



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 138

Le lundi 7 octobre 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 7 octobre 2024

• (1545)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)):
Bonjour à toutes et à tous.

Je déclare la séance ouverte.

Je vous souhaite la bienvenue à la 138^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

J'aimerais rappeler à tous les députés ainsi qu'aux participants qui se joignent à nous ici, à Ottawa, de bien prendre connaissance des directives concernant l'utilisation des microphones et des oreillettes, parce qu'il en va de la santé et de la sécurité de tous et, en particulier, de celles des interprètes. J'en profite pour remercier ces derniers de leur travail.

Chers collègues, vous avez reçu deux demandes relatives au budget du Comité. L'une concerne l'étude du projet de loi C-27 pour laquelle on demande une somme supplémentaire de 7 000 \$, et l'autre concerne l'étude que nous commençons aujourd'hui, qui porte sur les pratiques relatives aux cartes de crédit et leur réglementation au Canada et pour laquelle on demande 22 000 \$.

Y a-t-il consentement unanime pour approuver ces budgets?

Des députés: D'accord.

Le président: Je vous remercie.

Conformément à la motion adoptée le jeudi 19 septembre 2024, le Comité entreprend l'examen des pratiques relatives aux cartes de crédit et de leur réglementation au Canada.

Je suis heureux d'accueillir parmi nous deux représentants de l'Association des banquiers canadiens, soit M. Darren Hannah, vice-président principal, Stabilité financière et politiques bancaires; et M. Charles Docherty, avocat en chef adjoint et vice-président, Affaires juridiques et risques.

[Traduction]

Merci de vous joindre à nous.

Nous recevons Balinder Ahluwalia, vice-président principal, Développement des marchés, qui est accompagné de Martin Leman, vice-président, Stratégie, tarification et interchange, de Mastercard Canada. Nous accueillons Karl Littler, vice-président principal, du Conseil canadien du commerce de détail. Nous avons Jay Dorey, chef des affaires corporatives, de la Corporation Visa Canada.

Merci à vous tous de vous joindre à nous. Comme vous le savez, vous avez cinq minutes pour présenter votre déclaration liminaire.

Nous allons commencer par M. Hannah pour cinq minutes.

M. Darren Hannah (vice-président principal, Stabilité financière et Politiques bancaires, Association des banquiers canadiens): Merci d'inviter l'Association des banquiers canadiens à comparaître cet après-midi afin de participer à l'étude du Comité sur les pratiques des cartes de crédit et leur réglementation au Canada.

Je m'appelle Darren Hannah, je suis le vice-président principal, Stabilité financière et Politiques bancaires à l'ABC. Je suis accompagné aujourd'hui par Charles Docherty, vice-président et avocat en chef adjoint.

L'ABC est la voix de plus de 60 banques canadiennes et étrangères et de plus de leurs 280 000 employés canadiens, qui contribuent à stimuler la croissance et la prospérité économiques du pays. L'ABC préconise l'adoption de politiques publiques qui favorisent le maintien d'un système bancaire solide et dynamique, capable d'aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs financiers.

Le Canada dispose d'un système de paiements très évolué, dont les cartes de crédit sont une composante essentielle. En 2023, les Canadiens ont effectué 21,7 milliards de transactions de paiement individuelles et commerciales. Les paiements par carte de crédit représentaient 33 % de ce total, soit 7,2 milliards de transactions. De plus, les cartes de crédit occupent une place centrale dans le commerce électronique. En effet, grâce aux cartes de crédit, les détaillants et les petites entreprises peuvent accepter les paiements pour des achats en ligne effectués par des acheteurs partout au Canada et dans le monde.

Les Canadiens, dont 71 % remboursent la totalité du solde de leur carte de crédit mensuellement et ne paient donc pas d'intérêts, se servent des cartes de crédit principalement comme moyen de paiement plutôt que comme outil de prêt. Ainsi, les cartes de crédit ne représentent que 4,5 % de la dette des ménages.

Pour les particuliers qui désirent utiliser ces cartes comme source de crédit, la plupart des émetteurs offrent des cartes de crédit à faible taux d'intérêt, conçues pour les clients qui ne paient pas la totalité du solde. De plus, de nombreux émetteurs proposent maintenant des options de remboursement novatrices, où le client peut choisir de transformer l'achat sur la carte de crédit en prêt remboursable par versements, souvent à un taux d'intérêt plus faible, jusqu'à ce que l'achat soit remboursé en entier pendant une période déterminée.

Les consommateurs canadiens aiment les cartes de crédit puisqu'elles offrent une grande valeur et de vrais avantages. Il s'agit d'un moyen de paiement sécuritaire que les consommateurs peuvent utiliser aux points de vente ou en ligne, et qui leur assure une protection de responsabilité, ainsi que des caractéristiques comme une assurance ou une sécurité d'achat et des garanties. Elles fournissent aussi des récompenses tangibles, comme des rabais sur l'essence, une remise d'argent différée sur l'épicerie, des avantages de voyage, des films gratuits ou d'autres options de divertissement pour toute la famille. Par ailleurs, les cartes de crédit donnent aux consommateurs la possibilité de tirer un avantage des rabais et d'économiser de l'argent, puisqu'ils peuvent s'en servir pour acheter les produits quand le prix est moins élevé, quitte à les rembourser quand ils auront la somme d'argent requise dans leur compte.

Le secteur des cartes de crédit est hautement réglementé. Les détenteurs de cartes de crédit bancaires sont protégés au titre du règlement de la Loi sur les banques qui comprend, entre autres, la divulgation en amont, claire et simple, des taux d'intérêt, des frais et des conditions, imprimée dans un encadré informatif facile à lire; un relevé détaillé avec une description de chaque transaction effectuée et le montant facturé, ainsi que le montant du paiement dû à la date d'échéance pour bénéficier du délai de grâce; des règles sur la publicité; et des limites de la responsabilité personnelle du consommateur en cas de fraude.

En plus des exigences juridiques, les détenteurs de carte de crédit sont des clients de banque, et les banques canadiennes collaborent depuis longtemps avec leurs clients dans les périodes difficiles. Le plus récent exemple est la pandémie de la COVID-19, lorsque les banques ont accordé à leurs clients près de 1,3 million de reports de paiement sur des cartes de crédit, des marges de crédit, des prêts personnels et des prêts autos, en plus des 800 000 reports de paiement sur des prêts hypothécaires.

Pour les détaillants, les cartes de crédit représentent un moyen de paiement sécurisé et certain, qui leur donne accès à une large base de clients, la capacité d'accepter des paiements en ligne, ainsi que la capacité de proposer aux clients du crédit en temps réel, ce qui fait que les ventes se font sans que les détaillants s'exposent au risque de crédit.

Combinées au système des cartes de débit à faible coût au Canada, les cartes de crédit constituent la fondation d'une infrastructure des paiements de détail abordable, fiable et novatrice. Dans un monde où le prix de presque tout est à la hausse, le coût d'acceptation des cartes est à la baisse. Conformément aux plus récentes ententes entre le gouvernement et les réseaux de carte de crédit, les frais d'interchange pour les petites entreprises seront réduits de 27 %. En tenant compte de l'ensemble des ententes, on peut déduire que les frais d'interchange des petites entreprises ont baissé de plus du tiers au cours des 10 dernières années.

En bref, régies par un cadre réglementaire robuste qui donne aux détenteurs une tranquillité d'esprit, les cartes de crédit offrent sécurité et valeur ajoutée tant aux consommateurs qu'aux détaillants.

Je vous remercie encore de votre invitation et je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hannah.

Je vais maintenant céder la parole à M. Ahluwalia, de Mastercard Canada.

• (1550)

M. Balinder Ahluwalia (vice-président principal, Développement des marchés, Mastercard Canada): Bonjour.

Je m'appelle Balinder Ahluwalia. Je suis vice-président principal et chef de groupe, Développement des marchés, pour Mastercard Canada. Je suis accompagné de Martin Leman, vice-président, Stratégie, tarification et interchange. Il est bilingue et peut répondre aux questions en français.

Vu la portée de votre étude, permettez-moi de commencer par expliquer qui est Mastercard et ce qu'elle fait. Nous fournissons le réseau et la technologie qui permettent à des milliards de détenteurs de carte d'utiliser leur carte Mastercard chez des millions de détaillants dans le monde et de veiller à ce que ces paiements soient traités en toute sécurité, en un clin d'œil.

Nous exerçons des activités d'entreprise à entreprise. Nos clients sont les banques qui émettent des cartes et les banques acquéreuses qui concluent des contrats avec des commerçants pour traiter les paiements par carte. Nous n'avons pas de relation directe avec les détenteurs de carte. Par conséquent, les questions concernant les taux d'intérêt, les frais des consommateurs, les conditions ou la dette devraient être adressées aux banques. Il serait inapproprié pour nous de nous prononcer sur ces questions et illégal de fournir des directives à ce sujet.

Ce que nous faisons, c'est fixer les taux d'interchange, soit le point g) de votre étude. L'interchange correspond aux frais payés par la banque acquéreuse du commerçant, souvent appelée le traiteur de paiements, à la banque du détenteur de carte pour compenser la valeur et les avantages de l'acceptation de cartes. C'est la caractéristique distinctive de notre modèle à quatre parties composé des banques, des commerçants, des acquéreurs et des consommateurs. Mastercard est le réseau situé au milieu, les clients et les banques se trouvant d'un côté, et les commerçants et les acquéreurs, de l'autre. Nous définissons l'interchange pour maximiser la participation, afin que nos banques rendent les cartes accessibles et que les commerçants les acceptent. En fixant les taux, nous cherchons principalement à maintenir un équilibre.

Mastercard ne tire pas de revenus de l'interchange. S'il n'en tenait qu'aux commerçants, ils voudraient les avantages de l'acceptation de cartes sans payer pour ceux-ci, mais cela rendrait l'émission de cartes peu attrayante pour les banques. S'il n'en tenait qu'aux banques, celles-ci voudraient un taux d'interchange élevé pour maximiser les revenus, mais alors les commerçants ne voudraient pas accepter les cartes.

Les taux d'interchange suivent une tendance à la baisse au Canada depuis près d'une dizaine d'années. Les taux des petites entreprises devraient être abaissés à nouveau dans deux semaines. En vertu d'une nouvelle entente conclue l'an dernier, Mastercard abaisse son taux d'interchange pour les transactions en magasin à une moyenne de 95 points de base pour les petites entreprises admissibles, celles dont le volume de vente annuel de Mastercard est inférieur à 175 000 \$. Cela englobe 90 % des entreprises qui acceptent les cartes de crédit au Canada et signifie que l'interchange moyen pour une transaction en magasin de 100 \$ est de 95 ¢. Les petits commerçants bénéficieront également d'une réduction de 10 points de base pour les transactions en ligne, ce qui se traduit par des économies de 1 milliard de dollars au cours des cinq prochaines années grâce au réseau de Mastercard.

Depuis 2015, nos taux ont baissé de 24 %. Les réductions précédentes ont permis de générer plus de 2 milliards d'économies sur les seules transactions par Mastercard, et les dernières réductions se traduiraient par des économies totales de 3 milliards de dollars pour les commerçants. J'imagine que les économies de notre principal concurrent seraient semblables, de sorte que le total serait cohérent et important.

Il y a deux points supplémentaires à souligner. Premièrement, nous comprenons l'attention accordée aux frais des cartes de crédit, mais nous ne devons pas perdre de vue la valeur. Les commerçants tirent une grande valeur des paiements par carte de crédit, y compris une augmentation des ventes, un paiement garanti, l'accès au marché en ligne, des énormes gains d'efficacité par rapport à l'argent comptant ou aux chèques et, au niveau le plus élémentaire, le fait de ne pas avoir à exploiter de système de crédit en magasin.

Deuxièmement, l'interchange représente une partie des frais des cartes de crédit. Réduire l'interchange est un moyen inefficace de remettre de l'argent dans les poches des petites entreprises. Pour que les petites entreprises puissent prospérer, celles-ci doivent obtenir de l'aide pour la numérisation, la sensibilisation à la cybersécurité, des renseignements sur les données et des outils pour les activer. La recherche du Bureau d'assurance du Canada révèle que 47 % des entreprises n'affectent aucun budget de fonctionnement à la cybersécurité, or lorsqu'elles souffrent d'une cyberattaque, cela leur coûte près de 100 000 \$. C'est pourquoi, avec nos dernières réductions, nous nous sommes engagés à fournir des ressources de cybersécurité gratuites à toutes les petites entreprises afin qu'elles puissent élargir en toute sécurité leur adoption numérique et leur présence en ligne tout en réduisant au minimum le risque d'une cyberattaque. Nous avons également accordé la priorité aux partenariats et à l'éducation, ce qui aide les petites entreprises à augmenter leur état de préparation cybernétique.

Nous croyons que des initiatives comme celle-là sont le plus à même d'entraîner des effets que la simple réduction de l'interchange.

En conclusion, tandis que notre réseau de paiement évolue, nous continuons de soutenir nos intervenants essentiels, les banques et les consommateurs d'une part, et les banques acquéreuses et les entreprises, d'autre part. Leur réussite est notre réussite, et c'est pourquoi nous travaillons si fort pour trouver un équilibre dans le système.

• (1555)

Je vous remercie de votre temps. Nous sommes impatients de répondre à vos questions.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ahluwalia.

Je vais maintenant céder la parole à M. Littler, du Conseil canadien du commerce de détail, qui se joint à nous par vidéoconférence.

Vous avez la parole, monsieur Littler.

[Traduction]

M. Karl Littler (vice-président principal, Affaires publiques, Conseil canadien du commerce de détail): Merci de me fournir la possibilité de présenter le point de vue du secteur du détail concernant les paiements par carte de crédit.

Pour commencer, je vais vous donner un gros chiffre. Ce sont les 60 milliards de dollars en frais d'interchange des cartes de crédit qui seront retirés du portefeuille des Canadiens au cours des cinq prochaines années. Si vous comparez cela avec les près de 200 millions de dollars d'économies par année décrits dans l'annonce du gouvernement et des réseaux la semaine dernière, vous pouvez constater qu'on en fait très peu pour régler le problème de l'interchange pour les consommateurs. Pour dire les choses simplement, plus de 98 % du problème n'est pas du tout abordé.

Voyons les choses du point de vue d'une famille canadienne. L'interchange des cartes de crédit coûte aux ménages canadiens 643 \$ en moyenne chaque année, soit 10,7 milliards de dollars au total. La réponse du gouvernement la semaine dernière aurait pu leur permettre d'économiser 13 \$ sur ces 643 \$. Nous croyons que des économies d'un cinquième à peine du coût sont peu convaincantes à tous points de vue, et les familles canadiennes auraient vraiment pu utiliser cette aide concernant l'abordabilité.

La Banque du Canada voit cela comme un problème de consommateur, tout comme le Bureau de la concurrence, et tout comme chaque autorité compétente dans le monde, y compris les banques centrales, les instances responsables de la concurrence et les universitaires. Seul le gouvernement du Canada semble déterminé à dépeindre cela comme un problème qui touche les petites entreprises, probablement parce que cela rend la situation moins dérangeante pour les banques et les réseaux de carte de crédit.

Non seulement ces 60 milliards de dollars de revenus bancaires pèsent lourdement sur les consommateurs canadiens, mais ils le font d'une manière particulièrement régressive. L'interchange élevé des cartes de crédit est appliqué aux cartes à prime et à super prime, que détiennent généralement les Canadiens à revenu élevé, mais le coût de tout cela est refilé dans le prix des marchandises assumé par tous les Canadiens, y compris ceux qui paient en espèces ou par carte de débit, et en particulier par les travailleurs à faible revenu et à revenu modeste. Ne me croyez pas sur parole; vous pouvez regarder les études de la Banque du Canada et du Conseil des consommateurs du Canada. Bon nombre de ces clients à faible revenu ou à revenu modeste n'auraient jamais été admissibles à ces cartes à frais élevés. C'est un peu le problème inverse de Robin des Bois, où les entreprises de carte de crédit et les banques prennent aux pauvres pour redonner aux gens relativement riches.

Continuer de dépeindre de manière perverse le problème comme touchant les petites entreprises plutôt qu'un problème de consommateurs contribue à perpétuer ce problème régressif et croissant. Ne vous méprenez pas: à un taux moyen de 1,4 %, l'interchange au Canada est parmi les plus élevés au monde. En comparaison, les cartes de crédit en Australie ont une moyenne plafonnée à 0,5 %. Le taux du Royaume-Uni est plafonné entièrement à 0,3 %, comme l'est celui des 27 pays de l'Union européenne. Les taux ont également été plafonnés dans d'autres administrations comme la Suisse, Israël et la Chine, tous à environ le tiers du niveau auquel nous sommes exposés ici au Canada.

Fait remarquable, les mêmes réseaux de carte de crédit réussissent à exercer leurs activités mondiales à une fraction des coûts imposés aux Canadiens, tant aux entreprises qu'aux consommateurs. En gros, le Canada doit réagir à l'éléphant de 60 milliards de dollars dans la pièce, cesser de prétendre que ce n'est qu'un problème qui touche les petites entreprises, se faire l'écho de l'approche procliment adoptée par d'autres pays et introduire une moyenne ou un plafond véritablement inférieur à l'interchange, que ce soit au moyen d'une réglementation ou de négociations beaucoup plus réfléchies avec les réseaux de carte de crédit.

Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Littler.

Je cède maintenant la parole à M. Dorey, de Corporation Visa Canada.

[Traduction]

M. Jay Dorey (chef des affaires corporatives, Visa Canada, et vice-président, Relations avec les gouvernements, Corporation Visa Canada): Merci d'avoir invité Visa à s'exprimer sur l'étude du Comité concernant les pratiques des cartes de crédit et leur réglementation au Canada...

[Français]

M. Bernard Généreux (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, PCC): Pardon, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Généreux.

Monsieur Dorey, je crois que votre microphone n'est pas activé.

Nous vous entendons mieux maintenant.

Je vous remercie.

[Traduction]

M. Jay Dorey: Je vais recommencer.

Merci de m'avoir invité à m'exprimer devant le Comité concernant son étude des pratiques des cartes de crédit et leur réglementation au Canada.

Pour commencer, je me suis dit qu'il serait utile de fournir quelques commentaires au sujet de Visa et de son rôle dans le système canadien des paiements. J'aimerais également vous faire part de quelques renseignements au sujet de l'interchange, dont votre étude traite directement.

Visa exerce des activités au Canada depuis plus de 55 ans, fournissant aux consommateurs et aux commerçants canadiens l'un des réseaux de paiement les plus avancés et les plus sécuritaires au monde. Bien que la marque Visa soit très connue, de nombreuses personnes ne comprennent pas ce que fait Visa. Par exemple, Visa n'émet pas de cartes de crédit aux consommateurs. Ce sont les institutions financières, y compris les banques, les entreprises de technologie financière et les caisses populaires, qui émettent les cartes de crédit et de débit, fixent les taux d'intérêt et les frais des consommateurs, et se font concurrence pour offrir des récompenses et d'autres avantages aux consommateurs. De même, ce sont les banques acquéreuses, pas Visa, qui inscrivent les commerçants aux paiements par carte. Elles se livrent concurrence en fonction des services qu'elles peuvent offrir et des frais qu'elles exigent.

Le rôle de Visa dans le système est de maintenir un réseau de paiement sûr et sécurisé, qui permet aux clients et aux commerçants

de transiger de manière sécuritaire et pratique. Ce réseau soutient le commerce et la croissance économique dans l'ensemble du Canada et dans le monde entier. Lorsque les consommateurs choisissent d'utiliser une carte Visa et que les commerçants choisissent de l'accepter, ils le font avec la confiance que leurs transactions seront traitées de manière efficace, fiable et sécuritaire. Ils reçoivent également les droits, les protections et les avantages garantis pour chaque transaction sur le réseau de Visa.

Visa investit d'importantes sommes dans ce réseau à des fins de sécurité et de prévention des fraudes. Au cours des cinq dernières années, Visa a investi plus de 11 milliards de dollars dans la technologie, y compris des systèmes visant à réduire la fraude et à accroître la cybersécurité. Ce que cela signifie pour les consommateurs et les petites entreprises, c'est que Visa a bloqué 40 milliards de dollars de fraude en 2023. C'est presque le double que les 23 milliards de dollars qu'elle a bloqués en 2022. Pour ce qui est de la protection des consommateurs, les détenteurs d'une carte Visa se fient à nos protections de responsabilité zéro pour les transactions non autorisées et frauduleuses, ou s'ils reçoivent des marchandises contrefaites.

Le réseau de Visa est conçu pour égaliser les règles du jeu entre les petits et les grands commerçants. Tous les commerçants qui acceptent la carte Visa profitent de nos investissements dans la sécurité et l'innovation et peuvent effectuer des transactions en toute sécurité avec des milliards de détenteurs de carte Visa dans le monde en sachant qu'ils seront payés, car Visa garantit chaque transaction. En se rattachant à notre réseau, toutes les petites villes ou les magasins en région rurale, ou tous les petits sites de commerce électronique profitent des outils de sécurité de classe mondiale et de lutte contre la fraude de Visa, de sorte qu'ils peuvent mieux faire concurrence même aux plus grands détaillants et aux plus grandes plateformes technologiques.

Je veux également vous fournir quelques renseignements sur l'interchange. L'interchange est établi par les réseaux de carte, comme Visa, mais il est payé par les banques acquéreuses de commerçants aux banques et aux institutions financières qui émettent des cartes de crédit et de débit. Visa ne tire aucun revenu de l'interchange. Notre objectif en fixant l'interchange est de renforcer l'équilibre, la sécurité et les investissements dans le système de paiement. Le revenu que les entreprises de technologie financière, les caisses populaires et les banques génèrent de l'interchange garantit qu'elles peuvent effectuer les investissements nécessaires dans l'innovation, la sécurité et les avantages des consommateurs qui permettent au système de paiement de fonctionner, de croître et de s'adapter. L'interchange est également utilisé pour promouvoir l'acceptation, la sécurité et l'innovation des commerçants. Par exemple, nous fixons des taux d'interchange inférieurs pour les transactions moins susceptibles à la fraude.

Au Canada, Visa a conclu une série d'ententes avec les gouvernements au cours de la dernière décennie concernant l'interchange de crédit à la consommation. Ces ententes se sont traduites par des réductions importantes pour chaque commerçant au Canada, plus particulièrement pour les petites entreprises. En conséquence, les taux d'interchange globaux de Visa Canada ont diminué depuis 2015. Les taux d'interchange des petites entreprises ont connu la plus grande réduction. En fait, une autre série de réductions pour les petites entreprises entrera en vigueur le 19 octobre. Ces engagements supplémentaires profiteront à 90 % des petites entreprises canadiennes, en abaissant l'interchange à une moyenne de 95 points de base — légèrement moins de 1 % — pour les transactions en personne.

Nous sommes fiers du rôle que Visa a joué pour mettre au point et fournir des paiements numériques sécuritaires aux consommateurs et aux commerçants d'un bout à l'autre du Canada et dans le monde entier. Nous prenons au sérieux notre rôle dans l'écosystème de paiement et sommes profondément engagés à fournir de la valeur et à maintenir la confiance des personnes que nous avons le privilège de servir.

Merci de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. Je suis heureux de pouvoir parler de ces questions et je serais heureux de répondre à toutes vos questions.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup.

Maintenant, pour lancer la discussion, je vais céder la parole à M. Perkins pour six minutes.

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, chers témoins, de comparaître au début de cette étude importante.

Mes premières questions s'adressent à l'Association des banquiers canadiens.

Pouvez-vous me dire, par institution membre de l'ABC, quel est le rendement des capitaux propres à l'activité des cartes de crédit pour chaque banque?

M. Darren Hannah: Non. Je ne peux pas le dire précisément pour chaque banque, et certainement pas par secteur d'activité.

M. Rick Perkins: Si vous avez accès à ces données, pouvez-vous vous engager à les déposer au Comité?

M. Darren Hannah: Je n'ai pas accès à ces données par secteur d'activité.

M. Rick Perkins: Je parle seulement de l'activité de Visa, pas...

M. Darren Hannah: J'ai bien compris.

M. Rick Perkins: ... de l'activité des cartes de crédit.

L'ABC a-t-elle accès, par l'entremise de chacun de ses membres, aux pourcentages de perte des prêts pour les activités des cartes de crédit?

M. Darren Hannah: Nous ne recueillons pas ce type de données par institution. Je peux vous donner un chiffre total...

M. Rick Perkins: Pouvez-vous vous engager à obtenir ces données auprès de vos membres?

M. Darren Hannah: Non. Je peux toutefois vous donner un total. Le taux d'arriérés pour l'activité des cartes de crédit se situe actuellement à environ 1,6 % dans l'ensemble.

M. Rick Perkins: C'est assez modeste, 1,6 %.

Mes prochaines questions s'adressent à Mastercard.

Je vous remercie de votre exposé. Pourriez-vous dire au Comité, s'il vous plaît, quel a été votre revenu mondial l'an dernier?

• (1605)

M. Balinder Ahluwalia: Je n'ai pas cette information avec moi.

M. Rick Perkins: Eh bien, comme on l'a déclaré publiquement, le revenu de Mastercard a été de 25 milliards de dollars américains à l'échelle mondiale.

Quel a été le bénéfice d'exploitation?

M. Balinder Ahluwalia: Je n'ai pas ce chiffre avec moi en ce moment.

M. Rick Perkins: Il a été de 14 milliards de dollars américains l'an dernier.

Quel a été le bénéfice net?

M. Balinder Ahluwalia: Il se situait probablement à environ 11 milliards de dollars.

M. Rick Perkins: Ce n'était pas environ cela; c'était 11,1 milliards de dollars. Vous connaissez les chiffres.

La cybersécurité est très importante pour tout le monde autour de la table. Est-ce exact?

M. Balinder Ahluwalia: Bien sûr.

M. Rick Perkins: Pouvez-vous me dire quelle est son importance pour Mastercard? Je vois que vous avez récemment acheté pour 2,1 milliards de dollars une autre entreprise de cybersécurité appelée Recorded Future.

Que pouvez-vous me dire au sujet de la cybersécurité, de son importance et des dépenses que vous y consacrez chaque année?

M. Balinder Ahluwalia: Je n'ai pas les chiffres exacts. Je peux vous dire que, sur le plan stratégique, il s'agit de l'un des piliers les plus importants sur lesquels nous nous concentrons. Nous avons beaucoup parlé du rôle de Mastercard en tant que réseau et, sur le plan de la sécurité, de la cybersécurité en particulier, surtout à la lumière du fait qu'octobre est le mois de la cybersécurité. C'est particulièrement important pour l'avenir de notre entreprise.

M. Rick Perkins: Alors que vous avez empoché des bénéfices nets de 11 milliards de dollars l'an dernier, et que vous venez de dépenser 2 milliards de dollars pour acheter une autre entreprise de cybersécurité, pourquoi se fait-il que, en 2020, l'ancien ministre libéral de l'Industrie Navdeep Bains a dû vous donner 50 millions de dollars comme coup de pouce pour la cybersécurité? Vous dégagez ce type de marge bénéficiaire et avez la capacité d'aller acheter une autre entreprise de cybersécurité pour 2,1 milliards de dollars.

M. Balinder Ahluwalia: Monsieur Perkins, cette question porte-t-elle précisément sur le centre de cybersécurité à Vancouver?

M. Rick Perkins: Pourquoi se fait-il que Mastercard ait eu besoin de 50 millions de dollars du gouvernement fédéral pour s'engager à améliorer la cybersécurité, alors que vous y consacrez déjà des milliards de dollars?

M. Balinder Ahluwalia: Nous sommes très fiers de notre centre de cybersécurité à Vancouver. C'est un centre d'excellence pour nous et l'un des premiers dans le monde.

Nous avons investi 500 millions de dollars dans ce centre. Il est exceptionnel, car il génère une propriété intellectuelle canadienne, qui est conservée ici au Canada et sera commercialisée en tant que propriété intellectuelle canadienne. Nous voyons l'importance de stimuler la cybersécurité au Canada, et nous en sommes très fiers.

M. Rick Perkins: Jennifer Sloan travaille-t-elle toujours pour vous?

M. Balinder Ahluwalia: Oui.

M. Rick Perkins: Jennifer Sloan était autrefois cheffe de cabinet sous le gouvernement libéral de Jean Chrétien. Elle travaille, je crois, dans les relations gouvernementales.

M. Balinder Ahluwalia: C'est exact.

M. Rick Perkins: Elle a joué un rôle important dans l'obtention des 50 millions de dollars, évidemment, parce qu'elle a eu un tas de réunions avec le ministère de l'Industrie. Elle faisait du lobbying avant cette annonce concernant l'obtention des 50 millions de dollars.

Comment se fait-il qu'une entreprise générant des revenus de 25 milliards de dollars et des profits de 11 milliards de dollars ait besoin de 50 millions de dollars des contribuables pour la cybersécurité, afin de protéger les consommateurs?

M. Balinder Ahluwalia: Je comprends la question. Au bout du compte, il est très important pour nous de rappeler que nous avons dépensé expressément 500 millions de dollars pour le centre de cybersécurité à Vancouver. Nous en sommes très fiers. Nous avons généré plus de 90 brevets canadiens par des chercheurs canadiens, et ceux-ci seront commercialisés au Canada au sein du réseau de Mastercard.

M. Rick Perkins: Il semble que vous n'avez pas besoin des 50 millions de dollars, alors est-ce que Mastercard les remboursera aux contribuables?

M. Balinder Ahluwalia: Monsieur Perkins, encore une fois, nous avons fait un excellent travail. Nous sommes très fiers de tout ce dans quoi nous nous sommes engagés à Vancouver. Cela génère des brevets importants, des technologies, des infrastructures et tout ce qui est important pour Mastercard en tant que centre d'excellence de la cybersécurité, et nous nous y engageons pour l'avenir.

M. Rick Perkins: Le gouvernement libéral est connu pour remettre de l'argent à des sociétés qui n'en ont pas besoin. Loblaw a reçu 18 millions de dollars pour des réfrigérateurs. Je pense que Loblaw a les moyens de se payer des réfrigérateurs. Vous avez reçu 50 millions de dollars pour la cybersécurité, alors que vous dépensez des sommes d'argent énormes, des milliards de dollars. Heureusement que vous le faites, mais je ne comprends juste pas pourquoi vous avez besoin de l'argent des contribuables pour faire votre travail, soit d'offrir aux Canadiens un système de carte de crédit sécurisé.

Pourquoi avez-vous besoin de l'argent des contribuables alors que vous possédez des milliards de dollars pour le faire? N'est-ce pas votre travail?

M. Balinder Ahluwalia: Monsieur Perkins, nous sommes très fiers de tout ce qui vient du centre d'excellence de la cybersécurité à Vancouver. Encore une fois, 90 brevets n'est pas un chiffre banal. Nous disposons d'une grande équipe et avons un gros bureau là-bas.

Nous générons de nouveaux cas d'utilisation chaque jour et chaque semaine, et nous sommes fiers de défendre tout ce qui a été fourni à partir du centre de cybersécurité.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Perkins.

Monsieur Arya, vous avez la parole pour six minutes.

• (1610)

[Traduction]

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Dorey, j'ai écouté votre discours et parcouru vos notes. Vous avez mentionné que les entreprises qui génèrent et tirent des revenus des frais d'interchange investissent dans la sécurité des réseaux pour prévenir la fraude, mais vous n'avez pas mentionné que cette partie sert à financer les récompenses. L'avez-vous mentionné?

M. Jay Dorey: Merci de poser la question. C'est tout à fait exact...

M. Chandra Arya: L'avez-vous mentionné?

M. Jay Dorey: Je pense que je l'ai fait, mais sinon, je suis heureux d'apporter la précision.

M. Chandra Arya: Je suis peut-être passé à côté. Je relirai vos notes plus tard.

Monsieur Hannah, vous avez utilisé les mots « récompenses... tangibles », et M. Ahluwalia, vous avez parlé de « grande valeur », etc.

Rien n'est gratuit... n'est-ce pas?

M. Darren Hannah: C'est exact.

M. Chandra Arya: Je vais y venir. Est-elle gratuite, cette « grande valeur »? Ne payons-nous pas pour elle?

M. Balinder Ahluwalia: Je suis désolé, mais je ne comprends pas la question.

M. Chandra Arya: Vous avez dit que vous fournissez beaucoup de valeur.

M. Balinder Ahluwalia: C'est exact.

M. Chandra Arya: Je vous demande si elle est gratuite. Ne payons-nous pas pour elle?

M. Balinder Ahluwalia: C'est une excellente question pour nos partenaires de l'ABC.

M. Chandra Arya: Vous avez utilisé les mots « grande valeur ». Je veux savoir si la grande valeur que vous avez mentionnée... Ce n'est pas gratuit, n'est-ce pas?

M. Balinder Ahluwalia: Quelqu'un paie pour cela. C'est exact.

M. Chandra Arya: Absolument. C'est ce que je voulais dire.

Monsieur Hannah, j'aimerais revenir à vous.

M. Littler, du Conseil canadien du commerce de détail, a donné des chiffres. En fait, j'ai été étonné d'entendre les chiffres de 60 milliards de dollars et de 643 \$ par famille. Êtes-vous d'accord avec ces chiffres?

M. Darren Hannah: Prenons un instant pour mettre cela en contexte, car je pense que c'est important.

Tout d'abord, les cartes avec récompenses génèrent des récompenses tangibles, et ce, pour tous les revenus. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des Canadiens ont une carte de crédit...

M. Chandra Arya: Je sais...

M. Darren Hannah: ... et 85 % d'entre elles sont des cartes avec récompenses. En conséquence, les récompenses sont utilisées, et les bénéficiaires sont répartis dans tous les échelons de revenu.

M. Chandra Arya: Ce n'était pas ma question. Ma question était de savoir si M. Littler nous induisait en erreur. Les chiffres étaient-ils corrects?

M. Darren Hannah: Ce qu'il ne vous dit pas, c'est que sur les marchés où... Ce que M. Littler laisse entendre, c'est que si la valeur était transférée de vous, en tant que titulaire de carte de crédit, sous forme de récompenses à un commerçant, les prix baisseraient d'une manière ou d'une autre, et le commerçant s'en porterait mieux.

