



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 019 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 13 février 2014

Président

M. James Rajotte

Comité permanent des finances

Le jeudi 13 février 2014

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):
La séance est ouverte. Nous en sommes à la 19^e séance du Comité permanent des finances.

Je vous souhaite à tous la bienvenue. Aujourd'hui, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous entreprenons notre étude des systèmes émergents de paiement numérique. Nous sommes heureux d'accueillir les représentants de cinq organisations.

Nous accueillons d'abord une ancienne collègue, Mme Martha Hall Findlay, chef du service juridique de la société EnStream.

Soyez la bienvenue au comité. C'est un plaisir de vous voir de ce côté.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Non, je le dis vraiment dans le bon sens.

Mme Martha Hall Findlay (chef du service juridique, EnStream): Avant de dire cela, attendez que nous ayons commencé.

Le président: Mme Findlay était très active au sein de notre comité, et j'ai toujours apprécié sa participation.

Nous entendons ensuite M. Cameron Schmidt, directeur général de PayPal Canada.

Soyez le bienvenu.

Nous avons ensuite M. William Giles, vice-président, Paiements émergents, MasterCard Canada.

Je vous souhaite également la bienvenue.

Nous entendons ensuite Mme Carolyn Burke, vice-présidente, Initiatives réglementaires visant les cartes internationales et les paiements bancaires canadiens, Banque royale du Canada.

Bienvenue.

Et enfin, M. Derek Colfer, chef de l'Innovation en matière de services mobiles, Corporation Visa Canada.

Je suis désolé, cela devrait être dans le bon ordre, mais nous suivons l'ordre du jour. Vous aurez chacun jusqu'à cinq minutes pour faire une déclaration préliminaire, après quoi chaque député pourra vous poser des questions. Ensuite, je crois qu'il y aura présentation de vos technologies à l'arrière de la salle.

Nous allons commencer par entendre la déclaration préliminaire de la représentante d'EnStream.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Je suis vraiment ravie d'être de retour. C'est intéressant d'être de ce côté-ci de la table.

Je tiens à saluer mes anciens collègues. Je suis heureuse d'être ici.

[Français]

Bonjour à tous.

[Traduction]

Je m'appelle Martha Hall Findlay et je suis chef du service juridique d'EnStream, une coentreprise créée il y a près d'une décennie par Bell, Rogers et Telus. On vous a remis un mémoire plus complet, et mon exposé d'aujourd'hui sera de nature plutôt sommaire. Toutefois, je répondrai avec plaisir à toutes vos questions.

EnStream a été créée afin de développer une technologie permettant aux Canadiens de faire des paiements mobiles en utilisant leurs téléphones intelligents plutôt que leurs cartes de crédit et de débit ou de l'argent comptant. Après d'importants investissements et des années d'efforts, nous sommes heureux d'annoncer que cette technologie fonctionne. J'achète maintenant une soupe et un sandwich chez Tim Hortons au moyen de mon téléphone — pas d'argent comptant, pas de carte, pas de sac à main, seulement mon téléphone.

Il est important de souligner que cette technologie est très différente des cartes prépayées à valeur limitée ou des applications de lecture de codes à barres à valeur stockée que l'on peut voir chez Starbucks. Je pense que vous avez sans doute déjà vu cela. La différence fondamentale entre ces applications et ce que propose EnStream actuellement, c'est la sécurité. Quand j'achète un café avec mon téléphone, c'est aussi sécuritaire que lorsque j'utilise ma carte de crédit dotée d'une puce et d'un NIP, que ce soit avec ou sans contact. Les mêmes données d'identification sont simplement transférées en toute sécurité dans mon téléphone.

C'est très pratique pour les consommateurs, et les possibilités d'utiliser cette technologie pour beaucoup plus que les paiements sont intéressantes. D'ailleurs, c'est doublement intéressant — et vous me pardonnerez de manifester une certaine fierté nationale, mais compte tenu des récents succès du Canada aux Jeux olympiques, il n'y a pas de comparaison possible —, puisqu'au chapitre des paiements mobiles, le Canada est un chef de file mondial. Nous sommes déjà des chefs de file pour ce qui est des paiements sans contact. Nous sommes bien en avance sur la plupart des autres pays dans ce domaine, notamment les États-Unis, où les cartes dotées d'une puce et d'un NIP et les paiements sans contact n'existent pratiquement pas.

Au Canada, 19 des 25 principaux marchands, par volume, acceptent les paiements sans contact — lorsqu'on peut présenter sa carte devant le terminal. C'est 75 % de nos grands détaillants, qui disposent déjà de 250 000 lecteurs de cartes de paiement sans contact. En comparaison, moins de 2 % des détaillants américains acceptent le paiement sans contact. Dans la quasi-totalité des transactions faites par cartes de crédit aux États-Unis, on utilise encore le lecteur de bande magnétique, qui est beaucoup moins sécuritaire. Au Canada, 10 % de toutes les transactions sont maintenant sans contact, et selon certains rapports, ce nombre augmente de pas moins de 1 % par mois.

Heureusement pour tous les détaillants qui ont investi dans les nouveaux terminaux qui acceptent déjà les cartes à puce, à NIP et les paiements sans contact, ce sont les mêmes terminaux qui accepteront les paiements avec votre téléphone. Le niveau de normalisation dans ce domaine au Canada est très élevé. Il est à noter que le manque de normalisation est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles les États-Unis accusent tellement de retard à ce chapitre.

Ce qui est aussi très important pour les marchands, c'est que lorsqu'un client utilise ses données de carte de crédit pour payer, peu importe s'il le fait en insérant la carte, en la présentant devant un terminal ou en utilisant son téléphone, le terminal voit exactement les mêmes données de carte de crédit.

Nous reconnaissons que les frais imposés aux commerçants et associés à certaines cartes suscitent des préoccupations. Je suis sûre que certains de mes collègues vous en parleront. Nous comprenons cela. Mais dans le cas d'un paiement mobile, nous voulons souligner que les frais imposés au commerçant sont les mêmes pour n'importe quelle carte, peu importe quelle méthode de paiement est utilisée. Le système s'adapte à tous les usages. Au Tim Hortons, les frais sont les mêmes pour le commerçant, que je paie en insérant la carte, en la présentant devant le terminal ou en utilisant mon téléphone.

La technologie et les services de paiement mobile d'EnStream et ceux de nos partenaires clés permettent aux institutions financières de transférer en direct et en toute sécurité sur les téléphones intelligents de leurs clients des données d'identification financière encodées grâce aux réseaux mobiles, permettant ainsi à leurs clients d'utiliser leur téléphone en toute sécurité pour faire ces achats. La technologie d'EnStream s'impose rapidement comme la norme sur le marché canadien, puisque l'entreprise compte désormais parmi ses clients la plupart des principaux exploitants de réseaux mobiles au pays, ainsi que plusieurs grandes institutions financières canadiennes. Nous poursuivons notre croissance.

Notre modèle de gestion repose sur les avantages de l'ubiquité. La technologie et les services d'EnStream sont complètement ouverts à tous les exploitants de services mobiles et à toutes les institutions financières émettrices et servent en quelque sorte d'utilitaire. Le marché pour la technologie qui permet les paiements mobiles est plutôt unique, en ce sens que tous les participants — les institutions financières, les exploitants de réseaux mobiles, les consommateurs et les commerçants — bénéficient de l'ubiquité et de la normalisation de la technologie de mise en oeuvre, tant du point de vue des déploiements que de la rentabilité.

● (1535)

Voilà les principales raisons pour lesquelles le Canada est nettement en avance.

Le président: Très bien.

Mme Martha Hall Findlay: Mon temps est-il écoulé?

Le président: Oui.

Mme Martha Hall Findlay: Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Il y aura de nombreuses séries de questions et d'occasions d'en parler.

Merci beaucoup, madame Findlay.

C'est maintenant au tour du représentant de PayPal Canada.

M. Cameron Schmidt (directeur général, PayPal Canada): Bonjour. Je vous remercie beaucoup de m'avoir invité à venir témoigner aujourd'hui. Je suis heureux de pouvoir vous parler de la contribution de PayPal au succès des entreprises canadiennes et de leur clientèle qui leur permet d'effectuer des paiements sécurisés partout et en tout temps dans le secteur émergent du commerce électronique.

