



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 012 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 2 novembre 2011

—
Président

M. David Sweet

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mercredi 2 novembre 2011

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)): Bon après-midi, mesdames et messieurs. Bonjour à tous et bienvenue à cette 12^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous accueillons cet après-midi plusieurs témoins que je vais présenter dans l'ordre où ils figurent à l'ordre du jour. C'est aussi dans cet ordre qu'ils prendront la parole.

De Visa Canada, nous accueillons Michael Bradley, chef des produits.

De Rogers Communications, nous accueillons Kenneth Engelhart, vice-président principal, Réglementation, et David Robinson, vice-président, Marchés émergents.

De MasterCard Canada, nous avons Don Lebeuf, vice-président et chef du Service à la clientèle.

De l'Association canadienne des paiements, nous avons Doug Kreviazuk, vice-président, Politiques et affaires publiques.

Chaque témoin aura six minutes pour sa déclaration liminaire.

Veuillez commencer, monsieur Bradley.

[Français]

M. Michael Bradley (chef des produits, Visa Canada): Merci de me donner l'occasion de parler de l'avenir du commerce électronique et du paiement mobile devant le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes.

Je suis Mike Bradley, responsable des produits à Visa Canada.

[Traduction]

Il serait peut-être utile que je vous donne un aperçu de Visa. Nous sommes un réseau de paiement. Notre travail consiste à offrir des produits de paiement nous rapprochant de notre objectif, qui est de constituer la meilleure façon de payer et d'être payé au Canada. Nos solutions sont conçues pour servir de groupes de clients finaux : les consommateurs, et les détaillants qui acceptent la carte Visa. Nous déployons beaucoup d'efforts pour faire concurrence aux autres modes de paiement : le paiement comptant, les chèques et les systèmes de transfert de fonds électroniques, ainsi que d'autres réseaux de paiement par carte comme MasterCard, American Express et Interac.

En résumé, le marché du paiement est très compétitif, et ce, à tous les niveaux. Visa demeure un chef de file mondial dans l'industrie du paiement. Nous offrons un mode de paiement pour les institutions financières, les marchands, les gouvernements et les consommateurs établis dans plus de 200 pays. Notre réseau de traitement, VisaNet, est l'un des plus vastes et des plus évolués au monde. À son plus haut niveau, il peut traiter jusqu'à 20 000 transactions par seconde. VisaNet fait face à 300 000 cyberattaques quotidiennement. Aucune

d'entre elles n'a encore abouti. Visa investit massivement dans des technologies de pointe pour combattre la fraude, comme la migration récente vers la technologie des puces, que plusieurs d'entre vous utilisent probablement déjà.

Les efforts déployés par Visa ont maintenu les taux de fraude à un plancher historique, permettant ainsi aux titulaires d'utiliser leur carte Visa avec une confiance et une assurance toujours grandissantes.

Bien que nous soyons surtout reconnus au Canada pour nos produits de cartes de crédit, nous offrons également des solutions interentreprises et prépayées pratiques, fiables et, plus important encore, sécuritaires. Les cartes de débit Visa ont été lancées l'an dernier par la Banque CIBC. Pour la première fois, les Canadiens peuvent utiliser leur carte de débit pour payer leur pizza ou leur bouquet de fleurs par téléphone, faire leurs achats des fêtes en ligne et auprès de nombreux détaillants à l'extérieur du Canada en plus de magasiner chez les 30 millions de marchands qui acceptent la carte Visa Débit partout dans le monde. De façon limitée, le Canada s'est joint aux 160 pays où Visa Débit est offert. Nous croyons que de rendre accessible aux Canadiens ce mode de paiement simplifiera leurs achats à l'international ainsi que leurs achats et les ventes en ligne.

Revenons à notre discussion. Il est évident que l'adoption généralisée d'Internet et des technologies mobiles est en train de changer la façon dont les gens interagissent et transigent partout dans le monde. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Facebook, avec ses 750 millions de membres et millions de détaillants, possède sa propre devise : les crédits Facebook. Google a récemment annoncé vouloir également intégrer le monde du paiement.

Au Canada et partout dans le monde, Visa représente la clé pour la croissance du commerce électronique. Un sondage de StatsCan révèle que 89 p. 100 des Canadiens utilisent des cartes de crédit. En 2010, le commerce électronique représentait déjà 13 p. 100 du volume total des paiements par Visa. Après plus de 40 ans d'opération au Canada, Visa a toujours sa place, car nos propositions de valeur ont su répondre aux besoins des consommateurs et des marchands canadiens. La responsabilité zéro offre au consommateur une protection contre la fraude. Notre système Vérifié par Visa, le code de trois chiffres, protège les marchands et les consommateurs. Et la e-promise offre aux titulaires de cartes un moyen de pression pour mettre fin aux disputes avec les détaillants.

En mai, Visa a présenté son Portefeuille numérique. Le Portefeuille numérique et les services de paiement mobile offriront au consommateur un plus grand choix, une plus grande commodité et un meilleur contrôle. Il sera plus facile des nos clients de faire croître leurs affaires et d'aider les marchands en réduisant le volume d'abandons de paniers d'achats en ligne.

Comment cela va-t-il fonctionner? Un consommateur pourrait se voir offrir un Portefeuille numérique par sa banque, cette offre étant facilitée par une relation de confiance et une voie de communication sécurisée comme les transactions bancaires en ligne. Le consommateur pourrait charger dans son portefeuille plusieurs cartes de paiement offertes par différents émetteurs. Lorsque celui-ci est prêt à effectuer un achat auprès d'un marchand participant, il n'aura pas à entrer le numéro de carte de paiement ni à fournir l'information sur la livraison. Il n'aura qu'à « cliquer pour acheter ». En fait, les marchands bénéficieront des investissements que nous effectuons dans ces nouvelles solutions, puisque les marchands verront probablement plus de transactions, moins d'abandons de paniers d'achats en ligne et, bien sûr, une augmentation des ventes.

La solution de Portefeuille numérique de Visa sera parfaitement fonctionnelle chez les marchands à travers tous les canaux. Lorsqu'une personne est prête à effectuer un paiement par appareil mobile, elle pourra utiliser son compte Visa existant pour payer avec Visa payWave en agitant son téléphone près d'un lecteur plutôt qu'en y insérant une carte.

Il s'agit de la même technologie payWave que l'on retrouve sur des millions de cartes Visa au Canada, et qui génère un grand volume de transactions chez les marchands comme McDonald's, Second Cup et Petro-Canada.

L'application de paiements mobiles...

Était-ce la fin de mes six minutes?

• (1535)

Le président: Non, je vous assure que non.

Des voix : Oh!

M. Michael Bradley: C'était un ange qui passait?

Le président: Il n'est pas passé loin, c'est tout ce que je peux vous dire.

Des voix : Oh!

Le président : Veuillez continuer. Je vais vous donner le temps de terminer.

M. Michael Bradley: Je n'ai que quelques dernières remarques à faire.

L'application des paiements mobiles de Visa possède toutes les caractéristiques de sécurité auxquelles un consommateur peut s'attendre de la part de Visa et de son institution financière.

Enfin, permettez-moi d'aborder l'environnement réglementaire actuel. Bien que le Canada possède un cadre réglementaire imposant, ce ne sont pas les réglementations ou les autorités qui ont propulsé la progression phénoménale dans ce marché, mais plutôt la collaboration et la compétition axées sur les conditions du marché.

L'adoption récente du Code de conduite volontaire destiné à l'industrie des cartes de crédit et de débit résulte de consultations exhaustives impliquant toutes les parties prenantes de l'industrie du paiement. Le Code a été adopté il y a à peine plus d'un an et déjà, les effets escomptés ont été obtenus à plusieurs égards. Visa a observé une augmentation de la transparence découlant de l'application du code pour les marchands et les consommateurs.

À notre avis, le système de paiement canadien fonctionne bien. Cela étant dit, il existe certainement des façons d'améliorer le Code. Nous travaillons d'ailleurs activement avec les parties prenantes du gouvernement pour identifier les modifications qui pourraient y être apportées.

Nous devons aussi être vigilants quant à l'application du Code aux nouvelles technologies. Par exemple, si deux des dispositions du Code sont appliquées au-delà des cartes aux paiements mobiles, un consommateur pourrait avoir besoin de trois téléphones cellulaires pour être en mesure d'effectuer ses divers paiements, c'est-à-dire un pour la carte de crédit Visa, un pour la carte Interac et un pour la carte de débit Visa.

Pour terminer, Visa opère depuis 40 ans au Canada et nous avons contribué en grande partie à la progression du pays en tant que leader mondial en matière de paiement électronique. J'ai la certitude qu'au cours des 40 prochaines années de développement, nous opérerons toujours aussi efficacement.

Merci. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bradley.

Monsieur Engelhart, est-ce vous qui allez faire la déclaration ou M. Robinson?

M. Kenneth Engelhart (vice-président principal, Réglementation, Rogers Communications inc.): M. Robinson.

Le président: Allez-y, monsieur Robinson, vous avez six minutes.

M. David Robinson (vice-président, Marchés émergents, Rogers Communications inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis accompagné de M. Engelhart. Je m'appelle David Robinson et je suis vice-président, Marchés émergents, à Rogers Communications où je travaille depuis 1990. Depuis 2005, je dirige nos initiatives en matière de commerce mobile, y compris dans le domaine des paiements mobiles de proximité.

Nous avons préparé des diapositives à votre attention et je vais vous les présenter. Vous avez aussi reçu notre mémoire mais je vais expliquer les diapositives.

Veuillez passer à la diapositive disant « Les paiements mobiles à proximité sont liés au commerce mobile ». Ce que nous essayons de faire dans le secteur des paiements mobiles de proximité est en réalité très simple. Il s'agit de faire en sorte qu'un téléphone cellulaire soit interprété exactement comme une carte par le système de paiements mobiles tel qu'il existe aujourd'hui, ni plus, ni moins.

Facile à dire, mais pas si facile à faire. Il faut plusieurs choses vraiment importantes. Il faut qu'il y ait dans le téléphone une version mobile de la carte, et il faut apporter des changements au téléphone. C'est quelque chose qui a débuté il y a six ans au sein d'une association à laquelle nous appartenons, l'association GSM, qui regroupe à elle seule plus de 800 sociétés de téléphonie.

Ce que nous avons essayé de faire, c'est de trouver les méthodes et la technologie qui permettraient aux téléphones mobiles — ceux qu'on utilise pratiquement sur toute la planète, des téléphones à technologie GSM — de se faire passer pour des cartes. Pour ce faire, il faut mettre dans ces téléphones des antennes et du logiciel de sécurité.

La bonne nouvelle, c'est que cette partie-là du travail est plus ou moins terminée. Bon nombre des téléphones que vous achetez aujourd'hui, comme celui que j'ai en main, possèdent déjà cette capacité d'être des cartes. D'ici un an, je m'attends à ce que des millions de Canadiens aient déjà dans leurs téléphones le matériel nécessaire, résultant du travail commencé il y a plus de six ans. Il devrait être aussi normal d'avoir une carte dans son téléphone que ça l'est aujourd'hui d'y avoir une caméra. C'était une révolution il y a quelques années mais c'est tout à fait normal aujourd'hui.

Passons à la page suivante. Avoir une carte dans un téléphone ne sert pas à grand-chose si les cartes sans contact ne sont pas acceptées. Mike vous a parlé de ce que fait Visa dans ce domaine. Ces téléphones à cartes sont très minces, mais pas assez pour glisser dans un lecteur. Il faut donc mettre en place l'infrastructure qui permettra d'accepter le téléphone comme carte sans contact ou carte de crédit.

Nous sommes en très bonne position ici, au Canada. Les éléments importants existent déjà. Les banques, ou émetteurs, comme nous les appelons, commencent à envoyer des dizaines de millions de cartes avec cette technologie vraiment importante. Cette petite vague sur le côté de la carte Visa — je peux vous montrer une carte MasterCard, si vous préférez — montre qu'elle peut être acceptée.

C'est exactement la même technologie qui va dans ces téléphones, et les émetteurs envoient le plastique. Les détaillants commencent à s'équiper de terminaux sans contact. Allez chez McDonald's, allez chez Tim Hortons, vous y verrez de petits lecteurs vous permettant de payer en les tapotant avec votre carte. Vous pourrez utiliser exactement la même infrastructure pour les tapoter avec votre téléphone. Il n'y aura strictement aucune différence de ce point de vue, et c'était l'objectif de l'association GSM dès le début, faire que le téléphone soit interprété comme une carte, sans rien changer d'autre.

Nous sommes en très bonne position, au Canada, et les sociétés de téléphonie poussent cette technologie vers le consommateur depuis plusieurs années, tout simplement en subventionnant les téléphones. Ces choses-là coûtent 700 \$. Vous les payez peut-être 200 ou 300 \$ avec un contrat à terme. Cela aide à faire accepter la technologie. En règle générale, les gens remplacent leur téléphone tous les deux ou trois ans et, au Canada, ils prennent plus de téléphones intelligents que dans n'importe quel autre pays. Or, c'est vraiment là que tout va commencer, avec les téléphones intelligents. Considérant le marché actuel, je sais qu'il y a d'excellentes chances que des millions de ces téléphones soient en place l'an prochain.

Je passe à la page suivante concernant EnStream. Voici comment nous allons faire. Nous avons les téléphones, les gens veulent les utiliser, les banques émettent des cartes sans contact, les terminaux commencent à proliférer chez les marchands, mais comment va-t-on faire pour mettre toutes ces cartes dans tous ces téléphones? C'est pour cela qu'on a créé EnStream en 2005.

C'est une coentreprise de Bell, Telus et Rogers conçue pour faciliter le commerce mobile au Canada. Dans le domaine des paiements de proximité, cette entreprise jouera le rôle d'intermédiaire qui dira : si vous êtes une banque, ou une bibliothèque publique, ou un laissez-passer d'autobus, ou une carte d'accès à un immeuble, mettez cette carte dans cet appareil EnStream intermédiaire et nous allons distribuer cette carte virtuelle à tous les téléphones du pays. Voilà l'objectif.

● (1540)

On dit à la page suivante que « Rogers appuie le SIM ». C'est là que se trouvera la carte. Vous allez me demander ce qu'est une carte SIM. Dans chaque téléphone GSM au monde, si vous enlevez la pile, vous trouvez en dessous une petite chose qui ressemble exactement à ce que je vous montre maintenant. C'est une carte SIM. C'est sur cette carte que nous mettons votre numéro de téléphone qui vous identifie et vous permet de faire des appels.

C'est là que nous mettons nos informations vraiment importantes, en toute sécurité, et nous l'avons fait pendant des douzaines d'années des milliards de fois en toute sécurité et sans la moindre transgression. C'est là que nous recommandons à l'industrie, au niveau mondial, de mettre toutes les cartes de paiement, grâce à la

même norme mise au point par l'association GSM, parce que c'est une chose merveilleuse.

Tout d'abord, c'est sécuritaire, ce qui est indispensable. Au final, MasterCard devra dire que c'est sécuritaire. Visa devra dire que c'est sécuritaire. Quand vous voyez ces symboles sur un téléphone mobile, ça veut dire quelque chose.

C'est aussi une chose merveilleuse parce que c'est transférable. L'une des caractéristiques que nous estimons essentielles est qu'il y a des choses au sujet de ce portefeuille en cuir qui ne sont pas brisées. Vous devez être en mesure de choisir ce que vous mettez dans votre portefeuille, et nous sommes d'accord. Vous devez aussi pouvoir transférer vos cartes d'un portefeuille à un autre. Cette carte SIM est ce qui vous le permettra. Toutes vos cartes seront là-dedans. Quand vous achèterez un nouveau téléphone, vous mettrez ça dedans et ça marchera.

