'autres anciens combattants. Malheureusement, il n'y a eu aucune augmentation des ventes durant ma campagne *elbows-up*, jouer du coude.

Qu'est-ce que je vous demande aujourd'hui? Je ne veux pas d'un nouveau dépliant ou d'un autre projet pilote. Je veux que le Comité associe les anciens combattants entrepreneurs à une stratégie économique, non pas à un geste de bienfaisance. Cela veut dire trois choses, de manière générale.

Premièrement, il faut nous comptabiliser. Demandez à ACC, à Statistique Canada et à vos partenaires de nous désigner comme il se doit et de suivre les entreprises détenues par des anciens combattants et d'en faire rapport, et ce, dans une catégorie distincte.

Deuxièmement, il faut suivre les résultats, non pas les intentions. Il faut lier le financement et les programmes à des résultats mesurables, à la croissance des revenus, à la création d'emplois, aux exportations et à l'innovation, et pas seulement à des places dans un atelier.

Troisièmement, il faut arrêter de présumer que la seule identité possible après le service militaire c'est « chercheur d'emploi ». Pour une bonne partie des anciens combattants, la bonne question, ce n'est pas « Qui va vous embaucher? » mais plutôt « Que construirez-vous et comment pouvons-nous ne pas vous nuire? »

Je vais donc maintenant parler de mon offre de consultation. Mon équipe et moi connaissons le paysage, nous connaissons le terrain, qu'il soit canadien ou américain. Nous avons construit des programmes, échangé avec ACC, obtenu du financement en tant qu'entreprise à but lucratif et nous avons travaillé directement avec des anciens combattants qui essaient de créer de la valeur plutôt que de seulement survivre.

Je ne suis pas ici pour vous fournir une solution préfabriquée. Je suis ici pour dire que la communauté des anciens combattants est un énorme moteur de croissance économique que vous n'utilisez pas. Présentement, vous n'avez même pas regardé le tableau de bord. Donnez-nous le mandat de mettre le moteur en marche et de dessiner le trajet qu'il faut suivre, et, dans cinq ans, nous n'aurons pas à estimer le nombre d'anciens combattants entrepreneurs au Canada. Nous chercherons à faire croître les entreprises plus rapidement.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morrow.

J'aimerais maintenant passer à la période de questions.

Monsieur Richards, vous avez la parole.

Blake Richards (Airdrie—Cochrane, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Morrow, merci d'être présent. Je vous remercie surtout de vous être présenté ici avec des idées et des recommandations très claires pour nous. C'est très précieux, donc merci.

Vous avez brièvement mentionné les États-Unis. J'ai eu l'impression qu'à votre avis, ils font un meilleur travail pour ce qui est de favoriser et d'encourager l'entrepreneuriat chez les anciens combattants. C'est ce que je retiens de ce que vous avez dit.

Pourriez-vous m'expliquer quelles sont les différences entre le Canada et les États-Unis dans ce dossier? Que pourrions-nous apprendre et appliquer ici au Canada pour mieux encourager l'entrepreneuriat chez les anciens combattants?

David Morrow: Absolument. C'est une excellente question.

Je ne serais pas un bon sous-officier supérieur et officier des Forces armées canadiennes si je ne trouvais pas de solutions pour régler un problème complexe.

J'ai vu et appris que, aux États-Unis, il y a au ministère des Anciens Combattants un bureau qui s'occupe des nouvelles entreprises, lesquelles peuvent obtenir un code, un numéro, leur permettant d'accéder à différents types de financements. Juste cela permettrait de mettre les choses en branle, selon moi, ici au Canada. Il serait ensuite possible de demander des taux préférentiels à la banque, je pense peut-être à la Banque de développement du Canada. Vous pourriez aussi soumissionner pour des contrats. Aux États-Unis, un certain nombre de contrats doivent être donnés à des entreprises d'anciens combattants. C'est une politique. Je pense que juste cela serait une manne pour beaucoup d'entreprises d'anciens combattants canadiens, parce que nous n'avons pas de point d'entrée. Nous n'avons pas de porte d'entrée.

Leur réseau d'entreprises d'anciens combattants est très supérieur au nôtre. Ces entreprises sont reconnues dans la politique, et c'est pourquoi ce pays est évidemment le roi de l'entrepreneuriat, à cet égard. De nombreux vétérans sont mieux outillés pour lancer une entreprise parce que — et, compte tenu de mon expérience personnelle, cela a du sens — nous tolérons beaucoup mieux le risque que le civil ordinaire. Ce que j'ai fait dans l'armée par rapport à ce que je fais maintenant est, disons, risible. Je suis assis derrière un micro et j'anime des balados et je forme des gens en ligne. Pour moi, le risque est de nature financière. C'est de la petite bière par rapport à ce que j'ai fait dans les Forces armées canadiennes.

Nous aurions intérêt à commencer à examiner la façon dont les Américains ont conçu la structure, leurs politiques, et à voir si nous pouvons la reproduire le plus fidèlement possible. Les Américains sont très bons quand il est question de collaborer et de travailler avec nous pour nous aider à lancer quelque chose. C'est pour cela que je travaille beaucoup aux États-Unis.

• (1115)

Blake Richards: Je pourrais me tromper, mais je crois que, aux États-Unis, les entreprises des anciens combattants ont un statut préférentiel pour le service d'approvisionnement gouvernemental. Pensez-vous que cela pourrait faire une grande différence pour beaucoup d'entreprises d'anciens combattants si nous faisons quelque chose de semblable au Canada, si le service d'approvisionnement gouvernemental leur donnait un statut préférentiel?

David Morrow: C'est une solution évidente. Je connais une entreprise ici à Ottawa qui serait la première à vouloir en bénéficier, selon moi.

Ce n'est pas vraiment mon domaine d'expertise. J'offre des services personnalisés aux anciens combattants pour améliorer leur santé et leur forme physique.

Pour ce qui est de l'approvisionnement, c'est une stratégie évidente; je pense que beaucoup d'anciens combattants verraient cela comme un signal disant qu'ils peuvent commencer à proposer de très bonnes solutions. Nous voyons les lacunes, surtout dans l'industrie de la défense, donc, si nous quittons, tout comme c'est le cas dans le système américain, ils voient où sont les lacunes, l'esprit entrepreneurial prend le dessus, puis ils comblent ces lacunes grâce au marché libre.

Je pense que ce serait une excellente idée.

Blake Richards: D'accord.

En général, en tant qu'entrepreneur, et en particulier, en tant qu'ancien combattant entrepreneur, quels sont, selon vous, les obstacles auxquels font face les entrepreneurs au Canada et qui nuisent à leur réussite? Avez-vous des suggestions ou des recommandations à cet égard?

David Morrow: Une fois que l'on a compris qu'une personne deviendra entrepreneur, c'est probablement la première étape. Je pense que les Forces armées canadiennes font un excellent travail pour forger le caractère de ceux qui pourront ensuite relever ce défi.

Puis, la deuxième question la plus importante qu'il faut régler, c'est le capital. Il est très difficile d'obtenir du capital. J'ai eu beaucoup de difficulté à réunir le capital nécessaire à ma croissance, donc je dois être autosuffisant. Je suis trop petit pour vraiment attirer une attention vraiment sérieuse, et la plupart des entrepreneurs avec lesquels je discute et j'échange sont dans la même situation que moi.

Notre marché est très petit ici, au Canada; nous le savons. Il est aussi difficile d'attirer l'attention des Canadiens en général quand nous voulons vendre au grand public et avoir une entreprise prospère. Il est difficile de trouver des mentors. Il est évident qu'il est difficile d'obtenir le capital nécessaire; habituellement, nous devons demander de l'aide à la banque ou un prêt à la BDC, et les banques ne sont pas très favorables et n'ont pas de programmes spéciaux pour les anciens combattants.

Blake Richards: D'accord.

Pendant que vous êtes ici, j'allais vous demander si vous aviez des conseils à nous donner dans d'autres domaines. Nous sommes ici pour parler d'entrepreneuriat, mais auriez-vous des conseils à donner à ACC sur ce qu'il pourrait améliorer ou faire différemment selon ce que vous avez vécu ou ce qu'ont vécu d'autres anciens combattants?

La présidente: Il vous reste 10 secondes.

David Morrow: Il faut inclure dans le processus de retour au travail le concept de l'ancien combattant qui devient entrepreneur, parce que ce processus a été horrible, pour moi. Je ne crois pas que les anciens combattants qui décident de se lancer en entrepreneuriat devraient être pénalisés.

• (1120)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morrow.

J'ai oublié de mentionner que c'est moi qui tiens le chronomètre. Comme dans l'armée, je veux vraiment m'assurer que tout le monde soit dans les temps. Veuillez m'excuser d'avance. Merci pour votre service, monsieur.

C'est maintenant au tour de Mme Hirtle, qui a six minutes.

Alana Hirtle (Cumberland—Colchester, Lib.): Merci, madame la présidente.

Elle est notre sergente instructrice.

Une voix: Ha, ha!

Mme Alana Hirtle: Je suis convaincue que vous l'êtes.

Merci d'être avec nous ce matin. C'est très agréable de vous recevoir et d'entendre ce que vous avez à dire.

Parlant de transition, vous avez mentionné quelque chose dans votre déclaration liminaire concernant la culture et l'identité d'une personne qui avait, jusque-là, suivi des ordres et qui doit maintenant se lancer dans le vide. Quand vous avez vous-même fait une transition et que vous avez fondé votre entreprise de consultation, selon vous, quelles compétences transférables acquises dans la vie militaire vous ont été utiles pour gérer votre propre entreprise?

David Morrow: C'est une excellente question.

J'étais très têtue, j'étais incapable d'abandonner, et l'échec n'était pas une possibilité. Sérieusement, beaucoup de gens qui quittent l'armée sont très déterminés. Quand vous vous lancez dans l'entrepreneuriat, c'est une autre guerre, mais sur un champ de bataille différent. Le nombre d'échecs que nous essuyons... Et, si vous connaissez les Forces armées canadiennes comme moi, vous savez qu'il manque toujours du personnel et des effectifs; vous devez seulement trouver une solution et régler le problème.

C'est la transition parfaite pour moi. J'étais comme cela, dès mon premier jour dans les Forces armées canadiennes. Maintenant, je n'ai qu'à régler des problèmes complexes, mais ces problèmes complexes sont des problèmes que je veux vraiment régler. Je peux avancer et, par la même occasion, aider les anciens combattants à améliorer leur santé et leur forme physique.

Je dirais que la compétence la plus importante est d'être très résilient et d'avoir confiance en sa capacité de trouver des solutions. C'est ça, l'entrepreneuriat; il faut régler des problèmes tous les jours. Il est évident que nous sommes bien formés et bien outillés pour devenir de bons entrepreneurs; il faut seulement évoluer dans un environnement qui nous aide et ne nous nuit pas trop.

Alana Hirtle: Merci.

Qu'en est-il des compétences qui vous auraient été utiles, mais qui vous ont compliqué les choses, des compétences que les gens appréciaient moins ou que vous avez eu de la difficulté à communiquer? Est-ce que...?

David Morrow: Quand j'ai lancé mon entreprise de services, j'ai décidé de rester dans le domaine des anciens combattants parce que c'est ce que je connaissais, c'est ce que je comprenais. Si vous connaissez des anciens combattants, ou si vous connaissez ce marché, c'est probablement le pire marché dans lequel lancer une entreprise. Nous sommes grincheux et un peu avarés. Il faut nous convaincre; et nous n'aimons pas donner notre adresse courriel parce que nous pensons que le gouvernement nous la volera, donc ce n'est pas un milieu facile.