PayPal est une société d'eBay Inc., comme StubHub et Kijiji. Par l'entremise du marché du site eBay, nous mettons en contact des millions d'acheteurs et de vendeurs des quatre coins du monde. L'an dernier, nous leur avons permis d'effectuer des transactions commerciales pour une valeur de plus de 200 milliards de dollars. La société PayPal a été fondée en 1998 afin de permettre aux utilisateurs de transférer des fonds ou d'effectuer des paiements en ligne en toute sécurité. Aujourd'hui, il y a 143 millions de comptes PayPal dans le monde, dont 5,5 millions ici, au Canada.

Je veux vous expliquer brièvement comment fonctionne PayPal. Vous ouvrez gratuitement un compte PayPal en ligne ou avec l'application mobile, puis vous y associez un compte bancaire, une carte de crédit ou de débit. Ainsi, vous pouvez effectuer des transactions hautement sécurisées en ligne, car personne ne peut accéder aux informations liées à votre compte. Dans votre portefeuille, il y a probablement de l'argent — si vos enfants ne s'en sont pas emparé —, une carte de crédit et peut-être une carte de débit; PayPal sert en quelque sorte de portefeuille numérique, grâce auquel vous pouvez avoir accès à l'argent que contient votre compte PayPal à partir de votre ordinateur portable ou de votre téléphone intelligent, afin de magasiner en ligne dans une multitude de commerces au Canada et dans le monde.

Ce que j'aime particulièrement de PayPal, c'est que vous pouvez aussi l'utiliser pour amasser des fonds pour les causes qui vous sont chères ou pour faire des dons en ligne à divers organismes de bienfaisance. Vous pouvez faire des dons par l'entremise de CanaDon ou directement à des oeuvres caritatives comme la fondation SickKids ou la Croix-Rouge canadienne. PayPal sert aussi à envoyer de l'argent en toute sécurité à vos amis et à votre famille.

Vous pouvez accéder très facilement à votre compte. Tout ce qu'il vous faut, c'est un appareil connecté à Internet. Il peut s'agir de votre portable ou de votre téléphone cellulaire, ou même d'une console de jeu ou d'un téléviseur; tous ces appareils vous permettent d'accéder à votre compte.

Vous savez probablement tous que le commerce électronique connaît une croissance fulgurante au Canada. Cinquante-six pour cent des internautes canadiens disent avoir acheté des produits ou des services en ligne l'an dernier. Toutefois, ce que je trouve intéressant, c'est qu'actuellement, seulement 20 % des entreprises canadiennes offrent leurs produits en ligne.

Les occasions de stimuler la croissance, de satisfaire la clientèle et de contribuer à l'économie canadienne sont importantes. Comme nous le savons tous, les gens se connectent de plus en plus au moyen de ces appareils et ils ont des attentes toujours plus grandes quant à la possibilité d'effectuer des paiements partout, en tout temps et de la manière qui leur convient. Les commerces ne doivent pas seulement avoir pignon sur rue; cela ne suffit plus. Heureusement, nos partenaires détaillants, comme la Compagnie de la Baie d'Hudson, Roots, Best Buy et Future Shop, pour n'en nommer que quelques-uns, reconnaissent la nécessité d'une présence multimodale pour répondre aux besoins des consommateurs en ligne.

De plus, comme nous le savons, l'économie canadienne repose en grande partie sur les petites entreprises. Toutes les cinq minutes, une petite entreprise choisit d'accepter les paiements PayPal et ouvre ses portes virtuelles à de nouveaux consommateurs du Canada et de l'étranger. Lorsqu'une petite entreprise commence à accepter les paiements, il n'y a pas de coûts initiaux ni de frais cachés, et nos frais sont bien détaillés et sont affichés sur notre site Web.

J'ai un bref commentaire au sujet du mobile. La nouvelle révolution commerciale repose complètement sur le mobile. Soixante-deux pour cent des Canadiens ont un téléphone intelligent. C'est le troisième taux de pénétration en importance parmi tous les pays du monde. En réalité, cela modifie notre façon de magasiner et de payer. Les entreprises interagissent avec les consommateurs tout à fait différemment, et les attentes évoluent, comme je l'ai dit. Pour vous donner une idée de l'importance de cette tendance, je dirai qu'en 2013, PayPal a traité pour 27 milliards de dollars de paiements mobiles, soit une augmentation de 600 millions de dollars par rapport à il y a trois ans. Il y a de nombreux exemples — nous vous en donnerons dans la présentation ici — de la façon dont nous aidons les petites et grandes entreprises canadiennes à servir de façon utile les consommateurs branchés d'aujourd'hui.

Permettez-moi de vous parler un peu de la sécurité. C'est le fondement de notre entreprise. Nous estimons que notre succès et celui du marché en général reposent sur notre capacité à inspirer confiance aux entreprises et aux consommateurs. Sans cette confiance, le commerce électronique n'atteindra jamais son plein potentiel. Comme je l'ai dit, la sécurité est l'une des assises fondamentales de notre entreprise. Grâce à nous, les gens peuvent envoyer de l'argent ou payer des produits et des services sans jamais avoir à divulguer leurs renseignements financiers ou personnels. Les entreprises peuvent aussi recevoir des paiements sans assumer les coûts et autres responsabilités liés au traitement et à la protection des renseignements financiers.

• (1540)

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre exposé, monsieur Schmidt.

Nous allons maintenant entendre le représentant de MasterCard Canada, s'il vous plaît.

M. William Giles (vice-président, Paiements émergents, MasterCard Canada): Je vous remercie de me donner l'occasion de prendre part à votre étude.

La question dont nous traitons est très complexe, et MasterCard reconnaît qu'étant donné l'évolution rapide des modes de paiement, toutes les parties concernées, y compris le gouvernement, auront des questions à poser. Nous aimerions les aborder de front.

Mon exposé portera principalement aujourd'hui sur quelques points dont vous avez parlé dans votre étude, mais d'abord,

permettez-moi de vous parler brièvement du rôle de MasterCard dans le système de paiement. MasterCard est une société de technologie. Grâce à notre technologie et à notre expertise, 1,9 milliard de cartes sont acceptées à plus de 35 millions d'endroits dans 210 pays du monde. MasterCard dirige un réseau qui permet d'effectuer des transactions par carte de crédit. Les banques mettent nos cartes entre les mains des consommateurs. Ce sont ces banques qui gèrent la relation avec les consommateurs. Nos acquéreurs lient les commerçants au réseau et leur permettent d'encaisser des paiements par carte de crédit.

Nous avons comme objectif d'offrir à toutes les parties concernées par les paiements — qu'il s'agisse des consommateurs, des commerçants ou des banques — la plus grande gamme de produits de pointe afin de répondre à leurs besoins. Cela peut nous servir à amorcer la discussion au sujet des paiements mobiles, en commençant par préciser notre position sur le plan des paiements par carte de crédit au Canada actuellement.

Tout d'abord, je peux vous assurer que les cartes de plastique que contiennent nos portefeuilles ne disparaîtront pas de notre vivant. Elles resteront une méthode de paiement pour les consommateurs et les marchands dans un avenir prévisible. Cependant, les consommateurs veulent qu'on leur offre des options et un accès aux nouvelles technologies de paiement. La première option est le paiement sans contact, les fonctions « Tapez-Partez » comme MasterCard PayPass, qui offre d'énormes avantages aux consommateurs et aux marchands, surtout dans les lieux très fréquentés et où la valeur des transactions est peu élevée, en permettant un passage rapide à la caisse. Pensez seulement à la file chez Tim Hortons et à quel point c'est rapide quand la personne devant vous utilise la technologie « Tapez-Partez ».

La prochaine option sera l'utilisation de cette même technologie sans contact, mais intégrée à un appareil mobile. Le Mobile Payments Readiness Index de MasterCard classe le Canada au deuxième rang dans le monde pour ce qui est de l'état de préparation des marchés pour les paiements mobiles. Pour ces paiements, les consommateurs créeront un portefeuille mobile sur leur téléphone intelligent en téléchargeant une application d'une boutique traditionnelle d'applications, chargeront leurs cartes favorites dans cet appareil et effectueront des achats au point de vente en utilisant la même fonction dont j'ai parlé tout à l'heure.