Nous n'avons pas constaté cela sur d'autres marchés. Ce que nous avons constaté, c'est que les récompenses ont diminué, les frais annuels ont augmenté, et il n'y a pas eu de réduction perceptible des prix. Très franchement, dans le contexte actuel...

M. Chandra Arya: Je suis désolé de vous interrompre, mais je n'ai pas beaucoup de temps et j'ai encore quelques questions à vous poser.

Disons que je ne veux pas de points de récompense. Je continue à les payer. Est-ce exact?

M. Darren Hannah: Vous pouvez choisir le type de carte que vous voulez. Vous pouvez choisir une carte avec récompenses ou sans récompenses.

M. Chandra Arya: Ce taux d'interchange variera-t-il en fonction de la carte que j'utilise?

M. Darren Hannah: Non. Les frais annuels peuvent varier, et le taux d'intérêt peut varier.

M. Chandra Arya: Je parle du taux d'interchange. Varie-t-il en fonction de la carte que je choisis?

M. Darren Hannah: Oh, oui. Il y a une légère variation, mais je laisserai les représentants des réseaux vous expliquer plus précisément comment fonctionne l'interchange, car c'est leur domaine.

M. Chandra Arya: Monsieur Ahluwalia, pouvez-vous répondre à la question?

M. Martin Leman (vice-président, Stratégie, tarification et l'interchange, Mastercard Canada): Les commerçants tirent un grand avantage lorsqu'ils acceptent des cartes de crédit sous la forme de...

M. Chandra Arya: Ce n'est pas ma question. Selon la carte que j'utilise ou que je choisis, le taux d'interchange variera-t-il?

M. Martin Leman: Il existe différents niveaux d'interchange pour différents types de transactions, différents types de cartes et différents scénarios contextuels.

M. Chandra Arya: Cela signifie-t-il que lorsque j'utilise une carte chez un commerçant, je sais quel est le montant facturé? Vais-je le savoir lorsque j'obtiens une nouvelle carte d'une banque? À quel moment vais-je savoir que je devrai payer ou non des frais d'interchange?

M. Martin Leman: En tant que consommateur, vous ne paierez pas de frais d'interchange.

M. Chandra Arya: Encore une fois, au bout du compte...

M. Martin Leman: Les commerçants paient des frais d'interchange aux banques qui fournissent des services de traitement des paiements par carte, monsieur.

M. Chandra Arya: Les commerçants ne paient pas de leur poche. D'une façon ou d'une autre, ils devront obtenir ces frais de nous.

Est-ce exact?

M. Martin Leman: Ce n'est pas tout à fait exact.

Encore une fois, les commerçants tirent un grand avantage de l'acceptation des cartes, notamment en réalisant des économies d'exploitation par rapport à l'utilisation d'argent comptant ou de chèques, comme c'était le cas auparavant. Quand j'étais petit et que j'allais à l'épicerie avec ma mère, elle arrivait au début de la file, déposait ses achats et sortait ensuite son chéquier pour rédiger un chèque.

• (1615)

M. Chandra Arya: D'accord. Cependant...

M. Martin Leman: C'est du temps et de l'argent pour un commerçant. Avec les paiements électroniques, nous avons éliminé ce coût. Il a été remplacé.

M. Chandra Arya: Je suis désolé de vous interrompre.

Monsieur Hannah, j'ai 30 secondes. Ma dernière question s'adresse à vous.

Après vous avoir écouté... Vous avez vu le texte de notre motion. C'est presque comme s'il n'y avait aucun problème.

Est-ce bien ce que vous dites?

M. Darren Hannah: Je pense que ce que vous m'avez entendu dire, c'est que les consommateurs obtiennent un bon rapport qualité-prix des cartes. Nous pensons que les commerçants tirent un grand avantage des cartes. Nous pensons que le marché fonctionne bien. Il continue d'évoluer.

M. Chandra Arya: Dites-vous: « Il n'y a aucun problème. Pourquoi faites-vous cette étude? »

M. Darren Hannah: Je dis que des progrès sont réalisés. Il y a toujours place à l'amélioration. L'établissement de nouvelles ententes et de nouveaux accords ajoutera encore plus de valeur.

Je dis que nous avons fait beaucoup de progrès.

M. Chandra Arya: Comme l'a dit M. Littler, cela ne représente qu'une très petite partie du coût total.

M. Darren Hannah: Je dirais que, si l'on considère la valeur que les commerçants et les consommateurs obtiennent, c'est un produit solide, et il continue de l'être.

[Français]

Le président: Je vous remercie, monsieur Arya.

Monsieur Garon, vous avez la parole pour six minutes.

M. Jean-Denis Garon (Mirabel, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous. Je tiens à remercier les témoins d'être parmi nous. J'ai trouvé les questions de mon collègue M. Arya très intéressantes, et je vais poursuivre dans la même veine.

Monsieur Leman, je vais me permettre de traduire vos propos en français. Vous avez dit qu'on ne facturait pas les frais d'interchange aux consommateurs.

Vous avez sans doute fait un cours d'économie à l'université. J'ai vu que vous aviez étudié à l'École des hautes études commerciales de Montréal, ou HEC.

Est-ce exact?

M. Martin Leman: C'est exact.

M. Jean-Denis Garon: Vous connaissez donc l'incidence d'un tarif. Vous savez que le fait d'imposer un tarif sans qu'il soit affiché dans le prix final ne signifie pas que le consommateur ne paie pas ledit tarif. Quand le coût de production d'un bien ou le coût de transaction augmente, quelqu'un doit assumer le coût de cette augmentation. J'imagine que tout le monde ici connaît l'économie. Je veux simplement vous signaler que, ce que vous avez dit, c'est faux.

J'aimerais bien comprendre la question de l'interchange.

Mon collègue M. Arya a demandé si le consommateur assumait le coût associé aux programmes de récompenses. On sait en effet qu'il y a un coût à cela. J'essaie de comprendre ce que vous avez dit, parce que ces sujets sont complexes. Vous avez dit que divers frais étaient facturés aux marchands et que ces frais dépendaient du niveau de risque de la transaction. Ce risque peut varier selon la méthode de paiement, par exemple le recours ou non au paiement sans contact, ou encore selon le type de carte ou le type de programme de récompenses, et ainsi de suite. Ça se paie, ces récompenses.

Ai-je bien compris?

M. Martin Leman: Pouvez-vous clarifier votre question?

M. Jean-Denis Garon: Vous avez bien dit que les frais facturés aux commerçants variaient selon le type de carte utilisée, le niveau de risque de la transaction, le programme de récompenses, et ainsi de suite?

M. Martin Leman: Oui, j'ai dit cela.

M. Jean-Denis Garon: Prenons le cas de deux clients qui n'ont pas le même type de carte de crédit et qui veulent tous les deux acheter une barbe à papa. Quand ils passeront à la caisse pour la payer au moyen de leur carte, paieront-ils le même prix?

M. Martin Leman: Oui.

M. Jean-Denis Garon: On ne facturera pas le même montant au commerçant si les cartes et le niveau de risque sont différents.

Ai-je bien compris?

M. Martin Leman: Oui.

M. Jean-Denis Garon: Je reviens à la question de M. Arya. Un meilleur programme de récompenses est associé à des frais plus élevés, parce que cela a en effet un coût. C'est ce que M. Hannah a laissé entendre, je crois.

Ai-je bien compris?

M. Martin Leman: Ce n'est pas tout à fait exact.

M. Jean-Denis Garon: Alors, corrigez-moi.

M. Martin Leman: Les frais d'interchange varient en fonction du type de carte et de transaction. Cependant, vous devez comprendre que ce produit se substitue à d'autres modes de paiement. Par exemple, le mode de paiement...

M. Jean-Denis Garon: Non, monsieur...

M. Martin Leman: Vous avez parlé d'économie. Je veux juste vous donner une explication, parce que vous avez dit que ma déclaration était fautive.

M. Jean-Denis Garon: Non, monsieur...

M. Martin Leman: Je veux juste mentionner qu'en économie, il y a aussi les concepts de produits substitués et de coûts implicites. L'argent liquide a un coût implicite. Beaucoup d'études économiques indépendantes ont prouvé...

M. Jean-Denis Garon: Monsieur le président, le témoin ne répond pas à ma question et il gaspille mon temps de parole, ce que je n'accepte pas.

Je vais poser ma question à nouveau. Je n'attaque personne, j'essaie de comprendre. J'ai trouvé la question de mon collègue libéral fascinante. On ne pourra pas dire que je fais preuve de partisanerie.

Si j'ai bien compris, la question concernait le cas où, pour une raison ou pour une autre, deux clients utilisent chacun une carte de crédit différente, qui est associée à un programme de récompenses distinct pour chacune des cartes. Si les frais facturés aux commerçants sont différents, quelqu'un doit payer. C'est asymétrique, parce que les frais seront facturés aux deux clients, et le même prix sera inscrit sur leur relevé de compte, qu'ils achètent de la barbe à papa ou des pneus.

Cela m'amène à parler de la question de la régressivité. D'ailleurs, le Conseil canadien du commerce de détail en a aussi parlé. Implicite, parmi les utilisateurs de cartes de crédit, la personne qui a de moins grands revenus, qui va moins souvent à l'hôtel, qui achète de l'essence moins souvent ou qui a moins de points, de Bonidollars ou de je ne sais quoi d'autre, finit par payer pour la personne plus riche qui bénéficie d'un programme de récompenses plus généreux.

Vous opposeriez-vous à ce que soit publié le montant des frais facturés aux clients?

Quand on parle de capitalisme, la transparence est importante, car cela permet aux gens de prendre des décisions. Quand on porte les frais sur une carte de crédit, on permet au commerçant de refiler explicitement ces frais d'utilisation de carte de crédit au client. Les meilleurs programmes de récompenses entraînent un tarif plus élevé.

Si le commerçant disait au client combien la carte de crédit lui facture et qu'il inscrirait ce montant sur la facture qu'il remet au client, cela ne donnerait-il pas lieu à un capitalisme plus efficace?

• (1620)

M. Martin Leman: Il s'agit d'une idée extrêmement intéressante. D'ailleurs, les règlements de notre réseau permettent déjà aux marchands de refiler une surcharge aux clients qui paient par carte de crédit et de la moduler en fonction du type de carte.

M. Jean-Denis Garon: À quelle fréquence cela arrive-t-il?

M. Martin Leman: Il faudrait que vous posiez la question à nos amis du Conseil canadien du commerce de détail.

M. Jean-Denis Garon: Je vais donc me tourner vers le représentant du Conseil canadien du commerce au détail.

À quelle fréquence les commerçants affichent-ils les frais de crédit sur la facture remise aux clients?

Selon les contrats établis entre les compagnies de cartes de crédit, les banques et les commerçants, à quelle fréquence est-il permis d'afficher ces frais?

[Traduction]

M. Karl Littler: On ne voit jamais ces frais être affichés. C'est certainement autorisé maintenant, et c'est à la suite d'un recours collectif.

Je dois préciser que les réseaux ne l'ont pas fait volontairement. Ils ont fait tout ce qu'ils pouvaient pendant de nombreuses années pour éviter des frais supplémentaires, mais c'est autorisé dans de nombreuses autres administrations, et comme dans la plupart de ces autres administrations, les détaillants ont tendance à ne pas imposer de frais supplémentaires, et ce, parce qu'au bout du compte, ils craignent de voir une diminution de leur activité. Si c'était monnaie courante, peut-être que davantage de personnes le feraient, mais personne ne veut essentiellement commettre hara-kiri en étant le premier à imposer des frais supplémentaires. Par conséquent, essentiellement, c'est un droit sans grand recours.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Garon.

Monsieur Masse, vous avez maintenant la parole.

[Traduction]

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

Merci à nos invités qui viennent témoigner sous serment.

Vous voudrez peut-être suivre les délibérations du Comité. Nous avons au moins quatre réunions, mais nous faisons parfois revenir des témoins, surtout le premier groupe de témoins, car nous recevons souvent des témoignages plus tard qui pourraient devoir être corroborés.

C'est la première chose que j'aimerais demander, peut-être à M. Dorey. Avez-vous un solde de carte de crédit? La carte de crédit que je détiens comporte des frais d'intérêt supplémentaires de 20 % si je ne paie pas le solde au complet. Je veux savoir si vous avez effectivement un solde. Réglez-vous le solde à la fin de chaque mois?

M. Jay Dorey: Est-ce à moi que vous posez la question personnellement?

M. Brian Masse: Oui.

M. Jay Dorey: Je ne suis pas à l'aise de faire part de ma situation financière personnelle au Comité.

M. Brian Masse: D'accord, je suis prêt à le faire. J'essaie de régler le solde autant que je peux, car l'intérêt est de 20 %.

Monsieur Ahluwalia, pourriez-vous me dire si vous réglez le solde chaque mois?

M. Balinder Ahluwalia: Je ne suis pas à l'aise de le dire non plus.

M. Brian Masse: C'est tout à fait normal.

M. Balinder Ahluwalia: Je fais de mon mieux.

M. Brian Masse: Vous faites de votre mieux, alors vous devez parfois payer les 20 %.

M. Balinder Ahluwalia: Cela dépend, vraiment...

M. Brian Masse: C'est tout à fait normal. Merci.

M. Charles Docherty (avocat en chef adjoint et vice-président, Affaires juridiques et risques, Association des banquiers canadiens): Oui, je fais de mon mieux pour régler le solde.

M. Darren Hannah: La grande majorité des Canadiens, soit 71 %, le règlent en totalité chaque mois.

M. Brian Masse: Je vais poursuivre là-dessus. C'est faux, compte tenu des renseignements que je reçois d'Equifax, entre autres. Alors, contestez-vous que vos chiffres diffèrent de ceux d'Equifax et d'autres organismes selon lesquels, plus que jamais auparavant, les Canadiens ne règlent pas le solde?

M. Darren Hannah: Je vous dis que ce sont les renseignements dont nous disposons, fondés sur nos enquêtes.

M. Brian Masse: C'est fondé sur vos enquêtes. Il s'agit uniquement des enquêtes de la Banque du Canada. Ce ne sont pas celles d'Equifax. Ce ne sont pas celles des autres. Ce sont simplement vos enquêtes.

M. Darren Hannah: Je crois que cela vient de la Banque du Canada, mais je vais vérifier.

M. Brian Masse: D'accord. C'est bien. D'après les renseignements que je reçois, les chiffres concernant les Canadiens ont considérablement augmenté.

Je suppose que l'une des raisons pour lesquelles je pose cette question est que j'aimerais savoir précisément si vous avez remarqué une différence de comportement en ce qui concerne les cartes de crédit utilisées — et je vais peut-être m'adresser à ceux derrière afin que tout le monde puisse participer ici — depuis la pandémie. Les affaires sont-elles en hausse ou en baisse depuis la pandémie pour ce qui est de l'utilisation, des comportements et de la catégorie de personnes qui ne vont pas rembourser, qui vont rembourser ou qui vont régler le solde? Qu'est-ce qui a changé au cours des dernières années, le cas échéant?

M. Darren Hannah: Je dirais deux ou trois choses.

Tout d'abord, les taux d'arriérés, comme je l'ai mentionné, continuent d'être assez bas, à 1,6 %, ce qui est formidable.

Pendant la pandémie, comme on pouvait s'y attendre, il y a eu un grand virage vers le commerce électronique: les gens achetaient en ligne, évidemment parce qu'ils ne pouvaient pas faire leurs achats en magasin. Je pense que nous sommes revenus, en grande partie, à l'environnement de commerce de détail conventionnel d'avant la pandémie. Je pense que mes collègues des réseaux pourraient probablement vous donner une idée de la situation.

• (1625)

M. Brian Masse: Est-ce une opinion ou un fait?

Ce que je sais, c'est que l'utilisation des cartes de crédit et les transactions électroniques sont toujours en hausse. L'argent connaît un léger rebond, mais c'est très différent d'avant.

M. Darren Hannah: En effet, c'est un retour en arrière.

M. Brian Masse: Monsieur Dorey, y a-t-il eu un changement dans le modèle d'affaires?

Je vais faire le tour, pour pouvoir inclure tout le monde ici.

M. Jay Dorey: Non.

M. Brian Masse: Est-ce que tout est pareil?

M. Martin Leman: Nous ne prêtons pas d'argent, donc je ne peux pas faire de commentaire.

M. Brian Masse: D'accord, mais qu'en est-il de l'utilisation? Vous dites que votre entreprise n'a pas changé à l'heure actuelle. C'est exactement le même modèle que vous aviez avant la pandémie. La pandémie n'a pas changé votre entreprise, et c'est la même chose aujourd'hui. Rien n'a changé dans votre entreprise.

M. Martin Leman: Oui, il y a eu des changements. On utilise davantage le commerce électronique que le commerce en magasin.

M. Brian Masse: D'accord. Merci.

M. Jay Dorey: Je dirais également que notre activité a connu une croissance importante pendant la pandémie. Nous l'avons constaté à la fois en ligne, comme l'a mentionné l'ABC, mais aussi en magasin, car les gens voulaient éviter l'argent liquide. De plus, nous avons autorisé une limite de paiement par effleurement plus élevée pour les paiements sans contact afin de permettre davantage de transactions au point de vente lorsque les gens n'avaient pas besoin d'interagir avec le point de vente.