Le portefeuille électronique, dont nous parlons à la page suivante, est ce qui va permettre que ça marche. Je ne veux pas vous embêter avec les détails mais vous aurez ce portefeuille virtuel dans votre téléphone mobile, qui ressemblera au portefeuille en cuir que vous avez aujourd'hui dans votre poche.

La page suivante concerne les avantages pour le consommateur. C'est une chose merveilleuse. Pensez-y ! Vous vous demandez toujours ce qui arrivera si vous perdez votre portefeuille. C'est une chose terrible. Vous ne pourrez rien faire mais, en plus, vous devez remplacer tous ces trucs-là. Dans un monde où vous perdrez votre téléphone mobile, la première sécurité viendra du fait qu'il est bloqué. Mon portefeuille en cuir ne peut pas être bloqué. On peut facilement me le voler et voler mon identité. Ceci sera bloqué.

Vous nous appellerez par téléphone et toutes vos cartes seront tuées. Vos cartes d'identité, tout. Vous obtiendrez ensuite un nouveau téléphone et toutes vos cartes y seront replacées aussi rapidement que possible, en quelques instants. L'émetteur pourra vous envoyer électroniquement toutes ces cartes en temps réel. Les gens qui seront les plus grands bénéficiaires, à mon avis, seront les petits émetteurs car, avec ce système, les obstacles à la distribution de cartes auront baissé. Ça coûtera moins cher. Nous pourrions le faire en temps réel, nous pourrions le faire électroniquement, et nous pourrions le faire avec des millions de téléphones presque simultanément au lieu de les envoyer par la poste.

● (1545)

Le président: Veuillez m'excuser, je dois vous interrompre, monsieur Robinson, car votre temps de parole est écoulé. Vous pourrez donner les informations complémentaires durant la période des questions.

M. David Robinson: Très bien.

Le président: Monsieur Lebeuf, c'est votre tour, pendant six minutes.

M. Don Lebeuf (vice-président et chef, Service à la clientèle, MasterCard Canada): Bon après-midi, et merci de m'avoir invité à comparaître.

Je m'appelle Don Lebeuf et je suis chef du Service à la clientèle de MasterCard Canada.

En guise d'introduction, MasterCard fait partie du monde des services financiers mais nous sommes essentiellement une société de technologie. Mondialement, notre technologie relie plus de 24 000 institutions financières à plus de 1 milliard de titulaires de cartes et plus de 30 millions de commerçants. Cela donne aux gens de tous les coins du Canada et même de la planète la possibilité de faire du commerce en une fraction de seconde.

Pour étayer cette étude et notre présentation, je définirai en gros le cybercommerce comme toute transaction financière effectuée sans l'utilisation d'espèces ou de chèques. On pourrait dire que le cybercommerce défini ainsi existe depuis des décennies.

Mais ce qui a changé, et qui change encore, c'est l'usage de la carte de crédit, avec les innovations technologiques comme la puce et le NIP, les applications sans contact comme la technologie PayPass de MasterCard, et la possibilité d'allier paiement et téléphone intelligent. Peu importe l'instrument, la fonction reste la même : un crédit à court terme pour le consommateur qui veut faire un achat.

De plus, des avancées réalisées en dehors du secteur financier, dont Internet, la plus évidente, ont ouvert des possibilités. Nos systèmes de paiement ont permis aux petits et grands marchands actifs ici et ailleurs d'ouvrir la porte à une clientèle internationale. Je n'exagère pas en disant que sans les cartes de crédit, le cybercommerce n'existerait pas. Chez MasterCard, nous aimons dire que nous sommes au cœur du commerce. Cela s'avère particulièrement dans le marché du cybercommerce. Des modèles de distribution en ligne révolutionnaires tels que iTunes et Netflix existent à cause du paiement en ligne.

Nous considérons que le Canada compte parmi les chefs de file du cybercommerce. Par exemple, selon Statistique Canada, 51 p. 100 des internautes ont commandé de la marchandise ou des services en 2010. Les Canadiens ont placé près de 114 millions de commandes en ligne d'une valeur totale d'environ 15,3 milliards de dollars. Comme l'a dit Mike, 89 p. 100 de ces transactions ont été faites par carte de crédit.

Je mettrai ici l'accent sur le fait que l'adoption de cette technologie reste un choix, tant pour les marchands que pour les consommateurs. Certains marchands ont toutefois affirmé que les technologies de paiement leur étaient imposées. Je peux vous assurer à tous que le plastique n'est pas près de disparaître de vos portefeuilles. Il restera un instrument de paiement aussi longtemps que les marchands choisiront d'honorer les cartes de crédit et que les consommateurs voudront les utiliser. Certains consommateurs pourront opter de payer par téléphone intelligent ou par l'entreprise d'autres technologies, et certains marchands pourront accepter cette option de paiement, mais le choix leur reviendra toujours.

J'ajouterai ici une précision quant aux propos que j'ai tenus plus tôt sur le Canada et sa position de leader du cybercommerce. Ce que j'ai affirmé jusqu'ici concerne l'interaction entre les marchands et les consommateurs. Une recherche menée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a révélé que le cybercommerce n'était pas aussi présent dans d'autres domaines, notamment le commerce interentreprises, entre gouvernements, ou entre entreprises et gouvernements, où l'on paye très souvent par chèques.

Là aussi, MasterCard pourrait jouer un rôle, en participant par exemple à l'Examen stratégique et fonctionnel, qui vise à réduire de 5 p. 100 les dépenses du gouvernement d'ici 2014. Si nous pouvons faciliter l'usage d'outils électroniques dans le cadre de ces transactions pour diminuer les coûts de traitement manuel, et si les entreprises et les gouvernements veulent y recourir, nous sommes prêts à discuter.

Je traiterai maintenant de la sécurité, qui est le fondement du cybercommerce. Les consommateurs et les marchands doivent pouvoir compter sur la sécurité de leurs transactions. En ce qui concerne les paiements en ligne, MasterCard propose plusieurs solutions ciblant expressément ces transactions : le code de sécurité de la carte confirme que la carte émise sert à l'achat ; le SVA, ou Système de vérification d'adresse, aide les marchands à vérifier que

l'adresse de facturation est la même que celle du titulaire de la carte ; et avec SecureCode, l'identité du titulaire d'une carte peut être authentifiée en ligne. Les consommateurs sont aussi protégés par la politique Responsabilité zéro MasterCard.

Je sais que l'avenir du cybercommerce vous intéresse et que vous aimeriez savoir ce qui pourrait freiner l'innovation et la croissance de ce marché. C'est pourquoi j'attirerai votre attention sur deux obstacles en particulier.

Il y a d'abord le système canadien de paiement par carte de débit. Les structures réglementaires et le code de conduite mis en place donnent à Interac le monopole des transactions par carte de débit au Canada. Dans notre pays, la transaction en ligne par carte de débit est extrêmement limitée, et Interac ne jouit d'aucune interopérabilité internationale. Autrement dit, on ne peut pas faire un achat en ligne avec une carte de débit Interac en dehors du Canada, mais seulement auprès de quelques commerces à l'intérieur de nos frontières.

Mais on peut améliorer les choses. MasterCard offre un système de paiement par carte de débit grâce auquel le titulaire d'une carte de débit peut se servir de celle-ci pour effectuer un paiement n'importe où dans le monde, dans un point de vente ou en ligne. Largement accepté dans les pays développés, le débit en ligne est une forme de paiement qui, selon nous, serait volontiers adoptée par les Canadiens si elle leur était proposée. Voilà un des domaines où le Canada est très en retard comparativement au reste du monde.

Ensuite, bien que MasterCard adhère au Code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit et s'accorde avec la FCEI pour dire qu'il est efficace, nous croyons que certains de ses éléments pourraient retarder l'évolution du paiement électronique.

Le Code comporte notamment une disposition qui stipule qu'une carte de paiement ne peut offrir à la fois les fonctions de débit et de crédit. Quand on voit le volume croissant des paiements par téléphones intelligents et portefeuilles numériques, on peut se demander comment cette provision sera interprétée.

● (1550)

Un téléphone pourra-t-il comporter les fonctions de débit et de paiement pour servir de portefeuille, étant donné que, comme le disait David, le téléphone sera essentiellement l'émulation de votre portefeuille en cuir? Si nous souhaitons que le Canada devienne un chef de file du cybercommerce, les décideurs doivent encourager ces innovations et s'assurer que les structures juridiques et réglementaires sont assez souples pour s'y adapter et les soutenir.

Je conclurai en disant que MasterCard joue principalement un rôle de facilitateur dans le monde du cybercommerce. Les marchands, reconnaissant l'utilité des cartes de crédit et les avantages qu'elles comportent au Canada et à l'étranger, ont créé le marché du cybercommerce, puis nous avons fourni les solutions de paiement pour que tout le monde y gagne.

Merci. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lebeuf.

Je donne maintenant la parole à monsieur Kreviazuk, pour six minutes.

M. Doug Kreviazuk (vice-président, Politiques et affaires publiques, Association canadienne des paiements): Merci et bon après-midi.

J'aimerais remercier les députés de leur invitation d'aujourd'hui et de l'occasion qu'ils donnent à l'ACP de contribuer à l'étude du comité.

En guise de contexte, l'Association canadienne des paiements a été créée par une loi en 1980. Nous comptons actuellement 136 membres, à savoir la Banque du Canada, toutes les banques à charte, les sociétés de fiducie et de prêt, les sociétés coopératives de crédit et caisses populaires centrales, les associations coopératives de crédit et d'autres.

Le Parlement nous a confié le mandat très précis d'établir et de mettre en oeuvre des systèmes nationaux de compensation et de règlement, de favoriser l'interaction de nos systèmes avec d'autres, et de favoriser le développement de nouvelles technologies et méthodes de paiement. Le Parlement nous a aussi donné un mandat clair d'intérêt public : favoriser l'efficacité, la sécurité et le bien-fondé de nos systèmes, et tenir compte des intérêts des usagers. À ce titre, l'ACP joue un rôle de chef de file dans la compensation et le règlement sûrs et efficaces des paiements pour les Canadiens, traitant en moyenne 24 millions de paiements par jour, d'une valeur moyenne de 170 milliards de dollars, ce qui donne 6 milliards d'opérations annuelles pour un total de 42,8 billions de dollars.

Les déterminants du changement dans le système de paiement sont les mêmes au Canada que dans le reste du monde. Nous sommes témoins d'importantes percées technologiques qui donnent naissance à de nouveaux produits et services, et les paiements que nous faisons chaque jour sont plus rapides, plus sûrs et peut-être moins coûteux. De même, avec la venue de nouveaux intervenants ou fournisseurs de services, les Canadiens trouvent plus commode de magasiner, de faire du commerce et de transiger sur l'autoroute numérique.

Quant au volume des paiements passant par les systèmes de l'ACP, l'électronisation est poussée, mais il reste certains obstacles à franchir avant que tout le commerce et tous les paiements puissent être électronisés. Il n'y a pas si longtemps, en 1990, environ 80 p. 100 de tous les paiements passant par l'ACP étaient sur papier. Aujourd'hui, ce pourcentage est tombé à moins de 18 p. 100 par an. Si le résultat semble excellent, la réalité est que nous traitons encore près de 3,6 millions de chèques par jour. Et c'est sans compter les chèques où l'acheteur et le vendeur ont la même banque. Ainsi donc, il y a encore au Canada plus de 1,6 milliard de chèques en circulation chaque année.

Un des plus grands utilisateurs de ces instruments est la petite et moyenne entreprise. Les raisons sont multiples, mais on peut dire que c'est surtout parce qu'il serait difficile d'offrir des solutions de rechange raisonnables pour fournir aux petites entreprises toutes les données de versement de facturation qui pourraient être automatisées dans leurs processus comptables. Autrement dit, le traitement direct n'est pas une option pour elles aujourd'hui.

De même, pour les parents qui doivent envoyer des fonds aux écoles ou aux organisateurs des activités de leurs enfants, les choix sont restreints; donc, ils envoient un chèque.

Enfin, pour ceux qui font des achats en ligne, la nécessité de payer en ligne donne naissance à des fournisseurs de services de paiement comme PayPal et Google et a bien fait l'affaire des sociétés de cartes de crédit. Les options de débit en ligne qui sont reliées directement aux comptes de dépôt personnels doivent être explorées et favorisées comme solutions viables pour remplacer les cartes de crédit.

En 2009, l'ACP s'est lancée dans un grand exercice de planification stratégique, avec assemblées publiques locales, d'un littoral à l'autre du Canada, auxquelles ont participé les entreprises, les consommateurs et les gouvernements pour comprendre leurs besoins et leurs défis. À la fin, l'ACP a mis au point sa Vision 2020 et présenté une carte routière détaillée pour l'avenir, qui vise à

refermer un grand nombre des écarts qui existent sur le marché aujourd'hui. Avec l'ensemble de l'industrie, l'ACP travaille aujourd'hui à l'élaboration et à la mise en oeuvre de solutions qui faciliteront le traitement direct entre les entreprises qui utilisent le système de paiement et cherche à améliorer ses normes pour faire en sorte que les données de versement dont ont besoin les entreprises utilisatrices soient bel et bien fournies.

L'ACP a aussi lancé un examen, en vue de l'adoption possible, des normes internationales sur les paiements qui continueront de rapporter des gains d'efficacité au Canada et au niveau international.

Enfin, l'ACP s'active à mettre au point des règles de compensation qui permettront aux marchés d'élaborer des solutions de paiement mobile. Avec la réduction des obstacles à la compensation et l'augmentation de la transparence et de l'efficacité de nos règles, le marché est libre d'innover et l'ACP sera prête à compenser et régler les effets de paiement.

Je manquerais à ma tâche si je ne parlais pas aussi des travaux du Groupe de travail sur l'examen du système de paiement. Ce groupe de travail de sept membres, qui sont nommés par le ministre des Finances, examine l'industrie canadienne des paiements depuis un an et demi. Son rapport final au ministre est attendu pour décembre prochain; il traitera d'enjeux touchant la compensation, l'innovation, l'efficacité et la gouvernance de l'industrie.

• (1555)

Avec une vaste communauté d'intérêts, le Groupe de travail étudie les enjeux et les obstacles qui pourraient empêcher le Canada de devenir un chef de file de l'économie numérique. L'ACP a travaillé de près avec le Groupe de travail et plusieurs de ses sous-comités de travail qui étudient des choses comme l'identification et l'authentification numériques, les standards, la présentation électronique des factures et le paiement. La transformation qui débouchera sur un nouvel écosystème des paiements et sur une économie vraiment numérique est un défi considérable et fort coûteux, et de nombreux groupes et organismes participent activement aux discussions en cours sur la stratégie.

Avant d'instaurer une nouvelle politique ou un changement de règles, l'ACP implique un rigoureux processus de consultation publique. Pour l'élaboration des nouvelles règles ou politiques, nous nous appuyons solidement sur les conseils et les avis qui nous viennent de comités spécialisés formés de membres et d'intervenants. Après que nos nouvelles règles ou politiques ont été soumises au Comité consultatif des intervenants et au Groupe des consommateurs de l'ACP, elles sont diffusées au grand public pour commentaires. Nous sommes très fiers des liens que nous avons noués et du cadre de concertation dans lequel nos politiques sont élaborées.

Nous sommes tous conscients de ce que le paysage des paiements continue de se transformer et de ce que l'avenir ne donne aucun indice de ralentissement. À cette fin, l'ACP continuera de jouer un rôle de chef de file dans la mise à disposition d'un système de compensation et de règlement sûr et efficace pour répondre aux besoins actuels et futurs des Canadiens.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Kreviazuk.

Nous passons maintenant à la période des questions, avec un premier tour de sept minutes.

Je donne la parole à Mme Gallant.

Vous avez sept minutes, madame.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Parlons d'abord du moment où les Canadiens seront peut-être dépendants d'un portefeuille électronique. Premièrement, les fournisseurs de services téléphoniques n'ont pas nécessairement passé d'accord avec chaque pays pour partager ce téléphone.