Pour les commerçants, il n'y a aucun changement par rapport aux achats effectués avec les cartes sans contact ordinaires, sauf que cela se fait avec un téléphone. Étant donné que l'on utilise la même technologie de base, les commerçants qui acceptent les cartes sans contact pourront aussi accepter les paiements mobiles. Permettez-moi de souligner que les coûts sont les mêmes. Quant à l'état des paiements mobiles au Canada, jusqu'ici, le déploiement est limité, mais on devrait commencer à voir cette technologie sur le marché plus fréquemment cette année.

Je voudrais maintenant vous parler du rôle du gouvernement. MasterCard croit que le gouvernement adopte la bonne approche en créant un environnement qui permet aux entreprises comme MasterCard d'offrir des options de paiement novatrices dans un marché compétitif. La protection qui existe déjà pour les marchands et les consommateurs, comme le code de conduite ou la politique de responsabilité zéro de MasterCard pour les achats non autorisés, continue de s'appliquer aux paiements mobiles, et cela ne change pas en fonction du format utilisé.

• (1545)

Le président: Il vous reste une minute.

M. William Giles: Nous voulons maintenir un environnement concurrentiel pour l'innovation. Nous recommandons que le gouvernement ne joue pas d'autre rôle. La concurrence et le choix engendrent l'innovation. Là où le gouvernement cherche à restreindre la concurrence, comme dans le système canadien de paiement par carte de débit, il en résulte un système national isolé qui manque d'économies d'échelle, d'interopérabilité internationale et d'innovation.

Je vais maintenant aborder le troisième aspect de votre étude, soit les avantages de ces nouvelles options pour les consommateurs et les commerçants. C'est une tâche presque impossible, puisque les avantages sont illimités et que la technologie continue d'évoluer alors que les entrepreneurs et les programmeurs du monde entier lancent de nouvelles fonctionnalités pour les téléphones cellulaires. Ce qui est certain, c'est que toutes ces nouvelles technologies offrent au client une meilleure expérience et davantage de commodité. Elles avantagent aussi les commerçants grâce à une réduction des coûts en personnel, des temps d'attente à la caisse et des pertes de ventes.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Giles.

C'est maintenant au tour de Mme Burke, de la Banque royale du Canada.

[Français]

Mme Carolyn Burke (vice-présidente, Initiatives réglementaires visant les cartes internationales et les paiements bancaires canadiens, Banque Royale du Canada): Bon après-midi. Je m'appelle Carolyn Burke et je suis vice-présidente à la Banque Royale.

Je suis très heureuse d'avoir l'occasion de vous parler du commerce électronique.

[Traduction]

Mon collègue Jeremy Bornstein fera une présentation après les exposés.

La Banque royale du Canada a pour objectif d'offrir aux consommateurs et aux marchands des options de paiement faciles et sûres. Nous sommes fiers d'avoir toujours innové en matière d'options de paiement et nous appuyons sans réserve la position de chef de file du Canada sur le plan de l'économie numérique.

Nous sommes heureux de pouvoir discuter avec vous de notre stratégie et de nos activités commerciales émergentes, et je vais vous parler de la façon dont nos solutions répondent aux besoins des consommateurs et des commerçants en matière de choix, de sécurité et de paiements à faible coût.

Intégrer une carte de crédit ou de débit à un téléphone afin que les consommateurs puissent payer d'une manière différente n'est pas une méthode si intéressante ni si différente de celle qu'on utilise avec les cartes de plastique aujourd'hui. Nous travaillons avec un groupe représentatif de marchands et de consommateurs en vue de comprendre leurs besoins et d'offrir une expérience facile, sûre et satisfaisante en matière de commerce mobile. Nous collaborons avec les marchands pour les aider à attirer plus souvent les consommateurs dans leurs commerces en leur offrant des choix de paiement — carte débit Interac, carte de crédit ou carte-cadeau —, et en fournissant immédiatement des reçus pour les transactions en ligne et mobiles. Nous avons comme objectif pour ce programme de rendre les achats plus faciles, plus sûrs et plus satisfaisants pour les consommateurs et les commerçants. La Banque royale s'est toujours efforcée de donner le choix aux clients en matière d'opérations bancaires et de paiements. Avant de lancer le commerce mobile,

nous avons délibérément attendu d'être en mesure d'offrir la carte débit Interac et la carte de crédit comme options de paiement.

Cela dit, la sécurité est la principale préoccupation de nos clients et notre grande priorité. Nous avons élaboré un processus et une technologie de paiement mobile en instance de brevet que nous appelons Nuage sécurisé RBC afin de protéger les données de paiement des clients derrière notre pare-feu au lieu de mettre le contenu dans le téléphone. Il s'agit du premier service de paiement mobile de ce genre au Canada. Nous avons intégré le commerce à notre application bancaire mobile pour simplifier l'expérience des utilisateurs. Le paiement est l'affaire de quelques clics.

Nous comptons actuellement sur l'antenne NFC du téléphone pour combler le dernier espace entre le consommateur et le marchand. Nous croyons que la communication en champ proche, ou CCP, offre la meilleure possibilité d'acceptation généralisée et universelle, 19 des 25 principaux marchands ayant accepté les paiements sans contact. Mais nous sommes prêts à collaborer avec les marchands pour tout système de paiement, que ce soit la communication en champ proche, les codes QR ou même les faisceaux de lumière.

Enfin, nous nous engageons auprès des marchands à ce que le commerce mobile ne fasse pas augmenter les coûts transactionnels. Nous offrirons le paiement au coût le plus faible selon la méthode de paiement que choisira le client, que ce soit la carte débit Interac, la carte de crédit ou la carte-cadeau de magasin.

Au lieu de créer une solution maison en espérant qu'elle réponde aux besoins des consommateurs et des commerçants, nous avons fait participer plus de 60 d'entre eux à un test collaboratif de nos solutions et concepts. Durant six mois, nous avons discuté de notre vision du commerce émergent, nous avons partagé les prototypes de nos solutions et nous avons travaillé ensemble en fonction des commentaires formulés.

Pour répondre à ces besoins, nous avons mis sur pied le Nuage sécurisé RBC afin que le commerce mobile soit une solution facile, sûre et rentable. Nous avons commencé par les solutions de l'industrie, mais ensuite, comme RBC le fait toujours pour continuer à lutter contre la fraude et à bien servir sa clientèle, nous avons créé une solution exclusive pour améliorer la sécurité, le choix et l'expérience du client. Plutôt que de transférer les données confidentielles des clients dans le téléphone, nous les laissons à l'abri derrière notre pare-feu. Cela donne aussi plus de choix à nos clients. Ils peuvent utiliser toutes leurs cartes de paiement RBC 2.1 — débit Interac, carte de crédit principale, et souvent une carte de crédit comarquée — avec leur téléphone. La technologie Nuage sécurisé RBC permet d'utiliser les données chiffrées de notre centre de données, de les déchiffrer, puis de les transmettre au terminal de paiement par communication en champ proche. L'architecture peut servir à autre chose que les paiements, comme la fidélité, l'identification ou l'accès; toutefois, notre but, actuellement, c'est de permettre les paiements.

Je vous remercie de nous avoir accueillis aujourd'hui. Nous espérons vous avoir bien expliqué comment notre solution répond aux besoins des consommateurs et des marchands en matière de choix, de sécurité et de paiements à faible coût.

• (1550)

Le président: Merci beaucoup, madame Burke.

Nous allons maintenant entendre le représentant de la Corporation Visa Canada.

Monsieur Colfer, s'il vous plaît.

M. Derek Colfer (chef, Innovation en matière de services mobiles, Corporation Visa Canada): Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je m'appelle Derek Colfer et je suis le chef du développement des solutions mobiles à Visa Canada. Je travaille à Toronto, mais j'ai grandi à Ottawa. J'aime bien revenir dans ma région. Merci de m'avoir invité.

Comme le comité le sait bien, l'avenir des paiements mobiles suscite actuellement beaucoup d'intérêt et d'enthousiasme. La marque Visa est bien connue, mais l'essence de nos fonctions est moins bien comprise.