Si j'avais à recommencer, j'aurais sans doute choisi un marché différent. Toutefois, c'est le marché dans lequel je suis, et je l'adore.

Je pense que la question concernait les compétences que j'aurais aimé avoir.

J'aurais aimé pouvoir mieux rejoindre les gens pour demander de l'aide. L'entrepreneuriat, c'est essentiellement travailler en collaboration. En ce qui me concerne, j'ai fait cavalier seul un peu trop longtemps. Maintenant, j'ai compris, et je réalise que l'entrepreneuriat, c'est beaucoup plus que juste essayer de travailler seul sur l'entreprise. Il faut être capable de la construire et de demander de l'aide et ne pas avoir peur de dire à quelqu'un: « Ça ne va pas bien. Peux-tu m'aider? » Je n'avais peut-être pas cette capacité au départ et cela m'a nui.

Alana Hirtle: Merci.

Je sais que c'est un problème pour beaucoup d'adultes, mais je comprends tout à fait que ce l'est encore plus pour les anciens combattants.

Vous avez dit que l'accès au capital avait été tout un défi. Comment vous êtes-vous lancée? Je suis certaine que vous avez une histoire à raconter là-dessus.

David Morrow: Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

• (1125)

Alana Hirtle: Il vous reste deux ou trois minutes.

David Morrow: En fait, c'est une drôle d'histoire; je me suis lancé dans l'entrepreneuriat d'une très mauvaise façon. À cette époque, je n'étais pas suivi par ACC. Même si j'ai été libéré pour des raisons médicales, je n'avais pas réalisé que j'avais un trouble de stress post-traumatique assez grave. J'ai simplement décidé d'arrêter d'enseigner, puisque je faisais des crises de panique; je n'en connaissais pas la cause, mais j'ai tout arrêté.

J'ai donné ma démission et j'ai trouvé un emploi dans le secteur de la technologie. Puis, j'ai été renvoyé parce que cet emploi n'était vraiment pas fait pour moi, et j'ai dit à mon épouse: « J'ai une excellente idée. Je vais lancer ma propre entreprise. »

Elle m'a dit que ce n'était pas une bonne idée, mais je suis content de l'avoir fait parce que cela m'a permis d'être ici avec vous aujourd'hui. J'ai lancé mon entreprise avec mes propres économies. Tout simplement. Je n'avais aucune idée de la façon d'obtenir du capital, mais je savais que je pouvais lancer quelque chose en ligne sans trop déboursier d'argent, et j'ai donc commencé à offrir des services d'accompagnement en ligne, ce qui m'a permis de gagner des sous.

Aujourd'hui, je concentre une grande partie de mes efforts à chercher davantage de capitaux et à rencontrer les personnes qui peuvent m'ouvrir les bonnes portes. C'est la même chose pour presque toutes les entreprises et toutes les personnes que je connais qui ont créé leurs propres entreprises. Nous avons tous commencé dans notre sous-sol et constaté que cela pouvait être une source de revenus. Nous avons tous ensuite démarré nos entreprises par nos propres moyens.

Alana Hirtle: C'est une histoire que j'entends souvent.

Je vais parler du réseautage parce que vous avez mentionné l'importance d'ouvrir les bonnes portes et d'être entouré des bonnes personnes.

Y a-t-il des organismes de réseautage réservés aux anciens combattants? Dans la négative, devrait-il y en avoir? Que pouvons-nous faire pour aider les anciens combattants à entrer en contact avec des personnes qui peuvent les guider?

David Morrow: Il existe certainement des organismes de ce genre; la question est de savoir s'ils correspondent à vos besoins et si leurs missions répondent à ce que vous faites.

Nous avons créé des sortes de réseaux non officiels, qui sont, quant à moi, plus avantageux que les réseaux officiels existants, mais ils sont peu nombreux.

Encore une fois, nous n'avons pas, contrairement aux États-Unis, des organismes d'aide aux anciens combattants qui soient réellement compris et organisés par ACC; nos organismes sont une courtepoinette. Nous ne savons pas lesquels fonctionnent bien, et, honnêtement, la plupart se battent pour survivre.

Personnellement, je ne veux pas me limiter aux réseaux des anciens combattants; je veux faire partie de tous les autres réseaux et collaborer avec la population générale.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morrow.

J'ai quelques directives. Mme Gaudreau s'exprimera en français. Êtes-vous parfaitement bilingue?

[Français]

David Morrow: Oui, madame.

La présidente: C'est très bien, parce qu'elle va vous parler pour six minutes en français.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

Marie-Hélène Gaudreau (Laurentides—Labelle, BQ): Merci, madame la présidente.

Je vous remercie, monsieur Morrow, de nous offrir tous les enjeux que vivent les vétérans.

Comme entrepreneure moi-même, je suis aussi coach en entreprise pour la gestion et il y a souvent un écart entre la compréhension pour devenir entrepreneur et notre parcours.

À l'époque, je n'ai pas eu à rencontrer beaucoup de vétérans. Depuis la dernière année, je comprends que l'être humain doit se positionner en se disant ce que les gens ont peut-être vécu et quels sont les enjeux. En même temps, comment sont-ils bien préparés? Je dis ça parce que j'ai travaillé beaucoup dans l'employabilité et le développement d'entreprises. C'est une chose que d'apprendre à avoir accès au crédit, gérer ses capitaux, conjuguer avec l'adversité de développer son entreprise.

Est-ce que je me trompe en disant que les employeurs ou les gens d'affaires ne connaissent suffisamment pas toutes vos compétences? Est-ce que je me trompe, ou est-ce le nerf?

Je suis très sensible à la possibilité d'avoir un centre de transition, dans le sens où, parfois, on ne sait pas qu'on est prêt à 80 % à aller de l'avant en affaires. Est-ce que vous êtes suffisamment accompagné? C'est facile de dire qu'on est en bon état de santé physique. Toutefois, la santé mentale, conjugée à la vie de tous les jours, au rythme d'être entrepreneur ou même au fait d'être un travailleur, est-ce qu'il n'y a pas là quelque chose qu'on devrait énormément améliorer?

David Morrow: Si je comprends bien, il faudrait créer un genre de camp d'entraînement ou un genre de centre d'éducation pour les vétérans qui sortent des Forces armées canadiennes, afin qu'ils aient une formation formelle. Est-ce bien cela? C'est une bonne question.

Je dirais oui. Il y a des organisations présentement qui sont en train de bâtir ça. Ici, à Ottawa, il y a une organisation qui a un partenariat avec l'Université d'Ottawa. Comme je l'ai dit auparavant, il y avait aussi Opération Entrepreneur. Je suis diplômé de ce programme. Oui, il y a une faiblesse sur le plan de l'éducation pour les vétérans qui veulent devenir des entrepreneurs. Il y a une solution qui a été mise en œuvre aux États-Unis, qui s'appelle Bunker Labs. C'est un genre d'accélérateur. Personnellement, je trouve ça génial.

Une des lacunes que je constate pour ce qui est d'avoir une organisation ou un genre de programme basé sur les concepts conçus ici, au gouvernement, c'est que ce n'est pas basé dans le marché. Ce que j'ai vu avec le projet Opération Entrepreneur, c'est que, effectivement, le programme était excellent. C'était une semaine de formation. Je suis allé à l'Université de Regina pendant une semaine. C'était excellent, sauf que, à la fin, nous avions tous les mêmes questions. À qui devrions-nous parler pour avoir du financement? Quelle est la prochaine étape? Vu que ce programme était conçu par un organisme de charité, je pense, à la fin, nous n'avons pas eu la chance de recevoir du soutien par la suite. Aux États-Unis, après qu'une compagnie a terminé sa formation, elle est en mesure de faire une demande pour obtenir du financement. Cependant, c'est seulement pour les investisseurs. Si les investisseurs ne sont pas intéressés, l'idée n'est pas entièrement approuvée dans le marché. Je trouve que ce serait excellent, mais ça n'existe pas encore ici, au Canada.

Pour répondre à votre question, je pense qu'avoir toute la capacité de former les vétérans pour une semaine serait une bonne idée. Il ne faut pas que ce soit long. Une semaine de formation nous permettrait de savoir si c'est une bonne option. Ce serait génial pour les vétérans.

● (1130)

Marie-Hélène Gaudreau: Est-ce que le suivi pour avoir accès aux capitaux devrait être différent de celui d'un jeune entrepreneur qui en est à sa première expérience, qui, lui non plus, ne sait pas où aller, qui ne connaît pas d'investisseurs et qui n'a pas de biens en garantie? Est-ce qu'il y a une différence ou y a-t-il plutôt un maillage à faire?

David Morrow: C'est une bonne question. Je pense que non, parce qu'on est débrouillard.

[Traduction]

Je déteste sortir du lot.

[Français]

Je ne veux pas d'aumône, je veux m'aligner sur le système en place, mais, présentement, il n'y a pas vraiment...

J'ai travaillé pour le Groupe de transition des Forces armées canadiennes. J'ai participé à la création de la formation pour les gens qui sortent des Forces. Cette formation comprend les étapes à suivre et les types d'emplois. Toutefois, il n'y a pas de formation en lien avec l'entrepreneuriat. Le fait qu'un vétéran soit un entrepreneur n'est même pas un concept courant, un autre problème auquel fait face notre communauté, pour laquelle l'entrepreneuriat n'est pas considéré comme normal. Dans ce cas, nous avons beaucoup de travail à faire.

La présidente: Merci beaucoup, madame Gaudreau.

Nous passons maintenant au deuxième tour de questions.

Monsieur Tolmie, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Fraser Tolmie (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci, monsieur Morrow, d'être venu ici et merci de votre service. Votre témoignage était très informatif.

J'aimerais aborder quelques points. Je souhaite parler de l'entrepreneuriat. J'aimerais connaître votre opinion sur les autres nations. Je veux discuter des prestations, et puis je veux revenir aux autres nations.

Vous avez parlé de l'entrepreneuriat et du fait que vous avez lancé votre entreprise avec vos propres économies. Selon vous, qu'aurait pu faire ACC pour vous aider un peu plus à lancer votre entreprise?

David Morrow: C'est une excellente question. Honnêtement, je ne suis pas sûr de vouloir davantage de soutien de la part d'ACC en ce qui concerne mon entreprise. À ce moment-là, je voulais qu'il traite mes demandes le plus rapidement possible, car c'était pour moi une bouée de sauvetage financière.

● (1135)

Fraser Tolmie: D'accord.

David Morrow: Une fois cela fait, le côté entrepreneurial des choses devient beaucoup plus facile.

Fraser Tolmie: C'est intéressant. Est-ce parce que vous ne voulez pas que le ministère se mêle de votre entreprise, et que vous croyez que sa façon de faire vous empêchera d'avancer?

David Morrow: Je ne veux pas avoir à m'occuper de formalités administratives pour gérer mon entreprise. C'est ce que je peux vous dire. Surtout pas en passant par ACC, avec les temps d'attente... Non, je ne veux pas avoir à gérer cela.

Ce n'était pas intentionnel, car, au moment où la question de la diminution de ma capacité de gain a été réglée... À la maison, on s'appelle les « DCG ». Les prestations sont excellentes, donc ce problème-là est réglé, mais, au début, je ne pouvais pas générer, disons, un revenu d'emploi. Je ne comprenais pas pourquoi, alors j'ai fait des recherches. Nous sommes l'un des seuls pays du monde à fonctionner de cette manière. C'est tout le contraire aux États-Unis. Là-bas, vous pouvez recevoir des prestations d'invalidité et, si vous le voulez, faire un million de dollars par mois. C'est autorisé.