Premièrement, et je m'adresse aux fournisseurs de téléphones cellulaires — Rogers est ici —, êtes-vous contre le fait que les consommateurs canadiens puissent utiliser leur carte SIM dans les autres pays avec lesquels nous vous n'avez pas d'entente de service?

• (1600)

M. David Robinson: Voulez-vous dire, si vous achetez une carte SIM ailleurs et l'utilisez dans nos téléphones?

Mme Cheryl Gallant: Je veux dire, dans un autre pays où vous n'êtes pas disponible.

M. David Robinson: Nous autorisons les gens à débloquent leurs téléphones s'ils sont subventionnés. Le marché fournit des appareils ouverts dans lesquels vous pouvez facilement insérer une carte SIM d'un autre pays.

Mme Cheryl Gallant: Donc, si l'on insère une nouvelle carte SIM, quel en sera l'effet sur le système de paiement mobile? Si vous avez là-dedans votre carte Visa ou votre carte MasterCard, quel sera l'effet?

M. David Robinson: Oh, je comprends. Ça ne marcherait pas car...

Je n'avais manifestement pas compris la question.

Mme Cheryl Gallant: Si nous utilisons une carte SIM différente et que nous dépendons de notre portefeuille téléphonique en étant dans un autre pays, nous ne pourrions pas utiliser ce portefeuille électronique dans ce pays pour faire des paiements.

M. David Robinson: Je vois. Vous avez votre numéro de téléphone dans votre carte SIM et vous avez toutes vos cartes dans votre SIM et vous allez dans un autre pays avec lequel nous n'avons pas d'accord d'itinérance, ça veut dire que vous ne pouvez pas utiliser votre téléphone et ne pouvez donc pas utiliser votre portefeuille.

C'est bien ça que vous voulez dire?

Mme Cheryl Gallant: Oui, c'était ma question.

M. David Robinson: Je ne sais pas avec combien de pays nous n'avons pas d'accord d'itinérance. Je pense que c'est assez peu.

S'il est vrai que je crois qu'un portefeuille électronique sera très bientôt une réalité, je ne crois certainement pas qu'il remplacera totalement le plastique. La carte dans votre téléphone est généralement une version ou une copie de votre carte physique. Donc, il est probable qu'un client qui va dans un pays où pour une raison bizarre il n'y a pas de service de téléphone cellulaire avec lequel nous avons un accord d'itinérance aura probablement apporté avec lui ses cartes physiques, car il les aura probablement encore, même s'il est vrai qu'elles traînaient probablement dans un tiroir.

M. Kenneth Engelhart: Pour revenir à ce que disait M. Robinson dans sa déclaration liminaire, les cartes seront sur une carte SIM. Il n'y a donc en réalité rien sur le téléphone qui affecte les paiements mobiles. Si vous avez vos cartes de crédit ou quoi que ce soit sur cette carte SIM et que vous transférez cette carte SIM dans un autre appareil, les paiements mobiles fonctionneront.

Mme Cheryl Gallant: Bien.

Certaines personnes de ma circonscription s'inquiètent de recevoir leurs cartes de crédit par la poste avec ces nouvelles puces de

fréquences radio. Elles constatent que, lorsqu'elles leur sont envoyées par la poste, elles ne sont pas dans un étui de protection et que les informations peuvent être volées avant même qu'elles les reçoivent.

Est-ce que ces puces doivent être physiquement activées par le propriétaire de la carte avant que les fréquences soient envoyées?

M. Michael Bradley: Je serai très heureux de répondre à la question, que je vous remercie d'avoir posée.

Je tiens d'abord à revenir sur ce que disaient David et Kenneth au sujet de l'interopérabilité internationale. L'une des prémisses fondamentales de l'utilisation de la carte Visa est que la carte ou l'autorisation de paiement que vous obtenez de votre émetteur au Canada est utilisée partout où cette Visa est acceptée dans le monde. Nous collaborons très étroitement avec la GSMA, le groupe de téléphonie cellulaire, et avec Rogers et d'autres, pour faire en sorte que ce modèle d'interopérabilité internationale continue alors que nous passons dans le monde mobile. J'appuie donc absolument la réponse.

En ce qui concerne les étuis de protection, quand vous recevez une carte, d'abord, chaque émetteur du Canada vous demande de lui téléphoner pour activer la carte avant qu'elle soit utilisable. Il y a généralement sur la carte un autocollant et un numéro de téléphone, puis un mot de passe, pour communiquer avec la banque afin d'activer physiquement la carte, ce qui veut dire qu'au moment où le client reçoit la carte, elle n'est pas activée tant qu'il ne l'a pas fait.

Mme Cheryl Gallant: Quand cette sorte de technologie est utilisée dans un portefeuille téléphonique, si c'est le cas, y a-t-il dans le téléphone des mesures de protection contre le vol des données par quelqu'un d'autre?

M. Michael Bradley: Absolument. Le concept qu'on a parfois utilisé est celui de données « capturées » d'une carte par un appareil à proximité. Le fait est que la manière dont nous formulons les transactions et la manière dont les transactions sont acheminées dans le réseau signifient que toutes les données capturées d'une carte ou d'un appareil mobile ne seraient pas utilisables pour créer une nouvelle transaction.

Donc, je pense que les préoccupations de vos électeurs sont peut-être réglées dans notre structure actuelle.

• (1605)

Mme Cheryl Gallant: Bien.

En ce qui concerne l'utilisation de Bluetooth sur le téléphone cellulaire, ou de Wifi, mais surtout de Bluetooth, vous pouvez parler dans votre téléphone, et nous sommes prévenus que si Bluetooth est activé, les informations contenues dans nos cartes SIM peuvent être volées.

Donc, si vous utilisez Bluetooth et que vous avez dans votre téléphone les informations de vos différentes cartes de crédit, y a-t-il des dispositions de sécurité intégrées pour veiller à ce que votre portefeuille téléphonique ne soit pas plus vulnérable au vol simplement parce que vous utilisez Bluetooth?

M. David Robinson: Il n'y a aucune relation dans l'appareil entre ce que fait la radio Bluetooth et où les cartes se trouvent dans le téléphone. Il serait donc faux de dire que vous pourriez faire cela.

M. Don Lebeuf: Les données des cartes IRF, que ce soit PayPass ou payWave, en termes de données qu'on pourrait obtenir à partir des cartes, sont inutilisables pour faire une transaction. Vous n'obtenez que le numéro de carte et la date d'expiration et vous avez besoin de beaucoup plus que cela pour effectuer réellement une transaction. Il y a un certain nombre de caractéristiques de sécurité dynamiques qui ne sont pas dans ces données.

Nous savons qu'il y a dans la nature un quidam qui vend un produit prétendant avoir un étui qui peut le couvrir, mais ça ne sert à rien : ces données ne peuvent pas être utilisées pour effectuer une transaction en ligne ou face-à-face, et vous ne pouvez pas contrefaire une carte avec ces données non plus. Ce sont des données rudimentaires que vous ne pouvez pas transformer en transaction réelle.

Mme Cheryl Gallant: Merci de cet éclaircissement.

Pour les consommateurs ainsi que les vendeurs qui utilisent le portefeuille téléphonique, y a-t-il des économies?

M. David Robinson: Si vous parlez des consommateurs, je pense que la grosse différence sera que vous n'aurez pas les obstacles à la distribution. Est-ce que ça vous coûtera moins d'avoir une carte virtuelle, une Visa ou une MasterCard virtuelle, que d'avoir... Typiquement, ça ne coûte rien d'avoir une Visa ou une MasterCard qui vous est fournie par la banque, et je ne pense pas que ça changera dans un téléphone mobile, mais...

Le président: Veuillez m'excuser, monsieur Robinson, je vous interromps car nous devons suivre l'horaire. C'est tout.

Nous passons maintenant à M. Thibault, pour sept minutes.

M. Glenn Thibeault (Sudbury, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui. Le sujet est très intéressant. Vous nous avez tous donné des informations très précieuses. Nous voyons arriver tellement d'innovations.

Ce dont vous avez parlé est très intéressant, monsieur Robinson, ce que nous voyons, la facilité d'accès, et combien nous rendons plus facile pour les consommateurs de transporter leur téléphone, puisque nous sommes de plus en plus nombreux à le faire. J'oublie mon portefeuille plus souvent que mon BlackBerry, puisque j'en ai plus besoin que mon portefeuille, certains jours.

Dans cette complexité que nous créons pour rendre nos vies plus simples, nous craignons que le potentiel pourrait exister de... Vous savez, si quelqu'un met la main sur votre téléphone parce que vous l'oubliez. Que se passe-t-il alors si d'un seul coup quelqu'un l'ouvre, débloque le cadenas et s'en va magasiner, tout comme il le ferait avec ce truc qu'il y a dans nos portefeuilles?

Pouvez-vous me parler un peu du genre de protection qu'il y aura dans un paiement mobile pour assurer que, si nous perdons un portefeuille ou si quelqu'un essaye de découvrir le code... Vous avez parlé de 300 000 cyberattaques par jour. Est-ce sur VisaNet? Nous avons des applications créées chaque jour pour les iPads et les BlackBerrys. Des gens vont essayer de cibler ces choses-là pour y avoir accès.

Que font vos organisations pour protéger les consommateurs et les commerçants?

M. David Robinson: Je vais essayer de répondre rapidement.

Premièrement, oui, il y aura un cadenas dans le téléphone. Il aura ensuite les exigences de sécurité sous-jacentes pour assurer que tout ce qui s'y trouve est sécurisé, inattaquable et crypté. Je vous rappelle que nous créons en réalité une autre version d'une carte Visa ou

MasterCard. Il y a en arrière les réseaux de paiement avec leur responsabilité zéro. Si votre téléphone, pour une raison bizarre, est volé et utilisé, les mêmes règles de responsabilité zéro s'appliqueront à une carte de téléphone qu'à une carte en plastique aujourd'hui.

M. Don Lebeuf: Pour le mobile, ça crée une certaine confusion. Essentiellement, comme l'a dit David, le téléphone mobile est une carte supplémentaire. C'est comme avoir deux cartes, une dans votre téléphone, et une autre dans votre portefeuille en cuir.

Si vous perdez votre téléphone, la situation n'est en réalité pas différente de la perte de votre carte physique. Vous suivez le même processus : vous contactez votre banque et vous lui signalez que votre carte est perdue. Vous êtes couvert par la responsabilité zéro; elle vous fournira un nouveau numéro de carte; en outre, il y a le provisionnement qu'il faut mettre sur le nouveau combiné. C'est aussi simple que cela. C'est comme avoir une carte de plus.

• (1610)

M. Michael Bradley: Ma réponse serait que bâtir et développer un réseau de paiement avec succès n'est avant tout qu'une question de sécurité. La marque que nous fournissons, la marque que les institutions financières mettent derrière leurs produits de paiement, est absolument essentielle. Comme nous avançons vers de nouvelles générations de technologie, depuis la vieille époque des machines click-click aux bandes magnétiques puis aux puces informatiques qui sont sur vos cartes de crédit, chacune de ces étapes a été accompagnée de couches nouvelles de sécurité qui ont continué d'assurer non seulement que la fraude n'augmente pas mais en réalité qu'elle diminue avec le temps.

Le mariage des puces informatiques avec le téléphone mobile et les normes des puces d'ordinateurs que nous avons forgé et que la plupart d'entre vous avez probablement sur vos cartes de crédit et vos cartes de débit dans vos portefeuilles, tout cela constitue un beau mariage de sécurité technique, avec les politiques qui assurent que vous ne serez jamais tenu responsable s'il y a de la fraude. Il est crucial de continuer à protéger les commerçants ainsi que les consommateurs contre la fraude.

M. Glenn Thibeault: Je commence avec vous, monsieur Bradley, et je donnerai ensuite à M. Lebeuf la possibilité de répondre aussi.

Repensons à la dernière législature et à une question qui persiste encore, la campagne « stop sticking it to us » du Conseil canadien du commerce de détail et de la CIPMA, ainsi que de nombreuses autres organisations qui étaient très préoccupées par les commissions exigées des commerçants, ces frais que doivent payer les petites et moyennes entreprises quand les gens utilisent leur carte de crédit. Nous entendons maintenant le comité sénatorial dire que ces commissions sont l'une des raisons — il y en a d'autres mais c'en est une — pour lesquelles les coûts sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Si de plus en plus de gens se mettent à utiliser leur téléphone mobile pour faire des achats, avec les cartes de crédit qui y seront reliées, il y aura aussi des commissions que devront payer les commerçants.

Allons-nous voir tous ces autres frais être perçus chaque fois que nous utiliserons notre téléphone pour faire des achats? Y aura-t-il d'autres frais qui viendront s'ajouter à ces commissions élevées dont se plaignent déjà les petites et moyennes entreprises?

M. Michael Bradley: Permettez-moi de commencer.

Je pense qu'il importe de dire d'emblée que Visa ne fixe pas les commissions des commerçants. Chaque commerçant, dans sa relation avec sa société de paiement, établit typiquement une relation contractuelle dont une partie comprend des modalités financières. C'est sur cette base que sont fixées les commissions des commerçants. Ce n'est pas Visa qui les fixe.

Visa a un élément qui représente probablement une partie de ces commissions de commerçants, qu'on appelle une commission d'interchange. Cette commission d'interchange, pour nous, est restée relativement stable au cours de la dernière décennie. Nous avons été très transparents à ce sujet. Nous la publions sur notre site Web depuis 2008 et elle est connue. Nous pensons qu'elle reflète la valeur considérable qui est fournie par le truchement du réseau. Nous examinons ces commissions d'interchange d'une manière qui équilibre les services qui sont dispensés aux commerçants et ceux qui sont dispensés aux consommateurs.

Les avantages que retirent les commerçants de l'acceptation des cartes de crédit, ainsi que des cartes de débit, en fait, comprennent le règlement immédiat ou à très courte échéance, la protection de mesures de sécurité en les dispensant de devoir manipuler des espèces dans le mouvement des paiements électroniques, et l'accès immédiat au crédit pour de nombreux consommateurs au point de vente, ce qui aide le commerçant à accroître ses ventes.

Une étude réalisée par Global Insight, que j'ai mentionnée, révèle que plus de 20 p. 100 de la croissance économique du Canada au cours des 20 dernières années résultait de la disponibilité des paiements électroniques. Évidemment, cela ne vient pas seulement de Visa mais aussi de MasterCard, d'Interac, d'American Express et de tous les autres acteurs du paiement électronique.

Cela représente à nos yeux une valeur énorme pour l'économie canadienne et pour les commerçants qui acceptent les cartes. Les commerçants disposent d'un vaste choix. Il y en a beaucoup qui ont des profils d'acceptation différents. Certains choisissent de ne pas accepter Visa, d'autres de ne pas accepter Interac, dans le cas de certains commerçants en ligne. Ces choix de méthodes de paiement sont ce qui continuera de rendre le marché dynamique et compétitif.

M. Glenn Thibeault: Donc, allons-nous voir apparaître ces autres commissions, en plus de celles qui existent déjà, avec les paiements mobiles?

M. Michael Bradley: Il serait trop tôt de prendre des engagements à l'égard d'une structure tarifaire, comme venait de le demander Mme Gallant. Plusieurs choses sont encore en cours d'élaboration en termes de proposition de valeur mais, comme toujours, nous agissons dans un environnement transparent et ouvert et nos commissions d'interchange ne seront pas secrètes. Les commerçants et les consommateurs feront des choix éclairés.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bradley et monsieur Thibeault.

Monsieur Carmichael, vous avez sept minutes.

M. John Carmichael (Don Valley-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Je reviendrai sur les commissions dans un instant. J'aimerais d'abord demander à Rogers...