Visa n'est pas une banque. Nous n'émettons pas de cartes de débit ou de crédit, nous n'octroyons pas de prêts et ne fixons pas les taux d'intérêt ni les frais associés à l'utilisation ou à l'émission d'une carte. Ce que nous faisons, c'est faciliter le commerce entre des millions de personnes, d'entreprises, de gouvernements et d'institutions financières dans le monde. Nous le faisons en exploitant un réseau électronique mondial appelé VisaNet, qui relie 1,6 milliard de cartes de paiement, 29 millions de marchands et plus de 16 000 banques dans 170 pays. VisaNet arrive actuellement à traiter 47 000 transactions à la seconde. En moyenne, chaque jour, VisaNet fait face à 300 000 cyberattaques; jusqu'ici, aucune n'a jamais fonctionné. En fait, durant les cinq minutes de mon exposé, VisaNet pourrait avoir traité plus de 14 millions de transactions en 175 devises locales et avoir bloqué plus de 1 000 cyberattaques.

Toutes ces capacités sont conçues pour nous permettre d'atteindre notre objectif: faciliter et augmenter l'utilisation du paiement électronique. Le sujet dont nous discutons aujourd'hui est un élément clé de cette vaste mission, étant donné que la technologie des paiements mobiles connaît une popularité croissante. Les consommateurs canadiens ont maintenant accès à une variété de solutions de paiement mobile pour rendre leur expérience plus satisfaisante et plus rentable.

Je vous ai distribué un tableau intitulé Diverses solutions mobiles de paiement, auquel je vais me reporter.

Premièrement, nous avons l'acceptation mobile. Ce type de paiement mobile transforme un appareil mobile en un terminal de paiement. Le consommateur n'a qu'à brancher un accessoire dans l'appareil mobile, et cela lui permet d'accepter les paiements. L'appareil mobile devient un lecteur de carte. Je vous donnerai comme exemple le produit Square, qui est actuellement offert sur le marché au Canada.

Nous avons ensuite les achats d'applications. Ce type de paiement mobile est utilisé par des millions de Canadiens chaque jour. L'achat et la mise à jour d'applications sont monnaie courante pour les Canadiens aujourd'hui.

Troisièmement, nous avons le commerce électronique mobile. Cette catégorie de paiement mobile est essentiellement une expérience d'achat en ligne, mais au lieu d'utiliser un ordinateur de bureau ou un portable, on utilise son appareil mobile pour accéder à Internet.

Il y a ensuite le paiement non-NFC au point de vente. Ce type de paiement mobile permet à un consommateur d'utiliser son appareil mobile au point de vente pour payer un achat. L'application de Starbucks qui se sert de codes QR est l'un des meilleurs exemples sur le marché actuellement.

Enfin, nous avons le paiement mobile NFC au point de vente. Ce type de paiement est en pleine croissance au Canada. Il fait appel à notre technologie payWave. Le consommateur doit placer son téléphone mobile devant un terminal de paiement pour payer son achat.

J'aimerais vous parler plus en détail de la NFC, ou communication en champ proche. L'application Visa payWave sert de fondement aux paiements NFC. Elle permet de transférer en toute sécurité, au moyen d'une antenne, des données chiffrées à une carte ou à un appareil mobile. Pour Visa, payWave, c'est payWave, peu importe que l'on utilise une carte de plastique ou un appareil mobile. L'histoire de la croissance et de l'adoption par les consommateurs de la technologie payWave au Canada est tout à fait remarquable. On peut utiliser payWave avec la majorité des cartes Visa qui sont émises à l'heure actuelle, et d'ici 2016, 80 % des téléphones intelligents seront adaptés à la communication en champ proche. Pour les commerçants, les avantages de payWave peuvent être considérables. La diminution des files d'attente et l'amélioration de l'expérience du client sont particulièrement importantes actuellement dans les milieux de la consommation, où tout va très vite. Pour les consommateurs, il est plus rapide et plus facile d'utiliser leur téléphone cellulaire que d'insérer une carte ou de saisir un NIP.

Visa perçoit parfois certaines inquiétudes au sujet de la sécurité des paiements mobiles NFC. Aujourd'hui, j'aimerais répondre à ces préoccupations.

Les authentifiants de Visa payWave sont dynamiques. Chaque fois que vous utilisez votre carte, l'authentifiant est modifié. Il ne peut être utilisé que pour une seule transaction pour une limite variant habituellement de 50 à 100 \$.

L'appareil mobile même ne quitte jamais les mains du consommateur durant la transaction payWave. Le risque que la carte soit utilisée à des fins frauduleuses est considérablement réduit.

La majorité des applications de paiement offrent au consommateur la possibilité de protéger leur application avec un mot de passe. L'appareil mobile lui-même offre un second niveau de protection par mot de passe.

Enfin, toutes nos transactions sont protégées par la politique de responsabilité zéro de Visa. Si une transaction frauduleuse est effectuée avec la carte Visa d'un consommateur, ce consommateur n'aura pas à payer la transaction en question.

Grâce à ces mesures de protection, de nombreux consommateurs et commerçants se réjouissent de l'arrivée de cette technologie. Les faits sont clairs: aujourd'hui, la technologie mobile définit le style de vie de millions de Canadiens. Que ce soit Visa, une grande chaîne ou un petit commerçant, il nous faut tous passer aux paiements mobiles pour répondre aux attentes des consommateurs, car lorsque les consommateurs sont gagnants, nous en bénéficions tous.

● (1555)

Merci de votre attention. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre exposé.

Nous allons entamer une série de questions. Chaque intervenant disposera de cinq minutes.

Commençons par M. Thibeault, qui a ses opinions sur le sujet.

● (1600)

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

Merci à tous d'être ici aujourd'hui. Je pense que le sujet de notre discussion et de notre étude est tout à fait d'actualité. Au Comité de l'industrie, nous nous sommes aussi penchés sur la question des paiements mobiles. C'est un sujet commun aux deux comités.

Les Canadiens participent activement au marché des télécommunications mobiles et du commerce électronique. Je crois que toutes les personnes dans cette pièce ont probablement un téléphone intelligent doté de la technologie NFC. Nous devons nous demander comment nous allons en tenir compte, car nous voulons participer à cette vague technologique.

Or, l'une de nos préoccupations, et je sais que nous en parlons assez souvent, concerne le taux d'interchange imposé aux petites entreprises. C'est un sujet dont on a beaucoup discuté et sur lequel on nous a fourni beaucoup de renseignements. Les propriétaires de petites et de moyennes entreprises craignent que l'on ajoute des frais supplémentaires au taux actuel d'interchange.

Monsieur Colfer, peut-être pourriez-vous me fournir des éclaircissements, car je crois vous avoir entendu dire, au début, que Visa n'a pas de frais qui y sont associés, mais il y a le taux d'interchange. Vous ai-je mal compris, monsieur?

M. Derek Colfer: Non, pas du tout. Je pense que votre question porte sur le coût des paiements NFC. Visa souscrit toujours à l'idée que payWave est payWave, et que peu importe si l'on présente une carte de plastique ou un appareil mobile devant le terminal d'un commerçant, ce commerçant assume le même coût. Il n'y a pas de coûts supplémentaires pour...

M. Glenn Thibeault: Excusez-moi, monsieur, mais ma question portait sur les taux d'interchange. Actuellement, lorsque vous utilisez votre carte de crédit, il y a des frais qui sont imposés et qui sont évidemment négociés avec vos acquéreurs, et vos banques, et tout cela.

En novembre 2011, j'ai posé une question à M. Bradley, et à l'époque, il a dit qu'il était trop tôt pour parler d'une structure tarifaire. J'ai donc posé la même question. Il était trop tôt pour parler d'une structure tarifaire liée à l'ajout de coûts au taux d'interchange pour un paiement mobile. Il a dit qu'ils agissaient dans un environnement transparent et ouvert, et que leurs commissions d'interchange ne seraient pas secrètes. Il a aussi ajouté que les commerçants et les consommateurs feraient des choix éclairés. Dites-vous que Visa a maintenant décidé qu'aucun coût ne serait ajouté au taux d'interchange lorsqu'une personne utilise son téléphone?

M. Derek Colfer: Cela fait-il deux ans que Mike a répondu à cette question?

M. Glenn Thibeault: Oui.

M. Derek Colfer: Il n'y avait pas de déploiements commerciaux de la technologie NFC sur le marché à l'époque. Jusqu'à maintenant, il y en a eu deux. L'un avec la RBC, comme nous l'avons entendu, et l'autre avec la CIBC. Dans un cas comme dans l'autre, il n'y a pas de coûts supplémentaires. Il était peut-être trop tôt quand Mike a répondu à la question, mais jusqu'ici, il n'y a pas de coûts supplémentaires.