Nous avons constaté une croissance importante pendant cette période. Je pense que l'ABC examine certaines des mêmes statistiques que celles que nous observons dans notre secteur, à savoir que la croissance est revenue à la moyenne au cours des années qui ont suivi. Notre secteur continue de croître au rythme de la croissance économique. C'est certainement le cas, mais la croissance ne s'accélère pas. L'accélération qui s'est produite pendant la pandémie s'est dissipée maintenant.

M. Brian Masse: Je m'appuie simplement sur des données qui sont essentiellement accessibles au public, comme Equifax et d'autres types d'enquêtes qui existent. Qu'est-ce qui a montré que le modèle d'affaires n'a pas besoin de changer pour les autres banques, le taux d'emprunt, etc.?

L'utilisation est en hausse. Quel avantage les consommateurs ont-ils tiré de cette augmentation de l'utilisation? Évidemment, cela nécessite une modification du plan d'affaires pour ce qui est de l'accessibilité et de toutes les choses que M. Dorey a mentionnées. Ils ont changé certaines de leurs pratiques.

Qu'est-ce que le client a obtenu de cet avantage? Je n'ai pas vu les taux d'intérêt baisser. J'ai mené une campagne publique pour réduire les taux d'intérêt des cartes de crédit — vous le savez probablement — au début de la pandémie. Qu'est-ce qui a changé dans le pourcentage en ce qui concerne les taux d'emprunt, entre autres, pour les consommateurs?

M. Darren Hannah: Les avantages que les paiements par carte de crédit procurent aux consommateurs sont importants. Ils peuvent magasiner en personne ou en ligne. Ils jouissent d'une sécurité complète. Ils reçoivent une protection contre la fraude. Ils peuvent acheter à crédit, en particulier s'ils achètent des produits en vente. Ils obtiennent des récompenses.

M. Brian Masse: D'accord, ils reçoivent des récompenses, mais les pourcentages sont restés les mêmes, et ils sont toujours les mêmes maintenant.

Vous avez dit à M. Perkins que le taux dans son ensemble est de 1,6 %, mais vous ne pouvez pas le ventiler.

M. Darren Hannah: C'est exact.

M. Brian Masse: Comment obtenez-vous ce taux dans ce cas? Comment l'avez-vous obtenu?

Suivons la chaîne, si vous pouvez la retracer. Merci.

Vous ne pouvez pas le ventiler, mais vous êtes arrivé à un taux cumulé de 1,6 %.

M. Darren Hannah: Cela vient d'Equifax.

M. Brian Masse: Il nous faudrait demander à Equifax de ventiler certains de ces chiffres. Nous devons songer à le faire.

Equifax parle d'une augmentation des taux pour ce qui est du fait que les Canadiens doivent payer les biens et les services qui sont les plus urgents. Leurs habitudes d'achat ont changé.

Monsieur Dorey — je vais passer à l'autre bout de la table — avez-vous remarqué avec vos clients les décisions d'achat que les Canadiens ont prises? C'est une partie de la raison pour laquelle nous menons cette étude. S'ils utilisent davantage la carte de crédit, et les données probantes nous montrent qu'ils paient des taux de rendement plus élevés et ainsi de suite, et ils sont plus vulnérables. Faites-vous une analyse pour savoir comment cela se répercute sur vos clients?

M. Jay Dorey: Nous le faisons en partie. Il y a des parties de ce que vous décrivez qui appartiennent, je pense, à l'institution financière, aux banques et aux caisses populaires qui émettent le crédit. Vous avez raison. Je pense qu'elles seraient les mieux placées pour répondre à ces questions, parce qu'elles connaissent ces consommateurs et ces produits. Ce n'est pas le cas chez Visa.

Nous faisons un suivi des dépenses dans l'économie entre ce que nous décrivons comme les dépenses discrétionnaires et non discrétionnaires. Les éléments qu'une famille a vraiment besoin d'acheter quoiqu'il arrive, par rapport aux produits discrétionnaires, ce qui pourrait être des vacances, un voyage ou des biens durables. Il est certain que nous avons constaté une diminution de ces domaines de dépenses discrétionnaires au cours des 12 derniers mois ou plus. Les dépenses non discrétionnaires sont restées stables.

• (1630)

M. Brian Masse: Merci.

Je m'adresse à Mastercard.

M. Martin Leman: Je me fais l'écho de ces propos exactement. Pour ce qui est des tendances, nous avons constaté exactement la même chose.

M. Brian Masse: Obtenez-vous ces données? Je ne sais pas si vous...

M. Darren Hannah: Nous ne disposons pas de ces données particulières. Ce que je dirais toutefois de manière générale, par rapport à votre point, c'est que, du point de vue des banques, nous voulons toujours nous assurer d'associer la bonne personne au bon produit afin de répondre à ses besoins.

M. Brian Masse: J'ai peu de temps, alors très rapidement, qu'elle serait votre opinion, monsieur Dorey, à propos...? Devrait-il y avoir une différence des taux d'intérêt pour les achats discrétionnaires et non discrétionnaires? Nous savons que ce qui a changé pour les Canadiens, c'est leur niveau d'endettement et le véhicule qu'ils utilisent pour faire leur paiement. Les cartes de crédit et la pandémie les ont changés. Une décision hors du marché les a fait passer à une société qui n'utilise pas l'argent.

Pensez-vous qu'il est juste que les taux d'intérêt pour les achats discrétionnaires et non discrétionnaires soient au même taux?

M. Jay Dorey: Premièrement, j'ai énormément d'empathie pour la situation dans laquelle de nombreux Canadiens se retrouvent aujourd'hui. Le coût de tout a beaucoup augmenté, et c'est très difficile. Deuxièmement, je pense qu'il est important de souligner que la fourniture d'un crédit à court terme, pour de nombreux Canadiens, leur a permis de relever ces défis. Comme l'ABC l'a mentionné, la plupart de ces emprunts sont à très court terme.

En ce qui concerne votre question précise, je veux y répondre, mais malheureusement, ce n'est pas la partie des affaires que nous connaissons bien. Ce ne sont pas nos clients, et nous ne fixons pas ces taux ou ne les voyons pas, alors je crains de ne pas pouvoir me prononcer sur cette question particulière.

M. Balinder Ahluwalia: Nous avons parlé plus tôt de la répartition des rôles et des responsabilités entre les différents éléments de l'écosystème. Du point de vue des réseaux, ce serait l'ABC qui se concentre là-dessus.

M. Darren Hannah: Comme je l'ai dit, nous voulons nous assurer d'associer le bon client au bon produit et de trouver un produit qui fonctionne pour lui. Si nous avons un meilleur produit à offrir à un taux inférieur, nous voulons l'associer à ce produit.

M. Brian Masse: D'accord. Je m'inquiète seulement de la concurrence.

Mon temps est probablement écoulé, n'est-ce pas, monsieur le président?

Le président: Vous avez dépassé le temps de trois minutes, monsieur Masse, mais il s'agit de votre étude...

M. Brian Masse: Je vous en remercie. Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Je cède la parole à Mme Rempel Garner.

[Traduction]

L'hon. Michelle Rempel Garner (Calgary Nose Hill, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais reprendre là où M. Perkins s'est arrêté.

Je vais commencer par Mastercard. Juste pour clarifier, en 2020, dans une annonce faite à une conférence à Davos, vous avez accepté 50 millions de dollars du gouvernement libéral fédéral. Est-ce exact?

M. Balinder Ahluwalia: C'était 49 millions de dollars.

L'hon. Michelle Rempel Garner: En 2023, le revenu mondial de Mastercard était d'environ 25 milliards de dollars. Vous êtes-vous déjà demandé si cela pouvait être, pour dire les choses poliment, un problème pour la réputation d'une entreprise comme la vôtre, dont de nombreux Canadiens connaissent intimement le coût d'utilisation, de prendre 50 millions de dollars de l'argent des contribuables canadiens pour quelque chose que vous devrez probablement faire par vous-même de toute façon.

M. Balinder Ahluwalia: Nous avons investi 500 millions de dollars dans le centre d'excellence de la cybersécurité...

L'hon. Michelle Rempel Garner: La cybersécurité est importante et une partie essentielle de votre entreprise. N'est-ce pas?

M. Balinder Ahluwalia: C'est exact.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Pourquoi avez-vous pris 50 millions de dollars de l'argent des contribuables du gouvernement libéral fédéral pour quelque chose que vous devriez faire de toute façon?

M. Balinder Ahluwalia: Nous sommes axés sur les résultats. On met l'accent sur la création de nouveaux brevets, l'embauche des Canadiens, la création d'emplois bien rémunérés dans le domaine de la haute technologie et la possibilité de commercialiser ces produits.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Les frais que vous imposez aux entreprises constituent un gros problème dont certaines personnes ici ont parlé, car ces frais finissent par être refilés aux consommateurs à un coût plus élevé, les prix étant plus élevés. Lorsque vous avez obtenu 50 millions de dollars de l'argent des contribuables de la part du gouvernement libéral, quelle était la posture de lobbying de votre entreprise contre les changements ou un plafond concernant le montant des frais que vous pouviez imposer aux entreprises?

M. Balinder Ahluwalia: Je crains de ne pas comprendre la question.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Faisiez-vous des pressions, à l'époque, pour ne pas changer le statu quo de ce que vous pouviez facturer aux entreprises?

M. Balinder Ahluwalia: Ce n'est pas mon domaine. Malheureusement, je ne le sais pas.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Vous ne le savez pas. D'accord.

Pensez-vous qu'il est possible que les 50 millions de dollars que vous avez acceptés du gouvernement fédéral, et les 500 millions de dollars pour quelque chose que vous devriez, ostensiblement, faire de toute façon, visaient à préserver le statu quo ou à empêcher le gouvernement libéral fédéral de changer le statu quo quant à ce que vous pouviez imposer aux entreprises pour l'utilisation de vos services?

M. Balinder Ahluwalia: Nous mettons l'accent sur les investissements et la croissance, et le centre d'excellence de la cybersécurité à Vancouver nous permet de continuer d'investir dans l'infrastructure du réseau.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Ne pensez-vous pas que c'est un peu suspect ou étrange de demander 50 millions de dollars de l'argent des contribuables pour quelque chose que vous devriez faire de toute façon?

M. Balinder Ahluwalia: Écoutez, nous avons investi 500 millions de dollars. C'est quelque chose dont nous sommes très fiers. Nous stimulons...

L'hon. Michelle Rempel Garner: C'est sur 21 milliards de dollars. Je vous remercie.

Je vais céder la parole à M. Hannah pour une série de questions peut-être un peu différentes. Les personnes qui ont des ratios d'endettement élevé — pour le dire autrement, les personnes qui paient une somme importante pour leur hypothèque en ce moment — peuvent utiliser leurs cartes de crédit plus souvent pour des choses comme l'épicerie ou l'essence.

Est-ce une juste description des choses?

• (1635)

M. Darren Hannah: Peut-être.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Peut-être... Je sais que beaucoup de gens dans ma collectivité le font. J'en entends parler dans mon bureau.

Ce changement entre un amortissement de 25 ans ou de 30 ans pour une hypothèque pourrait être une bonne chose, car cela peut abaisser vos paiements d'intérêts mensuels, mais j'ai fait un peu de recherche et, sur le prix de référence d'une maison en mars 2024 et l'hypothèque totale, les intérêts versés... Sur la durée de vie d'une hypothèque, la différence qu'une personne paierait en intérêts, entre une hypothèque de 25 ans et une hypothèque de 30 ans, est d'environ 122 000 \$. Cela vous semble-t-il, approximativement, exact?

M. Darren Hannah: Peut-être.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Diriez-vous dans ce cas qu'une hypothèque de 30 ans ne rend en fait pas la vie plus abordable pour les Canadiens et ne fait qu'enrichir un peu plus vos banques?

M. Darren Hannah: Ce que je dis, c'est que cela leur offre une option supplémentaire.

Dans ce cas, ce qui doit arriver — ce qui est important — c'est que le banquier et le client se rencontrent pour parler d'options et déterminer ce qui fonctionne le mieux pour le client. Au final, il s'agit d'une relation d'affaires. Le client à qui vous parlez dispose d'au moins deux produits avec la banque et probablement plus encore. La banque veut s'assurer que le client est bien servi et qu'il se voit offrir une bonne valeur. Elle veut s'assurer que le client est en mesure de continuer de payer.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Bien sûr.

Écoutez, je sais qu'il existe un risque de fournir aux Canadiens des hypothèques. Diriez-vous que l'augmentation de l'hypothèque à 30 ans en ce moment rend le produit un peu plus risqué pour vous et le client?

M. Darren Hannah: Ce que je dirais, c'est que c'est une autre option. Le taux d'arriérés pour les hypothèques est très faible, soit 0,2 %. C'est un marché très robuste.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Toutefois, il augmente.

M. Darren Hannah: Il augmente à partir d'un creux pandémique. C'était un creux historique. Il revient à la norme, mais il est toujours incroyablement bas.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Diriez-vous que les hypothèques au Canada sont abordables en ce moment?

M. Darren Hannah: Je dirais qu'elles représentent un marché concurrentiel.

Bien franchement, laissez-moi séparer les hypothèques et le logement. Le logement peut être assez coûteux, absolument. Je vis dans la région du Grand Toronto. Je sais à quoi ressemble un logement coûteux. Les hypothèques sont un marché très concurrentiel. Les taux ont augmenté en même temps que les taux d'intérêt. Ils sont en train de baisser, ce qui est tout à fait vrai.

Il existe des options. Nous voulons que les clients magasinent, surtout dans cette catégorie de produit.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Dans ce cas, diriez-vous que le meilleur moyen pour rendre le logement plus abordable pour les Canadiens est de ne pas augmenter la durée de l'hypothèque, mais d'augmenter plutôt l'offre afin que les prix diminuent?

M. Darren Hannah: Nous avons été fermes en disant qu'il s'agit d'un problème lié à l'offre. C'est tout à fait vrai.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Rempel Garner.

Monsieur Badawey, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Ma première série de questions s'adresse à Mastercard et à Visa.

Comment vos entreprises soutiennent-elles la littératie financière, y compris les initiatives liées à la littératie qui visent à aider les consommateurs à gérer efficacement l'endettement par carte de crédit?

M. Balinder Ahluwalia: Je peux répondre en premier.

Très rapidement, je pense que le fait de s'assurer que les Canadiens comprennent la littératie financière est un sujet très important.

Nous allons concentrer notre attention sur les petites entreprises. Je pense que l'ABC et ses institutions membres ont fait un très bon travail et continuent de fournir des services de littératie financière. De manière générale, nous nous sommes attachés à renforcer l'éducation des petites entreprises, que ce soit la cybersécurité ou des investissements comme Pier Five, un groupe dont nous faisons partie.

Nous allons concentrer notre attention sur la littératie financière des petites entreprises.

M. Vance Badawey: Monsieur Dorey.

M. Jay Dorey: Je suis heureux de répondre également.

Visa continue d'investir énormément dans la littératie financière et l'éducation financière partout dans le monde, et certainement au Canada également. Cela prend de nombreuses formes.

Comme nos amis chez Mastercard, nous investissons dans l'éducation des petites entreprises. Nous dirigeons également des programmes qui sont axés sur les petites entreprises et leur mise en œuvre et autonomisation numériques. Ce qui sous-tend nos efforts en matière de littératie financière, c'est le programme que nous avons mis au point qui a été examiné par des pairs et mis à l'essai au Canada et ailleurs. Il est offert gratuitement, sans être attaché à la marque Visa, aux éducateurs et aux formateurs, aux élèves du primaire, du secondaire et du postsecondaire... aux nouveaux Canadiens et nouvelles familles. Ce programme a été offert des milliers de fois au Canada.

M. Vance Badawey: Pensez-vous qu'il profiterait à...?

M. Hannah a parlé de relations, et je suis heureux de l'entendre dire. Une bonne partie de ce que vous faites a une incidence sur la vie quotidienne des gens.

Cela dit, à voir la position dans laquelle certaines personnes pourraient se retrouver, pensez-vous qu'une bonne orientation serait de créer une meilleure relation avec vos clients concernant cette littératie financière? Je n'utiliserai pas le mot « signalement ». Je vais utiliser le mot « communiquer » et être transparent par rapport à vos idées sur certaines des positions dans lesquelles certaines de ces personnes pourraient se retrouver.

● (1640)

M. Jay Dorey: Il est évident que c'est quelque chose que nous faisons et que nous voulons faire davantage. Nous continuons d'investir et de construire.

Je pourrais souligner d'autres choses que nous avons fait avec les programmes pour tenter de diffuser le message sur la littératie financière. Nous avons un excellent partenariat avec la FIFA. Nous mettrons en place de nouveaux outils pour la FIFA au Canada, qui visent les jeunes et la littératie financière, en utilisant le soccer et la FIFA afin de faire connaître notre histoire et diffuser notre message. Nous avons conclu il y a longtemps des partenariats avec Marvel et avons aussi produit des bandes dessinées pour les Canadiens, utilisant la terminologie canadienne et parlant des banques canadiennes. Je pense qu'elles ont été traduites en sept ou huit langues, aujourd'hui.

Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est une responsabilité que nous prenons très au sérieux.

M. Vance Badawey: Comment vous assurez-vous de respecter les règlements en vigueur concernant les frais de cartes de crédit et les taux d'intérêt, et quels sont les défis auxquels vous faites face à cet égard?