Je dirais que cela a involontairement encouragé de nombreux entrepreneurs à lancer leur entreprise, car nous avons réalisé que l'argent gagné ne constituait pas un revenu d'emploi.

ACC a créé par accident l'écosystème entrepreneurial idéal. J'encourage toujours autant d'anciens combattants que possible à lancer leur propre entreprise. Est-ce que j'aimerais qu'ACC les soutienne? Non, je veux seulement qu'il reconnaisse que c'est quelque chose que je souhaite faire, que je ne veux pas être traité différemment parce que je suis entrepreneur et que je ne veux pas suivre son programme de « retour au travail », qui disait, en gros, que je devrais être un animateur de radio à Radio-Canada, ce qui est complètement insensé.

Fraser Tolmie: D'accord. Je suis content de savoir que vous n'en êtes pas un.

J'aimerais que vous me précisiez quelque chose. Vous dites savoir qu'aux États-Unis, le ministère des Anciens Combattants a un bureau qui les aide à démarrer une entreprise, mais que cela n'a rien à voir avec les prestations. Est-ce ce que...?

David Morrow: Non. Ce que je veux dire, c'est que, là-bas, vous pouvez créer une entreprise reconnue par le ministère, mais que celui-ci n'offre pas d'encadrement à proprement parler. Il reconnaît qu'il vaut mieux laisser jouer le libre marché.

Aux États-Unis, tout ce que j'ai fait a été fait dans un marché libre, ce qui est le meilleur terrain d'essai. Vous pouvez lancer une entreprise et obtenir un numéro d'entreprise, un numéro d'entreprise détenue par un ancien combattant. C'est géré par le ministère responsable des anciens combattants, et puis vous pouvez vous lancer et faire ce qu'il faut pour développer votre empire.

Fraser Tolmie: Parlons maintenant des prestations.

D'après ce que j'ai compris de votre témoignage, ACC vous dissuade de démarrer votre entreprise et de gagner de l'argent. Il intervient, c'est-à-dire que, si vous gagnez de l'argent, il réduit vos prestations. Vous dites au Comité qu'il ne devrait pas s'en mêler. Si vous avez droit à des prestations, vous devriez toucher vos prestations, et, si vous gagnez un revenu, vous devriez pouvoir gagner un revenu. Est-ce exact?

David Morrow: Oui...

Fraser Tolmie: Ils ont fait leur service, ils méritent donc les prestations auxquelles ils ont droit.

David Morrow: Eh bien, c'est une question philosophique.

Nos prestations d'aujourd'hui ne ressemblent pas aux prestations qui ont été versées à mon grand-père pour son service pendant la guerre. Elles dépendaient de la blessure. Vous receviez une pension. Vous n'aviez pas à faire affaire avec un gestionnaire de cas. C'était ainsi et c'était tout; puis, une fois qu'il est décédé, c'est ma grand-mère qui les a reçues.

Dans notre cas, tout dépend du grade, qui détermine le montant de vos prestations. Cela dépend de la gravité de vos blessures. Cela dépend de votre bonne entente avec votre gestionnaire de cas. Vos prestations pourraient être réduites ou coupées pour une foule de raisons.

Les menaces sont le pire, parce qu'on vous menace —« Oh! monsieur Morrow, nous savons que vous animez un balado; vous gagnez de l'argent grâce à cela, et vous ne déclarez pas votre revenu. C'est essentiellement de la fraude. » Cela me met hors de moi, parce que je ne commets pas de fraude. Mon entreprise me rapporte de l'argent; je ne déclare pas de revenu parce que je ne touche pas de revenu d'emploi.

C'est très troublant pour nous, les entrepreneurs. Nous voulons créer des entreprises prospères, mais nous ne voulons pas être menacés par ACC parce que nous faisons quelque chose qui sort des sentiers battus.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morrow.

Mme Auguste vous parlera en français pendant cinq minutes.

[Français]

Tatiana Auguste (Terrebonne, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Morrow, je tiens à vous remercier de votre service.

Comme vous le savez peut-être, le gouvernement a adopté une politique d'achats canadiens pour tout ce qui touche aux activités d'approvisionnement du gouvernement fédéral et pour prioriser la croissance des entreprises canadiennes partout au pays. Certaines préoccupations en découlent, incluant une exigence de priorisation

des entreprises détenues ou dirigées par des vétérans, et le risque d'avoir des PDG de façade ou même des entreprises à caractère purement performatif. L'objectif est de maximiser les occasions permettant à des vétérans de participer à ce genre de politique, de leur donner des opportunités, et de soulever les considérations très pertinentes qu'il y a à cet égard.

Ma question pour vous est la suivante. À titre d'entrepreneur et de vétéran, comment est-ce que vous aborderiez ces préoccupations dans les conseils que vous formulez aux responsables de l'approvisionnement?

● (1140)

David Morrow: Si je comprends bien la question, vous me demandez comment, en tant qu'entrepreneur, je pourrais me positionner pour faire une demande d'approvisionnement.

À mon avis, nous sommes très bons pour créer une entreprise basée sur nos forces. Par contre, comme on le disait durant ma carrière dans les Forces armées canadiennes, nous sommes dans le noir quant à la manière de faire des demandes auprès des organisations qui existent ici, au Canada. Personnellement, je n'ai aucune idée de la manière de faire une demande auprès du gouvernement du Canada. Comme je l'ai dit plus tôt, si nous pouvions avoir une formation, ce serait génial. Pour répondre à votre question, oui, c'est un moyen que nous pouvons utiliser pour faire croître notre entreprise.

Tatiana Auguste: Merci beaucoup.

Vous avez mentionné que certains vétérans entrepreneurs ne mentionnaient pas toujours qu'ils étaient des vétérans dans le cadre de leurs activités avec d'autres entreprises et que c'était un peu mal vu.

Pensez-vous qu'il devrait y avoir un changement de culture dans le secteur privé? Comment pourrait-on amorcer un changement, selon votre expertise, pour que les vétérans entrepreneurs puissent dire fièrement qu'ils sont des vétérans?

David Morrow: C'est une excellente question.

Je suis Québécois. Je suis né et j'ai grandi à Montréal, comme tous mes amis. Il y a beaucoup d'entreprises dirigées par des vétérans, mais, comme je l'ai dit, le fait d'être un vétéran n'est pas perçu comme un plus. C'est probablement parce que le Québec n'est pas exactement l'endroit où les gens sont le plus fiers des vétérans. C'est peut-être différent en Alberta.

Cela dit, oui, la culture devrait changer. La meilleure façon d'y arriver est de donner une plateforme aux vétérans entrepreneurs qui ont du succès et de leur donner une tape dans le dos en disant: « Voilà un vétéran qui fait un excellent travail et qui réussit dans son domaine. » Il est important de souligner leurs victoires. On ne voit pas ça souvent dans les médias, mais ce serait génial que les gens voient qu'il y a des entrepreneurs qui ont du succès dans leur domaine. Ça ferait changer peu à peu la culture au Canada.

Tatiana Auguste: Je vous remercie d'avoir répondu à ma question avec le peu de temps qu'il restait.

La présidente: Merci beaucoup, madame Auguste.

Madame Gaudreau, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Marie-Hélène Gaudreau: Monsieur Morrow, nous jasons entre nous. Il n'est pas facile de démarrer en entreprise. Le plus beau cadeau qu'on puisse offrir à quelqu'un qui en a envie, c'est de savoir à quelle porte cogner. Vétérans confondus, jeunes, moins jeunes, érudits, c'est souvent la clé, qui nous permet ensuite de développer des réseaux. L'ensemble des réseaux présentement qui aident les gens d'affaires sont des organisations qui n'ont pas été faites par la fonction publique, comme les chambres de commerce et les réseaux d'affaires.

J'ai l'impression, peut-être fausse, qu'on vous prépare, dans une certaine mesure, à conjuguer avec la vie du quotidien à la fin de votre service. Ça, c'est une chose. Parfois, il peut y avoir des réactions post-traumatiques que le commun ne peut pas comprendre. Le fait d'être ensemble, entre frères d'armes, a un impact majeur, très positif. L'autre partie, c'est de dire que ça fait partie du processus en démarrage d'entreprise, mais ça prend le réseau de contacts. J'ai l'impression que c'est uniquement cette partie-là pour vous aider, à moins qu'il y ait de la stigmatisation et qu'on vous dise qu'on met une étiquette et qu'on ne veut pas. Là, il y a de l'information à offrir aux gens pour leur dire vos compétences, votre portefeuille, et tout ce que vous avez fait. Ça, c'est une mise en valeur qui n'est pas toujours facile, parce que, des fois, on veut...

En quelques secondes, est-ce que je suis dans le champ?

• (1145)

La présidente: Il reste 20 secondes.

David Morrow: J'ai été dans les Forces armées canadiennes pendant 15 ans et, quand je suis sorti, je n'avais pas de réseau de contacts, parce que je n'avais pas travaillé dans le monde des affaires. C'est mon balado qui m'a donné un réseau. Nous sommes capables d'attaquer l'ennemi, mais ça nous prend une direction. Sinon, c'est très difficile.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morrow.

[Traduction]

C'est maintenant au tour de Mme Jansen; vous avez cinq minutes.

Tamara Jansen (Cloverdale—Langley City, PCC): Merci beaucoup, monsieur Morrow. Merci d'être venu ici et de nous parler des difficultés que vous avez connues.

Je tiens à dire que, ces dix dernières années, l'entrepreneuriat n'a pas vraiment eu la cote. Je viens d'un milieu entrepreneurial, et ce que j'ai aimé dans tout ce que vous avez dit, c'est que, et je n'y vais pas par quatre chemins, vous avez des qualités uniques. Vous avez une énorme tolérance au risque. C'est une qualité essentielle chez les entrepreneurs. Vous sortez des sentiers battus, ce que beaucoup de gens n'aiment pas. Cela les rend mal à l'aise. C'est probablement le cas pour ACC. Vous ne baissez jamais les bras et vous voulez répondre à un besoin, et c'est ce qu'il faut pour être entrepreneur.

Le simple fait que vous soyez ici est fantastique, puisque, comme vous l'avez dit, j'aime voir non seulement les anciens combattants, mais tous les Canadiens qui veulent devenir entrepreneurs, compter sur eux-mêmes.

Quelque chose m'intrigue. Vous avez dit qu'ACC n'en tient même pas compte lorsque vous parlez de la transition entre...

Pourriez-vous nous en dire plus sur ce processus, parce que cela me dépasse. En fait, cela me surprend et ne me surprend pas.

David Morrow: Il y a ACC, puis il y a PSRVC. Si nous les regroupons en une seule grosse entité floue, les politiques n'étaient pas claires dès le départ et je ne savais pas à quoi j'avais droit. Je ne savais pas que, en passant à PSRVC, je ne pourrais plus toucher mon allocation pour études et formation. J'ai donc dû suivre le processus de recyclage professionnel.

Le plus drôle, c'est que j'avais quitté l'armée et travaillé pendant plus de 10 ans sans donner de nouvelles. Je ne voulais simplement plus avoir affaire à l'armée; j'en avais fini avec elle. Je n'ouvrais aucune lettre et je ne répondais pas aux appels téléphoniques. Je voulais simplement qu'on me laisse tranquille.

