



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des anciens combattants

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 028

Le lundi 13 avril 2026

Présidente : Marie-France Lalonde



Comité permanent des anciens combattants

Le lundi 13 avril 2026

• (1100)

[Français]

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

Je vous souhaite la bienvenue à la 28^e réunion du Comité permanent des anciens combattants de la Chambre des communes. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 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 y participer en personne ou au moyen de l'application Zoom.

[Traduction]

Avant de poursuivre, je demanderais à tous les participants en personne de consulter les lignes directrices inscrites sur les cartes qui se trouvent sur la table. Ces mesures sont en place pour aider à prévenir les incidents audio et les retours de son et pour protéger la santé et la sécurité de tous les participants, y compris les intermédiaires.

J'aimerais faire quelques observations à l'intention des témoins et des membres du Comité.

Veillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Ceux qui participent à la réunion avec vidéoconférence — et je sais qu'il y en a quelques-uns ce matin — doivent cliquer sur l'icône du microphone pour l'activer et le mettre en sourdine lorsqu'ils ne parlent pas. Ceux qui sont sur Zoom peuvent sélectionner le canal approprié pour l'interprétation — le parquet, l'anglais ou le français — au bas de leur écran. Pour ceux qui sont dans la salle, vous pouvez utiliser l'oreillette et sélectionner le canal souhaité. Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

[Français]

Je demande aux députés présents dans la salle de lever la main s'ils souhaitent prendre la parole. Quant aux députés qui participent au moyen de l'application Zoom, je leur demande d'utiliser la fonction « Lever la main ». Le greffier du Comité et moi-même ferons de notre mieux pour maintenir l'ordre de parole. Nous vous remercions à l'avance de votre patience et de votre compréhension à cet égard.

[Traduction]

J'aimerais souhaiter un bon retour à nos membres.

[Français]

C'est un plaisir de vous revoir ce matin.

[Traduction]

Nous allons maintenant accueillir notre premier groupe de témoins. Nous recevons la propriétaire d'Alberta Recoil Inc., Heather Vanderveer. C'est un plaisir de vous voir ici, madame. Nous recevons également le fondateur de Corporal4Life Apparel, Nicholas Stroesser, qui se joint à nous avec vidéoconférence. Enfin, nous recevons le directeur général de Vimy Forge, Duncan McSporran, qui se joint également à nous avec vidéoconférence. Nous vous remercions d'être avec nous aujourd'hui.

Vous disposerez chacun de cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire. Nous passerons ensuite aux questions des membres du Comité.

Pour ceux qui sont en ligne, veuillez noter qu'après cinq minutes, je devrai vous interrompre, comme je le ferai tout au long des interventions si les députés dépassent le temps qui leur est imparti. Je suis le gardien de l'horloge, alors je m'excuse à l'avance si je dois vous interrompre. Nous allons essayer de nous en tenir à ce qui est prévu.

J'invite maintenant M. Nicholas Stroesser, fondateur de Corporal4Life Apparel, à prendre la parole pour cinq minutes.

Nicholas Stroesser (fondateur, Corporal4Life Apparel): Bonjour. Je m'appelle Nick Stroesser et je suis le fondateur de Corporal4Life Apparel, une entreprise de vêtements appartenant à des vétérans et exploitée par des vétérans à Windsor, en Ontario. Aujourd'hui, je vais parler des obstacles auxquels j'ai fait face en tant qu'entrepreneur vétérans. Ces obstacles sont l'embauche, le mentorat et le capital.

J'ai lancé cette marque vestimentaire pour montrer ma fierté de servir le Canada. Depuis 2015, c'est devenu une marque vendue partout au Canada et aux États-Unis. Nous avons même expédié des commandes en Europe et au Mexique. Nous avons eu trois magasins de détail ayant pignon sur rue. Notre marque est actuellement offerte dans deux musées nationaux, deux boutiques de vêtements régimentaires et un magasin indépendant en Colombie-Britannique.

Nous collaborons sur une gamme de spiritueux artisanaux avec une distillerie appartenant à des vétérans. Nous parrainons des combattants, des pilotes de voitures de course et une équipe de hockey pour les jeunes. Avec une partie de nos ventes, nous avons pu donner des dizaines de milliers de dollars à divers anciens combattants, premiers intervenants et organismes de bienfaisance locaux. Le simple fait de dire tout cela me remplit de fierté. J'ai encore de grands objectifs pour cette entreprise, qui seront atteints, mais combien de temps cela prendra-t-il encore?

J'ai lancé cette entreprise sans expérience de la vente au détail, sans expérience de la conception de t-shirts, sans expérience de la publicité ou de la création de contenu et, surtout, sans argent. J'ai autofinancé cette entreprise dès le premier jour, me mettant parfois en péril sur le plan financier simplement pour maintenir mon rêve en vie.

J'ai la chance de dire que j'ai passé à travers des moments très difficiles. J'ai embauché et congédié des employés à plus d'une reprise. J'ai utilisé l'argent de mon chèque de paie personnel provenant de mon propre emploi pour payer des salaires. J'ai utilisé mes économies et mon crédit personnels pour m'assurer que les loyers de mes magasins seraient payés à temps. Il n'a jamais été question de savoir « si » cette marque serait un énorme succès, mais plutôt « quand » et « comment » elle le serait.

Le fait que je sois un ancien combattant des Forces armées canadiennes a joué un rôle énorme dans la survie de cette entreprise. Nous avons changé de cap à maintes reprises. Nous avons même dû prendre un peu de recul pour avoir une vue d'ensemble, mais la marque a toujours progressé.

Je ne peux pas dire que j'ai créé cette marque seul, parce que j'ai reçu beaucoup d'aide en cours de route de la part de membres de ma famille et d'amis qui se sont portés volontaires comme vendeurs et d'autres entrepreneurs prospères que j'ai rencontrés qui m'ont guidé alors que je n'avais aucune idée de ce que je faisais. On m'a même donné un espace sans loyer à transformer en magasin de détail.

J'ai fait partie de cercles d'excellence où j'ai payé pour apprendre auprès de propriétaires d'entreprises de partout en Amérique du Nord et interagir avec eux. J'ai également aidé des anciens combattants qui souhaitaient fonder une entreprise et qui ont communiqué avec moi pour obtenir des conseils, ce qui est tout à fait insensé pour moi, mais c'est un signe que je fais quelque chose de bien.

Bien que les plus grands obstacles auxquels j'ai fait face en tant qu'entrepreneur vétérans soient attribuables à mes propres actions ou à mon inaction, je dirais qu'il aurait été agréable d'apprendre en moins de temps ce que j'ai appris jusqu'à présent. Je vais parler de ce qui, à mon avis, m'aurait aidé et pourrait aider les actuels et futurs entrepreneurs vétérans. Une partie de ce dont je vais parler a été abordée lors de réunions précédentes par mes collègues, Dave Morrow et Grig Potapenko.

La première chose que j'aimerais dire aux vétérans, c'est que l'entrepreneuriat est un choix possible après le service, et si on ne lance pas sa propre entreprise, on peut acheter une entreprise existante d'un propriétaire qui prend sa retraite ou cherche à la vendre. On m'a demandé plus d'une fois si je souhaitais acheter une entreprise appartenant à des vétérans. J'ai refusé, mais il y a peut-être un ancien combattant qui aurait pu acheter une marque établie.

En ce qui concerne l'embauche, comme je l'ai dit plus tôt, à un moment donné, Corporal4Life avait deux magasins dans deux villes à deux heures l'une de l'autre. Comme je ne savais pas où trouver des membres actifs, des réservistes militaires ou des anciens combattants à la recherche d'un emploi, j'ai eu recours aux médias sociaux. J'ai pu recruter six employés pour mon magasin de London et quatre pour mon magasin de Windsor.

Pour mon dernier magasin, à Oromocto, il a été très difficile de trouver du personnel. Après une campagne de recrutement de trois mois sur les médias sociaux, j'ai fini par embaucher les premières

personnes — et seulement quatre — qui ont manifesté leur intérêt à la dernière minute. Je fais actuellement face à un problème semblable alors que je tente de recruter du personnel pour l'Exposition nationale canadienne à Toronto cet été. Je ne sais toujours pas s'il existe une base de données sur les vétérans à la recherche d'un emploi. J'ai communiqué avec les régiments des réserves et publié des messages sur les pages des médias sociaux afin de passer le mot.

Une banque d'emplois où les anciens combattants propriétaires d'entreprises et les réservistes pourraient communiquer serait un outil formidable pour des entreprises comme la mienne. L'un des objectifs de Corporal4Life est d'avoir des équipes dans tout le pays qui peuvent agir à titre d'ambassadeurs et de vendeurs dans le cadre des événements auxquels je ne peux pas participer, pour assurer une présence physique nationale, en plus de notre présence en ligne.

Depuis le début, le plus gros enjeu a été le financement. Je ne crois pas que le ministère des Anciens Combattants doive financer les entreprises des vétérans, parce qu'il a des choses plus importantes à faire, mais je crois que si le ministère ou le gouvernement créait des partenariats avec les banques du pays pour offrir aux anciens combattants entrepreneurs un financement à faible intérêt ou même des subventions, leurs entreprises pourraient croître plus rapidement et prendre de l'expansion, et les petites entreprises auraient de meilleures chances de survivre.

Pour démarrer mon entreprise, j'ai utilisé mon propre argent et j'ai emprunté à des taux d'intérêt extrêmement élevés. Je n'ai jamais eu l'aide d'un investisseur ou recours à une marge de crédit commerciale. Aujourd'hui, 11 ans après la création de l'entreprise, nous n'avons enfin plus de dettes et notre flux de trésorerie est positif.

À ce stade de mon entreprise, j'ai l'impression d'avoir assez bien réussi, mais en rétrospective, je me demande si, avec un peu d'aide, j'aurais pu connaître les mêmes réussites encore plus tôt. Je crois que pour tous les anciens combattants qui entrent dans le monde des affaires, le chemin pourrait être beaucoup moins long et moins pénible s'ils avaient accès au soutien auquel que je n'ai pas eu accès lorsque j'ai bâti cette marque.

• (1105)

Je crois que si j'avais eu un mentor, le financement nécessaire et la capacité de trouver du personnel, l'entreprise serait beaucoup plus grande, nous aurions peut-être encore des magasins et nous serions en mesure d'aider beaucoup plus d'anciens combattants que nous ne le faisons actuellement. Encore une fois, cependant, j'ai beaucoup appris et je suis devenu non seulement un meilleur entrepreneur, mais aussi un meilleur être humain en créant cette marque.

En conclusion, si les vétérans entrepreneurs ont accès au mentorat, au financement et à du personnel, nous pourrions créer un écosystème qui permettra de créer des emplois et de favoriser la croissance économique ici, chez nous, et donner un sens à ceux qui quittent les forces.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Duncan McSporran, de Vimy Forge, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

Duncan McSporran (directeur général, Vimy Forge): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

[Français]

Pour le bien de tous, je vais poursuivre en anglais plutôt que de mettre à l'épreuve mon français de « rosbif », qui se limite surtout au vocabulaire d'un soldat.

[Traduction]

Je m'appelle Duncan McSporrان. Je suis un vétéran de 24 années de service dans l'armée britannique, ce qui comprend du temps passé en détachement dans l'armée américaine et, plus récemment, ici au Canada, où j'ai passé deux ans et demi à l'école d'infanterie de l'armée canadienne à titre de responsable de la formation de phase 2 des officiers et du perfectionnement technique et du leadership des sous-officiers d'infanterie. Depuis ma transition de mon service à l'école d'infanterie de la Base des Forces canadiennes Gagetown en 2012, j'ai créé quatre entreprises ici au Canada.

À l'heure actuelle, je travaille à l'intersection de l'innovation et de l'entrepreneuriat en tant qu'associé général chez Tidal Venture Partners, et je suis le fondateur de Vimy Forge, un accélérateur national d'innovation sans but lucratif pour les petites et moyennes entreprises technologiques du secteur de la défense qui est basé à Fredericton, au Nouveau-Brunswick.

Bien que mon travail actuel soit en grande partie [difficultés techniques].

• (1110)

La présidente: Je suis vraiment désolée. Nous ne vous entendons plus. Vous vous êtes mis en sourdine.

Voilà. C'est parfait.

Duncan McSporrان: Bien que mon travail actuel porte principalement sur la défense et la sécurité nationale, je me concentre aujourd'hui sur l'entrepreneuriat des vétérans en général. Parmi les vétérans avec lesquels j'ai travaillé ou que j'ai encadrés, on trouve des brasseurs, des distillateurs, des plombiers, des électriciens, des vétérans travaillant dans des entreprises spécialisées dans les moteurs-fusées hybrides, ainsi que d'autres évoluant dans des entreprises technologiques en démarrage et des entreprises créatives plus générales. Leur volonté de contribuer au succès du Canada ne se limite clairement pas à un seul secteur. Ils mettent tous à profit l'état d'esprit et les compétences acquis pendant leur service pour créer des entreprises, générer des emplois et contribuer à la résilience de l'économie canadienne.

D'après mon expérience au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada, les éléments fondamentaux de la discussion restent les mêmes. Les vétérans apportent un sens du leadership, de la discipline, de la résilience et une capacité avérée de fonctionner dans des conditions incertaines et sous haute pression. Ils sont formés pour assumer des responsabilités, pour prendre des décisions avec des renseignements incomplets et pour agir dans des environnements complexes. Il ne s'agit pas là de qualités abstraites. Elles correspondent directement à ce qui est nécessaire pour bâtir et faire prospérer une entreprise.

Ce n'est pas chez les vétérans que réside la différence. Elle réside dans le système dans lequel ils s'insèrent après leur service. Aux États-Unis, il existe un discours institutionnel et culturel plus clair selon lequel le service militaire constitue le fondement d'une participation économique continue, y compris dans le domaine de l'entrepreneuriat. Il existe des voies identifiables, grâce à la formation, aux marchés publics et à l'accès au capital, qui font de la création d'entreprise une prochaine étape viable et encouragée. Au

Royaume-Uni, bien que l'échelle soit plus modeste, les réseaux de vétérans, le mentorat et le soutien ciblé créent un environnement relativement cohérent pour convertir l'expérience militaire en activité commerciale.