M. Glenn Thibeault: Donc, s'il y a un taux d'interchange de 1,7 % pour une carte de plastique, ce taux s'appliquera au paiement mobile. Quand le consommateur utilisera le paiement mobile, le propriétaire d'une petite entreprise paiera 1,7 %, s'il s'agit du taux négocié, n'est-ce pas? On n'ajoutera pas 0,02 % pour un paiement mobile.

M. Derek Colfer: C'est exact. Actuellement, payWave, c'est payWave. Je pense que lorsque Mike a répondu à votre question, il n'y avait pas deancements commerciaux dans le marché, et nous en avons deux maintenant; payWave reste payWave. Il n'y a pas de coûts supplémentaires pour les marchands.

M. Glenn Thibeault: Merci, monsieur.

J'ai une question pour M. Giles. Durant la même étude, au Comité de l'industrie, le représentant de MasterCard a dit que l'on ajouterait très probablement un paiement, des frais additionnels. Cela a-t-il changé, ou à MasterCard, a-t-on ajouté des frais pour n'importe quel type de paiements mobiles?

M. William Giles: Le prix reste le même, peu importe le format utilisé.

M. Glenn Thibeault: Donc, s'il s'agit d'une carte MasterCard et que les frais, lorsqu'on glisse la carte, sont de 1,7 % — pour être certain qu'ils sont les mêmes pour Visa et MasterCard —, aucuns frais additionnels ne seront ajoutés. Les propriétaires de petites et de moyennes entreprises n'ont donc pas à craindre, s'ils acceptent les paiements mobiles, que les frais passent à 2 % parce qu'il y aurait des frais supplémentaires?

M. William Giles: Ils resteront à 1,7 % si c'est le taux que le commerçant paie actuellement pour une carte ordinaire.

M. Glenn Thibeault: Excellent. Merci.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Glenn Thibeault: Très rapidement, nous aimerions connaître les mesures de protection qui sont en place — je crois que vous en avez parlé brièvement, madame Burke — pour prévenir la fraude, le vol d'identité et les déclarations de taxes inexactes.

Mme Carolyn Burke: Tout cela est inclus dans la solution.

Si je puis me permettre, monsieur Thibeault, j'aimerais ajouter qu'avec la solution Nuage sécurisé RBC, la combinaison qu'a actuellement le marchand pour la carte débit Interac et la carte de crédit restera la même. La fonction Interac Flash, que nos clients utilisent aux points de vente, est gratuite pour les consommateurs.

• (1605)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Thibeault.

C'est maintenant au tour de M. Saxton.

M. Andrew Saxton (North Vancouver, PCC): Merci, monsieur le président. Je remercie nos témoins de leur présence aujourd'hui.

En tant qu'ancien banquier, je trouve ce sujet très intéressant. Je pense que le paiement mobile est probablement la plus grande innovation dans le domaine bancaire depuis l'invention du guichet automatique, dans les années 1970. Il offre de grandes possibilités. Nous constatons qu'il existe encore un écart générationnel entre les utilisateurs. Les jeunes semblent adopter la nouvelle technologie beaucoup plus rapidement que les personnes plus âgées. Ce que je trouve intéressant, aujourd'hui, c'est que les jeunes n'utilisent même plus l'argent comptant; ils paient tout avec des cartes de plastique. Dans la plupart des cas, ce sont des cartes de débit, toutefois, et non des cartes de crédit. Les gens de ma génération utilisent encore des cartes de crédit, mais de l'argent comptant pour les articles de faible valeur.

Que faites-vous pour combler cet écart générationnel? Je sais que dans les années 1970, quand les guichets automatiques ont été inventés, la même situation s'est produite. Les jeunes ont été les premiers à les utiliser, et les gens plus âgés préféreraient encore se rendre au comptoir de service de la banque et parler au caissier. Que faites-vous concrètement aujourd'hui pour combler cet écart générationnel?

Peut-être que nous pourrions commencer par Visa.

M. Derek Colfer: Vous m'avez pris de court. Vous avez désigné du doigt...

M. Andrew Saxton: Désolé, je mélange toujours Visa et MasterCard.

J'ai les deux cartes dans mon portefeuille, soit dit en passant.

M. Derek Colfer: Excellent.

Nous avons consacré beaucoup de temps à la recherche qualitative et quantitative avec les groupes de discussion des consommateurs pour déterminer qui seraient les utilisateurs. Il y a ce que tout le monde appelle les utilisateurs précoces. Dans notre recherche, les données démographiques relatives aux utilisateurs précoces sont très intéressantes, car habituellement, ce sont les jeunes, comme vous le dites, mais il y a aussi beaucoup d'utilisateurs précoces qui sont des personnes de mon âge ou de l'âge de mes parents. Nous avons trouvé cela très encourageant. Nous avons vu beaucoup de personnes qui ne correspondent pas nécessairement au profil, si vous voulez, adopter ces technologies beaucoup plus tôt que nous ne l'avions prévu.

Nous en sommes très heureux.

Mme Martha Hall Findlay: Si vous le permettez, j'aurais une ou deux observations à formuler. Je suis dans le secteur du sans-fil presque depuis ses débuts, à l'époque où les téléphones cellulaires étaient gros comme cela et où il y avait peut-être 10 personnes au pays qui en possédaient un. Maintenant ils sont partout, chez les personnes de tous âges. En relativement peu de temps, les gens ont adopté cette technologie.

L'une des choses qui suscite le plus notre enthousiasme, c'est qu'avec le niveau de sécurité actuel, dont nous parlons tous, les possibilités sont énormes. Parce qu'il n'y a pas que les paiements, mais aussi les pièces d'identité gouvernementales, les permis de conduire, les cartes de santé, les cartes de fidélité, les cartes-cadeaux, le couponnage, et mes préférées, les clés de chambres d'hôtel. J'en parlais justement à quelqu'un l'autre jour, et un jeune qui parlait de la génération m'a dit: « Vous savez, c'est la clé de chambre d'hôtel. Mes parents utilisent un peu leurs téléphones, mais il est certain que s'ils peuvent avoir accès à leur clé de chambre d'hôtel avec leur téléphone, ils seront ravis, car ils n'auront pas à faire la file pour s'enregistrer. »

Je pense qu'il y a certaines applications vraiment intéressantes qui seront adoptées par diverses générations.

M. Andrew Saxton: Ce sont des utilisations auxquelles je n'avais même pas pensé.

Mme Martha Hall Findlay: Ce sont des choses très intéressantes.

M. Andrew Saxton: J'ai vécu à Singapour vers la fin des années 1990, et à l'époque, les cartes à valeur stockée étaient des plus populaires. Mondex en était une — je pense que Mondex appartient maintenant à MasterCard —, et elle avait beaucoup de succès. Mais il semble que cela n'ait jamais été le cas au Canada.

Est-ce que nous brûlons les étapes en ce qui concerne cette technologie en passant directement au mobile, en ne passant même pas par cette carte à valeur stockée?

Mme Carolyn Burke: L'une des raisons pour lesquelles cette carte a eu du succès à Singapour à l'époque, c'est qu'on l'utilisait aussi pour les applications de transport en commun. Beaucoup de commerces situés dans les zones de transport en commun l'ont aussi utilisée; elle faisait donc inévitablement partie de la vie quotidienne. Avec la mise en oeuvre de la technologie de paiement mobile, d'autres applications importantes permettront à divers groupes de passer au mobile.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Andrew Saxton: L'utilisation du mobile exige moins de papier. En résulte-t-il de réelles économies?

Ma question s'adresse à qui veut bien y répondre.

Mme Martha Hall Findlay: Il y a des économies considérables. On n'a qu'à penser que lorsqu'on émet une carte de crédit ou une carte-cadeau, ou bien lorsqu'on entre dans une épicerie et qu'il y a toute une rangée de cartes-cadeaux, on pourrait très bien les fournir en direct en version électronique... Il y a l'ensemble des coûts liés à la fabrication des cartes de plastique, à l'impression, et dans le cas des cartes de crédit, il faut insérer la puce, mettre la carte dans une enveloppe, l'expédier à quelqu'un, et évidemment, quand arrive la date d'expiration, on doit émettre une autre carte. Les économies liées au téléchargement de ces données en direct, sans impression de documents, sans frais postaux, sans distribution, peuvent être très intéressantes.