Cela dit, quand je suis retourné chercher de l'aide, j'étais déjà bien engagé dans une carrière d'enseignant. J'avais occupé plusieurs emplois qui n'avaient cessé de se solder par un échec. Je ne réalisais pas que tout découlait de mes blessures liées au service.

Essentiellement, les gens d'AAC nous mettent des bâtons dans les roues parce qu'ils n'ont tout simplement pas de guide stratégique auquel se référer. C'est tout ce qu'ils font: ils suivent la politique, mais rien n'est prévu pour ceux qui décident de devenir entrepreneurs. Ils se méfient, car ils croient que nous essayons de les frauder. C'est exactement mon expérience et celle de certains de mes amis. Je parle ici de manière anecdotique, bien entendu.

Pour améliorer la chose... C'est simplement que la culture ici, au Canada, n'est pas entrepreneuriale. Cela se répercute sur les organismes qui ont pour mandat de prendre soin de nous, car ils ne le font tout simplement pas...

Comme je l'ai dit, j'ai essayé d'avoir une chaise, car j'ai mal au dos. On m'a répondu: « Ce serait formidable, mais malheureusement, vous n'avez pas d'emploi. » J'ai répondu que j'en avais un, que j'étais assis sur une chaise pratiquement toute la journée. Je fais des balados. J'aide les anciens combattants. On m'a répondu: « Eh bien, vous êtes travailleur autonome. Désolé, aucune aide n'est offerte dans ce type de situation. » Cela veut dire que les services qui me sont offerts sont limités parce que j'ai décidé d'être entrepreneur, et à mon sens, ce n'est tout simplement pas juste.

• (1150)

Tamara Jansen: Pourriez-vous me répéter ce que font les États-Unis et que nous devrions faire? Cela semblait vraiment passionnant. Vous avez soulevé des points très intéressants.

David Morrow: Eh bien, il y a beaucoup de choses, et nous pourrions tenir une réunion complète sur ce sujet.

L'une des principales choses que j'ai remarquées, c'est que les Américains, comme nous le savons, sont maîtres de l'entrepreneuriat. Ils sont prêts à prendre des risques, et leurs entreprises — je parle ici des grandes sociétés — sont prêtes à prendre des risques et à créer des réseaux, car elles ont compris que c'est ce qui fait vivre l'Amérique.

Nous pourrions faire exactement la même chose ici. Notre population est beaucoup moins nombreuse, mais je suis certain que nos chiffres sont relativement les mêmes. Nous devons déterminer nos chiffres. Nous devons savoir exactement combien de personnes sont des entrepreneurs. Nous devons savoir quel revenu elles génèrent et, ensuite, ce que nous pouvons faire pour les aider.

Les Américains ont organisé des événements extraordinaires. Ils ont des personnes prêtes à investir beaucoup d'argent en se fiant à une simple présentation, comme dans l'émission *Dragons' Den*. C'est le soutien dont nous avons besoin ici. Je ne parle pas de prêts, mais bien d'investissements. Des investissements en capital dans nos entreprises nous aideraient à développer considérablement notre communauté, et nous n'aurions pas toujours à nous tourner vers les États-Unis pour qu'ils aident nos entreprises à se développer. Malheureusement, c'est ce que je dois faire — et ce que beaucoup de nos entreprises doivent faire actuellement — pour trouver un marché qui nous aidera réellement à prospérer.

Tamara Jansen: C'est formidable.

J'ai rencontré Brett Wilson de l'émission *Dragons' Den*, en fin de semaine, et nous allons donc devoir lui souffler cette idée à l'oreille.

Quand vous commencez votre programme de réinsertion, le mot « entrepreneur » est-il mentionné?

David Morrow: Jamais.

Pour vous donner une idée de ce que j'ai dû faire, physiquement, pour ma réadaptation, même si j'avais occupé six ou sept emplois pendant la période où je n'étais pas suivi par ACC, on m'a demandé de porter de lourds seaux, d'enfoncer des chevilles dans des panneaux perforés et de remplir un fichier Excel. Malgré tout ce que je leur avais dit et toute mon expérience, j'ai quand même dû passer par là.

J'ai dit que j'avais déjà occupé un emploi rémunéré, mais qu'il n'avait pas de code SCIAN, donc je n'entraînais pas dans aucune catégorie. On a simplement supposé que je ne faisais rien pour faciliter mon processus, ce qui était regrettable.

La présidente: Merci, monsieur Morrow.

Monsieur Casey, vous avez cinq minutes.

Sean Casey (Charlottetown, Lib.): Merci, madame la présidente.

Bienvenue, monsieur Morrow. Merci pour votre service et pour votre témoignage. C'est absolument fascinant.

Avant de m'engager en politique, j'ai dirigé quelque temps une entreprise familiale et j'ai présidé un réseau de financement providentiel dans le Canada atlantique. Je comprends donc très bien les défis auxquels vous êtes confronté.

Je voudrais commencer par le Fonds pour le bien-être des vétérans et de leur famille. Avez-vous pu bénéficier de ce fonds dans le cadre de vos activités?

David Morrow: Oui. Je suis très reconnaissant envers le fonds qui a aidé à lancer le programme A.T.H.E.N.A. Il s'agit d'un programme en ligne destiné aux anciennes combattantes des Forces armées canadiennes. Il a aidé plus de 200 femmes à améliorer leur santé et leur condition physique depuis 2022. Il est assez rare qu'une entreprise à but lucratif comme la mienne obtienne un financement. Cela pourrait aider les entreprises, en particulier celles qui aident les entrepreneurs en devenir, qui sont à but lucratif et qui proposent de bons programmes susceptibles d'aider les anciens combattants.

Mais, depuis, je n'ai plus aucune nouvelle du Fonds pour le bien-être des vétérans et de leur famille. Je ne sais pas quelle est la prochaine date de dépôt des demandes. Malheureusement, tout cela semble très nébuleux, et je ne sais pas si je recevrai à nouveau un

financement de ce fonds. J'utilise donc un modèle de type entrepreneur-consommateur dans lequel les particuliers paient pour participer au programme.

Sean Casey: Puisque vous avez bénéficié d'un soutien offert par le programme, connaissez-vous d'autres moyens d'en profiter?

David Morrow: Au Québec, nous avons la Fondation québécoise des Vétérans, qui a contribué au financement. J'ai également contacté mes amis américains pour voir s'ils étaient intéressés à intégrer cela à un programme international. Je mets à profit mes connaissances entrepreneuriales pour essayer de développer ce projet. Le Fonds pour le bien-être des vétérans et de leur famille n'a pas financé ce programme en particulier depuis plus d'un an, mais il existe un fort potentiel pour que des programmes similaires se développent.

Je voudrais dire une chose à propos du fonds. J'apprécie ce fonds, mais j'aimerais qu'il fasse preuve d'une plus grande responsabilisation, car j'aimerais savoir quels programmes bénéficiant d'un financement sont réellement efficaces. Si je fais mes calculs et que je m'assure que mon programme fonctionne bien et donne des résultats, je veux m'assurer que les autres font de même, afin que nous puissions les classer et déterminer quels programmes aident les anciens combattants à obtenir l'aide dont ils ont besoin et à aller mieux.

● (1155)

Sean Casey: Au tout début de votre exposé, vous avez dit que vous avez organisé une conférence internationale sur l'entrepreneuriat et les anciens combattants. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

David Morrow: Certainement.

Pour que ce soit clair, je n'ai pas organisé la conférence, mais elle s'appelle la Military Influencer Conference. Elle a lieu chaque année aux États-Unis. Ce que j'ai fait, c'est amener une équipe Canada à Atlanta, il y a deux ans, après avoir établi de très bonnes relations avec les organisateurs américains. Ils ont dit que ce serait le moment idéal pour mettre en vedette plusieurs entreprises canadiennes. Ils n'avaient jamais fait cela auparavant et souhaitaient s'étendre au Canada et au Royaume-Uni pour développer cette marque.

J'ai invité six entreprises canadiennes, dont la mienne. Nous avons demandé à Dallas Alexander de venir faire son propre spectacle, qui a fait très forte impression. Cela a très bien marché auprès des Américains et des entrepreneurs canadiens, qui n'avaient jamais rien vu de tel.

Pendant les quatre jours que vous passez là-bas, vous vous sentez comme une vedette. Vous avez d'une grande visibilité. Vous avez votre kiosque, et des tonnes de personnes vous demandent ce que vous faites, dans votre entreprise, et qui veulent savoir comment établir un partenariat et collaborer.

Puis, il y a un magnifique souper de gala. Toutes sortes de vedettes sont présentes — Jon Stewart, pour n'en nommer qu'un —, et elles rendent hommage à tous les membres qui soutiennent la communauté des anciens combattants, comme les conjoints de militaires et les personnes qui se donnent beaucoup de mal pour que la communauté des anciens combattants reste forte et continue de progresser.

J'ai vu cela comme une occasion de montrer aux autres Canadiens que c'était possible. Nous pouvons y arriver, pas nécessairement à une aussi grande échelle, mais nous pouvons certainement reproduire quelque chose de similaire au Canada.

Sean Casey: D'accord. Il me reste moins d'une minute.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur le programme Opération Entrepreneur du prince de Galles et son affiliation avec l'Université de Regina, s'il vous plaît?

David Morrow: Oui, le programme de l'Université de Regina, avec l'Opération Entrepreneur du Prince de Galles, a été excellent pour moi. Il m'a aidé à clarifier ce que je voulais faire. Malheureusement, à ma connaissance, il n'existe plus maintenant. Je pense que des gens essaient de le sauver, mais d'après ce que j'ai pu comprendre — si je peux simplement rappeler un point — le modèle ne fonctionnait pas.

Il ne fonctionnait pas parce que vous avez un organisme de bienfaisance qui n'est pas lié aux forces du marché et qui essaie d'aider des entrepreneurs qui, eux, sont liés aux forces du marché. Cela importe peu qu'ils produisent une panoplie de très bonnes entreprises, parce qu'ils reçoivent néanmoins leur financement. Or, si vous avez une organisation comme un accélérateur, qui est lié au marché, vous pourriez finir par créer tout un tas de très bonnes entreprises qui entreraient ensuite sur le libre marché et connaîtraient le succès. En ce qui me concerne, c'était ma principale réserve par rapport au programme.

C'était un excellent programme. J'ai beaucoup appris, mais il présentait des lacunes parce qu'il n'était pas lié à la dynamique du marché.

Sean Casey: Merci.

[Français]

La présidente: Monsieur Morrow, je vous remercie beaucoup d'être venu témoigner devant le Comité aujourd'hui.

[Traduction]

Je suis sûre que tous les députés ont beaucoup aimé entendre parler de votre excellent travail. Encore une fois, nous vous remercions de votre service, monsieur.

Je vais suspendre la séance pour que nous puissions accueillir nos deux prochains témoins.

Merci.

• (1155) _____ (Pause) _____

• (1205)

[Français]

La présidente: Nous allons commencer notre deuxième heure de réunion.

À titre d'information, nous avons des problèmes techniques avec un de nos témoins de la deuxième heure. Donc, il est possible que je demande la permission de vérifier l'audio à un moment donné.

Nous accueillons aujourd'hui M. Basil Ryan, directeur des opérations à l'association atlantique des sociétés de développement commercial communautaire.

Monsieur Ryan, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Basil Ryan (directeur des opérations, Association atlantique des corporations au bénéfice du développement communautaire): Merci beaucoup, madame la présidente, de m'avoir invité à comparaître devant le Comité.