Au Canada, ce que j'observe est différent. Nous disposons de solides programmes individuels, des personnes dévouées et d'un certain nombre d'organismes de bienfaisance et de réseaux dirigés par des vétérans qui ont un grand esprit d'entreprise. Des organisations comme le Treble Victor Group, la Fondation La patrie gravée sur le cœur et plusieurs entreprises sociales ont été créées par des vétérans qui ont identifié un besoin et créé quelque chose de nouveau. Cependant, du point de vue du militaire qui quitte le service, ces éléments ne forment pas encore un système cohérent. Nos vétérans trouvent devant eux moins une voie d'accès qu'un ensemble d'éléments précieux qu'il leur faut découvrir, interpréter et assembler, souvent au moment même où une vision claire leur serait le plus utile.

De notre point de vue à Vimy Forge et chez Tidal Venture Partners, cela se manifeste de trois façons concrètes.

Premièrement, il ne semble pas y avoir de porte d'entrée claire. Un vétéran qui veut démarrer ou acquérir une entreprise ne bénéficie pas d'un accompagnement fiable permettant de passer progressivement de l'intérêt initial à la phase de test et de validation, puis au lancement et enfin à la croissance ou, si nécessaire, à une nouvelle tentative après un échec. En pratique, le vétéran entrepreneur est laissé à lui-même dans le système plutôt que d'être guidé à travers celui-ci.

Deuxièmement, il y a un décalage entre le rythme et la nature de l'entrepreneuriat et la conception des systèmes de soutien aux vétérans. L'entrepreneuriat est itératif et non linéaire. Il implique de l'expérimentation, des risques calculés et des corrections de cap. En revanche, les systèmes de soutien sont généralement conçus en fonction de résultats prévisibles et linéaires. Par conséquent, le système est souvent perçu moins comme un soutien et plus comme une source de friction à des moments critiques.

Troisièmement, il existe une possibilité sous-exploitée de relier plus systématiquement l'entrepreneuriat des vétérans aux domaines de priorité nationale. Citons notamment la défense, la sécurité et les technologies de pointe — où les vétérans apportent une connaissance opérationnelle aux défis du monde réel, comme la logistique, les communications, la prise de décisions sous pression et d'autres —, ainsi que les secteurs comme l'infrastructure, la fabrication, l'énergie, la santé et les services locaux. En l'absence de voies d'accès délibérées à ces marchés, les vétérans — souvent exactement les utilisateurs finaux expérimentés qui définissent la méthodologie agile — sont fréquemment placés en marge ou même à l'extérieur des domaines où leur expérience est directement pertinente et peut avoir le plus d'influence.

• (1115)

La présidente: Monsieur McSporrان, nous avons dépassé le temps imparti de près d'une minute. Je suis sincèrement désolé. Veuillez prendre 10 secondes pour terminer votre déclaration, puis nous passerons à notre troisième témoin.

Duncan McSporrان: Absolument. Merci beaucoup.

Si je peux me permettre de faire une observation au Comité, c'est la suivante. La question n'est pas de savoir si les vétérans ont la capacité de réussir en tant qu'entrepreneurs. La question est de savoir si nos systèmes sont structurés pour permettre de découvrir cette capacité, de la soutenir et, au besoin, de la reconstruire après un échec.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre troisième témoin, Heather Vanderveer.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

Heather Vanderveer (propriétaire, Alberta Recoil Inc.): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Heather Vanderveer. Je suis une vétérane des Forces armées canadiennes et cofondatrice d'Alberta Recoil, une organisation dirigée par des vétérans qui offre du soutien par les pairs, des services de défense des intérêts, des conseils et de la formation aux militaires et aux vétérans touchés par les traumatismes liés au stress opérationnel et les traumatismes sexuels en milieu militaire.

Avant de poursuivre, j'aimerais vous transmettre les excuses de mon partenaire d'affaires, John Senior, qui aurait aimé être ici aujourd'hui pour témoigner, mais qui n'a malheureusement pas pu venir en raison de circonstances imprévues.

J'aimerais parler d'une lacune souvent négligée dans la politique sur les vétérans: l'entrepreneuriat chez les vétérans, en particulier chez les vétéranes, n'est pas soutenu adéquatement par les systèmes existants. Malgré les engagements à l'égard de l'équité entre les sexes et de l'amélioration des résultats pour les vétérans, les femmes propriétaires d'entreprises sont encore involontairement exclues des possibilités de financement, des partenariats et de l'élaboration de programmes, surtout lorsque leur travail est axé sur le soutien par les pairs, la prévention, l'éducation et le bien-être de la communauté. Ces obstacles ne sont pas toujours explicites, mais ils sont persistants. Les vétérans apportent des forces importantes à l'entrepreneuriat: la discipline, le sens de la mission, le leadership sous pression, la résolution de problèmes logistiques et, surtout, l'expérience vécue.

Le ministère des Anciens Combattants a reconnu que les compétences militaires sont transférables à la direction d'une entreprise. Cependant, le système ne s'est pas entièrement adapté pour soutenir les vétérans qui choisissent l'entrepreneuriat comme voie de transition.

Les vétérans entrepreneurs continuent de faire face à des défis systémiques, notamment le manque de données et de visibilité, l'incertitude quant à l'interaction du revenu d'entreprise avec les prestations d'ACC, le manque d'uniformité dans la prise de décisions lorsque l'entrepreneuriat fait partie de la réadaptation, des délais de transition qui ne tiennent pas compte des réalités liées à la création d'une entreprise, ainsi que des lourdeurs administratives particulièrement pénibles pour ceux qui doivent composer avec des blessures liées au service. À la base, le système est conçu pour faciliter la transition des vétérans vers un emploi, et non vers la création d'une entreprise, et cette distinction est importante.

Il y a aussi un clivage interne qu'il faut reconnaître. Au sein de l'entrepreneuriat des vétérans, il y a un écart notable entre les officiers et les militaires du rang. Les officiers effectuent souvent la transition avec des titres de compétence reconnus, des réseaux institutionnels plus solides et une connaissance des systèmes d'approvisionnement. Ces facteurs créent des voies plus claires vers des rôles consultatifs et des possibilités de financement. Les militaires du rang, malgré leur vaste expérience en leadership opérationnel, vivent souvent la transition sans ces mêmes réseaux ou cette même reconnaissance. Pour les femmes, en particulier celles issues du rang, cet écart est encore plus prononcé. Elles font face à un seuil de crédibilité plus élevé qui a une incidence directe sur leur capacité à réussir.

Par l'entremise d'Alberta Recoil, nous avons offert des ateliers structurés de trois jours sur le soutien par les pairs à l'intention des vétérans touchés par un traumatisme sexuel en milieu militaire. À ce jour, nous avons aidé plus de 125 participants. Ces programmes ont été élaborés directement en réponse aux réalités complexes des traumatismes sexuels en milieu militaire et sont offerts dans des environnements qui tiennent compte des traumatismes et qui reflètent la culture militaire, les obstacles à la divulgation et les effets à long terme de la trahison institutionnelle.

Malgré ces efforts, les vétéranes continuent d'avoir de la difficulté à bénéficier de ces programmes. La reconnaissance est limitée, l'intégration est insuffisante et l'adhésion institutionnelle est très faible. En fait, nous avons eu plus de succès en travaillant avec la GRC et nos partenaires aux États-Unis qu'avec les systèmes canadiens pour les anciens combattants.

À ma connaissance, Alberta Recoil demeure la seule organisation au Canada qui offre des programmes de soutien par les pairs structurés et de plusieurs jours axés sur les traumatismes sexuels en milieu militaire. Nous avons collaboré avec le CSRIS, l'armée et la GRC. Nous continuons d'être présents, mais la crédibilité demeure un obstacle.

Je vais le dire clairement. Si mes antécédents étaient différents et si je correspondais à un profil plus traditionnel ou plus accepté, cette conversation pourrait être très différente.

Quels changements faut-il apporter? Premièrement, l'entrepreneuriat doit être officiellement reconnu comme une voie légitime de transition et de réadaptation dans la politique d'ACC. Deuxièmement, il doit y avoir des directives claires et cohérentes sur l'interaction du revenu d'entreprise avec les prestations, afin que les vétérans ne soient pas dissuadés de poursuivre l'entrepreneuriat. Troisièmement, le financement et les possibilités de partenariat doivent être plus accessibles aux organisations dirigées par des vétérans, y compris celles dirigées par des femmes et des militaires du rang. Enfin, la crédibilité doit être acquise par les résultats, et non pas présumée en fonction du grade, du sexe ou des antécédents.

Les vétérans entrepreneurs ne demandent pas de traitement de faveur. Ils demandent la possibilité d'apporter des solutions, dont bon nombre ont déjà été jugées nécessaires par le gouvernement. La capacité est là, l'expérience existe et le besoin est clair. Il faut simplement que le système rattrape son retard.

• (1120)

Je vous remercie et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant commencer notre série de questions. Au premier tour, chaque député disposera de six minutes.

Pour ceux qui sont en ligne, je m'excuse si je dois vous interrompre. J'essaie de surveiller l'horloge de très près.

Lorsque ce sera son tour, Mme Gaudreau s'adressera à vous en français. Assurez-vous d'avoir le bon canal au bas de votre écran, afin que vous puissiez comprendre Mme Gaudreau lorsqu'elle vous parlera en français si vous ne comprenez pas cette langue.

Nous allons commencer par Mme Wagantall, pour six minutes.

Cathay Wagantall (Yorkton—Melville, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci à vous tous d'être ici aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants de votre service et de votre témoignage très important à cet égard.

Je vais commencer très brièvement par Mme Vanderveer.

Merci beaucoup. Pourriez-vous m'expliquer brièvement comment vous avez choisi le nom « Recoil »?

Heather Vanderveer: Oui, je le peux. Beaucoup de gens nous posent la question. C'est un terme militaire. « Recoil » fait référence au recul après avoir tiré une arme. Pour faire encore plus simple, lorsqu'un enfant touche une cuisinière, il recule et apprend à ne plus y toucher. Cela ne fait pas mal, mais c'est un processus d'apprentissage. C'est de là que vient l'idée de ce nom.

Cathay Wagantall: C'est bien ce à quoi je m'attendais. Merci beaucoup. La réalité, c'est que la vie est ainsi faite et que, très souvent, nous devons reculer. J'apprécie la créativité dont font preuve les vétérans dans le choix des noms de leurs associations d'entraide.

Vous avez mentionné les difficultés auxquelles, selon vous, les femmes entrepreneures sont confrontées. Il est intéressant de noter qu'une autre personne qui s'est exprimée ici sur l'entrepreneuriat a simplement fait remarquer — et ce n'était pas négatif du tout — qu'il existe des moyens pour les femmes et les personnes autochtones et noires d'obtenir de l'aide d'ACC. N'y avez-vous pas accès? Donnez-moi une idée de l'effet que cela a sur votre capacité de gérer votre entreprise.

Heather Vanderveer: En fait, nous avons demandé du financement trois années de suite, et nous n'avons reçu aucun financement du CSRIS ou du Fonds pour le bien-être des vétérans et de leur famille.

Cathay Wagantall: Vous a-t-on donné une raison?

Heather Vanderveer: Lorsque nous avons présenté une demande la première année, nous étions inscrits sur la liste des « organismes à but lucratif », que nous avons dû changer à « organismes à but non lucratif », mais on ne nous a jamais expliqué pourquoi notre demande n'a pas été acceptée. C'était: « Merci beaucoup de votre demande, mais... »

Cathay Wagantall: Il serait intéressant de faire un suivi à ce sujet pour voir quel est le taux de participation et où l'argent est dépensé.

Monsieur Stroesser, de Corporal4Life, il semble que vous ayez la capacité naturelle d'être un entrepreneur et de vous accrocher face à l'adversité...

Nicholas Stroesser: Je vous remercie.

Cathay Wagantall: ... même si j'entends que votre point de vue est un peu différent. L'entrepreneuriat n'est pas pour tout le monde, et vous faites manifestement preuve de ténacité.

Vous avez dit que l'embauche fait partie des difficultés auxquelles vous faites face. Embauchez-vous uniquement des anciens combattants?

Nicholas Stroesser: C'est ce que je faisais lorsque j'avais mon premier magasin. Cela faisait partie de l'expérience. Le but était de servir des réservistes et des anciens combattants. Il y avait aussi des membres de la famille au besoin. Quand j'avais mes magasins, j'ai remarqué que les gens aiment parler à un ancien combattant ou à un membre actif lorsqu'ils magasinent.

Cathay Wagantall: Je peux le comprendre compte tenu de votre type d'entreprise. C'est très axé sur les anciens combattants. En même temps, beaucoup d'anciens combattants sont heureux de jouer un rôle — d'être entrepreneurs dans tout le système. Je dois applaudir ceux parmi vous qui deviennent entrepreneurs à cause de votre volonté de servir d'autres anciens combattants. Je m'en réjouis.

Monsieur McSporran, je trouve intéressant que vous ayez parlé des talents et des cadeaux formidables que nos anciens combattants apportent à l'entrepreneuriat. Il est très intéressant d'entendre votre point de vue après Mme Vanderveer en ce qui concerne la différence, bien honnêtement, dans la participation entre les officiers et les anciens combattants du rang et dans leur capacité à obtenir ce qu'il leur faut et à réussir.

Pouvez-vous me dire sur quoi vous mettez principalement l'accent? Je pense que nous avons besoin d'une approche généralisée, et vous semblez mettre davantage l'accent sur les officiers dans l'équation, n'est-ce pas?

• (1125)

Duncan McSporran: Non, pas du tout. L'accent est mis sur l'entrepreneur et le soutien offert, plus particulièrement du point de vue technique, pour les entreprises à Vimy Forge qui répondent à un besoin et à une exigence en matière de défense. Ce sont très souvent les membres subalternes — je suis certain que les autres témoins en diront autant — qui ont les meilleures idées. L'objectif est de les aider à en faire quelque chose de significatif pour les gens qui prennent les décisions.

S'il y a une chose que je dirais, c'est que cela reflète certains des commentaires... L'officier est souvent mieux outillé et mieux formé pour participer à ce genre de discussions de haut niveau afin de faire valoir le point et de tout simplement aller de l'avant. Le travail accompli par Vimy Forge ne semble pas — et c'est clair — axé sur les officiers ou quoi que ce soit du genre. Il s'agit simplement des gens qui ont les meilleures idées.