Nous allons commencer par Mastercard.

M. Martin Leman: Selon les règles de notre réseau, nos émetteurs respectent toutes les lois applicables au Canada. Les choses comme les taux d'intérêt, les niveaux de taux d'intérêt et ainsi de suite sont établis par les lois canadiennes et les règlements sur la protection des renseignements personnels du consommateur et la protection du consommateur.

M. Vance Badawey: Quels sont les défis auxquels vous faites face?

M. Martin Leman: À ma connaissance, actuellement tous nos clients sont en conformité.

M. Vance Badawey: Monsieur Dorey, c'est à vous.

M. Jay Dorey: Ma réponse est la même.

Nous travaillons avec des institutions financières réglementées, tant à l'échelle fédérale qu'à l'échelle provinciale. Elles doivent rendre des comptes à leur organisme de réglementation et au gouvernement en ce qui concerne la protection des consommateurs. Ce ne sont pas nos règles qui exigent cela, mais nous avons effectivement des dispositions dans nos règles qui nous permettent d'exclure quelqu'un de Visa et de lui retirer son statut de membre s'il viole ces modalités, surtout de façon continue.

À ma connaissance, il n'y a pas eu de cas problématique au Canada où nous avons dû prendre des mesures, mais c'est le cadre de conformité que nous appliquons.

J'ajouterais aussi, et c'est quelque chose qui, je crois, est aussi pertinent pour le Comité, le code de conduite de l'industrie des cartes de paiement au Canada. Nous coopérons avec l'Agence de consommation en matière financière du Canada pour nous assurer que ces règles sont mises en œuvre. Ce n'est pas un cadre pour la protection des consommateurs, mais cela renforce les pratiques commerciales des acquéreurs qui traitent avec les commerçants et préserve les droits de ces derniers lorsqu'il est question de ces relations de paiement et de ces contrats.

M. Vance Badawey: Quelle est la position de votre compagnie en ce qui concerne le fait de limiter ou de plafonner les taux d'intérêt, et qu'en est-il des frais excessifs?

M. Jay Dorey: Encore une fois, ce n'est pas que je ne veux pas répondre à la question, mais cela ne relève pas de nous et cela ne fait pas partie de nos dossiers.

Cependant, je dirais que, dans tout marché où il y a eu ces diminutions, la réaction habituelle est une augmentation des frais pour les consommateurs, la diminution des avantages et l'augmentation du taux annuel en pourcentage.

M. Vance Badawey: Mastercard...?

M. Balinder Ahluwalia: En fin de compte, les responsabilités sont clairement divisées entre les réseaux, les banques et les banques acquéreuses. Lorsque nous parlons de taux d'intérêt, nous parlons de ce qui relève de l'ABC et des institutions gouvernementales.

M. Vance Badawey: Même si ce n'est pas votre domaine, vous êtes la carte. Vous êtes le plastique. Les banques sont les taux d'intérêt, etc., en ce qui concerne ce qu'elles offriraient. Toutefois, la question ne s'adresse pas aux banques actuellement. La question s'adresse à vous.

Je comprends. Cela ne relève pas de vous, mais je vous pose la question. Que pensez-vous du fait de limiter ou plafonner les taux d'intérêt élevés ou les frais excessifs?

M. Balinder Ahluwalia: En fin de compte, le Bureau de la concurrence aurait un problème si nous commencions à réglementer les taux d'intérêt, donc nous devons faire très attention aux règles et aux règlements qui régissent la relation que nous entretenons avec nos partenaires bancaires.

Au bout du compte, notre position à mon avis est que c'est un marché et que cela continuera d'être inclus dans les règles et les codes de conduite de nos organisations et dans les règles et les lois du Canada.

M. Vance Badawey: Monsieur Dorey, c'est à vous.

M. Jay Dorey: Je crois que je répondrais la même chose.

Franchement, je ne veux pas trop m'éloigner de nos activités en décrivant cela, mais comme je l'ai dit, dans les marchés où on a établi des règles à cet égard et là où ces frais ont été réduits, cela a été néfaste pour les consommateurs, et les frais ont augmenté.

M. Vance Badawey: C'est ma dernière question. Quelles autres améliorations ou innovations envisagez-vous pour dissiper les préoccupations concernant les pratiques liées aux cartes de crédit?

M. Jay Dorey: Visa continue d'investir beaucoup dans notre réseau et dans les produits qui sont émis par les banques et les entreprises de technologie financière. J'ai parlé plus tôt de nos investissements au chapitre de la fraude et de la sécurité. Je les mentionnerai encore une fois. Ce sont des éléments de la plus haute importance pour les consommateurs qui sont victimes de fraude et de la hausse marquée des arnaques.

Nos investissements, tant dans la technologie traditionnelle que dans l'intelligence artificielle et les autres outils nous permettant de limiter et de prévenir les fraudes, ont réellement eu des retombées importantes et très positives sur les consommateurs, mais aussi sur les commerçants. En fin de compte, le fait d'avoir un système sécuritaire et auquel on peut faire confiance et qui permet d'atténuer les risques de fraude et qui offre ce genre de protections veut dire que les commerçants pourront vendre davantage. Leurs commerces fleuriront, et ils finiront par prospérer. C'est un aspect important sur lequel nous nous concentrons présentement.

• (1645)

M. Vance Badawey: Mastercard...?

M. Balinder Ahluwalia: De façon similaire, puisque nous avons augmenté les transactions sur notre réseau, nous continuons d'investir dans la cybersécurité. M. Perkins et d'autres personnes ont fait allusion aux investissements que nous avons faits sur le plan de la croissance inorganique pour attirer les meilleures personnes qui soient tout en nous concentrant sur la recherche et le développement à l'interne. C'est là-dessus que nous nous concentrons.

M. Vance Badawey: En parlant des investissements que vous avez faits, les 500 millions de dollars que vous avez investis à Vancouver auraient-ils pu être investis ailleurs?

M. Balinder Ahluwalia: Bien entendu.

M. Vance Badawey: Dans un autre pays...?

M. Balinder Ahluwalia: Oui.

M. Vance Badawey: Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Badawey.

Monsieur Garon, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Monsieur Hannah, j'ai beaucoup aimé vos observations d'ouverture. Je vous ai écouté attentivement.

J'ai le plus grand respect envers le système bancaire. Nous connaissons tous son importance.

Une des caractéristiques importantes du système bancaire canadien, c'est qu'il est réglementé, ce qui lui confère sa stabilité. Cela fait également en sorte d'inspirer confiance au consommateur.

Vous l'avez bien dit et cela fait partie des choses que vous dites souvent quand vous vous adressez au public: nous sommes fortement réglementés. Dans le contexte des cartes de crédit...

[Traduction]

M. Tony Van Bynen (Newmarket—Aurora, Lib.): Monsieur le président, nous avons deux interprétations simultanées.

M. Chandra Arya: Les deux sont en anglais.

Le président: Nous obtenons deux interprétations pour le prix d'une.

M. Brian Masse: Nous devons vous faire payer deux fois.

[Français]

Le président: Un instant, s'il vous plaît.

Après vérification, tout fonctionne correctement pour le moment. C'est merveilleux.

Monsieur Garon, vous pouvez reprendre la parole.

M. Jean-Denis Garon: Est-ce que je reprends où j'étais rendu?

Le président: Je vous demanderais de reprendre votre intervention un peu avant.

M. Jean-Denis Garon: Je parlais du système de réglementation. Nous disions que nous sommes fiers du système bancaire et du fait qu'il est stable, contrairement à beaucoup d'autres systèmes.

Cela m'amène à la question des cartes de crédit.

En ce qui concerne les frais d'interchange, comment se fait-il que, plutôt que de voir réglementer cet aspect, nous ayons vu la ministre des Finances adopter un règlement, menacer les compagnies

et leur dire que si elles ne s'entendaient pas volontairement avant une certaine date, elles se feraient taper sur les doigts?

Au bout du compte, les compagnies se sont entendues sur une espèce d'entente temporaire, qui va expirer en 2025. C'est la même chose pour les codes de conduite volontaires.

Monsieur Hannah, comment se fait-il que, lorsque vous parlez de l'industrie, vous soyez fier qu'elle soit réglementée, mais que lorsqu'il est temps d'avoir une nouvelle réglementation, on ne sente jamais d'enthousiasme de votre part?

[Traduction]

M. Darren Hannah: Excusez-moi, je viens de perdre le...

Pouvez-vous répéter la dernière partie de la question? Je n'entends rien.

[Français]

Le président: Monsieur Garon, je vous demanderais de parler un peu plus doucement, si c'est possible, pour faciliter le travail des interprètes.

M. Jean-Denis Garon: Me trouvez-vous trop agressif?

Le président: Non, mais votre débit est rapide.

M. Jean-Denis Garon: Vous savez le Canada et les langues officielles, c'est souvent comme cela.

Je vais reformuler ma question de façon plus concise.

Comment se fait-il que, lorsqu'il est question d'avoir une réglementation solide sur les frais d'interchange ou de ne pas avoir de codes de conduite volontaires, on ne sent pas l'appétit de l'industrie pour une nouvelle réglementation?

Comment expliquez-vous ce paradoxe?

[Traduction]

M. Darren Hannah: Je vais demander à mon collègue, M. Docherty, de vous expliquer la réglementation. Laissez-moi vous dire qu'elle est substantielle.

● (1650)

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Lorsqu'on a demandé une réglementation solide sur les frais d'interchange, comment se fait-il que l'industrie n'a pas dit qu'elle appuierait cette initiative et qu'elle souhaiterait que sa mise en œuvre se fasse rapidement plutôt que d'avoir des accords volontaires?

Je m'interroge là-dessus, parce que, chaque fois que les banquiers présentent l'industrie bancaire, ils semblent dire que celle-ci est fière du fait qu'elle est réglementée. Or, lorsqu'on veut mettre en place une nouvelle réglementation, on ne sent pas l'enthousiasme à cet égard.

Comment cela se fait-il?

[Traduction]

M. Charles Docherty: Merci de la question. J'aimerais mentionner que les codes de conduite ont un rôle à jouer sur le plan de la réglementation, parce que l'on peut les changer rapidement. On peut les adapter à différentes situations.

J'aimerais seulement répéter que l'entente, lorsqu'il est question de l'interchange, concernait le gouvernement et les réseaux, et non pas les banques. Évidemment, les banques sont très réglementées. Il y a beaucoup de lois. Il y a un cadre de protection de consommateurs dans la Loi sur les banques. Celles-ci doivent respecter de nombreuses dispositions.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: J'aimerais vous poser une question courte, et ce n'est pas une question piège.

Selon vous, l'industrie est-elle trop réglementée?

[Traduction]

M. Charles Docherty: Je ne crois pas que ce soit à moi de dire si l'industrie est trop réglementée ou pas.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Qui serait en mesure de nous le dire?

[Traduction]

M. Charles Docherty: Je crois que c'est plus une question de politique gouvernementale et de trouver le bon équilibre entre ce qui doit être réglementé et ce qui n'a pas à l'être. Les banques travailleraient avec le gouvernement pour mettre en œuvre toute forme d'amélioration concernant le Règlement sur la protection du consommateur.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Merci.

Le président: Merci, monsieur Garon.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

M. Jean-Denis Garon: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Le président: Attendez, monsieur Masse. On a invoqué le Règlement.

Monsieur Garon, allez-y.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je voudrais souligner un point, que je trouve important.

Je sais que les techniciens et les interprètes font du mieux qu'ils peuvent. Or, au cours de mon tour de parole précédent, à cause de problèmes d'ordre technique, j'ai profondément ressenti l'inégalité qui existe entre les députés qui s'expriment en français et ceux qui le font en anglais, soit dans l'une et l'autre des langues officielles. J'ai été interrompu plusieurs fois. De plus, les témoins ont de la difficulté à comprendre les questions. Je pense qu'on a senti ce malaise.

En tant que député francophone et en tant que Québécois, je veux vous dire que, selon moi, c'était profondément injuste à mon égard et à l'égard des témoins qui ont dû subir ces interruptions.

Merci, monsieur le président.

Le président: Je pense que l'injustice à laquelle vous faites allusion est plutôt de nature technique. Comme vous le savez, c'est la réalité de vivre dans un pays ayant deux langues officielles. Sachez

que, par rapport au temps de parole, je suis toujours assez généreux, dans ces cas.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Faisons participer M. Littler de nouveau. J'ai ici un sondage Harris, et le Conseil du commerce de détail... Après tout, on nous a déjà parlé ici du bonhomme Sept Heures dont on parle toujours pour dire que, si nous abaissons le pourcentage des coûts d'emprunt, il y aura les mêmes frais, voire des frais plus élevés. Nous avons aussi déjà entendu parler de la cybersécurité et ainsi de suite; c'est un dossier sur lequel j'ai travaillé énormément pendant d'un certain nombre d'années. Cependant, le problème dont j'aimerais parler, c'est le fait que les achats ont changé. Est-ce que le Conseil du commerce de détail a une opinion?

Rapidement, j'aimerais souligner que 64 % des Canadiens ont dit que, en général, les prix des biens étaient plus élevés; 30 % d'entre eux concernaient des achats importants imprévus; 20 %, le chômage ou le fait de gagner moins d'argent; 17 %, les paiements d'hypothèque; 17 %, les conditions de vie; et 6 %, d'autres problèmes. Ces « autres problèmes » étaient peut-être la concurrence ou une partie de cela. Ce n'est pas la compétition qui change.

Si les Canadiens avaient plus de pouvoir d'achat en ce qui concerne les biens, plutôt que d'utiliser les finances comme une entreprise de taux d'emprunt, qu'est-ce que cela voudrait dire dans la vie des Canadiens et aussi pour les fabricants, les distributeurs et les détaillants, dont les activités ne consistent pas seulement à faire circuler de l'argent? C'est une question que je pose au Conseil canadien du commerce de détail.

M. Karl Littler: Je vais résister à la tentation de revenir sur l'interchange pour le moment, parce que, évidemment, si ces coûts financiers n'existaient pas, il y aurait plus d'abordabilité.

En général, je me ferais l'écho de certains des commentaires qui ont été formulés plus tôt, selon lesquels ce que vous voyez, c'est une consolidation et évidemment, dans certains cas, un manque à gagner au chapitre des achats non discrétionnaires, ces choses dont les gens ont besoin pour être sains de corps et d'esprit. Évidemment, l'inflation leur a nui. Les coûts d'intérêts leur ont nui. Une foule de choses non discrétionnaires leur a nui. Nous avons évidemment vu cela dans le contexte du commerce de détail.

Je ne sais pas si je peux parler de l'incidence positive que pourraient avoir les autres joueurs concernés, qui œuvrent davantage dans la sphère financière, mais évidemment, tout ce qui peut atténuer la pression qui entoure les emprunts, que ce soit pour une hypothèque ou une carte de crédit... Si vous conservez un crédit renouvelable, évidemment, dans la mesure où cela pouvait être atténué, cela libérerait plus d'argent pour les biens essentiels de la vie. C'est vraiment la seule réponse que je peux donner.

M. Brian Masse: C'est bien. Je vais vous laisser terminer... au sujet des frais d'interchange parce que vous avez entendu les réponses et que vous avez le droit de répliquer.

Je crois que ce qui me préoccupe, c'est ce dont nous avons entendu parler aujourd'hui, soit que, comme vous le savez, nous avons tous dû modifier notre comportement par nécessité, à cause de la pandémie, et par la suite, mais il semble que votre industrie n'a pas eu à s'adapter. C'est ce qui me préoccupe pour d'autres aspects de l'économie.

Vous avez mentionné les taux en Australie, au Royaume-Uni et d'autres choses relatives à l'interchange. Vous pourriez peut-être expliquer comment on peut dans les faits faire bénéficier les gens de ces économies, parce que, comme nous l'avons déjà entendu, et comme je l'ai entendu précédemment, si nous abaissons les taux d'intérêt — et c'est drôle, parce que les gens peuvent vraiment appeler et obtenir un taux d'intérêt réduit à différents moments —, on va seulement augmenter les frais ailleurs, et vos économies vont s'envoler comme par magie. Le bonhomme Sept Heures est là quelque part, cela va vous coûter plus cher, donc nous ne pouvons tout simplement rien faire. Nous devons seulement accepter les choses telles qu'elles sont.

• (1655)

M. Karl Littler: Je crois que je vais dire deux ou trois choses. Tout d'abord, un certain nombre de témoins qui sont ici en personne ont vanté les vertus pour les commerçants et les consommateurs de l'accès à un plus grand marché, à la sécurité et toutes ces choses, la protection contre la fraude, la couverture contre les contrefaçons et ainsi de suite.

Je veux que ce soit très clair. En Australie, ils font tout cela. En France, ils font tout cela. Au Royaume-Uni, ils font tout cela, et ils le font pour 30 points de base, ce qui correspond à moins d'un quart — plutôt à un cinquième — de ce qu'il faut payer au Canada. Tous ces avantages vont aux commerçants et, par leur truchement, après l'achat, aux consommateurs. Ces avantages sont réels dans tous les autres marchés qui ont des prix d'interchange beaucoup plus bas que nous.