Je suis directeur des opérations de l'Association atlantique des corporations au bénéfice du développement communautaire. Nous sommes un réseau constitué de 41 sociétés sans but lucratif régies par des bénévoles provenant de nos collectivités locales. Nous œuvrons principalement dans le développement communautaire, en mettant l'accent sur l'accès au capital et le soutien d'entreprises. Nous faisons partie d'un plus grand réseau de 267 Sociétés d'aide au développement des collectivités réparties d'un océan à l'autre.

Pour répondre à la question précise concernant les obstacles à l'entrepreneuriat, je me fonde davantage sur des anecdotes que sur de quelconques données empiriques.

Dans mon bureau, j'ai récemment eu un vétéran au sein de l'équipe. Mon dirigeant principal des finances a un fils qui est un militaire récemment retraité, et son épouse a aussi récemment pris sa retraite de l'armée. Enfin, mon gendre est actuellement en poste à Edmonton, en Alberta, et il approche de la retraite, alors le sujet m'intéresse tout particulièrement.

J'aimerais scinder mes commentaires en deux sections: premièrement, les obstacles, et deuxièmement, les solutions possibles que le Comité pourrait étudier. Je reconnais que certains de vos témoins précédents vous ont déjà fourni leurs commentaires sur la question, et une partie de mon témoignage répète ce que vous avez déjà entendu.

Les entrepreneurs qui sont d'ex-militaires font face à une combinaison d'obstacles financiers, psychologiques, structurels et autres touchant les réseaux. J'en mentionnerai six.

Le premier obstacle concerne les défis liés à la transition de l'armée à la vie civile. L'armée fonctionne de manière très structurée, comme vous le savez. L'entrepreneuriat, quant à lui, peut être tout sauf structuré. La transition d'un modèle à l'autre peut être très difficile.

Le deuxième est l'accès au capital et les obstacles au crédit. Les personnes qui quittent l'armée voient leur revenu diminuer et peuvent également ne pas disposer des garanties exigées à titre de sûreté. En fonction de leurs déploiements individuels, peut-être dans la marine, dans un autre pays, etc., elles pourraient ne pas avoir de solides antécédents de crédit.

Le troisième est la traduction des compétences militaires en compétences d'affaires. Certains peuvent détenir d'excellentes compétences au sein de l'environnement militaire qui s'appliquent à l'entrepreneuriat, mais pourraient avoir du mal à les utiliser dans la culture entrepreneuriale. Les vétérans peuvent présenter des lacunes en matière de compétences entrepreneuriales, comme le marketing, la littératie financière et la planification stratégique.

Quatrièmement, il existe des réseaux sociaux et professionnels limités à l'extérieur de l'armée, selon les affectations ou les déploiements individuels des militaires. Leur réseau social et professionnel ne leur donne peut-être pas accès à des mentors ou à des réseaux de petites entreprises.

Le cinquième est lié à la santé psychologique et aux obstacles causés par le stress. Le stress, les changements d'identité et les répercussions du service sur la santé mentale peuvent créer des obstacles supplémentaires. L'incertitude intrinsèque à l'entrepreneuriat peut intensifier le stress pour ceux qui sont habitués à une structure de mission claire, ce qui influe sur la prise de décisions et la résilience.

Enfin, il faut tâcher de s'y retrouver dans des systèmes de soutien fragmentés. Tout comme les personnes à l'extérieur de l'armée qui envisagent l'entrepreneuriat, les ex-militaires peuvent avoir du mal à comprendre qui peut les aider et comment trouver cette aide.

En ce qui concerne des solutions possibles, nous avons très bien réussi à cibler d'autres groupes marginalisés qui ont accès à du financement et au développement de compétences en gestion des affaires. Dans le Canada atlantique, nous encourageons nos sociétés membres à ouvrir la porte à toutes les personnes qui veulent poursuivre une carrière dans l'entrepreneuriat.

En 2003, nous avons reconnu que les femmes étaient exposées à des obstacles différents de ceux des hommes lorsqu'elles lancent une entreprise, et nous avons mis sur pied un fonds d'atténuation des risques pour encourager nos sociétés à être plus enclines à consentir des prêts aux femmes propriétaires d'entreprise, à la manière des garanties de prêt, si vous voulez. Nous avons également ciblé de jeunes entrepreneurs et de nouveaux entrepreneurs de la même façon. Il en a résulté une augmentation importante du volume des activités commerciales réalisées avec ces groupes ciblés. Nous avons pu mobiliser du capital de manière exponentielle. Nous avons réservé un fonds d'atténuation des risques de 8 millions de dollars, lequel a permis de mobiliser plus de 197 millions de dollars au bénéfice de ces groupes ciblés.

Récemment, nous avons reproduit ce programme afin de cibler d'autres groupes marginalisés en vertu de l'équité, de la diversité, de l'inclusion et de l'accessibilité. Il n'y a aucune autre raison, sauf pour le fait d'avoir accès à des ressources financières, pour laquelle nous ne pouvons pas faire de même pour les vétérans.

En revanche, nous avons offert un soutien direct sous forme de prêt à des entreprises technologiques en 2004. Le programme de prêt direct bénéficiait d'un capital de 5,7 millions de dollars. Il a permis de consentir des prêts de 10 millions de dollars. Le potentiel effet de levier était nettement inférieur à ce que permettait un fonds d'atténuation des risques. Nous avons augmenté le fonds d'atténuation des risques en offrant aux entrepreneurs une formation en gestion des affaires à un coût nominal, parce que nous pensons que des entrepreneurs mieux formés ont de meilleures chances de réussite.

Le travail que nous réalisons avec l'Aide au développement des collectivités, fondé sur des analyses réalisées par Statistique Canada, montre que les sociétés appuyées par l'Aide au développement des collectivités ont un taux de survie à cinq ans plus élevé, emploient davantage de gens et réalisent un chiffre d'affaires plus élevé.

• (1210)

C'est tout pour moi, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ryan.

M. Nicholas Stroesser se joint à nous.

J'aimerais m'assurer que les tests de son ont été réalisés, alors je vous prie de me donner une minute. Je vais suspendre les travaux le temps de vérifier que tout fonctionne.

• (1210)

(Pause)

• (1215)

La présidente: Malheureusement, en raison de problèmes techniques, nous ne sommes toujours pas en mesure d'accueillir M. Stroesser. Nous allons faire de notre mieux pour l'accueillir à nouveau avant la fin de notre étude.

Sur ce, nous allons maintenant passer à la période de questions pour M. Ryan. Nous commencerons par Mme Wagantall pour une période de questions de six minutes.

Cathay Wagantall (Yorkton—Melville, PCC): Madame la présidente, je règle mon minuteur à six minutes.

Monsieur Ryan, je vous remercie de votre présence et de tout ce que vous nous avez présenté dans ces brèves cinq minutes. Vous m'avez montré que vous comprenez bien certains des défis auxquels nos vétérans sont exposés, en particulier dans ce domaine. J'ai énormément d'estime pour le Réseau de développement des collectivités du Canada et pour le travail qu'il accomplit, particulièrement en milieu rural. Je viens de la Saskatchewan, et je sais qu'il fait de l'excellent travail.

J'espère que vous pourrez m'aider avec la question suivante posée par le témoin précédent. M. Morrow est un vétéran, et il a dit que, lorsqu'il est sorti du service, il lui a fallu entre 10 et 15 ans avant d'être prêt à devenir entrepreneur. Il possède indéniablement les aptitudes et les talents nécessaires. Cependant, pendant cette période de transition — et certains d'entre nous au sein du Comité et à Anciens Combattants le savent — on n'accorde pas beaucoup d'attention à l'esprit entrepreneurial ni à l'accompagnement des vétérans. C'est quelque chose qu'il nous faut. En réalité, la transition de nos vétérans — pour la plupart d'entre eux — est longue avant qu'ils soient prêts à se lancer dans ce genre d'activités.

Est-ce quelque chose que vous avez constaté chez les personnes avec qui vous avez échangé ou dans le cadre de vos conversations avec votre fils, votre gendre ou qui que ce soit d'autre? Avez-vous l'impression que, lorsqu'ils seraient prêts à se lancer dans ce genre d'activités, ils auraient cet esprit d'entrepreneuriat?

Basil Ryan: Merci beaucoup de poser la question.

J'ai l'impression qu'il y a toujours un décalage lorsqu'une personne qui fait la transition de l'armée à la vie civile essaie de décider ce qu'elle veut faire. Le fils et la belle-fille de mon dirigeant principal des finances ont quitté l'armée il y a environ un an et demi, et ils cherchent encore leur voie, que ce soit trouver un emploi rémunérateur ou entreprendre une carrière dans les affaires. Une partie de ces défis tient simplement à la transition vers la vie civile: retourner dans sa collectivité, s'installer et ensuite tenter de déterminer quelles options s'offrent à la personne. Selon l'endroit où elle s'établit, existe-t-il un marché pour certains des projets d'affaires qu'elle souhaite entreprendre?

En général, il y a un décalage à partir du moment où la personne quitte l'armée jusqu'au moment où elle est prête à lancer sa propre entreprise.

• (1220)

Cathay Wagantall: Merci beaucoup.

Avez-vous des recommandations concernant la collaboration entre Anciens Combattants Canada et la Défense nationale? Je siège au Comité depuis une dizaine d'années. J'ai l'impression que nous cherchons encore à établir ce modèle de transition. Que pourrait-on faire pour donner les moyens à une personne qui a le potentiel, mais qui ne peut pas fonctionner dans ce domaine pour l'instant? Y a-t-il des mesures à prendre pour l'aider à y arriver?

Basil Ryan: En règle générale, dans une société, lorsqu'on parle d'entrepreneuriat, il n'est pas question d'un choix de carrière. Soit vous n'avez pas le choix, soit vous vous y lancez au hasard, ou encore vous disposez de cet esprit entrepreneurial. Notre système d'éducation ne fournit pas aux étudiants les options ou les choix menant à l'entrepreneuriat.

Ce n'est pas différent de l'armée. Il se peut qu'on fournisse cette option comme choix de carrière dans le cadre de la gestion de départ, pour ainsi dire, ou de la stratégie de sortie: avez-vous déjà songé à l'entrepreneuriat, au lieu de travailler dans les métiers spécialisés, de travailler pour quelqu'un d'autre, ou d'effectuer tout autre type de travail? Il s'agit, en partie, de sensibiliser les gens au fait que c'est une option viable pour certaines personnes de se lancer dans l'entrepreneuriat.

Cathay Wagantall: Je peux le comprendre, et je pense qu'il en va de même pour beaucoup de nos membres en service, car votre rôle dans l'armée est de faire ce qu'on vous dit de faire, et non de réfléchir par vous-même.

Basil Ryan: C'est exact.

Cathay Wagantall: Cela semble terrible, mais vous savez ce que je veux dire.

Basil Ryan: Absolument.

Cathay Wagantall: Nous avons parlé du fait que, au fil de leur service militaire, ces personnes doivent tout le temps comprendre qu'à un moment donné, la vie va changer. Est-ce que vous pensez que cela va à l'encontre de ce que l'armée souhaite qu'ils fassent, et de la manière dont elle veut qu'ils réfléchissent... par rapport à leur potentiel à l'avenir?

Basil Ryan: Non, je ne dirais pas que c'est contradictoire, mais il faut sensibiliser les gens à ce sujet. Nous savons que lorsqu'une personne rejoint l'armée, elle va en ressortir à un moment donné. De manière générale, des stratégies de sorties sont créées. Je ne suis pas certain qu'Anciens Combattants offre un service qui soit à la hauteur de ses capacités, dans la mesure où l'organisation ne fournit pas ces options menant à l'entrepreneuriat aux personnes qui sortent de l'armée.