Il y a un coût, mais beaucoup de participants, pour certaines des autres applications, peuvent réaliser d'énormes économies.

• (1610)

M. Andrew Saxton: Quelqu'un d'autre aimerait-il faire un commentaire à ce sujet?

Le président: Malheureusement, il ne reste...

M. Andrew Saxton: Qu'en disent mes amis de MasterCard?

Le président: D'accord. Je demande simplement aux députés de laisser suffisamment de temps aux témoins pour répondre.

Monsieur Giles, veuillez être bref.

M. William Giles: Je serai très bref. Certaines des options sans papier éliminent les coûts, mais la carte ordinaire, comme je l'ai mentionné, ne disparaîtra pas; elle restera sur le marché avec les coûts qui y sont associés, et tout autre coût additionnel pour la mise en oeuvre de la technologie mobile, y compris la location potentielle d'espace sur la carte SIM. La nouvelle technologie comporte donc des coûts.

Le président: Merci.

La parole est à M. Brison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux de vous voir, en particulier Martha.

J'ai une question au sujet des frais imposés aux marchands. Il est très encourageant de voir le développement et l'adoption de technologies de paiement généralisées au Canada. C'est une avancée très positive. Mais ces frais posent un problème très important aux petits commerçants. Les grands commerçants ont la capacité de négocier des frais moins élevés. Il est très difficile pour les petits commerçants de ne pas accepter les paiements mobiles ou une carte de crédit, car les clients s'attendent à pouvoir utiliser ces technologies omniprésentes et ils ne veulent pas que les marchands leur disent qu'ils ne les acceptent pas.

Certaines organisations, dont la FCEI, nous disent qu'en fait, même avec une carte Visa ou MasterCard, il y a des frais qui sont imposés aux marchands. Non seulement il y a des frais de 3 % quand on achète un produit — si on achète une paire de chaussures de 100 \$, par exemple, et qu'on utilise sa carte —, mais si on les rapporte pour un remboursement, il y a encore des frais de 3 %, et le marchand n'a rien vendu.

N'y a-t-il pas de delta entre, par exemple, PayPal et Visa ou MasterCard en ce qui concerne les frais imposés aux marchands? Est-il possible pour les fournisseurs de paiement mobile d'offrir des frais inférieurs à ceux des systèmes de cartes de crédit actuellement?

M. Cameron Schmidt: Je vais commencer, si vous le permettez.

Le modèle opérationnel de PayPal repose sur des frais fixes pour le marchand, et à l'arrière-scène, il y a un mélange de divers types de cartes. Les marchands n'ont donc pas à craindre que tout le monde vienne dans leur commerce et utilise une carte privilège quelconque, ou la carte Amex, par exemple. Leurs frais ne changent pas. Nous fusionnons donc les divers taux et nous offrons un taux fixe aux consommateurs, ce qui est très avantageux pour eux. Ils n'ont pas à tenter de comprendre quels taux ils paient réellement. C'est ainsi que nous fonctionnons depuis plusieurs années.

L'hon. Scott Brison: Est-il possible, alors, de réduire les frais imposés aux marchands pour...

M. Cameron Schmidt: D'une certaine façon. L'exemple auquel je pensais est le suivant. Imaginons que tous les clients d'un commerce utilisent Amex ou une carte privilège. Le taux serait bien supérieur au taux de base que nous imposons au marchand, et nous absorbons cela, en quelque sorte. Donc, dans ce sens, nous offrons cette valeur aux marchands. À l'inverse, si les clients utilisent simplement diverses cartes de crédit, alors il est difficile de déterminer si c'est un avantage ou un coût relatif.

Mme Carolyn Burke: J'ai exploité une entreprise à domicile il y a 20 ans, avant que je puisse utiliser des cartes de crédit en ligne. En raison du temps qu'il fallait pour récupérer le paiement de bon nombre de mes clients et des chèques sans provision, l'entreprise a été mise sous séquestre, je dois dire. J'examine donc le recouvrement et la garantie des paiements.

De plus, vous avez tous vu ce qui s'est passé pour de grands détaillants américains pendant la période des Fêtes. En comparant la situation des États-Unis avec celle du Canada, nous constatons que nous avons investi collectivement dans la technologie des puces, et que notre environnement est plus sécuritaire. Il faut que les détaillants américains investissent dans leur propre technologie de chiffrement, pour qu'il n'y ait aucune perte de données. Les coûts sont exorbitants. En regardant la situation des petits détaillants là-bas, je remarque qu'ils demandent qu'on paie davantage pour les paiements mobiles, et ce n'est pas ce qu'on entend au Canada. Notre pays a donc une infrastructure de commerce électronique équilibrée et d'avant-garde.

●(1615)

L'hon. Scott Brison: Je suis d'accord avec vous en partie, car je pense que nous sommes en avance pour ce qui est des paiements mobiles. Par contre, encore une fois, le problème c'est que des organisations qui représentent des petites entreprises nous disent de ne pas utiliser toujours les cartes de crédit, mais plutôt des cartes Interac, par exemple. La FCEI mène présentement une campagne auprès des consommateurs canadiens, ce qui m'a amené à changer mon comportement. Lorsque je fais des achats chez un petit commerçant du comté de Hants dans la Nouvelle-Écosse rurale — et je sais que les marges qu'elles obtiennent sont très petites lorsqu'il s'agit de l'achat d'essence, ou quelque chose du genre —, j'utilise maintenant ma carte Interac plutôt que ma carte Aéro Or, par exemple, car je sais que les frais sont importants. Les petits entrepreneurs nous disent qu'ils sont onéreux.

Le président: Il vous reste une minute, monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: C'est une question importante, et notre façon d'agir collectivement à cet égard est importante pour les petites entreprises canadiennes.

Martha, dans votre exposé, vous avez dit, ou on peut le lire dans votre document, que le profilage préoccupe une partie des consommateurs, mais pas tous. Comment informez-vous les consommateurs inquiets des risques inhérents aux paiements mobiles?

Le président: Je vous demande de répondre brièvement, s'il vous plaît.

Mme Martha Hall Findlay: C'est une excellente question. Ce que nous observons déjà dans le marché, c'est que les consommateurs veulent au moins avoir le choix. S'ils savent qu'un détaillant peut leur offrir un rabais, par exemple, dans bien des cas, ils aiment cela. Bon nombre de consommateurs préfèrent ne pas avoir cela.

Vous remarquerez que les téléphones intelligents les plus récents, par exemple, peuvent ouvrir ou fermer votre GPS, vos services de localisation. Les moins récents n'ont pas cette fonction. C'est une innovation technologique très importante qui offre plus de choix aux consommateurs, qui peuvent décider s'ils vont communiquer les données à d'autres.

Je sais que je dois me dépêcher et que je prends beaucoup de temps pour répondre à la question, mais nous reconnaissons tous que les consommateurs veulent avoir le choix de pouvoir le faire, et c'est un aspect très important.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Brison.

La parole est maintenant à M. Keddy. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

C'est une discussion fascinante. J'examine la question dans une perspective globale. Je pense que ce qui s'est passé, c'est qu'il y a eu des changements transformationnels qui passent presque inaperçus.

Madame Burke, concernant ce que vous avez dit sur le crédit, nous râtons tous contre les frais des cartes de crédit et de débit, et je remercie M. Brison de son observation sur l'utilisation des cartes de débit, qui consiste à utiliser son propre argent plutôt que celui de quelqu'un d'autre, mais la différence pour les petites entreprises, c'est qu'elles ne paient pas les frais liés aux cartes de crédit. C'est transformationnel, vraiment. Généralement, une petite entreprise ferme ses portes en raison de problèmes de trésorerie. À mon avis, cette différence donne en fait un avantage aux petites entreprises qu'elles n'avaient peut-être pas il y a 10, 20 ou 30 ans.

C'est ce qui m'amène à parler de la transformation constante à cet égard. Je dois poser la question, car elle m'est venue en tête tout à l'heure. Il y a 1,6 milliard de cartes Visa et 1,9 milliard de cartes MasterCard, ou peu importe. Nous avons l'habitude d'avoir les deux sur soi, car la carte Visa n'est peut-être pas toujours acceptée aux États-Unis, par exemple. Elle n'est peut-être pas acceptée dans une petite ville ou ailleurs dans le monde. On a donc les deux sur soi.