Vous faites partie de la Commission sur la réduction de la paperasse, du ministre Bernier. Faisons-nous vraiment assez pour réduire la paperasse et créer un environnement plus réceptif et plus favorable à la croissance de votre secteur? Envoyons-nous des signaux qui vous encourageraient à penser que nous sommes

vraiment sérieux au sujet de la croissance de cette partie de notre économie?

• (1615)

M. Kenneth Engelhart: Oui, je pense que nous recevons des signaux encourageants. Il y a encore dans le secteur du sans-fil quelques domaines dans lesquels nous voyons une certaine paperasse inutile, à mon avis.

Selon nos conditions de licence, nous avons l'obligation de consacrer 2 p. 100 à la R-D. Je peux vous dire que nous consacrons 2 p. 100 à la R-D parce que c'est tout à fait naturel pour une société de sans-fil. Cela veut dire cependant qu'il y a des comptables pour faire le suivi et pour produire des rapports.

À mes yeux, tout cela produit de la paperasse inutile. Aucun autre pays n'impose cette exigence de 2 p. 100 de R-D comme chez nous. Je pense que c'est une condition que le gouvernement pourrait éliminer, ce qui nous débarrasserait de beaucoup de paperasse.

Nous constatons aussi que des municipalités, des provinces et d'autres entités font qu'il nous est de plus en plus difficile de construire des tours de téléphonie sans fil dans le pays. Cela provient en partie des pressions de citoyens préoccupés, mais ça veut dire qu'il devient très difficile pour nous d'installer l'infrastructure dont nous avons besoin pour dispenser aux Canadiens les services qu'ils souhaitent.

Industrie Canada est très utile mais je pense qu'on pourrait faire plus pour affirmer le leadership fédéral dans ce domaine afin que cette infrastructure puisse être construite.

M. John Carmichael: Merci, monsieur Engelhart.

Cela fait certainement partie de ce que notre comité espère établir, c'est-à-dire des recommandations qui contribueront à créer un meilleur environnement pour faire des affaires.

Je viens du monde des affaires, monsieur Bradley. Vous avez parlé de ces frais, des commissions d'interchange par rapport aux frais de transaction ou aux commissions de commerçants et, comme exploitant d'une entreprise, je ne fais aucune différence entre tout cela. Ce que nous disent les petites et moyennes organisations, y compris la FCEI et d'autres qui sont venues ici, c'est que la structure des frais au Canada est un obstacle à l'expansion de ce secteur des affaires et de l'économie.

Je reviens à ce que disaient M. Thibeault et Mme Gallant quand vous parliez des frais, de manière générale, et j'aimerais connaître votre avis. Je comprends que c'est un peu tôt, et nous avons entendu des choses très encourageantes sur la technologie mais, si cela constitue vraiment un obstacle et quelque chose qui va entraver la croissance et le développement économique, et quelque chose que nous allons devoir analyser attentivement, croyez-vous, avec le développement des technologies dont nous entendons parler et les avancées qui sont faites, qu'il serait en fait possible que cela débouche sur une réduction des frais, du total des frais que les entrepreneurs doivent payer quotidiennement pour pouvoir faire affaire avec Visa ou MasterCard?

Monsieur Lebeuf, j'aimerais que vous répondiez aussi à la question ensuite.

M. Michael Bradley: Tout d'abord, comme entrepreneur, je comprends bien que vous ne vous intéressiez qu'au prix final. Je crois toutefois qu'il est important de différencier les deux.

Nous collaborons étroitement avec la FCEI et avec le conseil de détail pour répondre à leurs préoccupations. La raison pour laquelle nous différencions est que la commission d'interchange dont nous sommes responsables est une composante que l'acquéreur, qui a typiquement une relation d'affaires avec le commerçant, intègre au prix global de sa prestation. Il y a cependant beaucoup d'autres facteurs qui déterminent le prix que l'acquéreur demande au commerçant, comme la durée de la relation, la nature des services dispensés, et le profil de risque du client. Il y a donc beaucoup de choses qui entrent en jeu dans le calcul du prix que le commerçant paye et qui sont distinctes de la commission d'interchange.

Il ne serait pas normal que je fasse des commentaires sur la relation de l'acquéreur avec le commerçant, si ce n'est pour dire qu'il est important pour tous les commerçants, et les associations de commerçants, de faire du magasinage pour trouver la meilleure offre. Il y a de la concurrence à de nombreux niveaux. À notre niveau, au niveau du réseau, nous savons que nous faisons concurrence aux Interacs, aux espèces, aux autres formes de paiement électronique et, bien sûr, à MasterCard et à American Express. Mais, au même niveau, le commerçant, dans sa relation avec l'acquéreur, place ce dernier en concurrence avec beaucoup de ses pairs.

Je confirme donc ce que j'ai dit, c'est-à-dire que les commissions d'interchange ont été relativement stables au cours de la dernière décennie. Nos taux d'interchange représentent environ un centime et demi sur 100 \$. J'ai entendu certains chiffres sensiblement plus élevés que cela, en termes de profil de coût pour l'entreprise finale.

Notre recommandation serait qu'il y ait un marché très dynamique pour ces services qui sont proposés, et que les commerçants... Il leur incombe de magasiner pour trouver la meilleure proposition.

• (1620)

M. John Carmichael: Oui, j'ai vu ça. Dans un secteur dans lequel je travaillais dans le passé, l'industrie essayait de trouver la meilleure proposition de valeur et la meilleure possibilité de réduire ces coûts globaux pour son organisation et pour les détaillants.

Je suppose que la vraie question, à long terme, s'il s'agit d'un obstacle, est de savoir ce qu'on va y faire.

Monsieur Lebeuf, avez-vous un avis sur la question?

M. Don Lebeuf: Je me fais l'écho de Mike. Certes, vous méritez une réponse. Non, il n'y aurait pas de frais additionnels pour les paiements mobiles. J'espère que cela répond à la question.

Du point de vue de l'interchange, nous pensons qu'il doit y avoir un équilibre pour amener plus de consommateurs dans le système, et plus de commerçants. Si le système est déséquilibré, nous perdrons des commerçants ou nous perdrons des titulaires de cartes, et le système s'étiolera.

Il faut donc faire l'équilibriste. Nous savons que les commissions d'interchange, telles qu'elles existent aujourd'hui, sont proportionnelles à la valeur que reçoivent les commerçants. Je suppose que nous parlons en particulier des commerçants en ligne, étant donné le thème de l'étude du comité.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, les cartes de crédit permettent aux commerçants de faire du commerce électronique en faisant l'économie d'une infrastructure en dur, d'un bail, etc. Certes, il y a des dépenses dans le commerce électronique, mais il y a aussi des économies non négligeables quand à commercer veut ouvrir un environnement de commerce électronique. Très franchement, ce sont les cartes de crédit qui le lui permettent.

Il y a de la concurrence sur ce marché. Du point de vue de l'acquisition, certainement avec l'élément premier du code de

conduite, cela ajoute une couche de transparence jamais vue auparavant, qui permet aux commerçants de comprendre le prix que les acquéreurs leur fournissent, pour magasiner et pour obtenir la meilleure offre. On peut toujours obtenir de meilleures offres. Il faut juste les négocier et les comprendre.

Le président: Je vais devoir vous interrompre, monsieur Lebeuf.

C'était tout le temps que nous avions pour cette intervention. Nous l'avons un peu dépassé avec votre réponse.

Nous passons maintenant à M. Regan, pour sept minutes.

L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Pour rester sur cette note de magasinage, la chose qui préoccupe certains d'entre nous est que, si les commerçants font du magasinage, ils peuvent fort bien aller s'établir à l'étranger. Quand ils choisissent leur lieu d'implantation ou quand ils envisagent d'agrandir leur entreprise dans une juridiction plutôt qu'une autre, l'une des choses dont ils tiennent compte, à l'évidence, c'est ce que ça leur coûte.

Nous avons il y a quelques semaines un témoin du Ottawa Centre for Regional Innovation, M. Samer Forzley, qui nous a dit ceci :

Ainsi, il est très difficile pour les petites ou moyennes entreprises de s'établir au Canada, et si elles le font, leur coût de transaction par carte de crédit s'élève à environ 3,5 p. 100, un taux élevé. Comparons cela avec la situation aux États-Unis où, en tant que marchand de calibre intermédiaire, je ne suis pas obligé de me procurer une machine à traitement. À la place, je vais sur un des nombreux sites de vente en ligne pour soumettre mon volume d'affaires; les gestionnaires soumissionnent d'après mon bilan, comme on le fait ici pour les hypothèques, et j'obtiens un taux. Voici les chiffres précis pour DNA 11: 3,5 p. 100 au Canada contre 1,9 p. 100 aux États-Unis, et ce pour la même entreprise, avec les mêmes clients. C'est presque injuste. Le coût des transactions de paiement étant, à lui seul, excessif, le prix ne peut pas être concurrentiel. Imaginez cela dans le domaine de l'électronique; ce coût est alors insupportable étant donné les faibles marges bénéficiaires.

Est-ce que M. Forzley se trompe, ou devrions-nous considérer qu'il s'agit là d'un problème du point de vue des gens qui magasinent pour savoir où ils vont aller s'installer?

M. Don Lebeuf: Si vous me permettez, les taux d'interchange au Canada, en particulier pour MasterCard, sont plus bas. J'avais lu cette déclaration du témoin. Elle n'est pas exacte. L'interchange au Canada est moins élevé qu'aux États-Unis, c'est un fait.

Je ne peux vous parler du prix final qui est négocié avec l'acquéreur. Il y a sept acquéreurs. Évidemment, le marché ne peut supporter des centaines d'acquéreurs comme aux États-Unis, qui sont un marché très vaste, mais nos commerçants ont quand même la possibilité de négocier les taux. Ça dépend de leur secteur d'activité.

L'hon. Geoff Regan: Quand vous dites « l'acquéreur », est-ce que l'acquéreur typique serait une banque, par exemple?

M. Don Lebeuf: C'est un établissement financier qui dispense des services aux commerçants, comme Moneris, Global Payments, First Data, Paymentech, Elavon. Il y en a une liste....

L'hon. Geoff Regan: Monsieur Bradley, vous disiez tout à l'heure que vos chiffres de transaction sont très bas. Pour moi, la question est de savoir ce qu'est le chiffre pour le commerçant réel. Nous sommes certainement préoccupés dans ce pays, ou nous avons vu des commerçants qui sont préoccupés, par la hausse des frais sur les cartes de crédit, les cartes qui offrent aux consommateurs une diversité de « plus », disons. C'est une préoccupation en soi. Si ça devient une préoccupation telle que nous n'avons plus d'entreprises de commerce électronique qui s'installent et s'épanouissent ici, c'est un problème.

Qu'en dites-vous?

•(1625)

M. Michael Bradley: J'ajoute qu'il y a un autre facteur clé de différenciation entre le Canada et les États-Unis. Je confirme ce que vient de dire Don au sujet des taux d'interchange des cartes de crédit au Canada qui se comparent très favorablement à ceux des États-Unis. Il y a cependant un facteur qui manque, c'est l'acceptation en ligne des cartes de débit.

J'ai parlé dans mes remarques du lancement d'une carte de débit Visa par CIBC l'an dernier. Nos taux d'interchange pour le débit sont considérablement plus bas — jusqu'à 35 p. 100 — que nos taux de cartes de crédit. Donc, dans un environnement américain, par exemple, où la moyenne cumulée du nombre de cartes Visa qui sont utilisées sur le site du commerçant comprend autant de débit que de crédit, vous pouvez imaginer que ce serait un prix sensiblement plus bas si le débit représentait une partie aussi grosse du commerce qu'aux États-Unis.

Comme je l'ai dit au début, je pense qu'il serait utile pour les commerçants, en termes de coût d'acceptation ainsi que d'aptitude à faire des affaires avec un nouveau groupe de consommateurs qui peuvent ne pas être admissibles à des cartes de crédit, ou qui utilisent peut-être Paypal avec un profil de coût différent, ou une carte de crédit, de commencer à accepter les produits de débit de Visa.

Nous pensons que cela stimulera le commerce électronique, et le stimulera à des taux plus abordables que ceux que vous avez décrits.

L'hon. Geoff Regan: Monsieur Lebeuf, vous avez dit que le système de débit du Canada donne un monopole à Interac, ce qui est un obstacle. Comment voudriez-vous éliminer cet obstacle, et quelles conséquences cela aurait-il?

M. Don Lebeuf: Si le code de conduite était modifié pour permettre aux émetteurs d'émettre, comme sur n'importe quel autre marché au monde, ce qu'on appelle des cartes bimarchés, vous pourriez avoir de multiples réseaux de débit sur la même carte. Vous auriez une carte de débit MasterCard sur une carte qui aurait aussi Interac.

L'hon. Geoff Regan: C'est un code volontaire, n'est-ce pas?

M. Don Lebeuf: C'est un code volontaire mais qui s'appuie sur la Loi sur les réseaux de cartes de paiement, que le ministre des Finances peut faire appliquer. Nous prenons donc ce code volontaire très au sérieux et nous tenons à nous y conformer.

Si le marché du débit et être autorisé à s'ouvrir et si nous étions autorisés à y entrer d'une manière commercialement sérieuse, les titulaires de cartes canadiens auraient accès en ligne au monde entier — au Canada et internationalement — pour utiliser le débit.

Comme l'a dit Mike, les transactions de débit et de crédit sont complètement différentes, avec un profil de risque complètement différent, et la tarification du débit est sensiblement plus basse.

L'hon. Geoff Regan: Donc, cela exige que le ministre dise qu'il est prêt à accepter de changer cette situation et d'établir les modalités de ce changement avec vous.

M. Don Lebeuf: Oui, à toutes fins utiles, pour régler ces questions d'accès au commerce électronique par les consommateurs du Canada.

L'hon. Geoff Regan: Y a-t-il des discussions à ce sujet actuellement? Le ministre a-t-il demandé à avoir ce genre de discussions?

M. Don Lebeuf: Les discussions de ce genre se font au groupe de travail des paiements qui a été constitué. Nous avons certainement fait connaître notre point de vue à la FCEI, au CCCD, au cabinet du

ministre et au ministère des Finances. Donc, il y a des discussions mais le code est ce qu'il est aujourd'hui.

L'hon. Geoff Regan: En ce qui concerne le règlement interdisant d'avoir une fonction de crédit et de débit sur une même carte, il me semble que si j'agite un téléphone intelligent devant un lecteur pour faire un paiement, je vais regarder l'écran du téléphone et choisir la carte. Il me semble qu'il devrait y avoir un règlement exigeant qu'il y ait une séparation virtuelle entre les cartes. À moi de choisir celle que je souhaite, et de choisir les différentes fonctions de débit ou de crédit.

Pensez-vous que c'est de cette manière que cela va évoluer? Qu'est-ce qui l'empêche?

M. Don Lebeuf: Je ne pense pas que quoi que ce soit l'empêche, en soi, à part ce qu'a dit David au sujet de la migration au Canada vers la NFC et la technologie mobile.

Je crois cependant que vous avez raison, c'est-à-dire qu'en tant que consommateur vous pourriez avoir vos cartes MasterCard, Visa, Interac, Diners Club, JCB et American Express sur votre téléphone mobile. Vous feriez votre choix de la même manière que dans le monde physique, lorsque vous sortez de votre portefeuille la carte que vous voulez utiliser pour payer votre achat. La transaction est alors exécutée avec la carte de paiement de votre choix.

Le président: Merci, monsieur Regan, votre temps de parole est écoulé.

Nous venons de terminer notre tour de sept minutes et nous entamons le tour de cinq minutes.

C'est M. McColeman qui a la parole, pour cinq minutes.

M. Phil McColeman (Brant, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'aujourd'hui.

Monsieur Kreviazuk, y a-t-il selon vous des méthodes qui permettraient à votre organisation de faire des gains d'efficacité pour réduire les coûts des consommateurs et des commerçants?