Cathay Wagantall: [*Difficultés techniques*] ... fournir ces occasions d'apprendre au sujet du potentiel, et pas de s'en charger personnellement.

Basil Ryan: La première partie de votre commentaire m'a échappé.

Cathay Wagantall: L'objectif serait qu'Anciens Combattants ne s'en charge pas personnellement, mais que le ministère trouve des personnes comme vous et d'autres qui pourraient venir parler de ces questions.

Basil Ryan: Absolument. Il existe des ressources. Il se peut qu'il s'attende à ce que certains groupes, comme le Réseau de développement des collectivités du Canada, facilitent les choses pour les personnes qui sortent de l'armée.

Cathay Wagantall: C'est formidable. Comme vous le savez, nous devons mettre de l'ordre et nous débarrasser des formalités ad-

ministratives plutôt que d'en créer de nouvelles, ce qui serait donc très utile.

Basil Ryan: C'est exact.

Cathay Wagantall: Merci.

Il me reste quatre secondes, madame la présidente.

Des voix: Ha, ha!

La présidente: Je dirais que vous remportez la médaille d'or aujourd'hui, madame Wagantall.

[*Français*]

Maintenant, j'aimerais donner la parole à M. d'Entremont et lui souhaiter la bienvenue à notre comité.

Monsieur D'Entremont, vous disposez de six minutes.

Chris d'Entremont (Acadie—Annapolis, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

[*Traduction*]

Merci beaucoup, Monsieur Ryan, de vous joindre à nous aujourd'hui.

L'expérience de la Nouvelle-Écosse est probablement très importante. La Nouvelle-Écosse a un taux de participation très élevé dans les Forces armées canadiennes. Nous disposons d'un certain nombre d'actifs importants des Forces armées canadiennes à Halifax. Bien entendu, dans ma circonscription à Acadie—Annapolis, nous avons également Greenwood; la plus importante base des forces aériennes. Nous avons tendance à voir que bon nombre de personnes qui viennent en Nouvelle-Écosse souhaitent y prendre leur retraite. Nous comptons bon nombre de personnes en transition professionnelle qui trouvent en Nouvelle-Écosse la prochaine étape de leur carrière. Je pense que le fait que le représentant de Corporations au bénéfice du développement communautaire soit avec nous ici est extrêmement important pour que nous discutons de ce que nous faisons sur le terrain.

Ma première question est: de combien de clients, que l'on qualifierait de vétérans, les Corporations au bénéfice du développement communautaire disposent-elles à l'heure actuelle? Est-ce que ce sont des données que vous recueillez et que vous tenez?

● (1225)

Basil Ryan: En tant que tel, non. Les personnes s'identifient habituellement elles-mêmes. Nous n'avons pas ces chiffres dans les statistiques à l'heure actuelle. Nous pouvons commencer à le faire afin d'aider les vétérans. Peut-être que nous devrions nous pencher sur les données existantes afin d'avoir une meilleure base de données concernant le nombre de personnes qui quittent l'armée et qui se lancent dans l'entrepreneuriat.

Chris d'Entremont: Si nous repensons à ce que disait M. Morrow, qui s'est précédemment exprimé, il y aurait 8 000 retraités par an, et un certain nombre d'entre eux se trouveraient en Nouvelle-Écosse, bien entendu. Un certain nombre d'entre eux cherchent à faire la transition, mais nous ne recueillons pas ces données. Je ne pense pas qu'Anciens Combattants Canada recueille vraiment ces données. Je suis certain que l'armée a une idée du nombre de retraités, mais en ce qui concerne la transition, je ne pense pas que nous fassions du très bon travail pour essayer de connaître ces données.

Cela me mène donc à la deuxième question. Je sais que nous n'avons pas les données nécessaires sur les vétérans, mais si nous regardons les régions où se trouvent les Corporations au bénéfice du développement communautaire — à la vallée, par exemple — allons-nous voir plus de personnes avoir accès aux programmes qu'offrent les CBDC dans ces régions? Nous n'allons peut-être pas savoir exactement s'il s'agit de vétérans, mais au moins, nous savons qu'il y a davantage de personnes dans la région qu'il y a dans d'autres parties de la province.

Basil Ryan: Je ne peux pas vous donner de chiffres, mais je peux vous dire, de façon anecdotique, qu'un bureau en particulier à Hants-Kings, qui offre des services à Greenwood, par exemple, dispose d'un certain nombre de clients qui sont d'anciens militaires. Je ne peux pas vous donner le chiffre exact, mais je sais que leur base de données compte quelque chose comme environ 400 clients, et parmi eux, un certain nombre sont d'anciens militaires.

Chris d'Entremont: Lorsqu'on regarde les personnes qui partent à la retraite, je pense qu'au fil du temps, on constate que les vétérans sont de plus en plus jeunes, et qu'il y a également beaucoup de vétérans. Envisagez-vous d'adapter certains des programmes qu'administrent les CBDC ou le Réseau de développement des collectivités du Canada afin de les aider dans leur transition?

Basil Ryan: Oui, tout à fait. Nous ciblons un certain nombre de groupes, qu'il s'agisse de jeunes entrepreneurs, d'entrepreneurs novices ou de ceux qui se lancent dans des choses de type innovant, d'entrepreneurs noirs, d'entrepreneurs autochtones et ainsi de suite.

Je ne pense pas qu'il soit exagéré d'affirmer que nous devrions cibler les vétérans qui partent à la retraite comme un autre de ces groupes auxquels nous pourrions prêter main-forte, si tant est qu'ils soient si nombreux. Je n'étais pas au courant que 8 000 membres partaient à la retraite chaque année, et cela fournit donc un marché sur lequel nous concentrer en disant: « D'accord, il y a 8 000 vétérans. Peut-être que nous pourrions les aider dans leur transition. »

Chris d'Entremont: Dans votre déclaration liminaire, vous avez mentionné les six problèmes que vous avez constatés. La transition relève non pas de vous, mais bien des Forces armées canadiennes. Certains des autres éléments relèvent également d'elles, bien entendu, mais l'accès au capital relève bien de vous. Où devrions-nous regarder ou de quelle manière devrions-nous vous soutenir dans votre processus donnant accès à ce capital?

Je sais que vous disposez de vos propres fonds, que vous gérez, mais lorsque nous parlions à M. Morrow, il a expliqué que le problème tenait également au fait qu'il s'agissait soit de prêts, soit de subventions. Il y a toutes sortes de choses, et nous pouvons nous perdre dans ce labyrinthe, mais avec quel type de soutien, de capital ou de crédit pourrions-nous aider les vétérans au moment même où ils tentent de faire la transition vers l'entrepreneuriat?

Basil Ryan: Il y a une combinaison d'un certain nombre de facteurs.

L'accès au capital, en ce qui concerne... Nous n'accordons pas de subventions. Nous n'accordons plus de contributions aux différents types d'entrepreneurs, quels qu'ils soient, mais nous accordons des prêts.

Nous sommes fiers du fait que nous n'exigeons pas, de manière rigide, une cote de crédit spécifique, où le client doit avoir une cote de crédit de tant. Le chiffre peut être inférieur. Nous sommes fiers d'être des prêteurs patients. Nous devons davantage annoncer que nous avons tendance à être patients. Nous sommes portés, de par

notre nature, à favoriser le développement, et nous nous voyons comme des prêteurs non conventionnels. C'est quelque chose qui nous distingue des autres institutions financières conventionnelles.

Par ailleurs, nous aidons les clients à acquérir les compétences en gestion d'entreprise dont ils ont besoin. C'est formidable que les gens sachent souder et ainsi de suite, mais à présent, ils savent tenir les livres comptables, gérer les questions liées aux ressources humaines et ce genre de choses. Peut-être qu'il y a de l'aide en matière de service-conseil pour les aider à trouver des idées.

Nous demandons aux clients de participer au projet en investissant une petite somme. En général, on leur fournit une subvention, mais l'entrepreneur doit également investir quelque chose, et donc ces deux choses sont...

● (1230)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ryan.

Je m'excuse. J'ai oublié de mentionner que c'est moi qui gère le temps.

La prochaine personne sur la liste est Mme Gaudreau. Elle va s'adresser à vous en français, donc assurez-vous de choisir le bon réglage sur votre ordinateur.

[Français]

Madame Gaudreau, vous avez la parole pour six minutes.

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup, madame la présidente.

Messieurs les témoins, merci de votre présence.

J'ai un grand constat sur ce qu'on a développé dans la circonscription de Laurentides—Labelle, mais aussi beaucoup au Québec. Ce matin, quand j'entends des phrases comme « je ne sais pas à quelle porte cogner, j'ai de la difficulté à avoir accès aux capitaux », c'est exactement la même réalité que pour quiconque veut se lancer en affaires. Donc, nous, il faut aller voir un peu plus loin du côté de la préparation, la posture, de la compétence, du goût d'être entrepreneur. Vous l'avez dit et je l'apprécie: être entrepreneur, ça nous tombe dessus. Je le suis et je savais que ça se passerait comme ça. Je ne savais pas que j'allais être députée, mais je savais que j'allais être entrepreneure, et je le suis.

Comment réussir à aller chercher l'ensemble des outils qui existent? Je dois vous dire que je suis très fière, parce que, dans ma circonscription, après des années où j'ai travaillé, entre autres à l'employabilité, les organisations, chambres de commerce, organismes en employabilité et tous ceux qui aident les entreprises au provincial, comme les centres locaux de développement et la Société d'assurance-dépôts du Canada, ont décidé de se réunir sous un même toit. Ça s'appelle la Maison de l'Entrepreneur.

Alors, pour tous ceux et celles qui se disaient qu'ils pouvaient aller frapper à 15 portes ou qui savaient qu'ils pouvaient obtenir du crédit avec capital garanti ou des subventions remboursables, ils pourront maintenant tout trouver sous un même toit.

Si ce modèle existait partout, vous allez sûrement me dire que ce serait vraiment une bonne idée, mais qu'est-ce qui manque dans l'équation pour permettre à des vétérans que vous avez rencontrés de se définir comme entrepreneurs, pour les encourager à le faire et oser cogner aux bonnes portes?

[Traduction]

Basil Ryan: Merci beaucoup de la question.

C'est difficile. Nous essayons depuis des années de mettre en place un guichet unique, afin de pouvoir aider les entrepreneurs sans qu'ils aient à frapper à plusieurs portes. Peu importe que vous soyez un entrepreneur ayant servi dans l'armée ou que vous veniez tout juste de terminer vos études secondaires ou universitaires. C'est un défi, et nous avons tendance à travailler à bâtons rompus. Nous le faisons pendant un certain temps, et si cela se révèle insuffisant sur le plan de la productivité, le financement sera supprimé ou réduit à un niveau tel que cela ne fonctionnera plus vraiment.

Il faut soutenir durablement le guichet unique afin que les gens puissent s'en prévaloir. Cela ne fonctionne pas toujours non plus, parce que le Canada est un grand pays. C'est très difficile de mettre cela en place d'un océan à l'autre et dans les collectivités rurales. On pourrait mettre en place un guichet unique, mais cela pourrait prendre deux heures aux personnes qui souhaitent s'y rendre en personne.