La technologie ne réduira pas votre importance, mais presque, car, en toute honnêteté, je peux utiliser mon téléphone intelligent pour payer une facture. Je peux le faire avec MasterCard, Visa ou PayPal, mais je n'ai pas besoin d'avoir une carte sur moi. Quelles seront les répercussions sur vos activités à long terme?

• (1620)

Mme Carolyn Burke: Eh, bien, monsieur Keddy, à la RBC, comme je l'ai dit, nous voulons que les consommateurs et les commerçants aient le choix. Alors que vos services bancaires en ligne ou votre portefeuille en cuir comprennent une carte de débit Interac, une carte de crédit comme MasterCard...

M. Gerald Keddy: Oh, oui, nous les avons toutes.

Mme Carolyn Burke: Il peut s'agir d'une carte Visa, d'une carte comarquée, d'une carte de fidélité. Il devrait être aussi facile pour vous d'utiliser le portefeuille mobile — contenant toutes ces cartes — que les services en ligne ou votre portefeuille en cuir.

M. Derek Colfer: Tout d'abord, je pense que nous serons aussi compétitifs que nous l'avons toujours été. Je pense que tout comme dans votre portefeuille en cuir, votre portefeuille numérique contiendra encore différentes cartes de paiement. Il ne s'agit essentiellement que d'une représentation numérique du portefeuille que vous avez dans votre poche arrière...

M. Gerald Keddy: Je ne suis pas sûr que les choses fonctionneront de cette façon, mais j'ai une autre question, et elle porte sur PayPal.

L'autre service offert par PayPal, c'est une garantie sur le produit.

M. Cameron Schmidt: Une protection pour l'acheteur dans un sens, oui.

M. Gerald Keddy: Personne d'autre n'offre vraiment une telle chose. Je peux aller sur Amazon.com, faire des achats avec ma Visa et recevoir mon produit. Je peux le garder ou le retourner, ou je peux ne pas être satisfait. Toutefois, si j'utilise mon compte PayPal, vous me dites que je recevrai exactement ce que j'ai acheté.

M. Cameron Schmidt: C'est exact, et si ce n'est pas le cas, nous vous aiderons à résoudre le problème.

M. Gerald Keddy: C'est un service dont vous vous êtes accaparé et qui n'a été repris par personne d'autre.

Mme Carolyn Burke: Je ne crois pas que ce soit exact.

M. Gerald Keddy: Eh bien, allez-y.

Mme Carolyn Burke: La protection des achats est offerte avec chacune de nos cartes de crédit, et si une personne achète un produit et qu'elle ne reçoit pas...

Si une personne achète un produit qui est à Singapour et qu'il n'arrive pas au Canada...

M. Gerald Keddy: Si ce n'est pas un vrai sabre de samouraï.

Mme Carolyn Burke: ..., son achat est protégé, et elle est protégée de la fraude également.

Le président: Il vous reste environ 30 secondes.

M. Gerald Keddy: Je n'aurai pas assez de 30 secondes. Je ferais mieux de ne pas poser ma question. Je ne pourrai pas avoir de réponse.

Le président: D'accord.

Merci, monsieur Keddy.

[Français]

Monsieur Caron, vous avez la parole.

M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD): Merci à tous et à toutes pour vos présentations extrêmement intéressantes sur un sujet également intéressant.

Comme Glenn l'a mentionné, je siégeais au Comité permanent de l'industrie lorsqu'on a étudié presque le même type d'enjeu. C'est donc un sujet avec lequel je commence à me familiariser.

Mes questions sur la technologie d'EnStream s'adressent à Mme Hall Findlay. Cette technologie est réellement intéressante, mais j'ai quelques inquiétudes sur la question de la concurrence.

EnStream est une structure créée par Bell, TELUS et Rogers. Dans les notes que vous nous avez envoyées, vous avez mentionné que la technologie sera rendue disponible à tous les exploitants de téléphonie cellulaire, à toutes les institutions émettrices et à toutes les banques.

Vous mentionnez également que les modalités seront uniformes. Ces modalités sont-elles actuellement connues? La technologie est-elle actuellement disponible à tous les concurrents de Bell, de Rogers et de TELUS?

Mme Martha Hall Findlay: Si vous me le permettez, je vais vous répondre en anglais, car cela fait déjà un bon moment que je n'ai pas parlé fréquemment en français et j'ai plus de difficulté avec les termes techniques en français.

[Traduction]

Votre question concerne les concurrents et vous voulez savoir si notre technologie est accessible à tout le monde.

M. Guy Caron: En fait, je veux plutôt savoir quelles sont les modalités qui rendent la technologie disponible à tous les concurrents, de Bell...

Mme Martha Hall Findlay: Notre technologie est déjà utilisée par Bell et Telus. Nous travaillons à un projet pilote avec quelques banques. Nous espérons qu'il sera lancé très bientôt. Je pense qu'au cours des prochains mois, vous verrez beaucoup d'annonces au Canada. Nous en sommes tous très emballés.

Dès le départ, nous avons dit très clairement que notre modèle est en effet un utilitaire, qu'il est avantageux pour tous les acteurs d'y avoir accès. De plus, tout exploitant de réseau mobile au Canada est libre de venir dire à EnStream qu'il veut participer. En fait, dans l'ensemble, notre modèle de gestion est fondé sur le recouvrement des coûts jusqu'à maintenant, en partie parce que nous bénéficions tous de la croissance de l'écosystème.

Il peut être utile de donner un exemple qui illustre la différence entre la situation des États-Unis et celle du Canada. L'entité américaine qui est très similaire à EnStream — ce n'est pas la même — s'appelle Isis. C'est une coentreprise de T-Mobile, Verizon et AT&T. C'est un monopole fermé. Elle a été établie essentiellement comme une entité servant à faire des profits. Ses services sont offerts, lorsque c'est possible, par l'octroi de licences très coûteuses à d'autres exploitants. La situation est un peu différente aux États-Unis, car il y a beaucoup plus d'exploitants — beaucoup de petits exploitants — et d'institutions financières.

Au Canada, nous avons constaté les avantages, avec les technologies précédentes, qu'offre ce type d'approche très généralisée, qui nous fait tous profiter de la croissance de l'écosystème. Toutefois, concernant l'aspect compétitif, il est aussi très important de comprendre qu'il n'est aucunement avantageux pour Rogers de dire « puisque nous sommes les seuls à pouvoir offrir cette technologie, nous allons choisir RBC, ou telle banque, plutôt que toutes les autres ». Il pourrait être légèrement avantageux avec le temps, mais un tiers des clients de RBC font affaire avec Rogers, un autre tiers avec Bell, et l'autre tiers avec Telus et, bien entendu, il y en a d'autres ailleurs au pays. C'est la part du marché. Ils veulent tous que tout le monde participe.

• (1625)

M. Guy Caron: Nous n'avons pas beaucoup de temps. J'ai une petite question à ce sujet. J'en aurai une dernière à poser par la suite.

Allez-vous rendre accessible la technologie gratuitement, ou au moyen de redevances, ou de frais peu élevés, par exemple, aux concurrents qui veulent avoir accès à la technologie?

Mme Martha Hall Findlay: Nous ne pouvons pas l'offrir gratuitement, car nous perdriions de l'argent. Jusqu'à maintenant, pour tous les exploitants qui sont venus vers nous, c'est fondé en grande partie sur le recouvrement des coûts. Nous en sommes encore à l'étape de le déterminer en raison des difficultés liées au déploiement de toute technologie. C'est vraiment quelque chose que nous avons dit clairement, dans des situations similaires, aux exploitants actuels — tout à fait.

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Guy Caron: Je vais poser ma question. Vous n'avez pas à y répondre tout de suite.

En ce qui concerne la protection des données, comme nous l'avons appris, des métadonnées ont été recueillies dans des aéroports. J'aimerais que vous me disiez dans quelle mesure les données personnelles, surtout nos données financières personnelles, seront protégées contre ce type d'intrusion. Par exemple, si nos services de sécurité peuvent recueillir des métadonnées dans les aéroports comme ils l'ont fait, qu'est-ce qui empêcherait une personne qui a une technologie similaire de faire de même?

Le président: Vous pourriez peut-être répondre rapidement, et si nous voulons y revenir plus tard, nous le ferons.