Cathay Wagantall: Il me reste une minute pour vous permettre de répondre. Vous avez dit que vous n'avez pas de porte d'entrée évidente et vous avez parlé des étapes qui peuvent être franchies pour réussir la première fois, mais vous avez aussi parlé de « essayer à nouveau ». Je pense que c'est très important pour les entrepreneurs.

Voyez-vous beaucoup de circonstances où les personnes échouent initialement? Ce n'est souvent pas de leur propre chef, mais c'est une façon difficile de gagner sa vie et de donner un gagne-pain à d'autres personnes. Que faites-vous pour les aider à « essayer à nouveau »? De quelle manière encouragez-vous cela? Les Canadiens ont tendance à hésiter dans cette situation.

Duncan McSporran: Il faut aider les gens à comprendre que s'ils essuient un échec, ce n'est pas la fin. Cela fait partie du processus d'apprentissage. C'est un environnement de formation à part entière, à bien des égards, et il faut être soutenu par des personnes qui en sont conscientes également.

La présidente: Merci beaucoup.

Pour six minutes, nous allons maintenant entendre M. d'Entremont.

[Français]

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

[Traduction]

Merci à vous tous d'être ici aujourd'hui. Merci de vos témoignages et des services que vous avez rendus à notre pays.

Je vais procéder à tour de rôle, comme l'a fait Mme Wagantall pour ce qui est des exposés. Je vais commencer par M. Stroesser.

Vous avez soulevé deux ou trois points à propos de votre entreprise. Comment avez-vous eu l'idée des vêtements? Est-ce quelque chose que vous avez peut-être fait avant de prendre votre retraite, ou est-ce une possibilité qui vous est venue en tête après votre service?

Nicholas Stroesser: Un ami avec qui j'ai servi dans l'armée visitait Windsor, la ville d'où je viens, et nous avons parlé de la fierté ressentie dans l'armée. J'aime porter des t-shirts. Il n'y avait rien sur le marché qui me convenait, que je voulais porter. C'est là que cela a commencé. C'était quelque chose que je me sentais à l'aise de porter et que d'autres anciens combattants et membres actifs allaient également aimer porter.

Chris d'Entremont: Mon frère vit à Chatham et a travaillé à Windsor pendant un certain temps. Il a certains de vos vêtements. Je l'ai vu les porter à quelques activités.

Nicholas Stroesser: C'est formidable.

Chris d'Entremont: Vous avez parlé d'essayer d'embaucher des anciens combattants.

Nicholas Stroesser: En effet.

Chris d'Entremont: Avez-vous déjà utilisé le site Web d'Emploi et Développement social Canada ou le Guichet-Emplois? Il y a une section pour les anciens combattants. Il faut encore s'identifier en tant qu'ancien combattant sur cette plateforme. Avez-vous eu l'occasion d'utiliser le service offert par Emploi et Développement social Canada?

Nicholas Stroesser: Pour être honnête avec vous, non. Comme je l'ai dit, j'ai essentiellement embauché des gens par l'entremise des réseaux sociaux ou grâce au bouche-à-oreille.

Chris d'Entremont: Dans votre témoignage, vous avez parlé de collaborer et de travailler avec d'autres personnes qui souhaitent démarrer des entreprises. Avez-vous eu l'occasion de communiquer avec d'autres organisations pour obtenir un soutien? Je sais que je vais manquer de temps pour poser des questions, mais de quel type de mesures de soutien auriez-vous eu besoin compte tenu de l'argent qu'il faut pour mettre sur pied une entreprise comme celle que vous avez démarrée?

• (1130)

Nicholas Stroesser: J'ai été très chanceux. J'ai rencontré un monsieur d'une entreprise qui s'appelle CannaConnect. Il est un

grand mentor pour moi depuis environ cinq ans. J'ai eu de la chance de le rencontrer. Il m'a vraiment aidé avec mes questions. Il m'a aidé à ouvrir un magasin à Oromocto. Ce qui m'a le plus aidé, c'est d'avoir des gens pour répondre à mes questions, un mentor.

Chris d'Entremont: Il y a ensuite une deuxième partie à cette question. Lorsque vous démarrez ce genre d'entreprise, il y a une transition. En temps normal, lorsqu'une personne quitte l'armée, nous l'aidons à se recycler sur le plan professionnel et ainsi de suite. D'après ce que nous avons entendu des témoins entendus au cours des dernières réunions, cette transition pourrait se faire au moyen d'une sorte de soutien à l'entrepreneuriat. Mme Vanderveer en a parlé dans son exposé.

Serait-il question d'une grande somme d'argent, d'une subvention de 50 000 \$? Quelle serait la meilleure façon de soutenir une entreprise comme la vôtre?

Nicholas Stroesser: Honnêtement, je n'aurais pas voulu obtenir une grosse somme d'argent au début, car je n'aurais pas su quoi en faire.

Les 10 dernières années m'ont vraiment aidé à savoir sur quoi je dois mettre l'accent. C'est de cette façon que l'entreprise a survécu, mais même une somme de 10 000 \$ il y a deux ou trois ans aurait été extrêmement utile pour l'entreprise. Je n'aurais peut-être pas réussi à garder ouverts les trois magasins, mais celui de Windsor aurait eu une chance de survivre. Compte tenu des restrictions liées à la COVID et de ce genre de choses, je suis arrivé au point où j'utilisais mon propre argent pour mon propre travail. C'est là que j'ai dû arrêter.

Chris d'Entremont: Je vais passer à deux ou trois autres questions pour nos autres invités.

Monsieur McSporran, vous avez parlé des États-Unis et de leur programme. Nous en avons entendu parler dans quelques exposés. Vous avez également dit que le Royaume-Uni a un programme. Quel type de programme d'entrepreneuriat le Canada pourrait-il envisager pour soutenir les anciens combattants?

Duncan McSporran: On pourrait avoir un programme très bien financé, pour être parfaitement honnête. Je pense que nous avons tous les éléments nécessaires. Il faut tout simplement que le programme soit géré, dirigé et coordonné centralement par tous les différents groupes qui existent déjà pour appuyer les entreprises. Certaines entreprises ont besoin d'investissements. D'autres et leurs dirigeants ont besoin de formation. Il faut trouver le bon équilibre entre les deux et répondre à leurs besoins et à leurs exigences.

Je pense que nous avons tout ce qu'il faut. Nous avons juste besoin de tout regrouper.

Chris d'Entremont: Pour terminer, je vais passer à Mme Vanderveer de Recoil.

Après avoir entendu parler de votre programme et avoir lu un peu à ce sujet, je me demande si certaines personnes qui s'adressent à votre organisation ont subi des traumatismes liés au service. Quel type d'anciens combattants participent à votre programme et ont accès aux services que vous offrez?

Heather Vanderveer: Les anciens combattants qui participent à notre programme ont évidemment des blessures liées au service. Nous travaillons surtout avec des survivants et des survivantes de traumatismes sexuels en milieu militaire. Nous leur offrons un soutien individuel par des pairs. Nous travaillons avec la GRC et d'autres groupes de personnes qui portent un uniforme.

Chris d'Entremont: L'entrepreneuriat intervient rapidement.

Heather Vanderveer: Oui.

Chris d'Entremont: Merci.

[Français]

La présidente: Madame Gaudreau, vous avez la parole pour six minutes.

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

Chers témoins, quel bonheur de vous recevoir aujourd'hui. C'est très positif de vous entendre, puisqu'il faut constater les bons coups et que vous en faites partie. J'ai quelques questions à vous poser, et la première s'adresse à Mme Vanderveer.

Au sujet de la pénalisation, vous dites que les femmes doivent atteindre un seuil de crédibilité plus élevé pour obtenir de l'aide. Qu'est-ce que c'est, concrètement?

[Traduction]

Heather Vanderveer: À titre d'exemple, lorsque mon partenaire d'affaires et moi avons démarré l'entreprise, les gens le voyaient comme le visage de l'entreprise. Ils pensaient toujours que je m'occupais de l'administration. Ils ne me voyaient pas comme une cofondatrice. C'est toujours à lui qu'ils voulaient parler. Ils voulaient toujours l'inclure dans les réunions. Parfois, il y avait une pause et il disait que j'étais sa partenaire. D'ailleurs, ma femme l'est aussi. L'entreprise a été cofondée par deux femmes également.

C'est ce que nous avons constaté à maintes reprises de la part de différentes organisations avec qui nous faisons affaire. On veut uniquement parler à mon partenaire d'affaires.

J'espère que cela répond à votre question.

• (1135)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: C'est donc au moment de recevoir de l'aide, que ce soit de l'accompagnement ou du mentorat, que vous avez manqué de reconnaissance, n'est-ce pas?

[Traduction]

Heather Vanderveer: Oui, c'est exact. Ce que nous avons également observé, c'est que puisqu'il est question des traumatismes sexuels en milieu militaire, de nombreuses personnes que nous avons rencontrées pour obtenir des fonds aiment le concept de ce que nous faisons, mais personne ne veut le financer, ou on nous dit que le Centre de soutien et de ressources sur l'inconduite sexuelle, ou CSRIS, offre déjà un soutien par les pairs ou qu'une autre organisation le fait déjà. Malheureusement, le soutien par les pairs du CSRIS fait cruellement défaut. Huit rencontres ne constituent pas un soutien par les pairs.

C'est la même chose pour nos ateliers. Nous sommes les seuls à les offrir, et une fois de plus, on s'intéresse beaucoup à ce que nous faisons, mais personne ne veut les financer.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: D'accord.

Madame la présidente, ce que je constate, c'est qu'il va falloir revisiter la question pour cerner le profil entrepreneurial des vétérans et les défis auxquels ils sont confrontés. Ça va être bon pour notre rapport. Comme nous venons de le constater, le premier défi, c'est

de démystifier l'entrepreneur et l'entreprise qui doivent être valorisés et reconnus. C'est vraiment important.

Ce qui me rassure, chers témoins, c'est que les vétérans et les vétéranes ont effectivement des qualités d'entrepreneur tangibles.

Ce que je constate, monsieur McSporrán, c'est qu'il n'y a pas de porte d'entrée spéciale avec une boîte à outils pour accompagner les vétérans et les vétéranes qui ont envie de se lancer dans l'aventure des affaires, que ce soit en leur faisant connaître les programmes ou en leur offrant l'aide d'organismes, de pairs ou même d'experts. Est-ce bien ça?

[Traduction]

Duncan McSporrán: De mon point de vue, oui, et je pense que M. Stroesser serait d'accord. Il existe des groupes locaux qui pourraient être en mesure de soutenir une personne et de lui offrir des conseils ou du mentorat, mais il n'y a pas de système programmatique qui relie toutes les ressources ensemble d'un océan à l'autre. Qu'il s'agisse d'une distillerie ou d'une entreprise de haute technologie de pointe en matière de défense n'a pas d'importance.

C'est en partie ce que nous essayons de faire avec Vimy Forge dans le domaine de la défense et des technologies de sécurité. Nous voulons offrir un endroit où tout le monde peut se rendre afin d'obtenir un soutien pour leurs PME. Parmi les 10 entreprises initiales de la première cohorte pour Vimy Forge, quatre appartiennent à des anciens combattants ou sont dirigées par des anciens combattants.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci.

Ma dernière question s'adresse à M. Stroesser.

Bien qu'il existe beaucoup d'organisations, tant fédérales que provinciales, qui peuvent vous accompagner — il y a même de l'aide dans le secteur privé — la question ultime est la suivante: les vétérans et les vétéranes qui veulent se lancer en affaires devraient-ils avoir accès à une aide différente de celle offerte à quiconque, comme moi, qui me suis lancée en affaires, pour les accompagner, voire leur donner un coup de pouce financier?

Nicholas Stroesser: Si je comprends bien la question, vous me demandez si ça devrait être la même chose pour tout le monde. C'est une bonne question, mais je ne le sais pas. Je sais que, pour moi, comme je l'ai dit tantôt, une somme de 10 000 \$ aurait été d'une grande aide. Pour l'instant, j'ai assez d'argent pour continuer, mais je vais avoir besoin de plus d'argent à un moment donné. J'ai aussi fait des demandes de bourses et de prêts, mais, étant donné que je suis, je n'ai reçu aucune réponse, ou c'est non.

• (1140)

Marie-Hélène Gaudreau: D'accord. Je vais y revenir lors du prochain tour de questions.

Merci beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup.

[Traduction]

Nous allons maintenant passer à notre deuxième série d'interventions de cinq minutes, en commençant par M. Richards.

Blake Richards (Airdrie—Cochrane, PCC): Tout d'abord, comme on l'a déjà dit aux anciens combattants qui sont parmi nous aujourd'hui, que ce soit en personne ou en ligne, merci d'avoir servi notre pays. Je vous suis très reconnaissant à tous les trois d'avoir présenté des idées et des solutions. C'est vraiment important lorsque nous menons ce genre d'études.

Je vais explorer quelques points, si vous me le permettez. Je vais commencer par vous, madame Vanderveer.

Vous avez indiqué qu'il doit y avoir de meilleures directives sur l'interaction du revenu d'entreprise avec les prestations. Il m'a semblé que c'était une manière polie de dire que certains anciens combattants voient peut-être leurs prestations menacées, supprimées ou réduites parce qu'ils gagnent un revenu d'entreprise. Pourriez-vous nous expliquer ce que vous avez constaté à cet égard? Si c'est le cas, c'est un véritable problème auquel nous devons nous attaquer, à mon avis.

Heather Vanderveer: Oui, c'est vrai, monsieur Richards. Par exemple, John Senior et moi recevons tous les deux des prestations d'invalidité, avec une capacité de gain réduite, ce qui fait que nous ne pouvons gagner que 20 000 \$ supplémentaires. L'entreprise est nouvelle. Nous n'avons reçu ni financement ni subventions. Il y a donc des jours où nous arrivons à peine à payer la facture d'électricité.

Le principe même de nos activités est de ne pas gagner d'argent. Je le préciserai simplement. Cependant, lorsque je discute avec John Senior et d'autres anciens combattants qui ont leur propre entreprise, j'entends toujours cette crainte: s'ils dépassent le seuil de 20 000 \$, on réduira leurs prestations et il n'y aura alors rien pour combler l'écart.