•(1630)

M. Doug Kreviazuk: Nous avons récemment fait des études, qui continueront jusqu'en 2012, pour essayer de promouvoir l'introduction de normes mondiales pour les paiements. Cela permettra aux établissements financiers et aux exploitants de systèmes d'élaborer ou d'agrandir leurs plates-formes, ce qui devrait produire des gains d'efficacité. Donc, l'adoption d'une normalisation mondiale réduira les coûts.

Avec le traitement direct des transactions, l'intervention manuelle est retirée de la méthode de paiement, que ce soit dans les services à posteriori du commerçant, lorsqu'il fait la conciliation des comptes... Tout cela devrait se prêter à d'autres gains d'efficacité dans le système.

M. Phil McColeman: Très bien.

Vous voudrez peut-être tous répondre à ma question suivante. Avec l'arrivée de ces nouvelles technologies et l'ère du numérique, il me semble que l'un des principaux avantages, outre la commodité, est précisément celui-là : pouvoir offrir plus d'efficacité à la fois aux entreprises et aux consommateurs.

Est-ce comme cela que le modèle commercial va s'implanter, d'après vous, ou va-t-on simplement maintenir le statu quo du point de vue de la manière dont les processus que vous avez aujourd'hui maintiendront la même structure de coût?

M. Michael Bradley: Je répondrai avec plaisir à ces questions, ou je peux au moins commencer.

Nous cherchons toujours à rehausser l'efficacité du système, ce qui comprend des choses comme la réduction de la fraude et une meilleure évaluation du crédit. Nous intégrons dans VisaNet des technologies qui nous aident à réduire ces coûts. Avec l'amélioration de la puce, nous avons obtenu des premiers résultats favorables sur la réduction de la fraude, ce qui est une bonne nouvelle pour tout le système.

Il y a une chose importante à rappeler, je crois, avec l'adoption des nouvelles technologies, et c'est qu'elles doivent souvent coexister avec les technologies précédentes. Comme David et, je pense, Don l'ont déjà dit, la carte que vous avez aujourd'hui dans votre portefeuille, avec les numéros gravés qui vous permettent de l'insérer dans les lecteurs, restera probablement dans votre poche pendant encore longtemps.

Autrement dit, la carte téléphonique fonctionnera probablement en parallèle avec votre carte actuelle en plastique, pour l'avenir prévisible. Je tiens donc à modérer vos attentes en ce qui concerne la possibilité d'importantes réductions de coûts.

M. Phil McColeman: Quelqu'un d'autre?

M. David Robinson: Je pense que cela améliorera l'efficacité car il sera plus facile de distribuer des cartes virtuelles par téléphone. Cela sera en fin de compte un avantage pour les commerçants. Ceux-ci préfèrent certaines cartes à d'autres — ils adorent les cartes de leur marque ainsi que les cartes cadeau car elles incitent les clients à revenir chez eux — et nous pourrions leur fournir ces cartes plus facilement.

Il sera également crucial que les acquéreurs coopèrent pour permettre à ces titres d'authentification, ou cartes, d'être acceptés dans ces magasins. Ce sera un facteur important.

M. Phil McColeman: J'aborde un autre sujet. Monsieur Bradley, quelles technologies employez-vous pour résister à ces 300 000 attaques par jour?

M. Michael Bradley: Tout d'abord, une confession : je ne suis pas un expert en technologie. Je peux cependant vous dire qu'il y en a une multitude et que nous investissons chaque année des dizaines de millions de dollars pour protéger VisaNet.

Cette protection garantit que les données ne peuvent pas être volées durant leur acheminement dans le réseau, et que les fraudeurs qui nous attaquent avec une multitude de méthodes ne peuvent pas parvenir à leurs fins.

Je pourrais vous mettre en contact avec quelqu'un qui est plus qualifié que moi pour vous donner des détails techniques à ce sujet.

M. Phil McColeman: Ça va, c'était juste par curiosité.

Approuvez-vous notre législation sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques, la LPRPDE, qui obligerait les entreprises à signaler toute transgression matérielle au Commissaire à la protection de la vie privée et à leurs clients?

M. Michael Bradley: Oui, absolument. En fait, nous irions même un peu plus loin en exigeant, sur la base de nos normes, que l'on continue à protéger les données des titulaires de cartes dans les environnements commerçants.

Par exemple, il est crucial que le commerçant n'enregistre pas les données complètes de deuxième niveau, comme nous les appelons, c'est-à-dire une image de la bande magnétique qui était une mine d'or pour beaucoup de fraudeurs avant l'arrivée de la puce, et qui l'est encore pour beaucoup de fraudeurs internationaux.

Donc, les normes que nous appliquons non seulement sont conformes à la LPRPDE mais vont aussi un peu plus loin.

M. Phil McColeman : Merci.

Le président: Monsieur McColeman, c'est tout le temps que vous aviez. Je suis désolé. Je sais que le temps est notre pire ennemi.

Monsieur Masse, vous avez cinq minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence.

Parlons d'abord des attaques, car j'aimerais que les témoins nous parlent des technologies. J'ai été victime d'une attaque PS3 et j'ai dû demander une nouvelle carte Visa.

L'une des choses importantes dont nous n'avons pas parlé est que, parfois, quand on arrive à l'aéroport avec un billet électronique, on a un problème si ça ne marche pas. J'ai toujours une copie papier de secours avec moi.

Peut-être pourriez-vous me dire ce qui se fait actuellement dans votre domaine pour prévenir ce genre de difficulté. La semaine dernière encore, je suis allé à l'aéroport et j'ai essayé d'utiliser ma carte Visa mais la machine était en panne. Heureusement, j'avais sur moi de l'argent américain, puisque j'étais allé récemment aux États-Unis. Je n'avais pas d'argent canadien mais j'ai pu régler ma dette immédiatement.

Il y a eu aussi des pannes de réseau, ce qui peut avoir des conséquences importantes sur l'économie.

J'aimerais donc en savoir un peu plus à ce sujet, après quoi je céderai le reste de mon temps à M. Thibeault.

• (1635)

M. Don Lebeuf: Je ne peux rien dire des réseaux de télécommunications, mais la plupart des commerçants, aujourd'hui...

Pour revenir à ce que disait Mike, l'époque où l'on imprimait une copie de la carte de crédit est révolue depuis longtemps. La plupart des commerçants ont des terminaux électroniques. Si un terminal tombe en panne, comme cela arrive de temps en temps, le commerçant doit contacter son acquéreur, l'établissement financier, ou quiconque lui a fourni le terminal, pour le faire réparer. En règle générale, ça se fait très vite parce que le commerçant tient à recommencer à accepter des paiements le plus vite possible. Dans la plupart des cas, il n'y a plus de terminal produisant une copie papier de la carte. Cette époque est révolue.

Vous vous souviendrez que nous avons eu une panne de courant massive il y a plusieurs années, ce qui a empêché beaucoup de commerçants d'accepter les cartes de crédit, parce que les terminaux ont besoin d'électricité.

Votre question concernait-elle les téléphones?

M. Brian Masse: On a l'impression que tout le monde envisage un monde de technologie parfait et que tout fonctionnera parfaitement. Quand nous avançons de plus en plus vers du commerce et des paiements électroniques, nous nous exposons à de plus grande vulnérabilités si les appareils d'acceptation des paiements tombent en panne. Ils pourraient geler. Le réseau pourrait tomber en panne. Vous avez donné un bon exemple avec la panne de courant.

Je me demande si quelqu'un réfléchit à ce genre d'éventualité. Nous sommes en train de bâtir un système qui repose sur un fonctionnement totalement parfait mais, bien souvent, ce n'est pas le cas.

M. Michael Bradley: Détrompez-vous. Les transactions dont nous parlons sont incroyablement complexes. Quand vous glissez votre carte à l'aéroport d'Ottawa, l'information doit atteindre l'acquéreur, éventuellement un portail de fournisseur, un intermédiaire de traitement, avant d'arriver chez VisaNet.

Je suis très heureux de pouvoir vous dire qu'à notre niveau nous avons ce que nous appelons la fiabilité des cinq 9 — 99,999 p. 100 —, avec peut-être une seule panne au cours des 14 dernières années.

Cela ne veut pas dire qu'il ne pourrait pas y avoir de problème le long de la chaîne. Il est vraiment important que les transactions des consommateurs puissent continuer. Quand je disais que le fait d'avoir le téléphone ne signifie pas que vous n'aurez plus de cartes dans votre portefeuille, c'était pour cette raison. Quand je disais que vous auriez toujours la carte avec les numéros gravés, c'était pour cette raison. Vous pourrez toujours avoir, par exemple, un chauffeur de taxi utilisant l'ancien système d'acceptation des cartes Visa. Nous avons conçu le système de cette manière et nous pensons qu'il est important de le maintenir.

M. Glenn Thibeault: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Une minute et demie.

M. Glenn Thibeault: Pour nos collègues d'en face, PS3, c'est la PlayStation3 de Sony.

Des voix : Oh!

M. Glenn Thibeault : J'ai vu que vous vous demandiez ce que c'était quand j'en ai parlé.

Comme il ne me reste qu'une minute et demie, je vais faire vite.

Monsieur Lebeuf, je vous remercie de votre dernière réponse. Quand vous discutiez avec M. Regan de cartes bimarques, je songeais à la campagne « stop sticking it to us ». Avant celle-là, il y avait eu une campagne encore plus énorme au sujet des détaillants et des commerçants préoccupés par le bimarquage des cartes, les réseaux prioritaires.

Si l'on voit apparaître des cartes bimarques pour les paiements mobiles, ces cartes seront-elles les mêmes que celles actuellement utilisées par Interac? Sinon, passeront-elles avant d'autres dans l'acheminement prioritaire, si c'est MasterCard, Visa ou quoi que ce soit? On s'inquiète beaucoup de l'autre côté du fait que le marché du débit est le seul endroit où l'on peut faire une transaction en sachant ce qu'est le soi-disant coût fixe. Si c'est adopté, est-ce que ces coûts seront sensiblement plus élevés pour les PME?

M. Don Lebeuf: Je dirais que non. J'ai rencontré la FCEI et le CCCD, et je sais ce qu'ils propagent à ce sujet.

Voici quelques faits. Quand nous avons lancé notre programme de débit au Canada, appelé Maestro, le coût était d'un tiers inférieur à

celui d'Interac — pas supérieur, inférieur. Nous avons aussi adopté comme position que l'acceptation par option négative n'était pas acceptable à nos yeux. Donc, chaque commerçant s'est vu proposer une entente, une offre commerciale, et a dû donner son accord et signer un contrat l'obligeant à accepter ce produit. Des dizaines de milliers l'ont fait.

Avec le code de conduite, nous avons dû dégroupier tout ce programme de débit, ce qui a en réalité coûté des dizaines de millions de dollars d'économies potentielles aux commerçants parce que notre programme coûtait moins cher qu'Interac. S'il avait été plus cher qu'Interac, personne ne l'aurait accepté. Donc, il était moins cher et c'est pour ça qu'il y a eu une campagne sur le fait que c'était du débit.

• (1640)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lebeuf. C'était une question très pointue qui appelait une réponse assez dense, ce qui nous a fait un peu dépasser le temps prévu.

C'est maintenant au tour de M. Braid, pour cinq minutes.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être venus cet après-midi.

J'aimerais savoir pourquoi, selon vous, nous n'avons pas encore de portefeuille mobile au Canada aujourd'hui, ou pourquoi nous ne l'avons pas eu plus tôt.

Je pose cette question à quiconque veut y répondre.

M. David Robinson: Puis-je commencer?

Il y en a en Corée, il y en a au Japon. Vous avez tous entendu parler des Japonais qui payent leur billet de transport public avec leur téléphone mobile. Honnêtement, c'est là que beaucoup de ces choses-là ont commencé. Le problème était que le réseau de transport public utilisait des cartes contact qui se dégradait. Il a donc fallu trouver une solution et ils ont inventé la carte sans contact.

Le marché japonais est très intégré verticalement, comme vous le savez, ce qui veut dire que la technologie de Sony, et ça ne saurait surprendre, était intégrée dans les téléphones de Sony. Nous avons ainsi découvert un modèle très intéressant pour l'avenir mais il appartenait strictement au Japon. C'était une solution qui n'était utile qu'au Japon.

Aujourd'hui, nous avons une méthodologie mondiale standard qui permet de faire plus ou moins la même chose. Il a fallu pas mal de temps pour s'entendre sur des normes, ce que nous avons fait à la GSMA, et le système va maintenant sortir sur tous les téléphones mobiles.

Même si vous pouvez avoir l'impression que nous sommes en retard sur le Japon, il n'y avait pas au Canada de problème à résoudre avec les cartes sans contact comme au Japon. Maintenant que nous avons des plates-formes et des téléphones sans contact acceptés mondialement qui sortent avec la technologie requise, le moment est venu d'en profiter. Nous avons toutes les pièces requises pour devenir vraiment un chef de file mondial à ce chapitre.

M. Don Lebeuf: Je suis d'accord, et ça dépend de votre définition du mobile. Vous pouvez déjà depuis longtemps utiliser votre BlackBerry ou votre appareil mobile pour faire des achats en ligne. Ce n'est pas différent d'un ordinateur à la maison. J'ai souvent acheté des choses en ligne dans les aéroports. Cet élément est en place depuis pas mal de temps.

La NFC, la communication en champ proche, dont David disait que ce serait la prochaine étape qui arriverait au Canada, exige l'acceptation généralisée du sans-contact. C'est là que MasterCard a fait oeuvre de pionnière en sortant des cartes sans contact au Canada avec PayPass. Nous avons maintenant une base d'acceptation qui nous permet d'atteindre tous les commerçants qui sont des prêts-à-adopter, qui sont sensibles aux files d'attente, aux gros volumes, et qui ont de longues files d'attente. C'est vraiment ça le secteur du prêt-à-adopter pour le sans-contact.

Avec une empreinte d'acceptation qui est vraiment solide au Canada — vous ne le savez peut-être pas mais le Canada est, très franchement, un leader mondial du sans-contact —, le moment est venu de prendre la NFC et d'utiliser cette empreinte d'acceptation pour faire entrer les paiements mobiles dans le futur.

M. Doug Kreviazuk: Permettez-moi d'ajouter que l'ACP a examiné attentivement ce qui s'est fait dans les autres pays. Certains avaient un besoin particulier auquel le mobile pouvait répondre. Je n'ai pas à chercher plus loin que l'Afrique du Sud, dont le réseau bancaire, les succursales, n'était pas assez développé. Elle avait besoin de donner accès au paiement dans la communauté, et le mobile répondait à ce besoin.

Nous n'avons pas le même type de besoin pressant chez nous. Nous sommes généralement très bien servis par les marchés financiers ou par les services financiers et par notre secteur des paiements.

M. Michael Bradley: J'ajoute que je suis tout à fait d'accord avec ce qu'ont dit mes collègues. J'aimerais seulement préciser que je ne partage pas l'idée que nous sommes en retard, que les solutions qui ont été mises au point et déployées dans le monde sont typiquement des solutions ponctuelles, non interopérables mondialement.

Même l'état actuel de l'interopérabilité mondiale a encore du progrès à faire avant que nous puissions être absolument certains qu'un téléphone avec une carte sans contact sera accepté avec la même qualité de service qu'attendent les Canadiens quand il est utilisé en Malaisie ou même aux États-Unis.

Nous mettons ces trucs-là à l'essai depuis plusieurs années. Visa et Rogers ont réalisé il y a quelques années un projet pilote avec l'un de nos principaux clients, RBC, qui nous a permis de tester la réaction du consommateur à la technologie, ce que signifierait la communication des données d'identification des cartes par téléphone, du point de vue de la sécurité et du reste. Il faut un certain temps pour réaliser ce genre d'essai et résoudre les difficultés sur quelque chose qui peut être produit à une échelle de production.