Au fil des ans, plusieurs tentatives ont été faites pour mettre en place un guichet unique, en ligne, mais pour certaines personnes, aller sur Internet pour essayer de trouver où aller peut être une chimère. Parfois, c'est juste une question de chance.

Dans notre organisation, nous essayons de collaborer avec d'autres organisations et essayons d'être... Une partie du travail que nous faisons consiste non seulement à fournir un accès au capital et des compétences en gestion d'entreprise, mais aussi à orienter les gens dans la bonne direction. Nous essayons de trouver une façon d'organiser cela du mieux que nous pouvons.

Nous devons continuer d'essayer. Nous avons essayé, et nous n'avons pas toujours réussi comme nous le souhaitions, mais cela ne doit pas nous empêcher de continuer sur notre lancée.

• (1235)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Étant donné la connaissance et l'expertise que vous avez développée, remarquez-vous une différence, quand vous êtes en contact avec une personne qui veut développer son entreprise, entre la personne qui vient de terminer des études universitaires, celle qui fait un changement de carrière et le vétéran qui vient de terminer son service, en ce qui concerne le fait d'être prêt à démarrer son entreprise?

[Traduction]

Basil Ryan: Je ne pense pas qu'il y ait une grande différence entre les personnes que vous venez de mentionner. Que ce soit un jeune qui essaye de lancer une entreprise, une personne âgée qui a peut-être perdu son travail ou un ancien militaire, les difficultés sont les mêmes. Je pense que ce sont les mêmes difficultés. La plupart du temps, l'entrepreneur prospère est celui qui est le plus passionné et qui n'abandonne pas.

J'ai écouté l'exposé de M. Morrow pendant quelques minutes, et il a parlé du fait qu'il n'a jamais abandonné et de sa persévérance. Les vétérans ont une plus grande tolérance au risque que les autres. Je pense que ces qualités, acquises dans l'armée, leur donnent un avantage certain par rapport à un jeune qui débute.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, madame Gaudreau.

Donc, nous allons conclure la séance avec une deuxième série de questions. Il va y avoir cinq minutes pour les conservateurs et cinq minutes pour les libéraux. Puis, Mme Gaudreau va compléter avec deux minutes et demie.

Monsieur Richards, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Blake Richards: Merci, madame la présidente.

Monsieur Ryan, avez-vous une expérience à titre de conseiller, ou avez-vous travaillé avec des entreprises qui sont à la recherche de contrats ou de marchés publics?

Basil Ryan: Ce n'est pas notre spécialité, mais je peux certainement affirmer que nous avons eu des échanges avec des personnes qui s'intéressent aux marchés publics, aux processus et ainsi de suite. De manière générale, une partie de notre travail consiste à le comprendre nous-mêmes, puis à l'expliquer aux personnes qui cherchent de l'aide.

Blake Richards: D'accord. Permettez-moi de poser une question. Si vous pensez que vous n'êtes pas en mesure d'y répondre, cela me va, mais répondez-y si vous le pouvez.

J'ai posé une question à M. Morrow concernant la concurrence pour remporter des marchés publics. Pour les petites entreprises appartenant à des vétérans, pensez-vous qu'ils ont la place et la capacité de faire concurrence pour remporter des marchés publics? Pensez-vous que ces contrats sont trop importants pour qu'une petite entreprise appartenant à un vétéran puisse y parvenir? Je pense à des domaines dans lesquels les vétérans auraient déjà évidemment une expertise: le réapprovisionnement des bases, certains projets d'approvisionnement, les conseils en matière militaire et des choses de ce genre. Qu'en pensez-vous? Pensez-vous qu'il y aurait de la place?

Basil Ryan: Absolument. Je pense qu'ils peuvent avoir une place de choix.

En particulier, quand je me préparais pour la présentation et que je réfléchissais un peu plus à tout cela... Le gouvernement du Canada a parlé de consacrer environ 5 % du PIB à la défense. Qui est le mieux placé pour travailler dans ce domaine qu'un ancien militaire? Ils savent comment fonctionne le processus au ministère de la Défense et ainsi de suite. Il existe de nombreux petits créneaux dans l'armée dans lesquels un entrepreneur peut se lancer. Cela pourrait être petit, une entreprise unipersonnelle, ou cela peut se faire avec de nombreuses personnes.

Assurément, je pense qu'il y a des possibilités à cet égard, et on peut fixer certains objectifs. Ce n'est en rien différent des entrepreneurs autochtones, quand on fixe comme objectif qu'environ 3 % des marchés publics sont attribués à des entrepreneurs autochtones. Pourquoi n'envisage-t-on pas quelque chose de ce genre pour les anciens militaires?

• (1240)

Blake Richards: Je pense que c'est une excellente proposition.

Y aurait-il des obstacles à éliminer? Avez-vous des conseils à donner au ministère des Anciens Combattants, ou au gouvernement de manière générale, pour rendre cela plus réalisable?

Basil Ryan: Je pense à certaines des choses que nous faisons, comme avoir un fonds d'atténuation des risques et garantir un prêt individuel, que ce soit par l'entremise du Règlement sur les prêts aux petites entreprises, maintenant la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada, ou à l'échelle locale par l'entremise du Réseau de développement des collectivités du Canada ou les CBDC dans le Canada atlantique. Ce genre de choses aiderait les entrepreneurs.

Blake Richards: Permettez-moi de passer à un autre sujet dont je voudrais vous parler. Je me demande si vous auriez des conseils à donner au gouvernement ou au ministère des Anciens Combattants à cet égard également.

Je crois que l'une des choses que les vétérans constatent souvent quand ils quittent l'armée et qu'ils réintègrent la vie civile, c'est qu'il leur manque, d'une certaine manière, quelque chose qu'ils avaient dans l'armée: la camaraderie, le sentiment de faire partie d'une équipe et le fait de s'entraider. Quand on se lance dans l'entrepreneuriat, ce n'est pas forcément une évidence.

AAC pourrait-il peut-être mettre en place, ou travailler en collaboration avec d'autres services pour mettre en place, un soutien par les pairs, ou des réseaux de soutien par les pairs, pour les vétérans? Je pense à quelqu'un comme Dave Morrow, qui était ici. Je parie qu'il aurait un excellent réseau d'autres vétérans qui cherchent à lancer une entreprise.

Qu'en pensez-vous? Le gouvernement pourrait-il œuvrer dans ce sens?

Basil Ryan: En fait, je peux en parler d'expérience. Avant de travailler avec les CBDC, j'ai été entrepreneur. J'avais ma propre entreprise pendant 17 ans. L'une des meilleures choses que j'ai trouvées très tôt, à l'époque, c'est grâce à la Banque fédérale de développement... Aujourd'hui, c'est la Banque de développement du Canada. La Banque avait un programme de conseil. Une partie de ce programme portait sur les compétences en gestion d'entreprise. Si vous étiez un entrepreneur, vous pouviez rejoindre un groupe d'autres entrepreneurs. Nous nous réunissions toutes les semaines ou toutes les deux semaines pendant une année entière, nous discussions des sujets qui nous intéressaient tous, comme le droit, la fiscalité, les ressources humaines, le marketing et ainsi de suite.

C'était un programme absolument formidable. Aujourd'hui, je peux encore compter sur certaines des personnes que j'ai rencontrées il y a de nombreuses années. Je pense que c'est quelque chose que l'on peut remettre en place par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada ou même par la SADC pour organiser ces types de séances de réseautage afin d'offrir davantage de mentorat et d'orientation, si l'on veut, à ceux qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ryan.

Madame Hirtle, vous avez cinq minutes.

Alana Hirtle: Merci, madame la présidente.

Bonjour, monsieur Ryan.

Basil Ryan: Bonjour.

Alana Hirtle: Merci d'être ici avec nous aujourd'hui.

Basil Ryan: Je suis content de vous voir.

Alana Hirtle: Je suis ravie de vous voir.

Chers collègues, j'ai passé les 10 dernières années à travailler pour une CBDC, donc je connais bien M. Ryan.

Vous avez parlé de la composante guichet unique de la CBDC ou de la SADC. Pourriez-vous nous en dire un peu plus? Je sais qu'il y a du financement, des formations et de l'encadrement. Je crois que vous avez parlé des services de consultation. Il y a également le fonds de formation entrepreneuriale. Pourriez-vous nous donner un peu plus d'information à ce sujet?

Basil Ryan: Bien sûr.

Une chose dont nous sommes fiers, c'est de soutenir les entrepreneurs. Nous avons accès à du financement. Nous agissons à titre d'agents de prestation de services pour le programme d'aide au travail indépendant, lorsqu'une personne bénéficiant de l'assurance-emploi souhaite créer une entreprise, elle peut continuer de percevoir ses prestations pendant plus d'un an. Nous fournissons une aide à la formation entrepreneuriale portant sur les compétences en gestion d'entreprise. Nous offrons de l'aide dans le cadre des services de consultation. Dans certains cas, il peut s'agir simplement d'essayer d'étoffer un plan d'affaires que quelqu'un est en train d'élaborer, ou de faire des diagnostics. Il se peut qu'une personne ait déjà une entreprise, mais qu'elle rencontre des difficultés et qu'elle essaye de comprendre pourquoi elle ne génère pas les revenus escomptés. On peut faire appel à des consultants pour aider à ce chapitre. Il y a toute une série de choses.

Certaines de nos corporations à Terre-Neuve-et-Labrador ont un programme pour les jeunes entrepreneurs qui commence au secondaire, et des jeunes lancent des entreprises, parfois seulement pendant l'été, mais d'autres fois toute l'année. À l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons le programme « Je veux devenir millionnaire », destiné aux jeunes.

Il existe plusieurs programmes disponibles. Parfois, leur portée dépend de la créativité du bureau concerné. Dans le Nord du Nouveau-Brunswick, à la CBDC Restigouche, il y a de nombreuses choses pour soutenir non seulement les petites entreprises, mais également la collectivité en général dans le cadre d'autres initiatives de développement communautaire.

• (1245)

Alana Hirtle: Merci.

Vous êtes dans le domaine depuis longtemps, environ 30 ans. Pendant cette période, en ce qui concerne les vétérans dont les corporations se sont occupées, diriez-vous qu'ils rencontrent des difficultés différentes pour se lancer dans l'entrepreneuriat de celles auxquelles fait face n'importe qui d'autre?

Basil Ryan: Il y a un aspect où je constate une petite différence — et cela se manifeste de plus en plus dans la société en général —, c'est la santé mentale liée à la transition, selon l'endroit où ils ont été déployés. S'ils ont passé toute leur carrière sur une base, ils n'ont peut-être pas les mêmes types de problèmes que quelqu'un qui a été déployé en service actif à l'étranger et ainsi de suite. En général, ils font face à beaucoup de défis similaires que le grand public rencontre au moment de lancer une entreprise.

Dans mon exposé, j'ai parlé du manque de réseaux professionnels en dehors de l'armée et du fait qu'ils ont l'habitude de faire quelque chose depuis les 20 à 25 dernières années; soudain, ils passent d'un environnement structuré à un environnement totalement libre. C'est un peu plus difficile pour eux que pour quelqu'un d'autre.

Alana Hirtle: Oui. Tout à fait. Merci.

Je vais un peu changer de sujet. Comme vous l'avez dit, les CBDC sont toutes spécifiquement gérées par des conseils d'administration composés de bénévoles. Comment vous assurez-vous que les conseils d'administration comptent des membres aux compétences et aux parcours professionnels variés? Y a-t-il une intention ou une activité spécifique visant à inviter des personnes ayant l'expérience des vétérans?