Blake Richards: Il me semble que, dans la situation actuelle, nous devrions encourager les anciens combattants à mettre à profit leurs talents et leurs compétences, qui sont tout à fait uniques. Or, il semble au contraire que certains éléments de leur régime de prestations aient un effet dissuasif. Vous avez mis le doigt sur un véritable problème et j'espère que nous pourrions en parler dans notre rapport.

Monsieur Stroesser, vous avez mentionné trois éléments qui, d'après votre expérience et celle d'autres personnes avec lesquelles vous avez travaillé, pourraient être améliorés. Vous avez parlé du financement, qui, je pense, a déjà été soulevé dans certaines des questions. Je voudrais me pencher sur les deux autres, à savoir le mentorat et l'embauche.

Vous offrez du mentorat à d'autres vétérans qui souhaitent démarquer une entreprise. Est-ce que le ministère des Anciens Combattants leur recommande vos services? Y a-t-il un lien avec le ministère, ou s'agit-il plutôt de personnes qui font appel à vous parce que le ministère ne leur apporte pas ce soutien?

Nicholas Stroesser: C'est le deuxième scénario. Je le fais depuis 11 ans. Nous sommes très présents sur les réseaux sociaux et notre marque est bien connue. Au fil des ans, de nombreux vétérans se sont adressés à moi pour me demander de leur servir de mentor. En gros, j'ai transmis ce que j'ai reçu et ce que j'ai appris. C'est quelque chose que j'aimerais faire à l'avenir — aider les vétérans. Je ne sais pas où j'en serais si j'avais eu cela plus tôt.

Blake Richards: Diriez-vous qu'il faudrait, au sein du ministère, assurer une certaine coordination à cet égard pour les vétérans à la recherche de mentorat, qui consisterait à les mettre en contact avec d'autres vétérans en mesure de le leur offrir? Est-ce quelque chose qui devrait être coordonné au sein du ministère?

Nicholas Stroesser: Oui. Je crois qu'à un moment donné, la Fondation du prince au Canada avait mis quelque chose en place. On m'a d'ailleurs contacté il y a cinq ou six ans pour que je devienne mentor, mais à l'époque, j'avais moi-même besoin d'un mentor. Même si j'avais très envie de le faire, je n'étais vraiment pas en mesure d'apporter de l'aide. Si je n'avais pas les connaissances nécessaires, qu'aurais-je pu transmettre?

Blake Richards: En ce qui concerne l'embauche, vous avez mentionné que vous aviez contacté la plupart des gens sur les réseaux sociaux. Avez-vous communiqué avec le ministère des Anciens Combattants à ce sujet? Dispose-t-il d'un répertoire de vétérans à la recherche d'un emploi dans une entreprise appartenant à un vétéran, ou s'agit-il d'un outil qu'il faudrait créer? Le ministère pourrait-il faire mieux lorsqu'il s'agit de coordonner les possibilités offertes aux vétérans qui sont à la recherche d'un emploi et aux entreprises appartenant à des vétérans qui cherchent à embaucher des vétérans?

Nicholas Stroesser: Je vais être honnête. J'ai tapé « anciens combattants canadiens à la recherche d'un emploi » sur Google et cela ne m'a pas mené très loin. Je pense que s'il existait une sorte de banque de données... Je ne sais pas si l'on peut inclure les réservistes en plus des anciens combattants. J'ai la chance de pouvoir communiquer avec les régiments de réserve ici, en ville, et recruter directement auprès d'eux. Ce serait bien d'avoir une banque de données de vétérans à la recherche d'un emploi. Je souhaite que la marque continue de se développer dans différentes régions du pays et je ne peux pas y arriver tout seul.

• (1145)

Blake Richards: Merci. Je vous suis reconnaissant pour ces remarques.

Encore une fois, merci à vous tous d'avoir proposé des solutions. Il est essentiel non seulement de déterminer les problèmes, mais aussi de trouver des solutions. Je pense que vous avez tous apporté d'excellentes suggestions aujourd'hui, qui, je l'espère, pourront figurer dans notre rapport.

[Français]

La présidente: Merci beaucoup.

J'aimerais aviser les témoins que M. St-Pierre va aussi leur parler en français et en anglais. Alors, je les prie de sélectionner la langue de leur choix pour les questions.

Monsieur St-Pierre, vous avez la parole pour cinq minutes.

Eric St-Pierre (Honoré-Mercier, Lib.): Merci, madame la présidente.

Puisque je suis Québécois et Montréalais, je vais poser des questions en français, mais aussi en anglais, pour les témoins anglophones.

Madame Vanderveer, votre travail met en lumière des approches vraiment ancrées dans la réalité des survivantes et des survivants. Selon vous, quels éléments des modèles communautaires devraient être intégrés de façon plus systémique dans les politiques publiques afin de mieux refléter les besoins réels des vétérans et des vétérans, notamment en matière de traumatismes complexes?

[Traduction]

Heather Vanderveer: Pouvez-vous reformuler la question, s'il vous plaît?

Eric St-Pierre: Oui.

Votre travail met en lumière des approches vraiment ancrées dans la réalité des survivantes et des survivants. Selon vous, quels éléments des modèles communautaires devraient être intégrés de façon plus systémique dans les politiques publiques, ou quelles leçons tirées de l'action communautaire devrions-nous intégrer dans l'élaboration des politiques?

Heather Vanderveer: Je ne suis pas entièrement sûre de bien comprendre votre question. De notre côté, en ce qui concerne le soutien que nous apportons aux survivantes et aux survivants, nous faisons ce que nous faisons parce que nous avons constaté que la collectivité ne comprend pas les aspects complexes du traumatisme sexuel dans le cadre du service militaire, du traumatisme institutionnel et de la trahison institutionnelle.

C'est peut-être la raison pour laquelle j'ai du mal à trouver la meilleure réponse à votre question. Il n'y a rien dans la collectivité civile qui puisse nous aider. C'est pourquoi nous offrons le soutien que nous offrons.

Eric St-Pierre: C'est très bien. Merci.

Monsieur Stroesser, je vais maintenant passer à vous.

J'ai toujours adoré les beaux t-shirts, alors votre travail me plaît beaucoup. Merci pour tout ce que vous avez accompli. Merci pour votre service.

Vous avez parlé précédemment des difficultés que vous aviez rencontrées pour obtenir des prêts, ou vous avez dit en substance que les prêts étaient assez chers ou semblaient prohibitifs. Pourriez-vous nous en dire plus sur votre propre expérience sur ce plan.

Nicholas Stroesser: Je n'ai jamais été doué pour les finances. Donc, évidemment, les banques vont tout de suite se moquer de moi.

Shopify héberge mon site Web. La plateforme propose Shopify Capital, qui n'offre pas des taux très avantageux, mais qui aide au besoin. Des banques m'ont également contacté. Enfin, je ne sais pas si ce sont vraiment des banques. Je les qualifierais plutôt d'usuriers. On m'a refusé un prêt à un moment donné, puis tout à coup, on m'a dit que j'étais désormais en mesure d'obtenir un prêt important. Toutefois, à ce moment-là, je n'en avais plus besoin.

Encore une fois, je ne pense pas que me donner 20 000 \$ à mes débuts aurait été une bonne idée, car je n'aurais pas su quoi en faire. Cependant, peut-être qu'avec l'aide d'un mentor et un peu d'argent, j'aurais pu éviter certains des obstacles que j'ai rencontrés jusqu'à présent. Je ne me plains pas de ce que j'ai accompli à ce jour, mais il y a certaines choses qui auraient pu m'aider et qui auraient rendu mon parcours plus facile.

Eric St-Pierre: Merci de nous parler de votre expérience.

Votre entreprise semble mettre en avant l'identité canadienne et le service militaire dans les produits qu'elle propose. Je me demande comment nous pourrions mieux aider les entreprises comme la vôtre à se faire connaître et à accéder au marché, notamment en ce qui concerne la promotion de produits et de contenus canadiens.

Nicholas Stroesser: Je sais qu'il existe quelques sites Web qui font la promotion d'entreprises dirigées par des vétérans canadiens, de produits et d'autres choses encore. Je ne sais pas comment le gouvernement pourrait y contribuer. Je suis sûr qu'il pourrait le faire d'une manière ou d'une autre.

Encore une fois, le plus important serait l'accès à une banque, à une subvention quelconque ou à un taux d'intérêt réduit — pour les

anciens combattants qui sont admissibles, évidemment. J'ai failli tout arrêter à de nombreuses reprises, mais j'ai un excellent travail qui me procure un très bon revenu. J'espère qu'un jour, mon entreprise me procurera ce revenu, si jamais j'y parviens. Un peu d'argent et un peu d'aide m'auraient probablement permis d'aller beaucoup plus loin.

• (1150)

Eric St-Pierre: C'est très bien. Merci pour votre présence aujourd'hui et pour l'excellent travail que vous accomplissez au sein de votre entreprise.

Je vais passer à M. McSparran.

Dans le cadre de notre étude sur les obstacles à l'entrepreneuriat pour les vétérans, j'aimerais savoir si vous constatez des problèmes particuliers auxquels sont confrontés les vétérans qui souhaitent créer ou faire croître leur entreprise?

Duncan McSparran: Oui, tout à fait, surtout dans les secteurs de grande valeur que j'observe tout particulièrement. Il s'agit littéralement de la capacité à parler à des gens et à discuter de la manière dont un plan d'affaires pourrait évoluer.

En ce qui concerne le secteur de la défense, j'ai ici, au Nouveau-Brunswick, une équipe qui propose une solution fantastique. Ses membres m'ont demandé de l'aide et j'ai accepté de la présenter. Or, ce que les gens m'ont répondu à propos de cette solution de calibre mondial, c'est qu'ils ne pouvaient pas leur parler, car il n'existait aucun mécanisme leur permettant de montrer que c'est équitable. Ils ont dit qu'ils ne pouvaient pas leur parler sans parler aux grandes entreprises.

La présidente: Je suis vraiment désolée. Je dois vous interrompre. Merci beaucoup.

[Français]

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

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

Je vais m'adresser à M. Stroesser.

D'abord, merci beaucoup de vous exprimer en français — votre français est impeccable. Ça nous permet d'avoir des échanges plus fluides, puisque je peux parler plus rapidement. Sinon, je perds du temps.

On parlait de subventions, de prêts garantis et de prêts sans intérêts. Est-ce que vous pensez que vous êtes discriminé par rapport aux gens communs, comme moi, qui me suis lancée en affaires il y a une dizaine d'années?

Nicholas Stroesser: Je ne sais pas si je suis discriminé, mais, comme je l'ai dit, mes finances personnelles ne vont pas toujours très bien. Alors, même si je dis à la banque que j'ai besoin d'un peu d'argent pour mon entreprise, je ne suis pas admissible à un prêt.

Marie-Hélène Gaudreau: Vous êtes donc dans la même situation que tout entrepreneur qui n'a pas de capital pour démarrer son entreprise.

Nicholas Stroesser: C'est ça.

Marie-Hélène Gaudreau: D'accord.

Là où je veux en venir, c'est que je me rends compte qu'on a besoin d'une réforme et de revisiter les critères d'admissibilité et d'octroi pour maintenir ses prestations aussi longtemps qu'on a une sécurité d'emploi. En affaires, c'est toujours incertain.

Nicholas Stroesser: Oui, c'est ça.

Marie-Hélène Gaudreau: Dans tous les témoignages, on nous dit que chaque dollar gagné au-delà d'un certain seuil — je pense que c'est environ 20 000 \$ — est déduit des prestations. Alors, ça, c'est une chose.

Ensuite, il faut aussi s'assurer que les vétérans et les vétéraines sont accompagnés de façon équitable et qu'ils ont minimalement la nomenclature des ressources qui existent, parce qu'il y en a. Au Québec, par exemple, il y a la Maison de l'entrepreneur. Je pense aux personnes qui fournissent de l'aide en matière de ressources humaines, entre autres, au financement qui vient d'Ottawa, au financement qui vient des provinces, etc. Tout y est.

Est-ce que vous êtes d'accord qu'avec ça, vous seriez en bonne posture?

Je vous demande de répondre par oui ou non, parce que mon temps de parole est écoulé.

Nicholas Stroesser: Oui, certainement. Comme je l'ai dit, un jour, j'aimerais être quelqu'un qui peut aider les vétérans entrepreneurs, mais je ne suis pas encore dans une situation où je peux le faire.

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Il reste environ cinq minutes avant de procéder au changement de témoins pour la deuxième heure. Je vais donc laisser à M. Richards et à M. Casey la chance de poser d'autres questions.

[Traduction]

Monsieur Richards, vous disposez de deux minutes et demie, puis nous terminerons avec M. Casey, qui aura également deux minutes et demie.

Blake Richards: Pour tous les témoins qui souhaitent y répondre, j'ai une question d'ordre général sur les affaires. Elle ne concerne pas uniquement les vétérans. Vous pourriez peut-être m'aider.

Au cours des 10 dernières années, nous avons assisté à un changement important. Il y a 10 ans, lorsqu'un Canadien créait une entreprise, dans deux tiers des cas, c'était au Canada, et dans un tiers des cas, ailleurs. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Les deux tiers des entreprises sont lancés à l'étranger.

Je me demande si quelqu'un ici a des observations ou des idées sur les raisons qui pourraient expliquer cette situation et s'il y a des mesures que nous pourrions proposer pour l'améliorer. Levez simplement la main.

Je vais commencer par vous, monsieur McSporrان.

• (1155)

Duncan McSporrان: Je vais répondre brièvement. Évidemment, c'est dans le domaine technique. Parmi toutes les entreprises canadiennes qui reçoivent 1 million de dollars ou plus en capitaux, 50 % sont désormais situées à l'étranger. Cette situation s'explique en partie par le fait que nos jeunes entreprises sont sous-évaluées, et ce n'est pas uniquement dans le secteur technique. Nous ne valorisons vraiment pas assez ces jeunes entreprises. Lorsqu'il s'agit de vétérans,

c'est encore pire, car je ne pense pas que nous comprenions la valeur que les vétérans apportent à l'écosystème entrepreneurial lorsqu'ils créent une entreprise.

Ce ne sont là que mes propres réflexions et opinions.