Je me fais l'écho de mes collègues qui ont dit que nous sommes absolument à un point de bascule pour que tout ça se réalise, ce qui est excitant.

• (1645)

Le président: Vous avez 90 secondes.

M. Peter Braid: Excellent.

Si M. Thibault sait ce qu'est la PS3, je me demande s'il se souvient de Pac-Man.

Des voix : Oh!

M. Peter Braid : Je vois qu'il écarquille les yeux.

Une voix : Et Donkey Kong?

Le président: Merci beaucoup, monsieur Braid.

À l'époque de Pac-Man, on glissait encore ma carte dans l'appareil comme ça.

Madame LeBlanc, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc (LaSalle—Émard, NPD): Merci, monsieur le président.

J'aimerais poser ma question à M. Robinson, mais aussi aux autres participants, que je remercie de leur présence.

La question que je me pose vise à la fois le consommateur et les petites et moyennes entreprises qui font des affaires. On ajoute de plus en plus d'intermédiaires. Il y a les institutions émettrices de cartes de crédit et les intermédiaires qui vont effectuer les paiements pour les petites entreprises. C'est un autre intermédiaire dont je n'étais pas consciente. Il y aura désormais, en plus, les compagnies de téléphone cellulaire.

Dans mon esprit, cela fait augmenter les coûts non seulement pour le consommateur, mais également pour les petites entreprises. Plus il y aura de commerce électronique ou de commerce mobile, plus il y aura de transactions. Je me demande si cela fera baisser les coûts ou si, au contraire, cela les fera augmenter.

[Traduction]

M. David Robinson: J'attendais cette question et je vous remercie de l'avoir posée.

Mon opinion est que, du point de vue du mobile, nous transportons juste la carte. Nous créons un outil différent dans lequel vous placerez une MasterCard, une Visa, une American Express ou une Interac, mais nous sommes ouverts à n'importe quel type de cartes. Ce ne sera plus nécessairement une carte de paiement, mais il y a des commerçants qui adorent leur carte de magasin. Ils vont pouvoir distribuer des cartes cadeaux. Vous pourrez faire tout cela virtuellement et vous pourrez donc les accepter très facilement.

Donc, même si nous avons dû bâtir tout le système autour de la rigueur des réseaux de paiement acceptés mondialement — Visa, MasterCard, American Express, etc. —, une fois que c'est en place avec toutes ces couches de sécurité, vous pouvez y mettre d'autres choses que les consommateurs voudront transporter, je pense, parce que ce sera tellement facile. Ils pourront avoir des portefeuilles mobiles qui reflètent leur personnalité et les lieux où ils magasinent.

Je fais des achats chez Home Depot. Je devrais avoir une carte de Home Depot. Je n'en ai pas parce que j'ai déjà trop de choses dans mon portefeuille. Mais si j'avais 50 cartes de magasins, ou toute une série de cartes cadeaux dans mon téléphone mobile, ça ne serait pas plus lourd. Ce serait juste de la mémoire. C'est excellent pour le consommateur mais, quand les commerçants verront ces cartes, ils voudront les accepter.

Au début, il n'y aura probablement pas de changement mais, avec l'extension de la possibilité de porter, de la volonté de porter, et de la possibilité d'accepter, à mesure que les consommateurs adoptent cette nouvelle technologie, je pense que les frais totaux baisseront. Toutes ces nouvelles formes de paiement par téléphone mobile seront acceptées par les commerçants.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Ça va.

Monsieur, j'ai hésité à vous poser une question, parce que je crains de mal prononcer votre nom.

[Traduction]

M. Doug Kreviazuk: « Doug » me convient.

Des voix : Oh!

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci.

Vous avez mentionné qu'il y avait des empêchements à adopter au Canada une économie numérique. Parmi les présentations, il y a eu quelques indices que vous avez déjà mentionnés. Pourriez-vous parler davantage de ces empêchements qui font en sorte qu'au Canada, il semble y avoir des hésitations à adopter l'économie numérique?

• (1650)

[Traduction]

M. Doug Kreviazuk: Ce n'est pas simple. C'est un défi très complexe, notamment chez les petites et moyennes entreprises. Beaucoup d'entre elles commencent seulement à vraiment automatiser leurs processus de comptes créditeurs et débiteurs. Jusqu'à présent, elles n'utilisaient que des chèques pour obtenir toutes les données nécessaires à leur comptabilité.

À l'avenir, les grandes et petites entreprises ne devront pas seulement adopter la technologie, elles devront accepter les applications logicielles. Ces applications devront être universelles et interopérables avec les normes du côté paiement. Ainsi, quand elles recevront les données, que ce soit dans une application d'intuit ou sur une plate-forme SAP ou autre, elles devront pouvoir intégrer tout cela.

Il y a donc des coûts, pas seulement pour l'établissement financier et l'industrie pour formuler la norme, mais aussi pour les usagers et les entreprises afin d'être en mesure de prendre ces données, de les intégrer à leurs systèmes, et d'investir dans cette économie du numérique. Ce n'est donc pas un problème d'une seule personne, c'est en réalité un problème de toute l'industrie.

Le président: Merci, monsieur Kreviazuk.

[Français]

Merci beaucoup, madame LeBlanc.

[Traduction]

Pour nos chercheurs, que signifie l'acronyme SAP?

M. Michael Bradley: Je n'en ai aucune idée.

M. Doug Kreviazuk: C'est une grande société de logiciels pour les services financiers.

Le président: Nous passons maintenant à M. Richardson, pour cinq minutes.

M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC): Merci.

Je pense qu'une des principales préoccupations du gouvernement à ce sujet est la sécurité des consommateurs, la sécurité du marché, la protection du consommateur de manière générale mais, comme des témoins l'ont dit... Et je dois dire en passant que vos exposés étaient superbes. Vous savez de quoi vous parlez, les gars.

C'est un domaine de plus en plus compliqué. Il avance tellement vite que je me demande parfois si les gouvernements peuvent suivre le mouvement dans ce rôle sans entrer dans des conséquences imprévues, des problèmes ou des préoccupations de plus grande ampleur que tous les problèmes qu'il pourrait résoudre du point de vue de la protection des consommateurs.

Mon espoir est que nous verrons une telle compétition sur ce marché que... et votre préoccupation, du même type de confiance.

Nous avons entendu aujourd'hui des exemples de gens qui ont commis des erreurs, et il y a eu du piratage et d'autres problèmes de sécurité.

Est-ce suffisant, dans votre esprit... J'aimerais juste vous poser la question à tous. Après tout, vous ne pouvez pas vous passer de la confiance ultime des consommateurs, sinon vous capotez. Il y a assez de concurrence pour que les consommateurs puissent aller ailleurs s'ils ont le sentiment d'être floués ou exploités.

N'est-ce pas la réalité?

M. Don Lebeuf: Je dirais que c'est tout à fait vrai et que c'est pourquoi — vous entendrez parfois des détaillants le dire — le secteur des paiements s'est réuni, et c'est un événement rare lorsque tous les concurrents s'unissent, pour créer les normes de l'ICP, l'industrie des cartes de paiement. Les normes de l'ICP sont des normes pour les détaillants.

Avec l'expansion du marché en ligne, ils entreposaient des montagnes de données de cartes sur des sites Web qui auraient pu être piratés. Nous avons tous entendu parler de vol de données. Nous avons entendu parler de Winners, de la PS3, de ce genre de chose. Il nous incombe donc, dans l'industrie, de mettre en oeuvre des normes pour sauvegarder les données privées des consommateurs.

C'est de là que viennent les normes de l'ICP. C'est une initiative mondiale qui est en train d'être déployée — je suis sûr que c'est aussi dans votre réseau — afin d'être enchâssée dans nos règles, et les commerçants devront s'y conformer afin de pouvoir sauvegarder leur partie de la transaction financière et s'assurer qu'ils n'entreposent pas de données qui pourraient mettre les consommateurs en péril.

Très franchement, ce sont les banques émettrices des cartes qui assument la responsabilité ultime du risque puisqu'elles protègent le consommateur avec la responsabilité zéro.

M. Michael Bradley: J'ajoute que bâtir un réseau de paiement est une chose extraordinairement complexe. On doit commencer avec les principes : sécurité, commodité, fiabilité et interopérabilité internationale — s'assurer que votre produit de paiement fonctionnera partout où Visa est acceptée — et essayer de faire en sorte que toutes ces choses fonctionnent dans des environnements d'achat et de vente en profonde mutation alors que nous avons des consommateurs qui achètent des choses sur Facebook, qui achètent des choses avec une tablette, ou qui achètent des choses avec un téléphone intelligent à l'aéroport.

Toutes ces choses exigent un niveau énorme de réflexion... Dans notre monde, j'emploierai le mot réglementation. Je ne parle pas de réglementation au sens du gouvernement mais au sens de la minutie qu'exige la construction d'un réseau.

Je pense que les défis issus de l'ajout d'une autre couche de réglementation pourraient signifier que le gouvernement se doit de maîtriser tout ce qui change dans l'environnement afin de s'adapter aux nouvelles manières de faire des affaires, à défaut de quoi le Canada risquerait d'être distancé du point de vue de la concurrence. Nous en avons eu des exemples.

Visa croit fondamentalement que le code de conduite volontaire est un bon pas en avant en termes de gestion du marché des paiements et de certaines des préoccupations très légitimes qui ont été soulevées sur l'accroissement de la transparence et l'accroissement de la divulgation. Nous pensons donc que c'est un pas très positif. Le fait que ce soit un code volontaire laisse beaucoup plus de flexibilité pour permettre à l'industrie d'interagir en réaction aux préoccupations des parties prenantes. Visa souhaite qu'on continue à le laisser fonctionner et avancer.

• (1655)

M. Doug Kreviazuk: En outre, le groupe de travail qui se penche actuellement sur le système des paiements agit en fonction de certains principes dont l'un d'entre eux est une réglementation légère. L'ACP a recommandé non seulement une réglementation légère mais aussi une réglementation plus axée sur des principes. La technologie avance tellement vite que la réglementation a du mal à suivre, et l'asseoir plus sur des principes permet à l'industrie d'innover plus rapidement et de mettre rapidement les produits en marché.

M. Lee Richardson: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Blanchette, vous disposez de cinq minutes.

M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD): Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Kreviazuk.

Vous avez utilisé une expression qui est centrale, selon moi, quand vous avez mentionné qu'il fallait élaborer un nouvel écosystème de paiement. Parmi les témoins — que je remercie tous en passant —, certains ont parlé un peu d'un portefeuille numérique. Ça fait déjà des années, cependant, qu'on tente d'implanter des systèmes de portefeuille numérique.

N'y aurait-il pas, selon vous, une façon plus centrale de gérer un portefeuille numérique que de le donner simplement à différents marchands, à différentes personnes, à différents groupes, un peu comme il y avait, à l'époque des chèques, une chambre de compensation qui n'appartenait à personne, mais qui faisait le travail quand même? Quel est l'état de vos réflexions à cet égard?

[Traduction]

M. Doug Kreviazuk: Le marché sur lequel nous oeuvrons aujourd'hui est très complexe. Par exemple, dans l'ancien temps, l'ACP travaillait strictement avec les établissements financiers, et nous avons constaté que ce n'était plus une stratégie de succès. Nous devons embrasser tout les divers acteurs de l'industrie.

Si vous examinez la chaîne de valeur de paiement des acquéreurs jusqu'aux donneurs d'ordres, aux émetteurs de cartes, aux intermédiaires de traitement, aux exploitants de systèmes, il y a tellement d'intervenants aujourd'hui dans le traitement d'un paiement que, si vous voulez la sécurité et l'efficacité, vous devez amener toutes les parties autour de la table.

A-t-on besoin de quelqu'un pour faciliter cela? Ça peut aider. Le leadership dans cette industrie est absolument primordial. Je pense que Don a dit tout à l'heure ce qu'ils ont fait avec la conformité de l'ICP et comment cette industrie a vu le jour. Cela doit se faire de manière permanente pour de nombreuses choses.

Y a-t-il une agence capable de faire tout ça? Je ne sais pas. Je sais que le groupe de travail se penche sur la question et que son président examine un nouvel « écosystème », comme je l'appelle, pour le système de paiement, qui implique tous les acteurs comme

organisation autogérée de même que l'infrastructure et un organisme de supervision.

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup.

J'ai une autre préoccupation au sujet des PME. Présentement, les PME ont de la difficulté à faire un site Web. C'est encore plus difficile d'avoir un catalogue en ligne. Quand on parle de paiement électronique, on est rendu loin.

Je m'adresse encore à vous, monsieur Kreviazuk, mais les autres témoins pourraient peut-être émettre un commentaire aussi. Comment pouvez-vous aider les petites entreprises à faire le passage à l'économie numérique? Je vous pose cette question parce qu'il y a présentement un véritable problème. En effet, notre économie pourrait être divisée en deux parties: ceux qui suivent la courbe numérique et ceux qui sont incapables de la suivre. Je pense que c'est un enjeu majeur pour nos petites et moyennes entreprises.

M. Michael Bradley: Merci beaucoup de votre question.

[Traduction]

Il y a de nombreux défis pour les commerçants et les petites entreprises qui veulent vendre en ligne. L'échelle qui existe aux États-Unis — simplement parce que leur économie est dix fois plus grande que la nôtre — a permis à une série très complexe de partenaires de soutien de s'ouvrir, permettant aux entreprises d'être facilitées en ligne. Je dirais que l'infrastructure canadienne — ou l'écosystème canadien, pour reprendre le mot de Doug — a probablement été un peu en retard dans l'établissement du même niveau d'acteurs. Il y a des acteurs qui fournissent des solutions de panier d'achat. Il y a des acteurs qui fournissent des solutions de cryptage. Il y a des acteurs qui fournissent des solutions d'entreposage des données des cartes et divers portails. Je ne voudrais pas entrer dans le royaume de la complexité, mais se doter de la capacité de faire des affaires en ligne est une chose complexe, et elle ne peut que le devenir plus.

Nous commençons à voir évoluer ce réseau de fournisseurs. Il y a quelques années, nous avons parrainé un livre intitulé *How to Sell Online*, qui était un outil destiné à aider les commerçants à vendre en ligne. Malheureusement, la version de poche sera désuète dès qu'elle sera publiée, et nous avons maintenant remplacé ça par un système de collaboration avec la diversité des acteurs du système pour veiller à ce que les services continuent d'être robustes.

C'est un défi mais je crois que des acteurs comme Visa et d'autres, dont ceux représentés ici, peuvent jouer un rôle vraiment utile pour aider à faciliter l'aptitude des commerçants à vendre en ligne.

• (1700)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bradley et monsieur Blanchette.

C'est maintenant au tour de M. Braid pour cinq minutes.

M. Peter Braid: Merci, monsieur le président.

J'ai une autre question universelle à vous poser à tous : comment chacune de vos entreprises a-t-elle appuyé et facilité la littéracie financière autant que numérique?

M. Don Lebeuf: Au nom de MasterCard, je ne saurais dire que je suis intimement au courant. Je sais que nous avons travaillé avec le gouvernement sur des campagnes de littéracie. Je ne connais pas ces programmes en détail mais je sais que nous avons mené beaucoup de campagnes de littéracie avec le gouvernement.

J'aimerais pouvoir vous en dire plus mais ce n'est tout simplement pas mon domaine.

M. Michael Bradley: Je peux vous en parler un peu au nom de Visa. La littéracie financière est une plate-forme clé pour nous. Il est crucial de pouvoir continuer à aider les gens à gérer leurs choix de paiement de manière responsable et à gérer le crédit de manière responsable.