Basil Ryan: Madame Hirtle, c'est difficile à dire pour les 41 corporations. Elles sont toutes indépendantes. Nous avons une structure de gouvernance pour chacune des 41 corporations qui doit être tournée vers l'avenir, accessible au public et issue de votre collectivité. Nous essayons de réunir des personnes diversifiées.

Ciblons-nous des personnes ayant une expérience dans le domaine militaire? Non, mais je me souviens que, pendant de nombreuses années, le président de ma corporation à Guysborough était le colonel Bill MacDonald, qui était un militaire à la retraite. J'ai appris beaucoup de choses de M. MacDonald. Il était très organisé. Les réunions commençaient à l'heure. On s'en tenait à l'ordre du jour. Il a toujours apporté une perspective militaire.

D'autres militaires à la retraite font partie de nos conseils d'administration, plus par hasard que par choix, mais c'est une chose que nous devrions examiner et envisager pour élargir la diversité des personnes et la représentation au sein de nos conseils d'administration.

Alana Hirtle: C'est excellent.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ryan.

Nous allons terminer avec Mme Gaudreau, pour deux minutes et demie. Elle s'adressera à vous en français.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup, madame la présidente.

Ce que je constate — et ça, ça s'adresse, entre autres, à notre analyste — qu'il y aurait matière à faire un recensement de ce qui existe déjà. Je parlais de chez nous, au Québec, mais c'est la même chose en Nouvelle-Écosse. Il y en a un peu partout. Quand on parle d'un bottin, ou de donner accès, ou de l'individu qui entre en contact avec le militaire en fin de service, c'est comme une boîte à outils.

Ce serait de dire ce qui existe, parce que chaque environnement a sa façon d'être. Toutefois, je pense que, d'entrée de jeu, quand on parle d'entrepreneurs, il faut vraiment s'assurer que l'individu a tout ce qu'il faut, y compris par rapport aux contraintes qui viennent avec le rôle d'entrepreneur. Ce n'est pas tout le monde qui a envie de faire des centaines d'heures par semaine pour démarrer son entreprise. Des fois, on pense qu'en étant son propre patron, ça va bien aller et que ce ne sera pas compliqué. C'est la même chose pour être député: on ne pense pas que ce sera 80 heures par semaine ou plus, parfois, et on s'en rend compte quand on le vit.

Donc, je pense que — et j'aimerais vous entendre là-dessus — dans notre rapport, il serait vraiment pertinent de dire qu'il existe déjà plein de ressources et qu'il faut que les individus puissent y avoir accès. J'ajouterais qu'en même temps, quand on cogne à la porte, souvent, on apprend à connaître un réseau de gens qui ont la même vision, la même fougue, et pas nécessairement stigmatisés.

Est-ce que je me trompe ou si, au contraire, pour ce qui est des entrepreneurs, c'est tous ensemble avec le goût de réussir? Si je me trompe, j'aimerais vous entendre. Il vous reste 30 secondes.

• (1250)

[Traduction]

Basil Ryan: Je pense que l'approche est encore fragmentée. De nombreuses ressources sont accessibles aux entrepreneurs de tous horizons. Le défi consiste à faire en sorte que tout le monde continue d'aller dans la bonne direction, et je pense que l'une des choses que le ministère des Anciens Combattants doit envisager fait partie de cette stratégie supplémentaire.

On sait que 8 000 membres prennent leur retraite chaque année. Une partie de la trousse d'outils qui devrait être élaborée consiste à inclure une option relative à l'entrepreneuriat et à proposer toutes les portes auxquelles on peut frapper pour voir où on peut aller, qu'il soit question de l'accès au capital, ou simplement au mentorat ou à des conseils ou quelque chose d'autre. Je pense que cela peut faire partie du travail que fait le ministère des Anciens Combattants. Il s'agit d'adopter une approche spécifique et de dire qu'il devrait y avoir une trousse d'outils à ce chapitre qui inclut l'entrepreneuriat.

La présidente: Cela conclut cette partie de notre réunion. Je garderai les 10 dernières minutes pour quelques questions d'ordre administratif.

Sur ce, monsieur Ryan, merci beaucoup d'être venu aujourd'hui. Merci à votre famille élargie de sa contribution au Canada, merci pour tout ce que vous faites pour les gens de la Nouvelle-Écosse.

Basil Ryan: En fait, c'est pour la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard, Terre-Neuve-et-Labrador et le Nouveau-Brunswick.

Merci beaucoup.

La présidente: Excellent. C'est toute la côte atlantique. Nous sommes heureux de l'entendre. Merci. Je vous souhaite une bonne journée, monsieur.

[Français]

Écoutez, pour les dernières minutes de la réunion, je veux prendre quelques instants avec vous. Je sais que certains d'entre vous ont des questions par rapport aux prochaines étapes et à ce qu'on va faire. Donc, je voudrais juste faire le point.

Plus tard ce mois-ci, le 11 février prochain pour être exacte, le Comité va commencer une nouvelle étude, en parallèle avec notre étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat chez les vétérans, concernant le contrat des services de réadaptation accordé à PSRVC.

Une ébauche du budget pour cette étude a été distribuée aux membres du Comité le 30 janvier 2025.

Plaît-il au Comité d'adopter ce budget?

Des députés: Oui.

(La motion est adoptée.)

La présidente: Parfait. Monsieur le greffier, nous avons notre réponse.

Monsieur Richards, vous avez la parole.

[Traduction]

Blake Richards: Qu'en est-il de la liste des témoins? Y a-t-il une date limite à laquelle nous allons en avoir besoin?

La présidente: Oui. Essentiellement, l'étude telle qu'elle a été rédigée prévoyait un groupe de personnes très spécifique que nous avons accepté d'entendre, et le greffier n'a pas ménagé ses efforts.

Je peux confirmer que, le 11 février, nous rencontrerons les représentants de Lifemark; nous recevrons donc quatre témoins confirmés pendant deux heures.

Blake Richards: Mme Gaudreau peut me corriger si je me trompe, mais d'après ce que j'ai compris, la motion est que ce sont les témoins qu'elle voulait inclure dans la liste. Je ne savais pas que c'était l'ensemble des témoins. Ai-je bien compris?

La présidente: C'est un très bon point. Nous pouvons certainement recevoir d'autres témoins si le Comité le souhaite. À ce stade, d'après la motion actuelle, nous avons au moins trois témoins. En ce qui concerne la motion de Mme Gaudreau, et si le Comité est d'accord, nous voulions nous assurer que nous avions toutes les personnes qui pourraient comparaître pendant cette partie de la réunion du Comité.

Blake Richards: J'ai d'autres témoins qui pourraient être intéressés; devrais-je les proposer?

• (1255)

La présidente: Si tout le monde est d'accord, vous pouvez transmettre les noms de témoins potentiels avant le 6 février.

[Français]

Madame Gaudreau, si tout le monde est d'accord, le 6 février sera la date limite pour proposer d'autres témoins pour l'étude.

[Traduction]

Je vais poursuivre parce que j'aimerais également faire le point.

La semaine dernière, le Comité a reçu une demande de l'ambassade de Lituanie. Le lundi 9 février, Mme Jekaterina Rojaka, présidente du Groupe d'amitié Canada-Lituanie, au Seimas de la République de Lituanie, est ici, à Ottawa, et elle nous rendra visite. Elle a demandé à rencontrer le comité des anciens combattants. La demande a été communiquée la semaine dernière, je crois, dans les deux langues officielles.

J'aimerais proposer que le Comité tienne une séance d'information privée, à huis clos, avec Mme Rojaka, pendant notre réunion habituelle, le lundi 9 février. Nous consacrerons la première heure à l'entrepreneuriat, nous passerons ensuite au huis clos pour la deuxième heure, à la demande de l'ambassade de Lituanie, pour rencontrer... La présidente s'est adressée à nous tous. J'ai pensé qu'il serait très pertinent d'en savoir plus et d'en parler.

Le Comité est-il d'accord pour tenir cette séance d'information?

Des députés: D'accord.

[Français]

La présidente: Sur ce, le greffier a préparé un budget pour cette séance d'information. Il a été distribué aux membres du Comité le 30 janvier 2025. Plaît-il au Comité d'adopter ce budget?

Des députés: Oui.

(La motion est adoptée.)

La présidente: Parfait.

[Traduction]

Pour que vous le sachiez tous, en février, ce mercredi, nous poursuivrons l'étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat chez les vétérans. Des témoins se joindront à nous, ce qui est déjà confirmé.

Comme je l'ai dit, le 9 février, nous consacrerons la première heure à l'étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat chez les vétérans. La deuxième heure sera consacrée à la séance d'information avec la présidente du Groupe d'amitié Canada-Lituanie au Parlement de la République de Lituanie. Ce sera une réunion à huis clos.

Le 11 février, les représentants du groupe Lifemark se joindront à nous pour les deux heures. Nous leur accorderons un peu plus de temps que les cinq premières minutes, et nous ouvrirons la séance de deux heures pour les quatre témoins. Nous retournerons ensuite dans nos circonscriptions.

Ce qui est très pertinent pour nous tous, c'est que, le 19 février, les députés devraient recevoir le rapport sur la prévention du suicide.

Une fois que nous serons revenus de nos circonscriptions après y avoir accompli l'excellent travail que nous y faisons, le 23, nous poursuivrons avec Lifemark. Nous travaillons toujours à chercher des témoins pour ce jour, mais nous nous efforcerons de trouver des personnes qui pourront venir et se joindre à nous.

Le 25 février, nous poursuivrons notre étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat chez les vétérans.

Cela nous amènera à la première semaine de mars, soit la semaine de relâche. Quand nous serons de retour de la semaine de relâche et du travail remarquable que nous faisons pour nos circonscriptions, nous commencerons la réunion à huis clos... sur la rédaction du rapport en vue de l'examen de l'ébauche du rapport sur la prévention du suicide chez les vétérans, que, j'en suis certaine, nous souhaitons tous voir achevé pour cette séance afin de pouvoir le présenter.

Sur ce...

Monsieur Richards, allez-y.

• (1300)

Blake Richards: J'avais une autre question... vous avez répondu à presque toutes les questions. Pour être honnête, c'est peut-être une question à laquelle vous ne pourrez pas répondre. Peut-être que M. Casey pourra nous éclairer. Je crois que c'était lors de l'une de nos dernières réunions avant la semaine de relâche, mais pas la dernière. Nous avons une motion demandant des excuses concernant le monument qui comporte des informations erronées.

Je n'ai jamais vu les excuses. Cela fait deux mois que la motion a été présentée. Je me demande si vous avez entendu quelque chose, ou si M. Casey peut nous éclairer sur ce qui s'est passé. Nous pensons que cela aurait dû être fait à l'heure actuelle.

Quelqu'un peut-il nous donner des nouvelles sur ce qui se passe à ce sujet?

La présidente: [Difficultés techniques]

M. Blake Richards: Madame la présidente, j'aimerais présenter un avis de motion. La motion est courte, mais je vais la lire aux fins du compte rendu:

Que ce comité exprime sa déception face au refus du gouvernement de présenter des excuses aux anciens combattants touchés par le scandale du monument « Presence in Absence », comme le demandait la motion de ce comité le 25 novembre 2025 et l'Assemblée législative de l'Ontario le 29 octobre 2025, et que cela soit rapporté à la Chambre.

Je prévois de la proposer à un moment donné.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Casey. Je comprends.

[*Français*]

Le Comité souhaite-t-il lever la séance?

Des députés: Oui.

La présidente: La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>