Blake Richards: Merci.

J'aimerais savoir si vous avez des idées sur la manière dont nous pourrions améliorer la situation, mais je voudrais d'abord donner aux deux autres témoins la possibilité de s'exprimer à ce sujet, s'ils le souhaitent.

Heather Vanderveer: Pourriez-vous répéter la question, s'il vous plaît? Je suis désolée.

Blake Richards: Nous constatons que de plus en plus d'entrepreneurs canadiens choisissent de démarrer leur entreprise à l'extérieur du Canada. J'aimerais savoir si vous pouvez nous en dire plus sur les raisons qui expliquent cela et sur ce que nous pourrions faire pour aider à régler ce problème.

Heather Vanderveer: Oui, je peux vous en dire plus, parce que nous avons eu des discussions avec différentes organisations aux États-Unis au sujet des ateliers et des programmes que nous offrons, et à l'heure actuelle, il y a un énorme intérêt et une énorme adhésion.

Quand nous les offrons ici, la première chose qu'on nous dit, c'est que nous n'avons pas de diplôme en psychologie, mais on n'a pas besoin d'un diplôme en psychologie pour offrir du soutien à ses pairs. Je répète que nos ateliers ne sont pas dispensés par un professionnel de la santé mentale, mais par un professionnel en psychoéducation.

C'est ce qui se passe. Lorsque nous présentons cela aux États-Unis, les gens voient la valeur du soutien par les pairs.

La présidente: Merci.

Monsieur Casey, vous avez deux minutes et demie.

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

Monsieur Stroesser, je n'ai pas de question à vous poser, mais j'ai une demande à vous faire. Veuillez consulter le site Guichet emplois.gc.ca/emploi/vétérans. Il s'agit d'une banque d'emplois pour les vétérans. Le Comité serait très intéressé à connaître vos commentaires en tant que personne qui a vécu une certaine frustration. N'hésitez pas à faire un suivi auprès du Comité une fois que vous aurez examiné cette question.

Nicholas Stroesser: Certainement.

Sean Casey: Monsieur McSporrان, vous n'avez pas eu l'occasion de terminer votre déclaration liminaire, et ce que vous aviez à dire m'a fasciné. Pouvez-vous revenir en arrière pour voir ce qui a été oublié et terminer maintenant?

Duncan McSporrان: Je suis désolé, monsieur Casey. Cette fenêtre s'est fermée lorsque je l'ai quittée, malheureusement.

Essentiellement, je parlais de la valeur que les vétérans apportent et, en particulier, de la façon dont... Tout le monde parle de « méthodologie agile » en affaires. La méthodologie agile se fonde sur la mise en valeur de l'utilisateur final. Tout le monde oublie que les anciens combattants ont été des utilisateurs finaux. Cela permet aux gens, en particulier dans les environnements de la défense et de la sécurité nationale, de créer les solutions dont nous avons besoin à l'échelle nationale.

Je vais vous présenter une statistique. La plus grande entreprise de défense appartenant à des intérêts canadiens est CAE, que beaucoup de gens connaissent. C'est la 74^e entreprise de défense en importance au monde. Tous nos autres contrats de défense sont attribués à de grandes entreprises dont la propriété intellectuelle ne se trouve pas au Canada. Nous pouvons améliorer cela en utilisant les petites et moyennes entreprises qui sont mises sur pied par des vétérans qui connaissent les solutions dont les forces ont besoin.

Sean Casey: Merci.

Madame Vanderveer, vous avez parlé d'une frustration liée à l'interaction entre les prestations et le revenu entrepreneurial. Un avis de motion a été donné pour augmenter de 75 % le seuil d'admissibilité à la prestation de remplacement du revenu. Pensez-vous que cela aiderait?

Heather Vanderveer: Absolument, ce serait utile.

Sean Casey: J'espère que cette étude sera adoptée et que nous vous convoquerons de nouveau.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup à nos témoins.

À ceux qui ont servi notre pays et qui, à bien des égards, continuent de le faire, je vous remercie des sages paroles que vous avez prononcées ce matin.

Sur ce, nous allons suspendre la séance et accueillir notre autre groupe de témoins.

• (1200) _____ (Pause) _____

• (1200)

[Français]

La présidente: Nous allons maintenant reprendre nos travaux.

J'aimerais faire quelques observations à l'intention des nouveaux témoins.

Avant de prendre la parole, attendez que je vous nomme. Si vous participez à la réunion par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro, et veuillez vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. En ce qui concerne l'interprétation, ceux qui participent au moyen de l'application Zoom peuvent choisir, au bas de leur écran, le parquet, l'anglais ou le français. Ceux qui sont dans la salle peuvent utiliser l'écouteur et choisir le canal désiré.

• (1205)

[Traduction]

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à notre deuxième groupe de témoins. À titre personnel, nous accueillons M. William Steed, par vidéoconférence. Nous accueillons M. Arjun Grewal, chef, Innovation en matière de défense, IMT Group. De VeCATS Inc., nous accueillons M. Joseph Blanchard, fondateur et chef de la direction, Centre pour l'entrepreneuriat des vétérans, par vidéoconférence.

Bienvenue à vous trois. Chacun d'entre vous disposera de cinq minutes.

Nous allons commencer par M. Steed. Vous avez la parole pour cinq minutes.

William Steed (à titre personnel): Bonjour, et merci de m'accueillir aujourd'hui. Je suis très heureux de faire partie de ce groupe. J'espère simplement pouvoir vous faire part de quelques exemples qui pourront être utiles, à l'avenir, à d'autres anciens combattants entrepreneurs.

Je dirige mon entreprise depuis huit ans maintenant. Tout a commencé de zéro, sans fonds de roulement et essentiellement sans soutien des banques, du MDN, d'Anciens Combattants ou de quoi que ce soit d'autre. Ce que j'ai constaté, c'est qu'il y a toute une communauté d'organisations au sein du ministère de la Défense nationale et du ministère des Anciens Combattants qui recherchent des programmes susceptibles d'aider les anciens combattants en transition ou en traitement du TSPT.

Je travaille beaucoup avec les organisations d'anciens combattants et un peu avec le MDN par l'entremise du programme Sans limites et des cliniques de traitement des traumatismes liés au stress opérationnel ainsi qu'avec les centres de soutien pour les familles des militaires. J'ai travaillé avec eux pour donner des cours de ferblanterie pour les anciens combattants. Je voyage également dans l'Ouest canadien et je travaille avec divers organismes de bienfaisance pour anciens combattants. Je travaille pour soutenir les vétérans et leur montrer des techniques pour forger le fer. Nous donnons des ateliers et des cours et nous tenons des activités de ce genre.

Ce que j'ai constaté, et ce n'est que mon expérience, c'est qu'il n'y a pas vraiment de répertoire central d'information accessible aux entrepreneurs comme moi sur la façon d'être inclus dans les programmes du ministère de la Défense nationale ou d'Anciens Combattants Canada afin que nous puissions offrir nos services. Cela aurait été utile.

Dans tout le travail que j'ai fait jusqu'à présent, habituellement, les membres de ces groupes ont communiqué avec moi ou ont entendu parler de moi par le bouche-à-oreille, ou ils ont fouillé mon site Web en ligne ou sont passés par Facebook ou quelque chose du genre. C'est très informel. Je n'ai trouvé aucun programme qui pourrait aider les anciens combattants à l'avenir. C'est essentiellement l'un des obstacles que j'ai constatés, et j'aimerais donc savoir ce que vous en pensez.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Steed.

Nous passons maintenant à M. Blanchard, pour cinq minutes.

Joseph Blanchard (fondateur et directeur général, Centre pour l'entrepreneuriat des vétérans (Vet-Hub), VeCATS Inc.): Merci, madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité et les autres témoins.

Je m'appelle Joseph Blanchard. Je suis un vétéran qui compte environ 30 ans d'ancienneté. Je suis le fondateur de Veterans Career Assistance and Transition Services, ou VeCATS, et j'y travaille depuis 12 ans. Au cours des six dernières années, j'ai mis sur pied le Centre pour l'entrepreneuriat des vétérans, connue sous le nom de Vet-Hub.

Environ 6 000 membres des Forces canadiennes quittent le service chaque année. Ces personnes apportent avec elles de nombreuses compétences: le leadership sous pression, l'expérience de la planification opérationnelle, la logistique, la sécurité, l'expertise technique et l'état d'esprit axé sur la mission. Malgré ces forces, bon nombre se posent une question cruciale: quelle est ma place dans notre économie civile? Pour un nombre croissant d'entre eux, la réponse est l'entrepreneuriat, mais le système n'est pas conçu pour eux. Vous l'avez entendu dans toutes vos récentes réunions.

Pour ce qui est du problème principal, les anciens combattants n'échouent pas en raison d'un manque de capacité. Ils font face à des obstacles systémiques, notamment l'absence de voies de transition structurées vers la propriété d'entreprise; un accès limité à une formation, à un mentorat et à un financement coordonnés; un système d'approvisionnement qui, de nos jours, prend de trois à cinq ans, ce qui est beaucoup trop long pour qu'une entreprise en démarrage survive; la difficulté à traduire l'expérience militaire en crédibilité d'entreprise; et la perte d'identité, d'utilité et de sentiment d'appartenance à la communauté après le service.

Environ 20 % de toutes les entreprises en démarrage au Canada échouent au cours de la première année, souvent en raison d'un manque de systèmes de soutien, et non d'un manque de talents. Par l'entremise des programmes VeCATS, nous soutenons les vétérans dans leur transition. Nous les aidons à définir leur identité et leurs choix de carrière. Nous les aidons à acquérir les compétences dont ils ont besoin pour survivre dans le monde civil et nous les mettons en contact avec les possibilités qui s'offrent à eux. Cependant, nous nous sommes rapidement rendu compte qu'il fallait quelque chose de plus vaste. C'est là que nous avons lancé le centre Vet-Hub, qui est conçu par des vétérans, pour des vétérans, pour permettre la création et la croissance d'entreprises prospères.

Notre modèle est simple. C'est une infrastructure qui regroupe cinq composantes essentielles. Il y a d'abord la formation et l'éducation, qui tirent parti de l'allocation pour études et formation des vétérans et de certaines politiques de transition des FAC. Nous offrons du mentorat et du perfectionnement en leadership, qui seront un élément essentiel du Vet-Hub. L'accès au capital — ou ce que j'appelle la « piste financière » — pour qu'une entreprise réussisse comprendra des éléments comme un fonds de démarrage pour les entreprises à domicile, des investisseurs providentiels, du capital de risque et, bien sûr, l'accès aux programmes gouvernementaux, avec des services partagés et des soutiens aux entreprises très semblables à ce que nous obtenons dans l'armée.

Vous avez une composante centralisée qui réduira les obstacles importants pour ces entreprises, où nous centralisons la fonction des ressources humaines, la fonction des finances, la fonction de commercialisation et, bien sûr, le soutien opérationnel. Il y a aussi l'accès à l'approvisionnement et son accélération, qui créeront des voies permettant aux entreprises appartenant à des vétérans de vendre plus rapidement au gouvernement. L'un de ces éléments, dont je pourrai parler plus tard, concerne les discussions avec la sous-ministre et son sous-ministre adjoint à Services publics et Approvisionnement Canada.

L'occasion stratégique pour nous au Canada est de faire en sorte que le Vet-Hub devienne plus qu'un programme de soutien et devienne un atout stratégique national afin que les anciens combattants aient une habilitation de sécurité, de l'expérience opérationnelle et de la confiance dans les environnements de la défense et de la sécurité publique. Avec la bonne structure, ils peuvent aider à ac-

célérer l'innovation en matière de défense, de sécurité et de services publics, et ils peuvent réduire les délais d'approvisionnement, qui prennent de 3 à 5 ans de nos jours, à 12 à 18 mois. Il y a deux ou trois facteurs qui entrent en ligne de compte. Premièrement, il y a les habilitations de sécurité pour les entreprises détenues par des vétérans. Cela correspond directement, bien sûr, aux priorités du Canada concernant l'innovation en matière de défense et la résilience de la chaîne d'approvisionnement, y compris la croissance économique.

Ce que nous demandons, c'est la capacité non pas de construire quelque chose à partir de zéro, mais d'officialiser et d'élargir le Vet-Hub, et plus précisément d'établir le Vet-Hub en tant qu'écosystème national d'entrepreneuriat comparable aux programmes d'entrepreneuriat pour les femmes, les Noirs et les Autochtones des six dernières années, qui ont reçu du financement.

• (1210)

De mettre en place une voie d'approvisionnement réservée aux entreprises de vétérans...

La présidente: Monsieur Blanchard, je suis vraiment désolée. J'ai oublié de mentionner que je suis une impitoyable gardienne du temps. Compte tenu du temps imparti, je dois vous interrompre. Je suis sincèrement désolée. J'espère que vous aurez plus de temps pour intervenir pendant la période de questions.

Monsieur Grewal, vous avez cinq minutes.

Arjun Grewal (responsable, Innovation en matière de défense, IMT Group): Madame la présidente, je vous remercie, vous ainsi que le Comité, de m'accueillir aujourd'hui. C'est un véritable privilège d'être ici.

Avant de commencer, je souhaite dire quelque chose que l'on ne dit pas assez souvent dans des salles comme celle-ci. Je salue votre engagement envers l'amélioration continue et je vous remercie de recueillir l'opinion éclairée d'anciens combattants de partout au Canada. C'est très important pour vous guider dans cette voie.

Au sein des forces, les militaires partagent beaucoup d'expériences communes. J'ai l'impression que la même chose se produit à l'extérieur, que ce soit dans leurs projets d'entreprises, dans la retraite ou pour d'autres raisons. Parfois, dans des contextes comme celui-ci, il peut être difficile de communiquer de nouvelles informations ou de nouvelles expériences pour en témoigner, donc je veux prendre un peu de recul et vraiment porter mon regard vers l'avenir.

Nous vivons une époque sans précédent sur les plans économique, militaire et géopolitique, et nous cherchons à mettre la table à l'établissement de politiques influentes pour les futurs vétérans, compte tenu de toutes les expériences que les soldats d'aujourd'hui vont vivre au cours des 20 à 30 prochaines années. Ainsi, j'aimerais vous parler un peu de mon propre parcours.