Nous avons eu pendant des années un programme appelé Choix et décisions, qui était un programme appliqué par le truchement des écoles de l'Ontario, et d'autres provinces aussi. Nous appuyons vivement les efforts du ministre pour continuer à en faire une question de plus grande visibilité et assurer qu'elle est intégrée aux cours, et que les Canadiens, quand ils démarrent, obtiennent la meilleure éducation possible sur la gestion de leur propre dette personnelle.

M. Doug Kreviazuk: L'ACP, qui agit en arrière du flux du paiement, n'a pas de liens directs avec les consommateurs. Au cours des deux dernières années, l'une de nos priorités a été d'établir des relations avec chacun des grands groupes de consommateurs du Canada, à un point tel que nous avons formé notre propre conseil des cinq grands groupes de consommateurs afin de d'agir en complément de notre conseil consultatif de parties prenantes. Nous devons des réunions durant l'année pour les tenir au courant de l'évolution de cette industrie, des changements de politiques et des changements de règles, afin de les faire participer à cette discussion et aux débats sur les politiques.

Nous avons aussi mis nos ressources à leur disposition. S'il y a des questions ou des FAQ que nous pouvons mettre à leur disposition pour qu'ils puissent atteindre les divers consommateurs... Cela serait utile. Nous faisons donc cela de manière continue.

M. David Robinson: En qualité de fournisseur de services de communication, nous aidons tous nos consommateurs lorsqu'ils appellent, pour essayer de comprendre comment ils utilisent nos produits alors que nous avançons vers un portefeuille mobile. Cela devient un autre service que nous allons appuyer, et nous allons les aider à comprendre comment ça marche et comment s'en servir adéquatement.

M. Peter Braid: Bien.

J'ai aussi une question pour Rogers. L'une des préoccupations que suscitent actuellement les tarifs familiaux de téléphonie cellulaire est que vous pourriez avoir, par exemple, un adolescent qui reçoit une facture exceptionnellement lourde à cause de téléchargements, de sonneries d'appel, dépassant ses messages textes ou je ne sais quoi. Quels types de contrôles ou de mesures de sécurité mettez-vous en place, une fois que le nouveau portefeuille mobile sera en place, pour faire face à ce genre de problème?

M. Kenneth Engelhart: Je commence avec ce que nous faisons actuellement pour les téléphones cellulaires, et David parlera du portefeuille mobile.

Nous avons un système de suivi mobile que les gens peuvent installer sur leur ordinateur ou leur téléphone intelligent pour savoir combien de minutes de parole ils ont utilisées, combien de messages textes ils ont utilisés, et combien de données ils ont utilisées, ce qui leur permet de suivre leur consommation et de s'assurer qu'ils ne dépassent pas les limites.

En outre, nous envoyons un message texte quand vous arrivez à 75 p. 100 de votre limite de données et quand vous êtes à 100 p. 100. De même, pour le réseau Internet câblé, nous envoyons aussi des messages à 75 p. 100 et à 100 p. 100

Nous le faisons aussi maintenant pour l'itinérance de données. Si vous êtes à l'étranger, vous recevrez un message vous disant combien vous en avez utilisé et, si vous en utilisez pour plus de 50 \$, nous ne vous laisserons pas faire plus d'itinérance de données sans acheter un paquet global.

Nous sommes très conscients de ces préoccupations et nous avons intégré toutes sortes de systèmes pour communiquer facilement aux gens leur niveau d'utilisation et s'ils sont sur le point de dépasser leurs limites.

● (1705)

M. David Robinson: Dans le cas où nous transportons des cartes de paiement bancaires dans nos téléphones, toute cette information de facturation va sur la facture de la carte de crédit émise par la banque. Dans la mesure où nous pouvons aider et envoyer ces alertes de transaction par téléphone mobile, le téléphone intelligent peut faciliter cela avec les produits offerts par les réseaux de paiement qui donneront de la visibilité sur le point où vous en êtes avec votre solde de carte de crédit à n'importe quel moment.

Dans le secteur dont je parle, je ne parle pas d'ajouter des frais à la facture de téléphone. C'est une sorte de secteur de travail différent.

Le président: Merci, monsieur Robinson et monsieur Braid.

C'est tout le temps que nous avons pour ce tour de questions. Nous passons maintenant au troisième tour, de cinq minutes encore.

Le premier pour ce troisième tour est M. Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais simplement éclaircir certaines choses au sujet de l'exposé de Rogers. C'est un domaine assez complexe, je pense, si l'on veut arriver à comprendre comment tout cela va fonctionner en pratique et pas seulement en théorie.

Vous avez dit que, quand vous voyez le sigle de Visa ou de MasterCard apparaître sur des appareils mobiles, cela veut dire quelque chose. Je prévois que...

Il y a actuellement un sigle de Rogers sur mon BlackBerry, en fait. Je dois vous en remercier, je suppose, puisque vous êtes devant nous.

Des voix : Oh!

M. Mike Lake : Mais j'aurais aussi bien pu avoir un BlackBerry de MasterCard, par exemple? Est-ce que...

M. David Robinson: Permettez-moi de préciser ma pensée.

Quand vous sortez votre carte MasterCard virtuelle et que vous la présentez pour le paiement, si elle porte la mention MasterCard, ça veut dire que MasterCard a examiné tout ce système : depuis le moment où vous avez demandé que cette carte soit distribuée à votre téléphone jusqu'au moment où elle y est arrivée et où vous l'avez présentée. Chaque étape a fait l'objet d'une vérification de certification pour pouvoir fournir ce sigle.

C'est ce que je voulais dire quand j'ai dit que ça signifiait quelque chose.

M. Mike Lake: Donc, ce serait une application plus qu'autre chose.

M. David Robinson: Oui. Ça ne serait pas physiquement imprimé...

M. Mike Lake: Je n'ai pas besoin d'acheter un téléphone MasterCard particulier ou un téléphone Visa. Je peux acheter un téléphone Rogers et mettre dessus une application MasterCard ou une application Visa si je veux.

M. David Robinson: C'est une bonne idée mais, non.

M. Mike Lake: Je voulais seulement vérifier.

M. Don Lebeuf: Ils nous feraient probablement payer un loyer.

Des voix : Oh!

M. Mike Lake: Oui. Et nous devrions alors tenir d'autres audiences, si c'était le cas, j'en suis sûr.

Je voudrais parler de la carte SIM. Pour que ce soit clair, la carte SIM est la petite carte de l'intérieur qui contient l'information.

Quand je suis allé aux États-Unis cette semaine, ça a été assez compliqué. J'ai dû sortir la carte SIM que j'ai dans mon iPad et en obtenir une nouvelle pour ne pas payer de tarifs exorbitants aux États-Unis. Cela m'embête, d'un point de vue pratique car, quand je voyage, je peux utiliser ma MasterCard ou ma Visa, selon le cas, dans n'importe quel pays. Si elle est attachée à ma carte SIM et que je paye toutes sortes de frais d'itinérance et autres, ça ne semble pas très pratique. Vais-je devoir payer des tarifs plus élevés? Si j'enlève ma carte SIM pour pouvoir voyager aux États-Unis, vais-je perdre d'un seul coup toutes les informations de ma carte de crédit?

M. David Robinson: Pas si vous l'avez échangée. C'est un aspect très particulier du iPad qui nous a été présenté par Apple comme exigence pour mettre ce système en place. Ce n'est pas typique de la manière dont fonctionnent les téléphones intelligents. Typiquement, vous n'enlevez pas votre carte SIM pour la remplacer. C'est un problème particulier du iPad.

M. Mike Lake: Mais j'aurais pu fermer mon BlackBerry, être en mode avion, afin de ne pas devoir payer des frais massifs d'itinérance. Nous pourrions peut-être discuter de cette question une autre fois. Je pense que c'est un problème que vous devriez peut-être résoudre pour donner confiance en ce qui concerne l'usage international.

M. David Robinson: Je tiens à ce que ce soit très clair. Une fois que la carte est envoyée dans le téléphone, ce qui se fait par le réseau sans fil, il n'y a plus de connectivité au réseau qui soit nécessaire ensuite. Quand vous ouvrez votre portefeuille virtuel, de votre téléphone, et que vous choisissez votre Visa ou votre MasterCard, elle est présentée par le téléphone physique au terminal de paiement grâce à cette interface. Elle ne touche jamais le réseau de radio cellulaire de n'importe quel pays. C'est seulement quand elle est envoyée à la carte qu'elle utilise notre réseau mobile sans fil. Après ça, c'est une communication directe entre ce téléphone et le terminal de paiement radio.

• (1710)

M. Mike Lake: Ça n'utilise pas votre réseau 3G ou...

M. David Robinson: Non. Vous pouvez fermer et ça marchera encore.

M. Mike Lake: Bien. Donc, ce ne sera pas pour vous une excuse pour négocier de meilleurs tarifs pour que nous ayons des tarifs d'itinérance meilleur marché lorsque nous voyageons dans le monde.

M. Kenneth Engelhart: Je dirais, monsieur Lake, que nous sommes à l'évidence conscients que nous voulons que les gens utilisent leurs appareils lorsqu'ils sont en itinérance. Chez Rogers, nous avons introduit un certain nombre de tarifs d'itinérance prépayés. Quand vous atterrissez aujourd'hui aux États-Unis, vous recevez un message texte vous signalant ces divers tarifs de voyage et vous indiquant quels sont les montants réduits.

Nous travaillons là-dessus et je crois que vous verrez que certains de nos tarifs sont moins chers.

M. Mike Lake: Quoi que vous fassiez, cependant, ne recevez pas un courriel avec une photo en pièce jointe parce que ça pourrait vous coûter très cher. Ça pourrait coûter très cher de téléphoner à la maison.

M. Kenneth Engelhart: Je pense que nos tarifs seront adaptés pour les photos. Vous ne voudrez probablement pas télécharger beaucoup de vidéos à l'étranger.

M. Mike Lake: Je sais que ça va dans une meilleure direction mais j'ai dit ce que je voulais dire.

Je ne sais pas combien de temps il me reste, monsieur le président.

Le président: Il vous reste 20 secondes.

M. Mike Lake: Je ne vais donc pas poser d'autres questions en 20 secondes. Je reviendrai peut-être au tour suivant.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Thibeault, vous avez cinq minutes.

M. Glenn Thibeault: Merci, monsieur le président.

Je vais vous poser deux questions, après quoi je céderai la parole à mon collègue.

Dans votre déclaration liminaire, monsieur Robinson, ce que vous avez dit de la technologie qui avance était très impressionnant, surtout tout ce qui vient des télécoms. Je pense que nous devons tous nous féliciter de l'innovation qui arrive, avec le glissement et tous ces machins que font les télécoms.

En tant que personne habitant dans le nord de l'Ontario et allant en voiture d'Ottawa à Sudbury, j'arrive à Deep River et j'espère ne pas manquer d'essence ou avoir de problème entre Deep River et Mattawa car il n'y a absolument plus de service cellulaire. Sur aucun réseau. Je me retrouve souvent assis sur le capot de ma voiture avec mon cellulaire en main pour essayer de téléphoner à ma femme.

Que faites-vous pour garantir que les personnes qui vivent dans les collectivités du Nord ou rurales qu'ils auront accès aux mêmes types de services que dans les grandes villes?

À Sudbury, c'est fantastique. Je ne peux pas me plaindre du service à Sudbury mais, si vous sortez à 20 minutes de la ville, c'est par ligne commutée.

Nous savons que le sans-fil est ce que les gens préfèrent. Nous avons entendu certains fournisseurs de services satellitaires dire que 15 p. 100 des collectivités rurales et du Nord n'ont pas d'accès. Selon l'ACTS, c'était 1 p. 100.

Quels sont les plans pour que les gens qui vivent dans les collectivités rurales et du Nord fassent partie de cette nouvelle vague?

M. Kenneth Engelhart: C'est une chose à laquelle nous avons consacré beaucoup d'énergie. Nous avons récemment achevé un programme de construction assez massif en collaboration avec Manitoba Tel, ce qui fait que nous avons maintenant une couverture vraiment fantastique avec notre réseau HSP dans beaucoup des régions rurales du Manitoba.

Nous avons réalisé un projet similaire avec Thunder Bay Tel pour couvrir une vaste partie du nord de l'Ontario.

Comme le montre votre question, il y a encore des trous à combler et nous nous y affairons.

Dans nos commentaires au gouvernement au sujet du spectre de 700 MHz qui sera bientôt mis aux enchères, nous avons dit que ce serait l'occasion idéale de favoriser la couverture rurale, parce que ce spectre de 700 est très bas. Tout comme la radio AM a une plus grande portée que la radio FM, ce spectre inférieur est idéal pour les régions rurales parce que les ondes voyagent plus loin. Vous n'avez pas besoin de construire une tour tous les 2 milles mais seulement tous les 6 milles.

Nous avons donc suggéré au gouvernement dans nos commentaires sur les enchères 700 qu'il devrait profiter de ces enchères de spectre pour promouvoir la couverture rurale et exiger la couverture rurale comme condition de licence de ceux qui achèteront ce spectre.

M. David Robinson: Je dois ajouter que, si vous avez une couverture mobile, vous pouvez maintenant fournir le paiement mobile, ou au moins mettre ces cartes dans le téléphone, et je m'en réjouis.

L'une des choses que nous faisons avec EnStream est que nous essayons de faciliter la vie des petits commerçants, qui se trouvent peut-être plus dans les communautés rurales, pour qu'ils puissent participer. Si vous êtes une grande banque, vous avez une grosse infrastructure et vous pouvez intégrer les opérateurs individuellement mais, si vous êtes un petit émetteur de marché rural, nous voulons veiller à ce que ces émetteurs puissent aussi envoyer les données d'authentification.

Dans le même contexte, les petits commerçants qui vivent dans ces petites collectivités tiennent à pouvoir accepter ces paiements. Il faut aussi qu'ils aient les appareils qui les acceptent.

L'une des choses que vous verrez, et j'en ai déjà parlé, c'est qu'en plus d'être quelque chose qui peut transporter une carte, ça peut aussi être quelque chose qui accepte une carte. Il y a des applications à ce sujet. Vous avez entendu parler de Square aux États-Unis. Il y a tout un paquet de choses qu'on peut ajouter, des petites choses qu'on peut brancher à son iPhone ou son BlackBerry pour accepter une carte.

De même, quand nous aurons en main ces téléphones prêts-à-paiement, comme celui-ci, vous pourrez avoir un compte de commerçant sur un téléphone mobile et être approché par un consommateur qui a une carte sur un téléphone mobile. En tapotant les deux téléphones ensemble, vous prendrez un paiement. Donc, vous n'aurez plus besoin d'avoir une infrastructure physique, un terminal de paiement, ou une grosse facture d'un acquéreur. Vous pourrez avoir un service de transaction de type paiement au coup par coup, comme celui qu'a mis en place Square aux États-Unis et qu'on a la possibilité de servir.

• (1715)

[Français]

Le président: Il vous reste 30 secondes.

Mme Hélène LeBlanc: J'aimerais vous faire part d'une réflexion. On a parlé du consommateur et des petites et moyennes entreprises, mais en ce qui a trait au gouvernement et aux divers ministères, autant le ministère du Revenu que le ministère responsable des approvisionnements et les autres, quel est le pourcentage de ceux qui utilisent les moyens numériques pour faire des paiements ou encore pour recevoir des paiements?

Je pense que vous avez mentionné qu'on utilise encore beaucoup les chèques. Alors, comment ce gros client pourrait-il améliorer ses façons de faire afin d'adopter des moyens électroniques de paiement ou de réception des paiements?

[Traduction]

Le président: Le temps de parole est dépassé. Veuillez répondre brièvement.