Pour accumuler de l'argent, il y a les points de récompense, qui sont régressifs, et les gens plus nantis, ceux qui peuvent certainement avoir des cartes à frais plus élevés, obtiennent le plus d'avantages, et c'est payé par tout le monde. Bien entendu, en fin de compte, ce sont les banques qui en tirent le plus gros avantage, la rentabilité.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

J'aimerais rappeler à nos témoins que la meilleure chose à faire, c'est d'attendre que la lumière rouge s'allume. Ne touchez pas aux microphones. Lorsque c'est rouge, vous pouvez commencer à répondre à la question.

[Français]

M. Bernard Généreux: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie également tous les témoins d'être avec nous.

Monsieur Ahluwalia, veuillez m'excuser si j'ai mal prononcé votre nom.

À combien s'élevaient les profits réalisés par Mastercard, l'année dernière? Si j'ai bien compris, ils s'élevaient à 11 milliards de dollars.

[Traduction]

M. Balinder Ahluwalia: C'était 11,2 milliards de dollars.

[Français]

M. Bernard Généreux: Monsieur Dorey, à combien s'élevaient les profits réalisés par Visa?

[Traduction]

M. Jay Dorey: Je n'ai pas l'information sous la main. Il me fera plaisir de la communiquer au Comité. C'est un document public. Je crois que ce serait...

[Français]

M. Bernard Généreux: Monsieur Dorey, vous avez dit tantôt que vous aviez investi 11 milliards de dollars dans la cybersécurité.

Ai-je bien compris?

[Traduction]

M. Jay Dorey: C'était dans la cybersécurité et la technologie. C'est bien ça. L'investissement a été fait en partie dans la cybersécurité.

[Français]

M. Bernard Généreux: Avez-vous fait ces investissements uniquement au cours de la dernière année, ou cela s'est-il échelonné sur plusieurs années?

[Traduction]

M. Jay Dorey: Oui. Les investissements ont débuté en 2019 et se poursuivent encore aujourd'hui, et ils continuent de s'accélérer.

[Français]

M. Bernard Généreux: Vous avez donc fait ces investissements sur une période d'environ cinq ans.

Avez-vous déjà demandé une subvention au gouvernement fédéral pour investir dans la cybersécurité?

Si vous avez déjà reçu une subvention, à combien s'établissait le montant?

[Traduction]

M. Jay Dorey: Au Canada... non.

[Français]

M. Bernard Généreux: Visa n'a donc jamais demandé d'argent au gouvernement fédéral pour investir dans la cybersécurité.

Monsieur Ahluwalia, Mastercard a fait des profits s'élevant à 11 milliards de dollars l'année dernière et, en 2020, elle a reçu un montant de 50 millions de dollars pour la cybersécurité.

Au fait, qu'en est-il de cette subvention? Vous a-t-on offert ce financement, ou est-ce votre entreprise qui l'a demandé?

Visa, quant à elle, a fait la même chose en matière de cybersécurité, mais elle n'a jamais demandé de subventions, ou on ne lui en a jamais offert.

[Traduction]

M. Balinder Ahluwalia: Nous accordons beaucoup d'importance au centre de cybersécurité, qui est un centre d'excellence. C'est quelque chose qui stimule l'innovation. Nous pouvons tous en être fiers.

[Français]

M. Bernard Généreux: Ce n'est pas la question que je vous ai posée.

Vous avez réalisé des profits s'élevant à 11,2 milliards de dollars l'année dernière. De plus, vous avez reçu, il y a environ quatre ou cinq ans, une subvention de 50 millions de dollars pour mettre en place un centre pour la cybersécurité.

Monsieur Dorey, Visa a-t-elle mis en place un centre au Canada pour la cybersécurité, soit l'équivalent du centre qu'a mis en place Mastercard au Canada?

[Traduction]

M. Jay Dorey: Pas au Canada. Nos investissements en cybersécurité sont faits à l'échelle mondiale, comme ceux de Mastercard, donc nous avons des centres de cybersécurité ailleurs dans le monde.

[Français]

M. Bernard Généreux: D'accord.

Monsieur Ahluwalia, Mastercard a reçu une subvention pour la création d'environ 380 emplois. Ces 380 emplois existent-ils toujours au Canada, après que cette subvention vous a été accordée?

• (1700)

[Traduction]

M. Balinder Ahluwalia: Je peux vous donner les chiffres exacts plus tard, mais nous avons un bureau avec un personnel complet à Vancouver.

[Français]

M. Bernard Généreux: D'accord.

Nous avons appris que, dans quelques semaines, il y aura une diminution de 27 % des frais de transaction par cartes de crédit. Vous me corrigerez, si je me trompe.

Le gouvernement vous a-t-il offert quelque chose en échange, dans l'entente qui vient d'être conclue entre les émetteurs de cartes de crédit et le gouvernement fédéral?

Comment cela se fait-il que, aujourd'hui, vous soyez en mesure d'offrir une réduction de 27 % des frais, alors que ce n'était pas possible, semble-t-il, auparavant?

Monsieur Leman, pouvez-vous répondre à cette question?

M. Martin Leman: Merci de la question.

Vous avez raison. La réduction du taux d'interchange, qui sera mise en place le 19 octobre, représente une réduction d'à peu près 27 % pour 90 % des marchands au Canada en ce qui concerne les transactions en magasin. C'est le résultat de négociations entreprises avec le ministère des Finances du Canada.

M. Bernard Généreux: D'accord.

Le gouvernement est en place depuis neuf ans. Pourquoi cela n'a-t-il pas été fait auparavant?

M. Martin Leman: En fait, cela s'est fait. Une entente a été conclue en 2014, et elle a été mise en place en 2015. Une autre a été conclue en 2018 et mise en œuvre en 2020.

L'entente actuelle est donc la troisième entente visant à réduire ces frais. On parle d'une réduction totale de 20 % jusqu'à maintenant, en plus de la réduction de 27 % qui s'en vient sur une période de dix ans. Il s'agit donc de trois baisses successives.

M. Bernard Généreux: Le représentant des consommateurs nous dit que les taux sont beaucoup plus bas dans certains pays, comme l'Angleterre, la France et l'Australie. Comment se fait-il

qu'au Canada, nous avons encore des taux aussi élevés? Est-ce parce que vous avez plus de pouvoir que le gouvernement lorsque vient le temps d'établir ces frais?

Si on a pu conclure une entente pour baisser les taux de 27 %, pourquoi ne les a-t-on pas baissés de 75 %?

M. Martin Leman: Il est dangereux de faire des parallèles trop étroits entre des marchés. Le marché de la carte de paiement en Europe est axé sur un type de carte de crédit dont le solde doit être payé au complet à la fin du mois, tandis qu'en Amérique du Nord, ce sont plutôt des cartes de crédit dont le solde peut être payé sur un nombre de mois ou d'années. Le type de produit est donc bien différent. On ne peut pas faire de comparaison directe entre les marchés.

Par ailleurs, les bénéfices que les commerçants retirent des transactions effectuées par carte de crédit sont bien différents au Canada, où, en moyenne, le montant des achats par carte de crédit est presque 20 % plus élevé que les transactions en argent liquide ou par débit. C'est un contexte de marché complètement différent de ce qu'on retrouve en Europe.

M. Bernard Généreux: Vous parlez de l'Europe, mais on a aussi parlé de l'Australie. Il semble que, partout dans le monde, comme en Israël, les frais sont beaucoup moins élevés qu'au Canada. Pourquoi? Ce n'est assurément pas seulement parce que, dans certains pays, on utilise des cartes dont on doit payer le solde à la fin du mois, alors que, dans d'autres pays, on peut faire un paiement minimum, comme c'est le cas au Canada, la plupart du temps.

Est-ce seulement pour cela qu'il y a une aussi grande différence entre les frais de transaction?

M. Martin Leman: C'est la raison principale, et je suis d'accord avec vous pour dire que les taux au Canada sont beaucoup plus bas que dans un grand nombre de pays.

M. Bernard Généreux: Vous dites que les taux sont beaucoup plus bas au Canada, mais j'avais compris qu'ils étaient beaucoup plus élevés. On parle des frais de transaction, ici.

M. Martin Leman: C'est ce que M. Littler a dit, effectivement. Par contre, quand vous m'avez posé la question, vous avez affirmé que les taux étaient plus bas au Canada. Je vous confirme que le Canada se trouve au milieu du peloton à l'échelle mondiale. Les taux au Canada sont donc beaucoup plus bas que dans beaucoup d'autres pays.

Le président: Merci, monsieur Généreux.

[Traduction]

Monsieur Gaheer, c'est à vous.

M. Iqwinder Gaheer (Mississauga—Malton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de comparaître devant le Comité.

Nous avons beaucoup discuté des frais de transaction et des autres frais connexes. Je crois qu'il y a également un peu de confusion à ce sujet.

J'aimerais parler des frais d'évaluation de réseau et les taux d'interchange. Ils sont tous deux fixés par les entreprises de carte de crédit, Mastercard et Visa, actuellement, donc je souhaite entendre M. Ahluwalia et M. Dorey.

Nous savons que les frais d'interchange sont une petite somme facturée au commerçant si l'achat est payé avec une carte de crédit ou une carte débit, et que c'est l'émetteur de la carte de crédit qui empochera plus grande partie de cette somme. Encore une fois, c'est Mastercard, Visa et les autres qui les fixent.

Je tiens à dire que certains commerçants, comme les épicerie, les stations-service ou les restaurants, ont augmenté leurs prix pour couvrir les frais d'interchange. Est-ce que M. Ahluwalia et M. Dorey pourraient nous indiquer quels frais d'interchange moyens facturent Visa et Mastercard?

• (1705)

M. Martin Leman: Comme nous l'avons répété tout au long de la séance, des réductions supplémentaires pour les petites entreprises du Canada sont prévues, et le taux moyen pour les transactions en magasin, qui s'applique aux épicerie, dans votre exemple, sera maintenant de 0,95 %.

M. Iqwinder Gaheer: Cela est applicable, je crois, aux entreprises qui font des transactions avec Visa de moins de 300 000 \$, et, avec Mastercard, de moins de 175 000 \$, mais, pour les entreprises et les commerçants qui font plus de transactions de carte de crédit d'une valeur plus élevée, la réduction ne s'applique pas vraiment.

À l'extérieur de cette plage, quels sont les frais d'interchange moyens que vous facturez? Le savez-vous?

M. Jay Dorey: Je peux répondre à la question au nom de Visa, si cela vous est utile.

Je crois que vous nous avez tous entendu dire aujourd'hui que le marché est assez complexe et qu'il y a beaucoup d'acteurs dans chaque transaction. Il y a la banque émettrice qui fournit la carte. Il y a la banque acquéreuse ou le fournisseur de paiement qui fournit les services au commerçant. Puis, il y a le réseau qui se trouve entre les deux, et il peut y avoir plus d'acteurs, selon le type de transaction.

Les frais d'interchange sont les frais qui sont payés aux banques, et, au Canada, les taux sont en moyenne de 1,4 % pour les transactions sur une carte de crédit canadienne. Cela comprend les achats aux points de vente et en ligne. Les nouvelles réductions pour les petits commerçants se traduiraient par une moyenne de 95 points de base, un peu moins de 1 %. Certaines de ces transactions seront à un taux supérieur à 0,95 %. Nombre de ces transactions seront à un taux inférieur à 0,95 %. Le taux de transactions moyen sera de 0,95 %.

Vous avez également parlé des frais d'évaluation de réseau ou des frais que Visa facture... Oh, je suis désolé.

M. Iqwinder Gaheer: Je vais y revenir plus tard, si vous êtes d'accord.

Monsieur Littler, vous avez la main levée. Je vais revenir à vous également.

Évidemment, c'est un grand changement pour les petites entreprises. Elles seront plus portées à accepter les paiements par carte de crédit en raison de la politique mise en place par le gouvernement.

Monsieur Ahluwalia, durant votre déclaration préliminaire, vous avez dit que vous déterminez le taux d'interchange selon la probabilité que l'émetteur de la carte de crédit participe au programme à cause de ce taux. Toutefois, ce que je voulais soulever — et la

question a déjà été brièvement abordée —, c'est que, si vous prenez la banque de réserve de l'Australie, son taux d'interchange de carte de crédit est établi à un indice de référence pondéré de 0,5 % de la valeur de la transaction et plafonné à 0,8 % pour les taux individuels. Pour l'Union européenne, le plafond pour les taux d'interchange est de 0,3 % pour les cartes de crédit de consommateurs.

Ce que j'essaie de dire, ou du moins l'observation que je fais, c'est que l'Union européenne et l'Australie semblent être parfaitement capables d'attirer différents émetteurs de cartes de crédit qui souhaitent participer au programme. Donc, n'y a-t-il pas des choses à améliorer?

Ne serait-il pas possible de baisser les frais d'interchange et amener les émetteurs de cartes de crédit à faire affaire au Canada?

M. Balinder Ahluwalia: Merci de la question, monsieur Gaheer.

Si j'ai demandé à M. Leman de répondre, c'est qu'il s'occupe de la tarification et de l'interchange pour Mastercard, ici au Canada. Au bout du compte, je crois que nous sommes très fiers d'être arrivés là où nous sommes, c'est-à-dire une réduction de 24 % au fil des dernières années.

Nous sommes en plein milieu. Comme nous l'avons dit plus tôt, nous devons concilier les besoins de notre banque émettrice avec les besoins de notre banque acquéreuse, en tenant compte du point de vue des commerçants. C'est un équilibre délicat, et je crois que nous avons réussi à ce que les deux parties soient relativement maximisées. Nous en sommes fiers.

M. Iqwinder Gaheer: L'observation que je fais est simplement que d'autres pays semblent bien s'adapter à un des frais d'interchange moins élevés. Nous savons que les commerçants aiment faire payer les frais d'interchange à leurs clients, et je crois donc qu'il faudrait discuter du point d'équilibre.

Monsieur Littler, vous aviez levé la main. Souhaitiez-vous ajouter quelque chose?

• (1710)

M. Karl Littler: Oui, j'avais deux choses à dire.

Premièrement... Je sais que M. Dorey est un homme juste, mais il a dit que le 1,4 % serait ramené à 0,95 %. Cette baisse ne sera certainement pas, en moyenne, reproduite dans le portefeuille. Je serais même surpris qu'il descende à 1,35 %.

Il passera à 0,95 % pour les transactions en magasin de certaines petites entreprises, qui sont nombreuses, mais qui ultimement génèrent de 10 à 15 % des ventes au détail totales au Canada environ.

Vous devez comprendre que, si vous voyez cela comme le problème du consommateur et non pas comme le problème de la petite entreprise, lorsque les gens font leurs achats, comme quelqu'un l'a dit plus tôt, dans une épicerie, une grande station-service, etc., ils n'en profiteront pas. Cela ne fera pas baisser la moyenne globale.

M. Iqwinder Gaheer: Je voulais aussi discuter des frais d'évaluation de réseau. Encore une fois, ces frais sont également fixés par les entreprises de carte de crédit. Nous savons que les frais d'évaluation de réseau sont les frais que les entreprises de carte de crédit facturent à l'entreprise des traitements de paiement par transaction afin d'accéder au réseau de carte de crédit. Si ce montant est trop élevé, il pourrait potentiellement décourager les commerçants d'accepter les paiements par carte de crédit. Vrai ou faux?

Je parle ici des entreprises de carte de crédit.

M. Karl Littler: On craint que, et pas seulement au Canada, quand les frais diminuent d'un côté, ils augmentent de l'autre. Je n'ai pas la source exacte, mais les commerçants se plaindront d'avoir pu réaliser des économies dans certains cas, grâce aux réductions, en particulier celles de 2015 et de 2020, mais qu'il y a eu une prolifération des autres frais. C'est leur inquiétude.

Toutefois, je ne reçois pas beaucoup de commentaires des membres, sauf au sujet de la frustration causée par les frais de réseau.

M. Iqwinder Gaheer: Est-ce que les entreprises de carte de crédit peuvent parler des frais d'évaluation de réseau?

M. Jay Dorey: Les frais de réseau facturés selon un calcul correct aux banques acquéreuses et aux fournisseurs de services de paiement représentent une très petite partie de la transaction. Ils sont publiés, et le public peut les consulter. Ils sont à peu près stables depuis plus d'une décennie.

Chez Visa, cela représente 0,09 % par transaction, ce qui est beaucoup plus bas que ce que vous verrez, par exemple, pour les frais facturés à un commerçant par sa banque acquéreuse, qui dans les faits représentent la plus grosse partie des coûts pour les commerçants.

Le président: Merci, monsieur Gaheer. Vous avez dépassé la limite de temps.

Monsieur Patzer, allez-y.

M. Jeremy Patzer (Cypress Hills—Grasslands, PCC): Merci beaucoup.

M. Badawey a conclu de manière très intéressante sa série de questions pour Mastercard. Il a insinué que, sans ces 49 millions de dollars, vous auriez bâti le projet ailleurs.

Est-ce vrai?

M. Balinder Ahluwalia: Je suis désolé. Pouvez-vous répéter la question?

M. Jeremy Patzer: M. Badawey, dans sa dernière question, a insinué que si vous n'aviez pas reçu ces 49 millions de dollars, vous auriez possiblement construit le projet ailleurs. Est-ce vrai?