Je me suis joint aux Forces armées canadiennes à l'âge de 17 ans, et cette décision a façonné chaque dimension de ma vie depuis. Mon service a été unique. C'était au début de la guerre mondiale contre le terrorisme. J'ai passé 13 années de ma carrière au sein des Forces d'opérations spéciales du Canada, ce qui m'a amené à être déployé à plusieurs reprises à divers endroits.

J'ai tout adoré de mon expérience. J'ai eu une carrière militaire fantastique. Je dois beaucoup aux gens que j'ai rencontrés et aux relations que j'ai forgées. Ma carrière a été marquée par des épreuves et des risques bien réels, mais par des résultats mesurables en même temps. Je considère que tout cela a alimenté mon parcours actuel vers l'entreprise privée et l'entrepreneuriat.

L'un des grands atouts de cette carrière a été le réseau organique d'amis, de collègues et de mentors qui s'est formé autour d'elle. Ce réseau m'a soutenu dans mes déploiements, dans la transition et en entrepreneuriat d'une manière qu'aucun programme officiel ne pourrait pleinement reproduire. Je suis certain que bon nombre de mes collègues et des anciens combattants diraient la même chose. Parallèlement, des organisations comme la Blackstone Association et l'Alliance of Canadian Defence Companies ont créé des communautés de pratique et de soutien supplémentaires — comme celle de M. Blanchard —, dans le secteur privé, pour accompagner et aider les vétérans.

Je suis marié et père de deux filles. Chaque décision que j'ai prise en uniforme, et chaque décision que j'ai prise depuis, a été façonnée par le soutien que j'ai reçu d'elles. Elles incarnent tout ce qui me tient à cœur et tout ce qu'est le Canada. Nos familles sont également élargies par les liens que nous tissons en service. Comme je l'ai mentionné, ces réseaux sont très profonds.

Depuis que j'ai quitté les Forces armées canadiennes il y a six ans et demi, j'ai consacré ma vie professionnelle à bâtir une carrière au service d'organisations qui établissent des ponts entre l'expérience militaire et la vie civile, y compris BurnPits360 Canada et BurnPits360 U.S., une organisation américaine à qui l'on doit la PACT Act, qui crée un fonds aux États-Unis pour les vétérans contre l'exposition à des substances toxiques. J'ai également travaillé avec la Blackstone Association et Erase PTSD, du Dr Eugene Lipov, qui travaille à l'avancement de techniques comme le blocage du ganglion stellaire et d'autres soins de santé pour les anciens combattants.

Aujourd'hui, je suis membre de l'équipe de la Military Casualty Support Foundation, qui est administrée par la famille qui dirige la IMT Corporation, l'une des principales entreprises de défense du Canada. Je suis également le fondateur et directeur général de l'Arctic Training Centre, un centre de formation situé dans le Nord de l'Arctique, qui appartient à des intérêts privés et qui vise à combler les lacunes non seulement des FAC, mais aussi de nos alliés de l'OTAN.

Nous nous faisons souvent poser la même question — et je vais vous dire qu'on me l'a posée quand j'ai fait part de mon invitation à mes collègues en service ou à la retraite —: « Pourquoi? » Quel effet cherchons-nous à obtenir grâce aux politiques, à l'éducation, à l'information et à divers changements? Eh bien, je dirais au Comité qu'un vétéran épanoui est l'outil de recrutement le plus puissant dont dispose le Canada. Lorsque les vétérans sont visibles dans nos collectivités, dans nos entreprises et dans la vie publique, ils incitent d'autres personnes à s'engager. Je ne pense pas avoir besoin de rappeler à quiconque ici à quel point c'est important dans le monde d'aujourd'hui. Lorsqu'ils disparaissent dans le silence ou peinent sans soutien, nous perdons un avantage en tant que pays.

Dans cet esprit, j'espère contribuer aux travaux du Comité en partageant des réflexions sur l'indemnité pour études et formation; les vétérans sur le marché de l'emploi, puisque les vétérans sont en train de bâtir la base industrielle de défense, en grande partie; et les futurs vétérans, comme je l'ai mentionné. Le futur soldat deviendra

un futur vétéran. Ces personnes vont arriver sur le marché civil avec un nouvel ensemble de compétences et une nouvelle perspective du paysage stratégique dans lequel se trouve le Canada.

Merci.

• (1215)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Grewal.

Je vous remercie tous du temps que vous nous accordez aujourd'hui.

Nous allons maintenant passer aux questions, en commençant par Mme Wagantall, pour six minutes.

Cathay Wagantall: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à vous tous de votre contribution aujourd'hui. C'est très apprécié.

C'est le bon moment, comme je l'ai mentionné, pour nous attaquer sérieusement à cet enjeu. Je trouve intéressant tout ce que j'entends aujourd'hui au sujet de cette décision de mettre beaucoup plus l'accent sur les anciens combattants et sur ce qu'ils peuvent offrir, compte tenu de la situation actuelle de notre pays, de nos besoins en matière d'approvisionnement pour la défense nationale et de l'engagement pris par notre premier ministre.

J'ai une question. Je ne sais pas comment elle s'insère vraiment dans cette discussion, mais cela me touche dans ma circonscription. Il y a beaucoup de fabricants au Canada qui fournissent toutes sortes de matériaux qui sont transformés en ceci ou cela dans le monde, mais qui ne sont pas du tout mis à contribution dans notre propre pays et dans le volet militaire de l'approvisionnement pour le Canada. Ils aimeraient vraiment l'être, pourtant.

Notre premier ministre a mentionné dans un discours en fin de semaine dernière que nous allons utiliser nos propres ressources — notre acier, notre aluminium, nos minéraux rares et notre technologie — dans notre approvisionnement en matière de défense nationale, mais il n'a pas dit grand-chose sur qui pourra participer à ces marchés. Comment cela pourrait-il fonctionner, selon vous?

Je vais d'abord poser la question à M. Grewal, puis j'aimerais la poser à M. Blanchard. Il semble qu'il y ait là une avancée. Est-ce vrai?

• (1220)

Arjun Grewal: Je dirais que l'avancée est attribuable au fait que nous essayons tout le temps d'être partout et de mettre en lumière la valeur que non seulement moi, mais d'autres vétérans aussi ont à apporter, surtout dans ce contexte.

Je parle ici au nom d'IMT... L'une des équipes avec lesquelles je collabore étroitement est une entreprise manufacturière — l'une des plus grandes entreprises de défense du Canada, comme je l'ai mentionné — qui est entièrement souveraine et détenue par des Canadiens. Je dirais que le secteur privé commence à opérer un virage dans cette direction, pour voir comment exploiter les talents qui existent dans les forces et parmi les anciens combattants également.

Il incombe aux fabricants et aux entreprises privées de se faire connaître, que ce soit sur LinkedIn, sur d'autres réseaux sociaux ou sur les marchés de l'emploi des vétérans, où nous pouvons aider à amplifier ce lien et à le diffuser à plus grande échelle.

Cathay Wagantall: Je serais donc portée à dire qu'il devrait y avoir un moyen pour les entreprises existantes très efficaces dans le monde entier de faire partie de la dynamique et d'employer des anciens combattants également.

Arjun Grewal: Absolument. L'un des points que j'aimerais faire valoir, c'est qu'il s'agit, bien sûr, d'une politique d'Anciens Combattants Canada. Cela devrait s'accompagner d'une politique économique, car le fait d'inciter les entreprises à acheter les produits des vétérans, comme les produits canadiens, serait une bénédiction non seulement pour les vétérans, mais pour notre économie.

Les petites entreprises du Canada emploient 5,8 millions de personnes. Il y a 6 000 anciens combattants qui quittent les forces chaque année. Si 20 % d'entre eux lançaient de petites entreprises, ce serait tout un moteur économique.

Cathay Wagantall: Effectivement. Il ne fait aucun doute que tout le monde doit mettre la main à la pâte en ce moment.

Vous avez mentionné quelque chose dont j'aimerais parler à M. Blanchard. Vous avez tous les deux parlé de l'allocation pour études et formation.

Monsieur Blanchard, il semble que vous soyez déjà très engagé. Compte tenu des discussions que nous avons eues au Comité au sujet de l'entrepreneuriat et des anciens combattants, vous avez une longueur d'avance et vous saisissez très bien de quoi nous avons vraiment besoin. Pouvez-vous me parler de l'accès à l'allocation pour études et formation, s'il vous plaît?

Joseph Blanchard: Tous les anciens combattants sont admissibles à l'allocation pour études et formation. Il y a différents paliers. De zéro à six ans, ils ont accès à 6 100 \$. De 6 à 12 ans, on parle de 48 000 \$ ou 49 000 \$. Pour plus de 12 ans, ils peuvent toucher 99 000 \$.

Nous travaillons avec plusieurs universités et établissements d'enseignement partout au Canada pour établir des liens au moyen de divers réseaux avec le portail pour les vétérans en entrepreneuriat, ou Vet-Hub. Nous tentons d'aller à la rencontre des entreprises et d'évaluer quels parcours de formation nous pourrions créer avec nos partenaires du milieu de l'éducation pour leur ouvrir des portes dans l'industrie manufacturière, par exemple.

Cathay Wagantall: Vous avez dit que vous alliez cibler quatre domaines. S'agit-il de choses que Vet-Hub ne fait pas actuellement? Quand avez-vous entamé ce processus, et comment êtes-vous financés?

Joseph Blanchard: Il y a environ six ans, j'ai fondé Vet-Hub. Je parlerais de construction de l'organisation. Aujourd'hui, je travaille avec un partenaire sur la côte Est, où nous faisons notre validation de principe. Nous allons ensuite préparer une proposition avec notre organisation de vétérans, dans l'Est, que nous allons présenter pour obtenir de l'argent afin de pouvoir étendre les services de Vet-Hub au pays en entier.

• (1225)

Cathay Wagantall: Je suis désolée, je ne suis pas certaine d'avoir bien compris. Qui est votre partenaire?

Joseph Blanchard: Je suis en pourparlers avec le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, l'Université St. Francis Xavier et l'APECA.

L'Université St. Francis Xavier a une aile entrepreneuriale qui va offrir de la formation en entrepreneuriat. Il s'agit de l'Institut Coody.

Cathay Wagantall: Vous avez l'appui du gouvernement en ce moment.

Joseph Blanchard: L'appui du gouvernement passe principalement par des discussions avec les députés et les ministres. Pour ce qui est de l'approvisionnement, j'ai rencontré la sous-ministre Reza et son équipe, et il y a des possibilités prometteuses.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Blanchard. Encore une fois, je suis vraiment désolée.

Nous passons maintenant à Mme Hirtle, pour six minutes.

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

Bonjour à tous. Merci beaucoup d'être ici, et merci d'être toujours au service du Canada.

J'aimerais commencer par M. Steed.

Qu'est-ce qui vous a motivé à vous lancer dans l'entrepreneuriat après votre service militaire plutôt que de chercher un emploi dans un domaine plus général ou plus traditionnel?

William Steed: J'ai travaillé dans le domaine ou le secteur privé, essentiellement, pendant un certain temps. Je passais d'un emploi à l'autre. Je ne semblais tout simplement pas à ma place.

Généralement, je faisais les choses de façon très directe et incisive. J'attribue cela à la formation militaire, qui m'a bien servi lorsque j'étais dans l'armée, mais il est très difficile pour les entreprises civiles de s'adapter à quelqu'un qui arrive dans l'organisation avec un style très direct et très axé sur la mission. À partir du moment où je signais un contrat avec une entreprise, je m'y consacrais à 100 %. C'est comme dans l'armée; on s'investit à 100 % dans l'armée. Alors j'étais très intense. C'était déstabilisant pour beaucoup d'entreprises, et cela m'a causé des difficultés.

J'ai papillonné d'un endroit à l'autre pendant un bout de temps, jusqu'à ce que je me dise: « Assez, c'est assez. Je vais faire ma petite affaire et voir à partir de là. » J'en ai essentiellement fait une entreprise assez prospère, et je suis content depuis.

J'encourage les autres vétérans avec qui je travaille à envisager aussi cette option. Ce n'est pas pour tout le monde, parce que cela vient avec beaucoup de stress, comme les autres propriétaires d'entreprises ici présents le savent, et il faut vraiment passer de la façon de penser militaire à une mentalité d'affaires. Ce peut être difficile, mais pour moi, c'était presque une nécessité, parce que je ne cadrais vraiment pas dans beaucoup d'entreprises pour lesquelles je travaillais.

Alana Hirtle: Quelles sont les compétences que vous avez acquises pendant votre service naval qui vous aident à gérer une petite entreprise?

William Steed: Je dirais que l'attention aux détails en est une certainement importante, tout comme le pouvoir d'adaptation, peu importe les obstacles qui se dressent, le pouvoir de réagir rapidement — cela me vient assurément de l'armée — et de trouver des façons de contourner les problèmes.

C'est un échec de ne pas pouvoir s'adapter dans l'armée. Il faut s'adapter aux problèmes d'équipement, aux problèmes de personnel, aux problèmes environnementaux, etc. Cela m'a vraiment donné un bon coup de pouce en affaires, parce que dans une journée, il peut y avoir cinq imprévus, il faut donc être en mesure de s'adapter.

Ce sont les principaux éléments que j'ai appris dans l'armée et qui m'ont aidé en affaires.

Alana Hirtle: C'est merveilleux. Je vous remercie.

En lisant sur votre entreprise, on apprend que le travail de forgeron, selon vous, aide les vétérans à se concentrer. C'est intéressant. Je pense qu'il y a probablement un aspect très méditatif à travailler avec l'acier.

Diriez-vous que le travail concret de la forge aide les vétérans à gérer leur stress ou leurs problèmes de santé mentale? On sait qu'il y a des liens très forts entre le physique et le mental.

• (1230)

William Steed: Absolument, et nous avons connu de véritables réussites au fil des ans grâce aux divers programmes que nous avons mis en place.

Je peux vous donner l'exemple d'un opérateur spécial très endurci qui a passé des années dans les forces et qui souffrait beaucoup du syndrome de stress post-traumatique. Lorsqu'il a participé à notre atelier de deux jours au Veterans Ranch, en Colombie-Britannique, CBC est venue faire des entrevues. Il voulait témoigner devant la caméra, et vous savez, il a fondu en larmes et a dit qu'il ne s'était jamais senti aussi bien depuis des années.