M. Michael Bradley: Je dirais que le gouvernement a beaucoup d'occasions de faire preuve de leadership dans ce domaine. Je suis vraiment heureux que vous ayez posé la question. Le gouvernement a un rôle fantastique à jouer. Dans des pays comme la Finlande et la Norvège, les marchés continuent d'éliminer le plus possible les paiements sur papier et de passer plus au numérique, et le gouvernement a joué un rôle de chef de file à cet égard.

Un petit exemple : le programme de cartes d'achat du gouvernement. Typiquement, on utilise un produit Visa ou MasterCard pour acquérir beaucoup des choses qui sont achetées, ce qui réduit d'autant le coût de réalisation de ces achats. Les programmes canadiens sont sensiblement moins utilisés que l'équivalent américain. Nous serions heureux de continuer le débat hors ligne pour en discuter à part avec vous.

Le président: Merci, monsieur Bradley.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Je m'adresse à nouveau à messieurs Engelhart et Robinson.

Cette Enstream, cette société en participation de Bell, Rogers et Telus, semble être une excellente idée. Tout le monde semble être sur la même longueur d'onde. Quels efforts avez-vous fait pour inclure les petits entrants, les nouveaux?

M. David Robinson: Nous l'avons créée ouverte. Nous n'avons annoncé ce nouveau rôle d'Enstream qu'il y a trois ou quatre semaines. Des petits fournisseurs de services commencent à nous contacter. Ils demandent ce qu'ils doivent faire.

Nous comprenons que, si vous êtes un émetteur, si vous êtes la Banque royale, disons, et que vous voulez votre carte dans les téléphones, vous ne la voulez pas seulement dans les téléphones de Rogers ou de Bell ou de Telus mais dans tous les téléphones car vos consommateurs auront toutes sortes de téléphones différents.

Ce sera donc aussi ouvert aux nouveaux entrants, aux petits opérateurs.

M. Mike Lake: Il y a donc des discussions à ce sujet en ce moment?

M. David Robinson: Oui, j'ai déjà des réunions prévues à ce sujet.

M. Mike Lake: Je ne vous demande pas où en sont les négociations ou si elles seront difficiles. Je vous laisse le soin de vous en occuper.

Monsieur Robinson, vous êtes le VP des marchés émergents. Je vais me permettre de rêver un peu. Vous avez parlé des paiements mobiles et de choses comme ça, puisque c'est le sujet d'aujourd'hui, mais quelles autres possibilités y a-t-il? À quoi pouvons-nous nous attendre?

J'ai eu l'occasion de visiter l'exposition du sans-fil — je ne sais plus comment ça s'appelait exactement — il y a quelques semaines et j'ai vu des choses assez incroyables. Où s'en va-t-on dans le monde du numérique en ce moment?

M. David Robinson: Vaste sujet.

Quelqu'un a déjà parlé du gouvernement. J'ai participé au groupe de travail du paiement, y compris sur l'identité numérique. C'est un domaine qui est fascinant et très intéressant. Il y avait certaines questions et préoccupations concernant la sécurité et la vie privée. Un téléphone mobile dans lequel vous pouvez transporter votre identité numérique vous permet de faire toutes sortes de choses. Ça vous permet d'avoir des degrés plus élevés de protection.

Aujourd'hui, il est parfaitement normal d'entrer dans un magasin d'alcool et, pour prouver votre âge, de présenter une carte portant votre adresse, votre photo, le type de permis de conduire que vous avez, votre taille, des informations qui n'ont strictement rien à voir avec une régie des alcools d'une province donnée. Donc, vous pouvez maintenant gérer le degré d'information transmise au lieu de présenter une carte générique. Il y a aussi des économies énormes dans la prestation de services à distance aux agences gouvernementales, par exemple.

Les coûts de la santé sont un problème énorme dans ce pays, provincialement, n'est-ce pas? Les professionnels de la santé aimeraient pouvoir aider les usagers à distance mais, pour cela, vous devez être en mesure de valider que la personne devant l'ordinateur est la bonne personne. Si vous pouvez avoir une identité du gouvernement en sécurité dans un téléphone et que vous êtes en ligne en train d'obtenir les résultats de votre scintigraphie du cerveau, l'agence gouvernementale sera en mesure de savoir que la personne à l'autre bout du téléphone qui a présenté une carte de santé émise par le gouvernement de la Colombie-Britannique, disons, est bien cette personne et pourra maintenant donner le résultat de cette scintigraphie du cerveau à l'utilisateur sans s'inquiéter que ce ne soit pas la bonne personne. On ne peut pas remettre ça dans la boîte. Il n'y a pas de responsabilité zéro si l'on fait une faute en envoyant le résultat de la scintigraphie du cerveau à une mauvaise personne.

Le groupe de travail, le groupe de l'identité numérique, dit au fond qu'il aime le modèle de distribution en cours de création pour les méthodes de paiement mondiales. Il l'adoptera et l'embrassera parce que c'est assez bon pour les paiements mondiaux, et c'est bon pour les fournisseurs gouvernementaux régionaux.

Je pourrais continuer longtemps, considérant ce que je fais, mais...

• (1720)

M. Mike Lake: Je crois que John a une autre question. Je lui lance la balle.

M. John Carmichael: Pour que ce soit clair, mon collègue a interrogé M. Lebeuf, je crois, sur la vague...

M. Don Lebeuf: L'IRF.

M. John Carmichael: Oui, l'IRF, la vague sur ces cartes.

Il y a eu dans la presse nationale un article, il n'y a pas très longtemps, sur la facilité avec laquelle ces cartes peuvent être scannées. D'un point de vue de sécurité personnelle, dois-je comprendre que tout ce qu'ils obtiennent, c'est un numéro, que la carte est totalement sûre, qu'il n'y a aucun transfert de données et que, comme consommateur, je n'ai absolument pas à m'inquiéter?

M. Don Lebeuf: C'est exact. Nous savons qu'il y a quelqu'un qui vend des choses pour « protéger » les cartes et qui rend visite aux organismes de presse pour montrer combien il est facile de scanner certaines informations d'une carte. Cela suscite une certaine crainte chez les consommateurs.

Du point de vue de l'industrie, cependant, ce que nous disons aux médias et à quiconque, très franchement, veut bien écouter, c'est que l'information ne peut pas être utilisée. Ça ne met aucunement en

danger l'information personnelle du titulaire de carte et ça ne peut pas être utilisé pour faire une transaction.

M. John Carmichael: Est-ce que Visa est d'accord?

M. Michael Bradley: Oui, je suis absolument d'accord et...

Le président: En fait, votre temps de parole est écoulé. Merci.

C'est maintenant à M. Regan, pour cinq minutes.

L'hon. Geoff Regan: Merci, monsieur le président.

Monsieur Lebeuf, vous avez parlé plus tôt de la situation où les commerçants ont le genre d'information dont vient de parler M. Carmichael. Qu'en est-il de la situation où vous avez un commerçant sans scrupules, disons une organisation criminelle? Ne craignez-vous pas qu'elle obtienne l'accès à des informations auxquelles vous ne voudriez pas qu'elle ait accès, ou est-ce que je me trompe?

M. Don Lebeuf: Je suppose que ce n'est pas totalement impensable mais les commerçants font l'objet d'un contrôle de la part des établissements financiers acquéreurs qui les font monter à bord, et certains commerçants en ligne posent plus de risques parce que nous parlons de livraisons futures. Les acquéreurs font passer ces commerçants par une période de vérification durant laquelle ils jettent un oeil sur leur modèle commercial, leur rigueur professionnelle, et les principes en cause avant de confirmer leur adhésion.

Très franchement, ils assument certains risques. Si vous êtes un détaillant et que je vous accepte, et si vous traitez pour 100 000 \$ de transactions mais ne livrez jamais aucune des marchandises et disparaissent dans la nature, c'est moi, l'acquéreur, qui serai sur la sellette.

Il y a beaucoup de travail à ce sujet en ce qui concerne les acquéreurs. Nous avons un certain nombre de programmes de conformité qui permettent de surveiller les commerçants en ce qui concerne les ristournes, la question de savoir s'ils vendent ou non des marchandises illégales. Nous collaborons étroitement avec les agences de police, mondialement, pour nous assurer que nous n'avons pas des commerçants faisant de la pornographie infantile, entre autres choses. Nous surveillons aussi la vente de marchandises illégales. Nous prendrons contact avec l'acquéreur et interviendrons auprès du commerçant et, s'il y a lieu, nous l'excluons du système s'il a enfreint nos règles.

L'hon. Geoff Regan: Merci.

Monsieur Robinson, vous disiez tout à l'heure qu'il est difficile de construire les tours, ces jours-ci, et cela m'amène à vous demander où je peux obtenir des informations sur les tours que vous avez. Autrement dit, comment puis-je connaître la puissance d'une tour donnée? Comment puis-je connaître les fréquences qu'elle utilise?

Certains de mes électeurs ont exprimé des préoccupations à ce sujet et c'est une information très difficile à obtenir. En réalité, je n'y suis jamais parvenu, mais je n'ai peut-être pas cherché là où il fallait.

• (1725)

M. Kenneth Engelhart: Industrie Canada tient une base de données où toutes les antennes radio sont enregistrées. Pour les gens qui savent comment utiliser cette base de données, toute l'information s'y trouve. Il a aussi un nombre étonnant d'amateurs qui tiennent des sites Web montrant toutes les tours de Rogers, parfois avec des photographies, et c'est en ligne, aussi.

L'hon. Geoff Regan: Cela remonte à plusieurs années, en réalité, et je devrais donc vérifier à nouveau pour voir ce qu'on peut trouver. Je vous rassure, je ne crois pas que c'était l'une de vos tours. Il se trouve que j'ai frappé à la porte de ce monsieur au printemps et qu'il m'en a parlé à nouveau. Cela m'a rappelé le problème et le fait que nous n'avions pas réussi à connaître la puissance de la tour en question. Vous ne serez pas surpris d'apprendre qu'il habite en face d'une église où il y a une tour.

Je m'adresse maintenant à M. Bradley et à M. Lebeuf au sujet des obstacles dont nous discutons tout à l'heure, du fait qu'Interac a un monopole dans notre système de débit, au Canada, que la réglementation empêche la carte de crédit et de débit d'être la même chose... bien qu'on parle de comptes, ici, plutôt que de cartes, n'est-ce pas?

À votre avis, pourquoi ces obstacles n'ont-ils pas encore été abolis?

M. Michael Bradley: Permettez-moi d'apporter une précision : je ne dirais pas qu'Interac a le monopole du marché du débit au Canada. En fait, comme je l'ai dit plus tôt, nous avons lancé une carte de débit avec CIBC. La carte de débit marche avec Interac, au point de vente et, ensuite, quand elle est utilisée pour acheter en ligne ou par téléphone ou internationalement, cet élément de fonctionnalité que vous pouvez attendre de Visa marche comme une transaction de débit fonctionnant sur Visa. Donc, les deux coexistent bien.

Je crois que ce que voulait dire Don, c'était que, comme Interac est dominante au point de vente et dans son acceptation par les commerçants, il devient extraordinairement difficile, si ce n'est totalement impossible, de lancer une carte de débit Visa indépendante — je ne parle pas pour MasterCard — qui aurait la même acceptation qu'Interac.

Enfin, la structure bimarques est une structure très courante; elle existe dans pratiquement chaque marché au monde. Quand M. Lebeuf décrivait le problème, il voulait dire que le code de conduite interdit en fait le bimarquage compétitif des cartes.

L'hon. Geoff Regan: Donc, selon vous, pourquoi ce problème n'est-il pas encore réglé?

M. Michael Bradley: Le code de conduite est encore récent. Il n'a que 12 mois d'existence. Comme je l'ai dit au début, il a engendré beaucoup d'aspects très positifs sur le marché. Il a apporté beaucoup d'excellentes contributions en termes de transparence et de divulgation. On avait toujours envisagé que ce serait un document évolutif. Nous allons travailler avec toutes les parties prenantes clés pour continuer de lui permettre d'évoluer pour embrasser le meilleur niveau de services absolu pour les consommateurs canadiens, les commerçants et l'économie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bradley et monsieur Regan.

Avec l'indulgence du comité, j'aimerais poser deux questions pour obtenir des éclaircissements sur certaines choses que j'ai entendues aujourd'hui parce qu'il serait bon que nous ayons plus de spécificité.

On a dit que, dans certains pays, les cartes de débit et de crédit coexistent. Dans les autres pays, y a-t-il une responsabilité zéro pour le consommateur, comme il y a ici une responsabilité zéro pour le crédit?

M. Don Lebeuf: Typiquement, le crédit et le débit ne résident pas ensemble sur la même carte. Je faisais référence aux deux réseaux de débit résidant sur la même carte, et c'est ce qu'on appelle le bimarquage au Canada. En ce qui concerne MasterCard mondialement, la responsabilité zéro est offerte à ma connaissance aux

titulaires de cartes MasterCard dans les 210 pays où nous sommes présents.

Le président: C'est pour le débit ou pour le crédit?

M. Don Lebeuf: C'est pour MasterCard débit et MasterCard crédit.

Le président: C'est la même chose chez Visa?

M. Michael Bradley: Oui. Il y a certaines circonstances dans le monde où le débit et le crédit coexistent sur une carte, ce qui permet au consommateur de choisir au point de vente s'il veut payer par crédit ou par débit. Le Brésil est un exemple que je connais. Nous croyons qu'interdire cela dans le code revient à interdire une option que certains consommateurs préféreraient vraiment.

Le président: Finalement, vous avez parlé de normes pour les détaillants en ligne, en ce qui concerne l'entreposage des données des cartes de crédit, spécifiquement pour des ré-achats. Est-ce la manière dont ils les entreposent maintenant ou ne sont-ils plus autorisés à le faire du tout?

M. Don Lebeuf: Il s'agit de savoir quelles données ils devraient ou ne devraient pas conserver après une transaction. Une fois qu'une transaction est terminée, il y a certains éléments de données dont le commerçant n'a plus besoin et qu'il ne devrait pas conserver. C'est prévu dans les normes.

Il y a aussi l'exigence de faire scanner leur site Web par des tierces parties indépendantes pour garantir qu'ils n'enfreignent pas les règles et qu'on ne peut pas pirater leur site Web. Il y a aussi la sécurité matérielle de leurs locaux pour vérifier qu'il ne conservent pas de données de cartes dont ils n'ont vraiment pas besoin qui leur ont été fournies par les acquéreurs.

MasterCard a récemment travaillé avec la FCEI pour élaborer un document devant permettre aux petits entrepreneurs de comprendre les besoins et exigences de l'ICP. Évidemment, les gros détaillants ont de très vastes services d'informatique qui peuvent s'occuper de ça. Nous devons simplifier les choses pour que les petits entrepreneurs les comprennent plus facilement. Nous avons travaillé avec la FCEI à ce sujet.

• (1730)

Le président: En fin de compte, pour un commerçant qui a un site Web et un client loyal qui veut revenir continuellement faire des achats, cela ne l'empêche pas de conserver les informations pour les achats successifs. Il s'agit simplement de se conformer aux normes de l'ICP sur la manière de les conserver pour qu'elles soient en sécurité.

M. Don Lebeuf: Ils ne peuvent pas conserver toutes les informations de la carte pour effectuer une autre transaction. Ce serait une infraction au code de l'ICP. Ils ne peuvent pas conserver de données qui pourraient être copiées par quelqu'un ayant piraté le site Web pour contrefaire une carte. Vous pouvez conserver certaines informations pour la tenue de vos registres officiels, pour vos déclarations d'impôt et pour les décisions de rétrofacturation. Vous n'avez pas besoin de toutes les données accompagnant la transaction et vous ne devriez donc conserver rien qui pourrait servir à fabriquer une carte de contrefaçon.

Le président: Cela limite d'office les ré-achats automatiques.

M. Don Lebeuf: C'est vrai.

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins de tout le temps qu'ils nous ont consacré. Nous vous en sommes reconnaissants.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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.

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.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>