M. Balinder Ahluwalia: Nous avons stratégiquement choisi le Canada et Vancouver pour leurs ressources et la richesse de leur bassin de talents.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Avez-vous proposé ce concept ou cette idée à d'autres pays? Est-ce que d'autres gouvernements vous ont offert des sommes similaires pour que cela soit plutôt fait dans leur pays?

M. Balinder Ahluwalia: Je n'ai pas de détails à ce sujet.

M. Jeremy Patzer: Vous n'avez pas de détails. D'accord. Très bien.

Dans le communiqué de presse sur l'annonce des 49 millions de dollars que vous alliez recevoir, il était également dit que 420 millions de dollars du projet étaient admissibles à un financement. Est-ce que davantage d'argent des contribuables a été versé à Mastercard, pour ce projet, en plus des 49 millions de dollars?

M. Balinder Ahluwalia: Non, je crois que cela s'est arrêté à 49 millions de dollars.

M. Jeremy Patzer: Seulement 49 millions de dollars... donc il n'y a rien d'autre. Même si 420 millions de dollars sont admissibles, vous n'avez pas reçu un sou de plus que les 49 millions de dollars?

M. Balinder Ahluwalia: C'est bien ça.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Très bien. Merci beaucoup de votre réponse.

Compte tenu de l'augmentation de 67 % de vos recettes, de 2020 à 2023, regrettez-vous d'avoir accepté ces 50 millions de dollars en argent des contribuables?

M. Balinder Ahluwalia: Nous sommes très fiers de tout ce que nous avons accompli à notre centre d'excellence en matière de cybersécurité de Vancouver. Il a généré près de 90 brevets, qui sont faits au Canada par des Canadiens, qui y ont été à l'école et qui y ont grandi. Nous nous attendons à ce que cela continue ainsi.

M. Jeremy Patzer: Pour tout le reste, il y a les contribuables. D'accord.

Je m'adresse aux représentants de Visa; lorsque vous avez appris que votre compétiteur a reçu 50 millions de dollars du gouvernement, est-ce que vous vous êtes demandé: où sont mes 50 millions de dollars? Pourquoi est-ce que je n'ai pas reçu 50 millions de dollars?

• (1715)

M. Jay Dorey: Je n'ai pas de commentaire à faire sur cette question. Merci beaucoup.

M. Jeremy Patzer: D'accord.

Mais est-ce que le gouvernement a communiqué avec Visa pour lui offrir des subventions et des contributions afin qu'il bâtisse des projets, ici, au Canada?

M. Jay Dorey: C'est une excellente question.

J'essaie de me souvenir si cela s'est produit depuis que je travaille pour Visa. Je crois que la réponse est non, mais je dois le confirmer, et je me ferai un plaisir de vous revenir avec plus de détails.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Merci beaucoup.

Je vais revenir à vous, les représentants de Mastercard. Pour ce qui est des 50 millions de dollars, je suis simplement curieux: est-ce que vous avez communiqué avec le gouvernement pour lui demander les 50 millions de dollars, ou est-ce que c'est le gouvernement qui l'a fait? Est-ce qu'il vous a appelé en vous disant: voici 50 millions de dollars?

M. Balinder Ahluwalia: Je ne suis pas certain. C'était avant mon moi. Je me ferai un plaisir de vous revenir là-dessus et de communiquer l'information à la greffière.

M. Jeremy Patzer: D'accord.

Souvent, pour le Fonds stratégique pour l'innovation, vous pouvez choisir entre des prêts remboursables ou des prêts non remboursables. Envisagez-vous de rembourser les contribuables, compte tenu de l'augmentation de 67 % de vos recettes?

M. Balinder Ahluwalia: Nous avons investi 500 millions de dollars dans le centre de cybersécurité de Vancouver. Nous sommes très fiers du travail que nous avons accompli et que nous continuons d'accomplir. C'est un élément important de notre réseau global et nous nous attendons à ce qu'il permette de commercialiser des produits de la recherche canadienne à l'extérieur du Canada, c'est donc quelque chose dont nous pouvons tous être fiers.

M. Jeremy Patzer: Très bien.

Dans combien d'autres pays avez-vous construit des centres de données, ou appelons ça des centres de connaissance, des centres de cybersécurité? Dans combien d'autres pays en avez-vous construit?

M. Balinder Ahluwalia: Celui au Canada est le premier, et c'est le seul centre de cybersécurité d'excellence. Nous en avons d'autres, mais celui au Canada était le premier.

M. Jeremy Patzer: D'autres pays vous ont-ils approché pour que vous en construisiez un chez eux?

M. Balinder Ahluwalia: Je ne suis pas certain. Je peux vous revenir avec la réponse.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Si la réponse est oui, pourriez-vous nous dire si leurs gouvernements vous offriraient eux aussi de l'argent?

M. Balinder Ahluwalia: Je peux certainement donner la réponse à la greffière plus tard.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Merci beaucoup.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Patzer.

M. Jeremy Patzer: Mon temps est écoulé...? D'accord.

Le président: Merci.

Monsieur Van Bynen, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Tony Van Bynen: Merci, monsieur le président.

J'essaie de comprendre la transaction et le coût de transaction, pendant que l'on parle.

Mastercard et Visa, tout ce que vous faites, c'est recueillir la transaction, et le portefeuille est géré par les banques. Est-ce bien cela? Elles obtiennent le taux de rendement et ainsi de suite. D'accord.

J'entends parler de ces frais moyens de 0,95 %. C'est par transaction? Si je devais payer 100 \$ avec ma carte Visa, à qui irait le 95 ¢?

M. Martin Leman: La banque qui a émis la carte.

M. Tony Van Bynen: D'accord.

J'essaie de comprendre l'augmentation du coût du point de vue de la banque si je paie 100 \$ ou 1 000 \$. Est-ce que je paierais 9,50 \$ pour une transaction et 95 ¢ pour l'autre?

M. Darren Hannah: Eh bien, en ce qui concerne la banque, gardez à l'esprit que c'est du crédit. J'accorde un crédit non garanti à un client pour une certaine période — à partir du moment de l'achat jusqu'à la fin du délai de grâce. En conséquence, la transaction est plus importante. De même, le risque de fraude est plus important. J'indemnise entièrement le client en cas de fraude.

Il y a un risque associé à tout cela parce que, en fin de compte, c'est un produit de crédit.

M. Tony Van Bynen: Est-ce qu'une transaction risque davantage d'être frauduleuse si je paie 1 000 \$ pour quelque chose plutôt que 100 \$?

M. Darren Hannah: Non, la banque est exposée à un certain risque.

M. Tony Van Bynen: On peut y revenir. Ce sont les barèmes de prix fondés sur le risque de la transaction.

La dernière fois que j'ai vérifié, le taux de base était de 2 %, soit le taux plus deux. C'est peut-être le taux de base de votre portefeuille, ou pas. Cependant, je vois que le taux moyen de la carte de crédit est de 28,2 %.

Est-ce le risque pour lequel nous payons? Est-ce cela, le facteur de risque?

M. Darren Hannah: Laissez-moi vous dire deux choses.

Premièrement, je ne pense pas que ce soit le taux réel. Cela semble terriblement élevé.

Deuxièmement, laissez-moi vous expliquer le mécanisme de la fixation des coûts attachés à l'utilisation des cartes de crédit, parce qu'il est unique en son genre.

Les cartes de crédit sont deux ou trois choses. Évidemment, comme nous l'avons dit, elles sont des produits de crédit non garantis, accessibles à 89 % des Canadiens, et elles sont activées dans un point de vente en temps réel. Elles sont très accessibles. Cela fait partie des coûts. Toutefois, il faut aussi souligner que les cartes de crédit ont des propriétés uniques par rapport à d'autres instruments de crédit. Ce sont les seules qui ne sont pas assorties à des intérêts — 71 % des Canadiens paient l'intégralité du solde de leur carte de crédit chaque mois. C'est pourquoi la banque offre du crédit ne portant pas d'intérêts à un client à partir du moment de l'achat jusqu'à la fin du délai de grâce. C'est un coût de financement pour l'institution. De plus, la carte de crédit, contrairement à tous les autres produits de crédit, dispose d'un système complet d'activation au point de vente: surveillance de fraude en temps réel, assurance-responsabilité et soutien à la clientèle 24 heures sur 24 et sept jours sur sept.

Tout cela fait partie de la valeur unique de la carte.

• (1720)

M. Tony Van Bynen: Cependant, rien de cela ne change en fonction de la valeur de la transaction d'achats. N'est-ce pas?

M. Darren Hannah: Ce qui change, c'est le coût de gestion du produit, pour l'émetteur, qui ne fait pas que vous offrir une marge de crédit.

M. Tony Van Bynen: D'accord.

Connaissez-vous le taux moyen d'arriérés dans votre portefeuille, outre les hypothèques et les cartes de crédit?

M. Darren Hannah: Je n'ai pas l'information ici. Désolé.

M. Tony Van Bynen: D'accord.

Ce qui me préoccupe, c'est que vous dites que votre taux d'arriérés était de 1,6 % et vous avez dit...

M. Darren Hannah: C'est pour les cartes. C'est exact.

M. Tony Van Bynen: Pourquoi est-ce si élevé, le taux de base plus 20 %?

M. Darren Hannah: Comme je l'ai dit, c'est la nature du produit, comme je viens de l'expliquer.

Cependant, encore une fois, la vérité, c'est que 71 % des gens paient le solde de leur carte de crédit en entier chaque mois, donc ils ne paient rien.

Pour ceux qui décident de reporter leur solde, il y a des cartes à faible taux. La plupart des émetteurs en offrent une. Certaines sont multiples. De plus, comme je l'ai dit, pour les clients qui veulent conserver leur carte existante, mais reporter quand même le solde — ils aiment peut-être les récompenses qui en découlent, ou ils veulent peut-être maintenir une association —, il existe des produits novateurs comme des prêts remboursables par versement et des prêts à terme qui leur permettent de diminuer les intérêts, de faire des paiements structurés et donc de gérer leur dette.

M. Tony Van Bynen: La carte de crédit alimente donc le solde de votre portefeuille. C'est bien cela?

M. Darren Hannah: Excusez-moi. Pouvez-vous répéter? Je n'ai pas bien entendu.

M. Tony Van Bynen: Les soldes de carte de crédit alimentent le solde de votre portefeuille pour quelqu'un qui n'est pas...

M. Darren Hannah: Excusez-moi. Je ne comprends pas ce que vous voulez dire par « alimentent ».

M. Tony Van Bynen: Si quelqu'un ne paie pas son solde, vous l'encourageriez donc à utiliser des prêts remboursables par versements.

M. Darren Hannah: Si vous êtes banquier, vous voulez évidemment travailler avec votre client pour l'aider à gérer ses finances de la meilleure façon qui soit pour sa famille. Si c'est la meilleure option, c'est magnifique. Si c'est un autre produit, nous travaillerons avec lui de la même façon.

M. Tony Van Bynen: Je veux revenir à la tarification fondée sur le risque.

Certaines cartes appartiennent à des gens qui ne présentent pratiquement aucun risque de défaut de paiement. Paiement-ils le même prix que les gens qui présentent un grand risque?

M. Darren Hannah: Tout d'abord, vous devez vous qualifier. C'est un produit de crédit, et c'est tout à fait vrai que vous devez vous qualifier.

Toutefois, toutes les modalités sont expliquées clairement dès le départ dans la boîte de résumé qui s'affiche au moment où vous déposez votre demande. Le taux, les frais et les modalités y sont indiqués, donc vous pouvez choisir ce qui correspond le mieux à vos besoins.

M. Tony Van Bynen: Ce n'est pas ma question.

Est-ce que votre produit comprend une tarification des prix fondée sur le risque?

M. Darren Hannah: En fin de compte, tous les crédits bancaires sont fondés sur le risque.

M. Tony Van Bynen: Non, je parle des cartes de crédit. C'est de cela que nous parlons aujourd'hui.

M. Darren Hannah: Je ne peux pas parler de la tarification fondée sur le risque des autres banques, mais je peux vous dire que, en général, en tant que prêteur prudent, vous prenez des décisions en fonction du risque.

M. Tony Van Bynen: Si les pertes et les transactions vous préoccupent, avez-vous envisagé la possibilité de restreindre vos critères de sélection du risque pour diminuer le niveau de risque afin de réduire votre modèle de tarification?

M. Darren Hannah: Chaque banque prend sa propre décision. C'est une décision qu'elles doivent prendre quant au produit. Compte tenu de la nature concurrentielle de ce marché, il y a des

produits à faible taux sur le marché conçus pour attirer les clients pour qui cela a du sens.

M. Tony Van Bynen: D'accord. Comment l'ABC fait-elle pour s'assurer que ses membres, les banques, respectent le Règlement sur la protection du consommateur en ce qui concerne les cartes de crédit, et quelles mesures sont prises en cas de non-conformité?

M. Darren Hannah: L'ABC n'est pas un organisme de réglementation.

Je vais laisser mon collègue, M. Docherty, parler de l'aspect réglementaire.

M. Charles Docherty: Les banques qui font partie de l'Association et essentiellement toutes les banques au Canada sont soumises à la surveillance de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada. Celle-ci peut remettre des amendes. Elle a un certain nombre d'outils de supervision, dans sa boîte à outils, pour assurer la conformité.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Van Bynen. Votre temps de parole est écoulé.

Monsieur Garon, vous avez la parole.

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Messieurs Ahluwalia et Leman, je veux m'assurer d'avoir bien compris ce que vous avez dit.

Avez-vous dit qu'en matière de taux d'interchange, le Canada se situait en milieu de peloton à l'échelle mondiale?

• (1725)

M. Martin Leman: Oui, c'est cela.

M. Jean-Denis Garon: Serait-il possible, si vous le voulez bien, de déposer les documents relatifs à ces classements et aux calculs connexes auprès de la greffière du Comité? J'imagine que ces données sont disponibles.

Comme nous faisons une étude sur les pratiques relatives aux cartes de crédit, cela nous permettrait de mieux juger de l'importance de la question.

M. Martin Leman: Oui, nous allons les communiquer à la greffière.

M. Jean-Denis Garon: Merci.

Monsieur Littler, je me tourne vers vous, parce que cette affirmation concernant les frais d'interchange au Canada m'a surpris. Nous avons fait des recherches, évidemment, mais nous n'arrivons pas au même résultat. Or, comme on le dit, le diable est dans les détails.

De votre côté, faites-vous le même constat, soit que le Canada ou les entreprises canadiennes ne sont pas des cancren en matière de taux d'interchange, qu'on est en milieu de peloton et, qu'au bout du compte, il n'y a pas tant de frais que cela au Canada?

[Traduction]

M. Karl Littler: Tout d'abord, en ce qui concerne les membres, une étude de la Kansas City Fed est mise à jour chaque année. Elle est effectuée par une économiste, Fumiko Hayashi, qui est vraiment bien connue dans le milieu. Elle a déjà travaillé avec la Banque du Canada dans le cadre de certaines études. En fait, l'étude expose les taux de la majeure partie des pays. En effet, certains taux sont plus élevés que celui du Canada, mais la plupart sont plus bas, bien entendu, beaucoup plus bas.

Je vais même m'avancer si j'ai le temps en disant que, en réalité, quand le taux a été baissé, il l'a été par les autorités publiques, disons, la Banque de réserve de l'Australie par exemple, qui est évidemment une banque centrale, ou la Commission européenne, qui est une autorité en matière de concurrence.

Là où on a eu de la difficulté à abaisser les taux, c'est souvent dans des pays où les parlementaires et la législature de différents types prennent ces décisions. Même si ce n'est pas invariable, dans des endroits comme Israël, la législature s'en est mêlée. Essentiellement, les législatures se laissent convaincre par des lobbys assez dynamiques et favorisent ceux qui ont des intérêts importants à ce chapitre, et par conséquent, c'est souvent quand quelqu'un prend une mesure plus...

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Littler, permettez-moi de saisir la balle au bond et de vous poser une autre question. J'ai posé des questions aux autres témoins sur le fait que le gouvernement avait un peu forcé des baisses de taux. On aurait dit à Visa et à Mastercard, si je ne me trompe pas, que s'ils ne s'entendaient pas avec le gouvernement, on allait les forcer à baisser les taux. C'est un incitatif fort, parce qu'il semble que l'industrie bancaire est prête à beaucoup de choses pour éviter la réglementation.

On avait dit, à l'époque, que ces ententes volontaires conclues entre les entreprises Visa et Mastercard et le gouvernement allaient inciter d'autres joueurs à suivre cet exemple. Or, si je ne me trompe pas, American Express n'a pas encore décidé de le faire. Les autres joueurs tardent à se joindre au mouvement, dans certains cas.

Cette approche volontaire peut-elle être pérenne? Ce modèle pourrait-il être préconisé?

En ce qui concerne les codes de conduite, je peux comprendre que l'on puisse parfois dire qu'il faut que cela évolue rapidement. Je peux adhérer à cet argument.

Comment se fait-il que d'autres pays aient décidé de réglementer les frais d'interchange et que, au bout du compte, le système bancaire ne se soit pas effondré à la suite de cette décision?

[Traduction]

M. Karl Littler: C'est tout à fait vrai. Évidemment, on a livré un combat d'arrière-garde en Europe et en Australie contre la réglementation, mais on a finalement établi une réglementation.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur le président, j'aimerais poser une dernière question, si je peux me le permettre.