Vous avez tout à fait raison. C'est un processus très méditatif. Il faut être totalement concentré sur ce que l'on fait et avoir un esprit clair. De nombreux vétérans qui souffrent de problèmes de santé mentale semblent avoir de la difficulté à le faire: leur esprit pense à mille choses en même temps. Quand on fait du travail de forge, toutefois, il faut se concentrer sur ce qu'on fait. Autrement, on se blesse, et la douleur est un puissant facteur de motivation pour la concentration.

J'ai enseigné à des milliers de personnes et nous n'avons jamais eu d'accident, heureusement, et je veux que cela reste ainsi. Nous sommes très soucieux de la sécurité, mais il faut toujours avoir cela à l'esprit. Je pense que c'est nécessaire.

De plus, les gens aiment beaucoup fabriquer des objets de leurs propres mains. Je pense que tout le monde devrait avoir une activité créative. Au fil des ans, nous avons fait connaître la forge à de nombreuses personnes, tant des civils que des vétérans.

Alana Hirtle: C'est très bien. Merci.

Je vais m'adresser brièvement à M. Blanchard.

Mon collègue, le député d'Entremont, et moi venons tous les deux de la Nouvelle-Écosse, alors j'ai trouvé vos commentaires intéressants. Pouvez-vous nous en dire plus très rapidement sur le partenariat avec l'Université St. Francis Xavier et le Coady Institute?

Joseph Blanchard: Ce à quoi je travaille depuis un an et demi, c'est la validation de principe et la mise à l'essai. Le Coady Institute peut offrir toute la formation, y compris le camp d'entraînement d'une semaine. Auparavant, c'était le Prince's Operation Entrepreneur — maintenant le King's Trust — qui s'en occupait. Il ne s'en occupe plus.

Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse veut vraiment combler ce besoin. Il considère qu'il s'agit d'un besoin pour les vétérans dans la province. Il veut donc entamer des discussions avec nous à ce sujet.

J'ai aussi parlé à des responsables à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, qui se sont montrés très intéressés, non seulement pour la Nouvelle-Écosse, mais pour l'ensemble du Canada atlantique. L'Université St. Francis Xavier dispose de la capacité nécessaire pour offrir la formation en entrepreneuriat, et nous sommes prêts à aller de l'avant.

La présidente: Je suis vraiment désolée, monsieur Blanchard. Je regarde mes collègues avec un regard très sévère. C'est la troisième fois que je vous interromps, alors je m'excuse sincèrement.

Madame Gaudreau, vous avez six minutes.

[Français]

Elle va vous parler en français. S'il vous plaît, mettez votre oreillette et assurez-vous de bien entendre l'interprétation.

Madame Gaudreau, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie les témoins.

D'entrée de jeu, je disais à quel point il était plaisant de voir des succès comme les vôtres. Donc, merci. Vraiment, ça va nous permettre de faire de bonnes recommandations.

Ma première question est toute simple et s'adresse à M. Steed ainsi qu'à M. Grewal.

Est-ce que vous connaissiez avant aujourd'hui le Centre pour l'entrepreneuriat des vétérans, ou le Vet-Hub?

[Traduction]

William Steed: Non. J'ai pris l'information en note, et je vais faire des recherches à ce sujet.

Arjun Grewal: M. Blanchard et moi nous connaissons et nous nous sommes croisés à plusieurs reprises, alors oui, j'en ai entendu parler.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Excellent.

Maintenant, mes questions vont s'adresser à M. Blanchard.

Puisque vous avez la preuve qu'un service comme le vôtre, qui est offert possiblement à tous, mais pas partout dans toutes les provinces ainsi qu'au Québec, que pensez-vous d'un recensement de l'ensemble des organisations qui offrent du soutien? On se le dira: du soutien par des pairs est beaucoup plus bénéfique qu'un soutien général.

Êtes-vous d'accord avec moi que ce serait une bonne chose d'avoir, d'entrée de jeu, une boîte à outils complète pour fournir du soutien aux vétérans qui sont à la fin de leur carrière et qui ont une curiosité pour les affaires ou qui ont envie de se lancer en affaires?

• (1235)

Joseph Blanchard: Merci beaucoup pour la question.

Présentement, il y a beaucoup de différentes organisations, au Canada, qui offrent la même affaire. Beaucoup de gens ne les connaissent pas, que ce soit en Colombie-Britannique, au Québec ou en Nouvelle-Écosse. Ils savent qu'il y a des programmes originaux pour eux, mais pas plus que ça. Au Canada, il y a donc une occasion de centraliser tous ces efforts afin que tout le monde puisse aller à une seule place et tout trouver.

J'ai parlé avec quelques compagnies à Sherbrooke et une association qui, comme Investir Ottawa, aide les gens dans le domaine de la technologie. Toutefois, ce sont des poches comme ça qui sont dispersées un peu partout. Il n'y a pas un organisme centralisé.

Mes efforts, et les efforts de mon nouveau conseil d'administration et de mon équipe, visent à centraliser tout et à communiquer avec les vétérans pour leur dire qu'il y a des possibilités d'éducation et de mentorat et qu'il y a des gens qui peuvent les aider, comme des PDG, des directeurs financiers, etc. Aussi, nous allons avoir de l'argent pour les aider à démarrer leur entreprise. Ça ne s'adresse pas juste aux entreprises de technologie de pointe. Ça peut aussi être une entreprise à la maison, une petite entreprise de menuiserie ou quelque chose comme ça. De plus, nous sommes une unité de soutien en marketing, en ressources humaines, etc.

Dans mon domaine, j'ai vu ça partout au Canada. Là, je veux en savoir plus sur toutes les différentes choses qui existent, comme le Veteran Business Network Institute, fondé par Caleb Walker, qui est membre de notre conseil. Nous voulons centraliser ça pour tout le monde et communiquer l'information à tout le monde, pas juste dans les bases militaires, les stations ou les chantiers navals, mais aussi dans les régions rurales, comme au nord du Québec, à Rouyn-Noranda ou à des endroits comme ça.

Marie-Hélène Gaudreau: Excellent.

Vous avez parlé, monsieur Blanchard, d'un pourcentage d'entrepreneurs qui vont, dans un premier temps, vivre beaucoup d'épreuves, voire, malheureusement, ne pas prospérer en affaires.

Est-ce qu'on a le pourcentage de vétérans qui échouent lorsqu'ils sont en démarrage d'entreprise?

Joseph Blanchard: Aujourd'hui, non. Je fais des efforts pour que nous ayons plus d'argent pour mener des études. J'ai un doctorat en administration des affaires. Ma spécialité, c'est l'entrepreneuriat. J'ai lancé un autre organisme à but non lucratif, soit un institut de recherche sur les vétérans. Là, nous avons besoin de plus d'informations au Canada par rapport aux entreprises. L'Opération Entrepreneur du prince de Galles a vu plus de 6 100 personnes participer à ses camps d'entraînement d'une semaine dans différentes universités au Canada. Cependant, il n'y a pas de données là-dessus quant aux succès et aux échecs. Il n'y a pas de statistiques pour ça.

J'aimerais qu'on commence à avoir, au Canada, des statistiques pour qu'on puisse savoir combien de gens, parmi les 6 000 qui ont participé, ont réussi dans la première année, et qu'on puisse savoir si, par exemple, 50 % des participants ont échoué dans la première année parce qu'ils ont manqué d'argent, d'éducation ou de mentorat de la part d'un propriétaire d'entreprise qui a de l'expérience.

Marie-Hélène Gaudreau: Absolument.

Une de nos recommandations portera sur la traçabilité, mais il faudra aussi obtenir des chiffres pour nous permettre de constater les failles et d'y remédier. Donc, vous nous avez lancé sur une bonne piste. Merci.

Je vous remercie beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Gaudreau, j'apprécie beaucoup le fait que je n'ai pas dû interrompre M. Blanchard cette fois.

[Traduction]

Nous allons commencer notre deuxième série par M. Viersen, pendant cinq minutes.

Arnold Viersen (Peace River—Westlock, PCC): Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier nos témoins de leurs années de service et de leur présence aujourd'hui.

Mes questions s'adressent à M. Grewal.

Je viens de lire un communiqué de presse du 26 mars au sujet des plans du gouvernement de dépenser un demi-billion de dollars pour l'approvisionnement en matière de défense au cours de la prochaine décennie. J'aimerais quelques questions. Premièrement, constatez-vous un changement dans l'approvisionnement? Voyez-vous des fonds aller dans votre direction?

Deuxièmement, vous avez parlé d'un camp dans le Nord où vous donnez de la formation à nos militaires et à nos alliés. J'imagine que vous interagissez avec des soldats d'autres pays. Quel pays fait du bon travail dans ce domaine, et comment pouvons-nous faire en sorte que nos vétérans...? Je présume que nos vétérans ont un bassin de talents, l'instinct du champ de bataille et ce genre de choses.

La guerre est en train de changer. On ne peut pas se contenter de mettre tout sur papier. Dans certains cas, un soldat va remarquer quelque chose et se dire: « On a besoin de cela. » Venir devant le Comité pour en parler prend beaucoup de temps; c'est pourquoi le fait d'intégrer des vétérans à l'ensemble du processus nous permettrait, semble-t-il, de bénéficier de cet instinct.

Pouvez-vous nous parler de ces trois sujets?

● (1240)

Arjun Grewal: Absolument. Je vous remercie de la question.

La réponse courte est oui, nous commençons à voir des investissements dans tout, des entreprises en démarrage aux grandes entreprises, notamment par l'entremise de la Banque de développement du Canada, qui soutient remarquablement bien les entreprises en démarrage en général et encourage l'esprit d'entreprise dans l'ensemble de la population, et pas seulement chez les vétérans. On investit et les choses commencent à bouger.

Au sujet des vétérans et de la campagne « Achetons canadien », nous aimerions aussi beaucoup voir « Achetons vétérans ». S'il y avait des incitatifs à travailler avec des entreprises dirigées par des vétérans, détenues par des vétérans, et souveraines, cela favoriserait grandement le développement économique. Nous travaillons souvent main dans la main. Franchement, nous avons combattu dans les mêmes guerres, nous suivons la même formation, nous nous soutenons mutuellement et nous passons du temps ensemble après le service, avec nos amis du Groupe des cinq, nos alliés et nos anciens collègues.

Divers pays ont investi dans ce domaine, ce qui me ramène à ce que j'ai dit plus tôt, à savoir qu'il s'agit tant d'une politique économique que d'une politique pour les vétérans. Nos amis et partenaires américains ont la SBA, la Small Business Administration, qui comprend un volet réservé et des voies d'accès pour les vétérans. Le financement est versé directement par l'agence de développement économique et non par le département des anciens combattants. Il y a même des volets pour les conjointes des militaires qui veulent démarrer une entreprise ou obtenir du soutien. Je pense que nous pourrions nous en inspirer et mettre cela en œuvre rapidement.

Pour me préparer à la réunion, j'ai regardé les chiffres. Les États-Unis ont investi 1,6 milliard de dollars dans ce programme au cours des 20 dernières années, et les retombées économiques s'élèvent à près de 1 billion de dollars par année. On parle donc d'un retour sur investissement pour la population canadienne, qui consacre beaucoup d'argent, de temps et d'énergie à la formation des soldats, lesquels peuvent ensuite mettre à profit leurs acquis, leurs connaissances et la prise de risque — une composante importante de l'entrepreneuriat — pour se lancer en affaires.

Arnold Viersen: J'ai suivi avec intérêt la guerre en Ukraine et j'ai vu à quelle vitesse les tactiques de guerre ont changé. En un sens, c'est la très haute technologie face à la très basse technologie. C'était intéressant de voir la guerre des drones, d'assister au retour des files et d'autres dispositifs du genre. C'est l'instinct du champ de bataille dont je parlais.

Cela se développe par l'expérience, puis une personne va travailler dans le secteur privé et a une idée pour une entreprise, mais il faut parfois des années pour y arriver. C'est plutôt lié à la recherche et au développement.

Les Américains ont la DARPA, la Defense Advanced Research Projects Agency, par l'entremise de laquelle ils ont beaucoup investi dans la recherche. Voyez-vous quelque chose de semblable se mettre en place au Canada, ou avez-vous une recommandation à faire à ce sujet?

Arjun Grewal: Oui, nous avons la RDDC, Recherche et développement pour la défense Canada, un organisme de calibre mondial sous l'égide du ministère de la Défense nationale. Pourrait-elle être plus visible? Absolument. Pourrait-on en faire plus pour inclure les soldats qui maintiennent les attributs du service après avoir quitté l'armée afin de servir le Canada? Absolument. Je m'inclurais dans cette catégorie et je fais ici écho à bon nombre de mes collègues qui ont servi dans l'armée.

La RDDC, le MDN, les idées... Les vétérans ont un certain nombre de voies d'accès, mais elles sont compliquées, lentes. Les discussions d'aujourd'hui ne portent pas nécessairement sur elles, mais je pense que le Canada va dans la bonne direction, et créer des entreprises en se plaçant du point de vue de l'utilisateur final sera un catalyseur.

Arnold Viersen: Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Grewal.

Monsieur d'Entremont, vous avez cinq minutes.

Chris d'Entremont: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je retiens toujours des points intéressants de nos témoins.

Ce que je trouve très intéressant, c'est le fait de fabriquer des objets. Un entrepreneur peut faire tout un tas de choses, mais j'aime bien l'idée de fabriquer des objets. Aujourd'hui, il a été question de

t-shirt, de forge et de protection respiratoire, et j'aimerais savoir comment une personne passe d'une carrière dans les forces armées à l'entrepreneuriat et à la fabrication.

Ma première question s'adresse à M. Steed. Rapidement, d'où vous est venue l'idée de faire de la forge? Quels types de produits vendez-vous? Je vous remercie du programme que vous avez créé pour intéresser d'autres vétérans à cette activité.

• (1245)

William Steed: C'est une excellente question.

Pendant que j'étais dans l'armée, on m'a envoyé à l'école technique — l'école navale, essentiellement — à Halifax. J'y ai suivi un cours d'ingénierie de 18 mois. Il y avait un volet sur l'usinage. Il y avait des composantes hydrauliques. C'était essentiellement un programme de génie de deuxième année. J'étais au niveau NQ5, mais c'était un excellent programme. Cela a duré 18 mois, et j'ai beaucoup appris.

Lorsque j'ai quitté l'armée, j'ai suivi une formation d'apprenti mécanicien de chantier. On m'a crédité trois ans en raison de mon expérience et de ma formation militaires, ce qui a été très utile. Ils ont modifié ce programme, et ils n'offrent plus tout à fait le même niveau de formation que celui dont j'ai bénéficié à l'époque, ce qui est regrettable, mais l'armée a ses raisons.

J'ai travaillé avec le métal. J'ai travaillé avec l'acier. J'ai travaillé dans le secteur manufacturier pour différentes entreprises et j'aime vraiment fabriquer des objets. J'ai commencé à faire de la forge comme passe-temps et j'ai commencé à fabriquer de petits articles pour les gens.

Aujourd'hui, nous fabriquons dans notre atelier des portes et des rampes décoratives, des pièces d'art, des choses du genre, quelques petits articles, mais nous nous tournons maintenant davantage vers la forge architecturale. Nous avons aussi réalisé des projets de plus grande envergure, habituellement pour des entreprises ou des particuliers, et des projets à domicile. Nous créons ce que j'appelle de l'art fonctionnel. J'aime faire en sorte que mes pièces soient magnifiques et que le client soit très heureux.

Chris d'Entremont: La prochaine fois que vous viendrez dans l'Est, j'ai quelques ateliers de forgeron à vous proposer. Le Village historique acadien de la Nouvelle-Écosse serait ravi que vous veniez leur montrer comment réaliser certains de leurs travaux.

Je vais laisser la parole à M. Grewal un moment.

Vous fabriquez aussi des produits intéressants. En tant que pompier à la retraite, je peux vous dire que la perspective d'enfiler un appareil respiratoire autonome n'est probablement pas la chose la plus amusante au monde. Quel genre de produits fabriquez-vous, ou du moins utilisez-vous, ou êtes-vous en mesure de fournir aux militaires et aux premiers intervenants?

Arjun Grewal: C'est formidable de savoir que vous avez également une expérience en tant qu'utilisateur final dans ce domaine.

Les masques à gaz et les appareils de protection respiratoire autonomes, ou APRA, sont d'excellents équipements, mais nous les utilisons pour tout. Il y a des conditions, des environnements et des scénarios opérationnels très particuliers où le recours à ces appareils n'est vraiment pas justifié. La protection respiratoire est importante. Le travail que je réalise avec BurnPits360 aux États-Unis est important, et la promotion de ces appareils au Canada en fait partie.

Si j'ajoute ce contexte, c'est parce que je crois que c'est pour cela que nous fabriquons des choses. Nous faisons cela pour innover, pour nous améliorer et pour servir les soldats de demain. Ces derniers bénéficieront des leçons que nous avons apprises. On voit beaucoup de groupes d'anciens combattants et de chefs d'entreprise travailler dans ce sens.

En tant que membre d'IMT Group, nous fabriquons également l'arsenal canadien de munitions de 155 millimètres. Nous en sommes très fiers. Nous travaillons en étroite collaboration avec d'autres partenaires pour les commercialiser et les intégrer à la chaîne d'approvisionnement des Forces armées canadiennes et de nos alliés. Leur fabrication est elle aussi très intéressante à observer. Pour répondre aux observations d'autres membres du Comité concernant la fabrication, le fait d'être un utilisateur final qui a été sur le terrain à essayer des tirs et à tirer puis de faire partie de la chaîne d'approvisionnement est vraiment stimulant... C'est un moteur.

Chris d'Entremont: Je vous remercie.

• (1250)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Grewal.

Merci, monsieur d'Entremont.

[Français]

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

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, madame la présidente.

Chers témoins, je vous remercie de la qualité de vos témoignages, dont nous pourrions tirer beaucoup de recommandations.

Madame la présidente, comme je n'ai vraiment pas beaucoup de temps, j'aimerais que nous débattions maintenant de la motion que j'ai mise en avis le 23 mars. Elle concerne un sujet très important, comme celui-ci, d'ailleurs, sur lequel nous avons eu plusieurs rencontres. Nous avons reçu beaucoup de courriels.

Vendredi dernier, j'étais à l'Hôpital Sainte-Anne, où je me suis entretenue avec un ancien EX3 des Forces qui a dû attendre trois ans pour recevoir des soins. Il m'a raconté qu'il avait dû vivre dans sa voiture, alors qu'il était marié et qu'il avait des enfants. Il faut vraiment en entendre plus pour savoir ce qu'il en est. C'est comme une médaille. Il y a trois côtés: le recto et le verso, mais aussi l'épaisseur, et je pense qu'on ne s'est pas rendu là.

J'espère que ce ne sera pas une joute partisane. C'est pour le bien de nos vétérans et de nos vétéranes. Le but n'est pas de jeter le bébé avec l'eau du bain, mais de faire la lumière là-dessus de façon respectueuse, pour aider nos anciens combattants, être sur la bonne voie et corriger le tir si nécessaire.

La présidente: Madame Gaudreau, il vous reste 40 secondes sur les deux minutes et demie de temps de parole qui vous étaient allouées. Vous voulez débattre de la motion, mais nous avons trois témoins devant nous. Comme je ne sais pas combien de temps ça va prendre et qu'il reste 10 minutes à la réunion, par respect pour les témoins, j'aimerais les libérer avant d'ouvrir le débat sur la motion. C'est votre droit légitime de le demander, bien sûr.

[Traduction]

Par respect, nous allons prendre congé de nos trois témoins.

Merci de votre contribution. Merci de tout ce que vous avez pu apporter comme contribution à nos travaux. J'ai bien aimé vous écouter.

Sur ce, je vous libère tous les trois.

Mesdames et messieurs les députés, nous allons poursuivre le débat sur la motion de Mme Gaudreau.

Je suspends la séance pendant 30 secondes pour dire au revoir à M. Grewal.

• (1250)

(Pause)

• (1250)

[Français]

La présidente: Nous allons maintenant continuer.

Madame Gaudreau, je ne sais pas si vous vouliez reprendre la parole.

[Traduction]

Oh, c'est M. Richards, puis M. Casey.

Blake Richards: Je vais être bref, car j'ai vraiment bon espoir que nous allons être en mesure d'adopter cette motion rapidement.

J'appuie la motion, mais j'ai une petite suggestion à proposer sous forme d'amendement. J'ai en effet entendu de nombreuses préoccupations, tant lors des réunions que nous avons eues qu'à d'autres occasions, qui méritent d'être prises en compte.

J'appuie et approuve sans réserve la motion présentée par Mme Gaudreau, mais je vais quand même proposer l'amendement suivant. Sa motion contient une énumération de types de témoins possibles. Je propose qu'on y ajoute le Syndicat des employé(e)s des Anciens Combattants.

De toute évidence, lorsque nous avons examiné cette question la première fois qu'elle a été présentée, le syndicat y est allé de nombreuses réserves, et il semble qu'il en ait encore. J'estime qu'il est important d'entendre son point de vue à ce sujet. L'amendement vise donc à l'ajouter à la liste des témoins potentiels.

• (1255)

La présidente: Nous allons discuter de l'amendement proposé par M. Richards.

Monsieur Casey, souhaitez-vous intervenir au sujet de l'amendement de M. Richards?

Sean Casey: Non, je ne veux pas intervenir.

La présidente: Quelqu'un souhaite-t-il dire quelque chose concernant l'amendement proposé par M. Richards?

L'amendement est-il adopté à l'unanimité ou avec dissidence?

(L'amendement est adopté avec dissidence. [Voir le Procès-verbal])

La présidente: Nous en sommes maintenant à la motion principale.

Monsieur Casey, vous avez la parole.

[Français]

Sean Casey: Merci, madame la présidente.

La motion qui est devant nous est ici grâce à une motion déposée le 25 novembre 2025 par Mme Gaudreau. Cette motion proposait trois réunions pour cette étude, et un amendement visant à ajouter la ministre à la liste de témoins avait aussi été proposé par M. Richards le 25 novembre et adopté. Nous nous apprêtons maintenant à commencer la quatrième réunion. Je comprends que le Comité a pris la décision de prolonger cette étude en y consacrant une quatrième réunion, même si je n'ai aucun souvenir de cela.

Je vais donc parler de la motion qui est devant nous aujourd'hui. La première ligne de l'avis de motion déposé le 23 mars 2026 est importante:

Que, compte tenu des témoignages entendus dans le cadre de l'étude [...]

À ce stade, nous avons reçu des témoignages au cours de deux réunions: celles du 21 mars et du 23 mars. Puisque cette motion, apparemment, établit comme fondement les témoignages entendus jusque-là, il s'agit des témoignages de M. Carter, de M. Laidler, de M. Bernard et des représentants de WCG Services, d'Anciens Combattants Canada et de Lifemark. Ce sont là tous les témoignages qui constituent le fondement de cette motion.

Je me pose donc la question suivante: qu'est-ce qui a été dit dans ces témoignages, qui constituent apparemment le fondement de la motion, qui a nécessité qu'on double le temps alloué à cette étude? La réponse à cette question, à mon avis, est que rien ne justifiait cela. On aurait pu dire qu'il y avait quelque chose dans les documents soumis, mais il n'y en a eu aucun avant le 23 mars.

Nous sommes maintenant le 13 avril et nous sommes en train de débattre de cette motion, et, bien sûr, nous avons entendu d'autres témoignages depuis le dépôt de l'avis de motion. Cela inclut celui de l'ombudsman, qui a dit qu'au cours des trois dernières années et demie, 2 % de toutes les plaintes que son bureau avait reçues portaient sur ce sujet. Dans ces plaintes, elle a trouvé six exemples qui n'étaient pas justifiables. Toutes ces plaintes ont été résolues et aucun enjeu systémique n'a été trouvé. Nous avons aussi reçu le témoignage du ministre, qui a dit la même chose: il n'avait reçu presque aucune plainte de la part de membres du Comité ni aucune plainte de la part d'autres députés.

Alors, quel est le fondement de la motion? De toute évidence, ce ne sont pas les témoignages entendus dans le cadre de l'étude.

Je me demande s'il est justifié de retraumatiser les vétérans qui seront invités ici. Nous avons entendu, par l'entremise de tierces parties, que les vétérans que nous avons reçus étaient préoccupés d'avoir à répéter leur histoire à quelques reprises. Pourtant, ils seront invités ici pour le faire encore.

● (1300)

C'est ça, ma préoccupation. Apparemment, il n'existe pas de fondements à cette motion.

Je veux que ces commentaires soient consignés dans le compte rendu. Nous sommes prêts à voter aujourd'hui, mais je veux être absolument clair sur le fait que je pense que la motion n'est pas justifiable, étant donné la manière dont elle est proposée.

Comme vous le savez, quand on établit un horaire et qu'on arrive à une décision, puis qu'on change la route et la mise en œuvre, ça me pose un vrai problème. Nous sommes encore là. C'est un changement d'orientation de mission.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Casey.

J'aimerais dire à tous les membres du Comité que, en vertu de la motion qui a été adoptée par tout le groupe avant ce débat, on a ajouté une quatrième réunion aux trois réunions initialement prévues. Il nous reste donc deux heures et demie. Je veux m'assurer que c'est bien noté par tous.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

Marie-Hélène Gaudreau: Madame la présidente, quand on propose une étude, c'est parce qu'on veut investiguer. C'est parce qu'il y a eu des lanceurs d'alerte.

En tout cas, ce n'est peut-être pas le cas pour vous, mais depuis que j'ai été nommée porte-parole en matière d'anciens combattants, il y a beaucoup de gens qui circulent. Donc, il faut faire la lumière. Si tout va bien, tant mieux, mais si ça va moins bien, il faut corriger la situation.

Si j'ai déposé l'avis de motion le 23 mars, c'est parce qu'on nous a dit que ça allait bien. Si les organisations nous disent que ça va bien, je me pose des questions. De plus, le Comité permanent des anciens combattants est l'un des comités les plus écoutés par les gens de l'extérieur, parce qu'on parle de leur vie. Donc, évidemment, ces gens se sont dit: « Voyons donc! »

Alors, il ne s'agit pas de recevoir des gens pour les retraumatiser ou pour leur faire du mal. Au contraire, il s'agit d'avoir des professionnels, des gens du syndicat et des chercheurs pour alimenter le résultat de l'étude. Présentement, si on colligeait l'ensemble des témoignages et qu'on déposait le projet d'étude, je peux vous dire que non seulement de l'eau a coulé depuis le 23 mars, mais aussi que ce serait sérieusement ne pas entendre la vérité.

Pour moi, il y avait encore quelques organisations à rencontrer. Si les Partenaires des services de réadaptation aux vétérans canadiens nous avaient dit: « Voici nos failles et voici ce que nous allons corriger », ça aurait été une chose. Or, ce n'est pas tout à fait ça qui a été dit. On nous a plutôt dit que, compte tenu de telle ou telle chose, ça allait bien. Toutefois, ce n'est pas ça, le discours que j'entends. Il n'y a pas une journée où il n'y a pas un vétéran qui m'appelle. Je ne sais pas si vous en recevez, des appels, mais j'en reçois.

Évidemment, je pense que, dans la vie, il y a rien que la politique qui est en grand changement. Je n'ai pas de leçons à recevoir de mes collègues de chaque côté. J'ai justement demandé, d'entrée de jeu, qu'on ne fasse pas de partisanerie pour essayer de sauver l'un et de protéger l'autre.

Là, nous voulons faire la lumière et nous réclamons trois nouvelles rencontres. Il y a des gens qu'on n'a pas vus. On va pouvoir terminer l'étude en bonne et due forme afin que tout le monde soit respecté et entendu.

● (1305)

[Traduction]

La présidente: Monsieur Casey, souhaitez-vous faire une demande?

Sean Casey: Nous sommes prêts à mettre aux voix la motion modifiée.

La présidente: Par souci de clarté, je crois comprendre que, dans un esprit de collaboration, les députés sont disposés — et ce n'est pas à moi de le préciser — à adopter la motion avec dissidence. Est-on d'accord avec cela?

(La motion modifiée est adoptée avec dissidence.)

La présidente: Sur ce, 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>