Nous avons des ententes réelles. Je conviens qu'on a connu des baisses et qu'elles sont asymétriques pour les petites entreprises, selon les ententes. Il reste que ce sont des ententes qui ne sont ni permanentes ni réglementées.

Monsieur Littler, êtes-vous inquiet quant à ce qui va arriver après l'expiration de ces ententes, en 2025?

Les commerçants que vous représentez ont-ils été informés de ce qu'il va arriver?

Sommes-nous encore dans un flou quant à la façon dont on pourrait pérenniser ces ententes avec les grandes compagnies de cartes de crédit?

[Traduction]

M. Karl Littler: Je recommanderais probablement d'aller vers une réglementation et de mettre en place une autorité compétente qui examinera les aspects économiques, parce que l'on parle souvent de cela sur la scène politique, et je pense que ce n'est pas le lieu idéal. Je ne veux pas dire par là que certains aspects, surtout les aspects du code de conduite, seraient mieux servis par l'approche volontaire.

Au bout du compte, c'est une question d'argent, et de sommes qui sont très importantes. J'ai mentionné 60 milliards de dollars. Une entente conclue sur une poignée de main ou quelque chose d'un peu plus solide que cela, c'est évidemment moins contraignant qu'une approche réglementaire en bonne et due forme.

• (1730)

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Ahluwalia, vous nous avez expliqué avec fierté, à juste titre, les brevets que vous avez déposés. Combien ont atteint le marché?

M. Balinder Ahluwalia: Je ne suis pas certain. Je peux vous revenir là-dessus.

M. Brian Masse: Ce serait très bien.

Y a-t-il une entente entre le gouvernement et le centre que vous mettez en place ici afin de les commercialiser au Canada?

M. Balinder Ahluwalia: Voulez-vous dire du Canada?

M. Brian Masse: Oui.

M. Balinder Ahluwalia: Oui, le travail se fait ici. C'est commercialisé de...

M. Brian Masse: C'est du Canada. C'est une distinction importante. Je voulais m'assurer que ce soit clair, parce que, dans mon domaine, on a des outils et on conçoit des modèles et tout cela. Nous déposons beaucoup de brevets, mais cela ne veut pas nécessairement dire que quelque chose est produit au Canada. Je voulais le préciser. Je pense que c'est important aux fins du compte rendu. Merci.

J'aimerais m'adresser rapidement à M. Hannah; vous dites toujours 71 % des Canadiens. Ce n'est pas ce que le sondage Harris indique. Je vais vous lire un extrait de leur sondage. Ce n'est pas ce qu'Equifax dit non plus. Il dit:

Plus de la moitié (55 %) des adultes canadiens ont accumulé actuellement une dette sur leur carte de crédit; c'était 43 %, lorsqu'on leur a posé la question l'an dernier. La période de remboursement de la dette sur carte de crédit a augmenté elle aussi. De plus, 51 % des Canadiens qui ont une dette sur leur carte de crédit disent qu'il leur faudra au moins six mois pour la rembourser; l'an dernier, c'était 40 %.

Ces tendances concordent avec les conclusions du bureau de crédit canadien Equifax. Les soldes totaux des cartes de crédit des Canadiens ont atteint un sommet inégalé au troisième trimestre de 2023, et le solde moyen est passé à 4 119 \$, selon un rapport Poulos du marché d'Equifax Canada.

Franchement, vous dites 71 %, et ce que je viens de vous lire dit quelque chose d'autre. Il y a une différence de 20 % ici, ce qui est assez important.

Vous pourriez peut-être maintenant dire aux Canadiens comment ils peuvent obtenir une carte de crédit avec un taux d'intérêt plus bas. Quel est le meilleur conseil que l'on peut donner aux plus de 50 % des Canadiens, ou même aux 30 % dont vous parlez, qui veulent un taux plus bas?

Mes électeurs ne vivent pas la même chose lorsqu'ils communiquent avec les compagnies de cartes de crédit et pour consolider leurs dettes et ainsi de suite. Il serait peut-être utile de diffuser un message d'intérêt public dès maintenant pour expliquer à ceux qui ont des dettes colossales de 4 000 \$ ou plus comment obtenir un taux plus bas.

M. Darren Hannah: Mon conseil est toujours le même. Parlez à votre banque. Présentez-vous, expliquez-leur votre situation, dites-leur ce que vous cherchez, ce dont vous avez besoin, parlez-en. La plupart des sociétés émettrices en offrent. Présentez-vous et discutez-en.

M. Brian Masse: Si cela ne fonctionne pas, que faites-vous ensuite? C'est là que je veux en venir.

M. Darren Hannah: C'est là que vous considérez les différentes options qui s'offrent à vous. C'est un marché incroyablement compétitif avec 26 sociétés émettrices différentes, une centaine de produits et des produits qui, franchement, sont essentiellement des substituts les uns aux autres.

M. Brian Masse: D'accord. Merci.

Je voudrais terminer en aidant les défenseurs des consommateurs. Voici l'autre problème. Que diriez-vous aux gens qui ont perdu tous leurs points et toutes ces choses, les babioles qui sont attachées aux cartes de crédit pour lesquelles ils paient et pour lesquelles ils paient parfois des frais pour les obtenir? Je sais que ma carte de crédit facture une certaine somme pour accumuler des points. Puis, ils perdent tout cela. Tous ces gens perdent ces points.

Pourrait-on faire quelque chose pour que ces personnes puissent accumuler ces avantages et aussi les transférer? Est-ce une chose que votre organisme soutiendrait?

M. Darren Hannah: Ce ne sont certainement pas des babioles. Elles ont une véritable valeur. Elles offrent aux gens une véritable valeur, et les gens peuvent ensuite les utiliser pour de véritables dépenses, ce qui est important. C'est aussi important, car ce que nous avons vu dans d'autres administrations qui ont adopté des règlements, c'est que c'est cela qui a été perdu.

M. Brian Masse: D'accord. Je l'explique de cette façon, car les gens les paient, d'une manière ou d'une autre, au bout du compte. Je veux dire, vous payez pour tout. Rien n'est gratuit. Vous l'avez dit plus tôt.

Qu'accepteriez-vous, ou plutôt, que serait-il possible de faire pour que les gens puissent transférer ces avantages? C'est comme pour les télécommunications; lorsque vous passez d'un fournisseur à un autre, vous pouvez garder votre numéro de téléphone. Alors, pourquoi les gens ne peuvent-ils pas garder les mêmes types d'avantages des cartes de crédit, les types d'avantages qui en découlent? Parfois, il s'agit de points Air Miles et parfois, il y a d'autres avantages aux systèmes de points.

Votre association serait-elle en faveur d'un transfert? C'est une richesse que les gens abandonnent s'ils doivent changer de carte de crédit pour obtenir un taux inférieur, car ils se mettent à genoux devant les banques. Soutiendriez-vous cela? Il y aurait un transfert de cette richesse que les gens ont accumulée. Il pourrait s'agir de

points Air Miles, de points et ainsi de suite, qui se transformeraient en un genre de rendement économique pour que les gens puissent ensuite avoir ces avantages avec une nouvelle carte.

M. Darren Hannah: Ce qui devrait se produire, c'est que, si les gens veulent une nouvelle carte, ils se présentent à la banque, discutent, puis décident, au bout du compte, s'il s'agit du produit qui leur convient. Ils peuvent garder leur carte actuelle, s'ils le souhaitent, utiliser les points qu'ils ont déjà et passer ensuite à une nouvelle carte. C'est à eux de décider. C'est une discussion...

M. Brian Masse: Oui — 20 % ou 30 % et ainsi de suite, mais le but était d'essayer d'aider les gens à se libérer de dettes considérables.

D'accord. Nous y travaillerons.

Merci, monsieur le président. Je sais que vous avez été généreux avec le temps.

Merci aux témoins d'être venus ici aujourd'hui. J'apprécie cela.

• (1735)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Masse.

Monsieur Perkins, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Rick Perkins: C'est mon dernier tour; je vais commencer en disant que j'ai travaillé quelques années au siège d'une banque sur Bay Street, ainsi que dans une équipe de direction pour deux détaillants. Je sais que le taux interne sur les capitaux propres de la banque pour laquelle je travaillais, pour les cartes de crédit, était de 52 %. Vous vous êtes beaucoup concentrés sur les coûts de l'Association des banquiers canadiens, mais elles font d'énormes profits. Lorsque le taux de rendement des capitaux propres cible de la banque était de 15 %, elle faisait 52 % sur les cartes de crédit. Comme l'a dit M. Van Bynen, c'est clairement pour assurer leur croissance que les entreprises vont les faire passer vers d'autres produits, car la banque ne coupe pas sa carte de crédit quand elle passe à une marge de crédit.

J'aimerais parler de l'interchange, brièvement. Visa, je crois, est le mieux placé pour répondre, ou Mastercard, peu importe. Les revenus d'interchange se basent sur un pourcentage des ventes. Toutefois, le coût ne change pas en fonction la vente, n'est-ce pas?

M. Jay Dorey: En fait, oui. Les avantages qui sont offerts aux consommateurs, à savoir les assurances, la protection contre la fraude, les pertes techniques, le crédit, ces avantages fluctuent tous en fonction de la taille des ventes et du montant des transactions.

M. Rick Perkins: Oui, mais la différence entre ce qu'obtient une compagnie de carte de crédit sur 2 % de 100 \$ et sur 2 % de 10 000 \$ est très grande, et vos coûts n'augmentent pas autant.

M. Jay Dorey: En ce qui concerne Visa, les coûts fluctuent un peu. En ce qui concerne ceux des émetteurs de cartes, les banques qui émettent ces montants, je dirais qu'ils fluctuent. Vous savez, le coût pour rembourser une transaction contrefaite ou frauduleuse d'un montant de 100 \$ est 100 \$. Cette même transaction, si elle est de 10 000 \$...

M. Rick Perkins: Mais la perte est de 1,6 %. Généralement, les pertes d'une banque, dans l'ensemble, à l'échelle de la banque, sont de moins de 100 points de base, et parfois de moins de 50 points. Une perte de 1,6 % n'est pas énorme. En fait, les pertes sur les prêts de la Banque de développement du Canada sont supérieures à 2 %, et elle fait quand même un demi-milliard de dollars de profit chaque année. C'est un secteur très lucratif et les dépenses n'augmentent pas de façon exponentielle.

Pour Visa spécifiquement, juste pour résumer, si je comprends bien ce que vous avez dit à mon collègue M. Patzer, vous avez un centre de cybersécurité ici pour d'autres raisons que les 50 millions de dollars, mais plutôt en raison du bassin de talents, de la technologie et des universités.

M. Balinder Ahluwalia: Cela faisait certainement partie de la réflexion.

M. Rick Perkins: Personne d'autre ne vous offrait d'argent, ailleurs, donc, vous veniez ici de toute façon, comme vous l'avez dit. Les 50 millions de dollars que vous avez pris, comme les 18 millions de dollars qu'a pris Loblaw pour des réfrigérateurs, semblaient être tombés du ciel pour vous. Vous veniez ici de toute façon et cela n'a fait aucune différence.

M. Balinder Ahluwalia: Nous sommes très fiers de tout ce que nous...

M. Rick Perkins: Je sais que vous en êtes fiers. Vous devez être fiers d'avoir pris 50 millions de dollars de l'argent des contribuables, alors que les gens se présentent en nombre record aux banques alimentaires.

Cela étant dit, monsieur le président, j'aimerais obtenir le consentement unanime sur cette question. Je la proposerai en tant que motion formelle, pour un vote, si nécessaire, mais j'espère un consentement unanime. Je crois qu'elle a déjà été envoyée à la greffière. Peut-être pourrait-elle être distribuée.

La motion se lit ainsi:

Que le Comité ordonne la production de tous les documents, courriels, notes de service et autres éléments liés à la subvention de 50 millions de dollars accordée par le gouvernement libéral à Mastercard, y compris toutes les communications entre la DSIE, le BCP et le CPM avec Mastercard au sujet de la subvention. Et le Comité fait rapport à la Chambre pour exprimer son inquiétude quant à l'optimisation de l'argent des contribuables dans le cadre de la subvention de près de 50 millions de dollars accordée à Mastercard par le gouvernement libéral de M. Trudeau.

Je crois que cela a été envoyé à la greffière.

Le président: Merci, monsieur Perkins.

Vous êtes très optimiste de penser que nous pouvons obtenir le consentement unanime sur une telle motion, cinq minutes avant la levée de la séance.

Des voix: Ha, ha!

Le président: J'apprécie votre optimisme.

M. Rick Perkins: C'est une simple motion de production de documents. Je suis certain que tout le monde...

Le président: A-t-elle été envoyée dans les deux langues officielles?

M. Rick Perkins: Oui.

Le président: La greffière la distribuera aux membres pour qu'ils puissent y jeter un œil.

Je crois qu'il serait injuste de ne pas donner un peu de temps aux membres pour qu'ils puissent en prendre connaissance.

Je regarde les autres membres.

M. Rick Perkins: A-t-on le consentement unanime?

Le président: Cela peut être débattu maintenant. Autrement, monsieur Perkins, je suggère que nous y revenions à la prochaine séance.

Ce que je suggère, monsieur Perkins, c'est que vous présentiez...

M. Rick Perkins: D'accord. Je la présenterai formellement.

Le président: C'est faisable, car elle porte sur le sujet. Cependant, je propose que nous en reparlions au début de la prochaine séance afin que les députés aient le temps de l'examiner, et nous pourrions ensuite en débattre, si vous en décidez ainsi.

Cela convient-il à tout le monde? Nous y reviendrons, mais techniquement, puisqu'une motion a été déposée, nous devrions peut-être lever la séance. Nous n'avons plus de temps.

Toutefois, je sais que M. McKay avait une question, alors, si les députés le permettent, j'aimerais permettre à M. McKay de poser sa question.

● (1740)

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Félicitations, monsieur Perkins, c'est bien essayé.

Je ne siège normalement pas à ce comité, mais il se trouve que mon paiement de carte Visa est exigible aujourd'hui. L'argent a été retiré de mon compte bancaire, mais n'a pas été crédité sur ma carte Visa. J'ose dire, car j'ai vu cela à quelques reprises, que l'argent attend quelque part pendant environ 24 à 48 heures, puis est enfin crédité.

Avant, ils m'imposaient des intérêts jusqu'à ce que je crie, hurle et saute à pieds joints. Ils ont fini par arrêter de le faire.

Voici mon scénario. Si j'atteignais ma limite de crédit, je ne pouvais pas effectuer une transaction, et c'était pour moi préjudiciable, même si j'avais remboursé ma carte de crédit. Du moins, l'argent avait été retiré de mon compte bancaire.

Je le dis à Visa et aux banques: j'ai l'impression que quelqu'un se fait de l'argent là-dessus, et ce n'est pas moi. Je ne comprends pas très bien l'interchange, ou l'échange entre les banques et Visa, ni comment cela affecte un consommateur comme moi, mais d'une manière ou d'une autre, l'argent est retiré, mais il est toujours en possession de la banque. Visa n'a pas l'argent. C'est la banque qui a mon argent, gratuitement, pour une journée, parfois bien plus, et je n'obtiens aucune compensation pour cela.

J'ai l'impression que c'est le cas pour des millions de transactions.

Dans les 25 secondes qu'il vous reste, je serais curieux de savoir comment vous expliquez cela aux consommateurs qui, comme moi, paient leur facture de manière régulière et ponctuelle.

M. Darren Hannah: Laissez-moi répondre à cela en moins de 20 secondes, apparemment.

Il y a deux choses. Premièrement, comme vous l'avez mentionné avec raison, vous obtenez un crédit pour le paiement le jour où vous l'avez effectué, peu importe le temps qu'il prend pour passer de votre banque à la banque émettrice de la carte. En ce qui concerne le mécanisme d'expédition du paiement, c'est là-dessus que nous travaillons, avec la voie de paiement en temps réel et les paiements en temps réel, afin que le paiement puisse passer d'une institution à une autre en quelques secondes, littéralement.

L'hon. John McKay: Ce que je ne comprends pas, c'est pourquoi cela ne se fait pas déjà en quelques secondes. Si j'effectue une transaction à l'épicerie avec une carte de débit, c'est déjà ainsi que ça se passe.

Parce que c'est de l'argent retenu. Qui fait de l'argent sur cet interchange?

M. Darren Hannah: Je ne peux pas parler de l'interchange, mais je peux vous dire tout de suite, concernant la première partie de ce que vous dites, que ce que vous observez, c'est l'autorisation. Il y a l'autorisation en temps réel, mais l'argent passe d'une institution à

l'autre par le truchement du système de paiement et aujourd'hui, malheureusement, cela a tendance à prendre une journée.

Nous travaillons afin de régler cela par l'intermédiaire du projet de voie de paiement en temps réel avec Paiements Canada. Je suis certain que vous avez probablement déjà entendu quelque chose à ce sujet, mais, si ce n'est pas le cas, il vaudrait la peine d'en discuter.

L'hon. John McKay: D'accord. J'en resterai là pour l'instant.

Le président: Merci, monsieur McKay.

[Français]

Je remercie tous les témoins d'avoir participé à la réunion d'aujourd'hui et de s'être prêtés à l'exercice.

Je remercie aussi tous les collègues.

Je vous souhaite une bonne fin de journée.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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