Mme Martha Hall Findlay: Tout d'abord, qu'il s'agisse de la solution de la RBC, selon laquelle les données des clients sont protégées dans leur nuage derrière le pare-feu, ou des autres

solutions qui reposent sur la CCP, lorsque l'information est stockée sur la carte SIM, tous ces renseignements ont été chiffrés, déchiffrés et rechiffrés. Le niveau de chiffrement et de sécurité est extraordinaire. Personne ne peut d'aucune façon voir les renseignements personnels qui sont stockés dans la carte SIM. C'est l'une des raisons pour laquelle les choses avancent bien: le niveau de sécurité.

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Allen. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

Mes questions iront un peu dans le même sens que celles de M. Caron. Je veux comprendre comment s'intégreront tous les éléments.

Madame Burke, vous avez dit que les renseignements confidentiels stockés dans le nuage sont transférés de façon sécuritaire à chaque transaction, par opposition à... Par contre, l'information est toujours conservée dans mon portefeuille numérique, non?

Mme Carolyn Burke: Votre téléphone mobile contient très peu de renseignements. Ce n'est simplement qu'une façon d'accéder au nuage sécurisé, d'obtenir les données voulues, et de les déployer selon les exigences du commerçant.

À bien y penser, votre téléphone ne contient rien. Toute l'information est stockée dans le nuage, derrière un pare-feu.

M. Mike Allen: Préféablement à...

Mme Martha Hall Findlay: Je vous explique. La solution de la RBC est unique. Elle est la première à déployer une solution utilisant la technologie en nuage. CIBC a effectué des déploiements avec Rogers et Telus, et je pense que nous avons donc techniquement trois déploiements maintenant. Toutefois, ces deux éléments, les données d'identification et les données de carte de crédit, qui sont chiffrées, sont stockées dans l'élément sécurisé de la carte SIM.

C'est une solution différente, mais dans les deux autres solutions, l'information stockée sur la carte SIM a été chiffrée de façon à ce que personne ne puisse l'utiliser. On a travaillé très fort pour s'assurer que c'est le cas.

M. Mike Allen: D'accord.

Martha, vous avez dit que les États-Unis accusent beaucoup de retard par rapport au Canada à ce chapitre, et que c'est en partie à cause du manque de normalisation pour les terminaux. C'est ce que vous avez dit entre autres. Cela m'apparaît... le marché pour cela et pour les entreprises qui y sont liées.

Y a-t-il des obstacles majeurs à l'accès à cette technologie pour d'autres fournisseurs? Cela pourrait-il devenir très fragmenté, ou voyez-vous une phase de consolidation à venir?

• (1630)

Mme Martha Hall Findlay: Notre pays a l'habitude de miser sur la normalisation et l'ubiquité. Nous avons été des chefs de file mondiaux dans l'adoption de la technologie des cartes de débit. Il en est de même pour l'utilisation d'Internet. Le milieu comprend un certain nombre de participants maintenant. Il n'y a pas d'obstacle à l'accès, mis à part la capacité technologique.

Le marché mondial compte quelques autres participants. Quelques-uns sont réputés dans la fabrication des cartes SIM, par exemple, et dans certains cas, ils apportent une certaine contribution à la création de la technologie. Il y a beaucoup de participants. Mais en ce qui concerne EnStream, nous faisons du très bon travail. Quand on fait cela, il semble que tout démarre.

M. Mike Allen: Y a-t-il d'autres interventions à ce sujet?

Mme Carolyn Burke: Monsieur Allen, si vous me le permettez, je veux dire qu'à mon avis, l'obstacle fondamental à l'accès, ce sont les consommateurs. Leur offre-t-on des choix? Estiment-ils que la technologie offerte est sûre, économique et facile à utiliser?

La technologie peut nous offrir plein de choses formidables, mais si les consommateurs trouvent qu'elle n'est pas facile à utiliser et si elle ne leur inspire pas confiance, c'est vraiment un obstacle à l'accès.

M. Mike Allen: Merci.

M. Cameron Schmidt: L'autre obstacle à l'accès est lié au prix à payer pour offrir la protection contre la fraude et toutes les mesures de sécurité nécessaires. Nous desservons 193 pays dans un marché réglementé, et cela coûte cher. Il faut beaucoup d'argent pour financer sans cesse cette protection.

M. Mike Allen: Nous avons parlé un peu des détaillants et de la façon dont la technologie et l'utilisation moins importante des cartes de crédit les aident à maintenir des coûts peu élevés. Y a-t-il des études approfondies ou des données non scientifiques qui indiquent dans quelle mesure les détaillants économisent — non seulement sur le coût des transactions, mais aussi sur celui de leurs activités?

M. William Giles: Je peux répondre à la question.

La technologie que nous déployons ici est basée sur la norme EMV; c'est la technologie des puces. C'est basé sur la technologie sans contact, mais on n'en est qu'aux premières étapes, car l'infrastructure nous permettra de faire toutes sortes de nouvelles choses qui aideront les commerçants dans leurs activités.

Par exemple, il y a la capacité de payer en utilisant un compte sur Internet. Je pourrais donc aller dans un magasin, prendre la marchandise que je veux, scanner le code à barres avec mon téléphone, payer sur Internet et montrer le reçu avec mon téléphone en sortant du magasin. Ce sont toutes des choses que nous essayons dans nos laboratoires chez MasterCard.

Le président: Il vous reste 40 secondes, si vous avez une petite question à poser.

M. Cameron Schmidt: Je n'ajouterais qu'un commentaire qui ressemble au dernier, c'est-à-dire qu'une façon pour un commerçant d'économiser sur ses activités, c'est de faire passer les gens plus rapidement. Si l'on peut faire passer plus de gens, cela représente beaucoup d'argent.

Le président: Merci, monsieur Allen

C'est au tour de M. Rankin. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Murray Rankin (Victoria, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins. Je suis ravi de votre présence.

J'aimerais poser quelques questions à Mme Burke, si vous me le permettez.

Je veux tout d'abord vous remercier d'avoir souligné que les Canadiens sont des chefs de file du commerce électronique, et j'en suis très fier.

Vous avez dit qu'à l'heure actuelle, les paiements mobiles n'entraînent pas de frais supplémentaires à part ceux qui sont associés aux cartes de crédit, par exemple. Si je comprends bien, les frais imposés aux commerçants n'ont pas encore changé. Toutefois, des propriétaires de petits commerces disent qu'ils sont très préoccupés par les taux des cartes de crédit. Dans votre exposé, vous avez beaucoup parlé des choix offerts aux consommateurs, mais vous n'avez pas beaucoup parlé de ceux qui sont offerts aux commerçants.

Je sais que la Banque Royale, par exemple, offre un certain nombre de cartes premières et d'autres cartes dont les taux d'interchange varient, et par conséquent, un commerçant doit vraiment les accepter. Veuillez me corriger si je me trompe. Dans le cas d'une carte de la RBC, souvent, ils ne savent vraiment pas combien ils doivent payer. Est-ce exact?

Mme Carolyn Burke: Non, je ne crois pas que ce soit exact.

Les acquéreurs de commerçants doivent les en informer et en fait, la quantité de renseignements divulgués à cet égard a augmenté. Je suis sûre que vous connaissez les lignes directrices du commissaire 10 qui ont été publiées au cours de l'automne; c'est beaucoup plus facile pour les commerçants de comparer et de trouver une offre concurrentielle.

Parmi les petites entreprises du Canada, 25 % sont à la RBC. Ce qui nous préoccupe vraiment, c'est que le système de paiement reste en équilibre, et que collectivement, le Canada investisse dans la frontière électronique.

En ce qui concerne les petites entreprises et notre solution, soit un nuage sécurisé, nous n'étions pas prêts à lancer la technologie avant de pouvoir offrir à la fois la carte de débit Interac et la carte de crédit comme options de paiement. Nous ne voulions pas forcer les consommateurs à payer par carte de crédit s'ils paient normalement par carte de débit.

• (1635)

M. Murray Rankin: Cependant, les commerçants ne doivent-ils pas accepter — du moins c'est ce que les électeurs de ma circonscription me disent — les cartes premières? Ils disent souvent qu'ils ne connaissent pas les taux. Vous dites qu'on leur communique l'information à ce sujet, mais je sens une très grande frustration chez les petits entrepreneurs.

Tout comme mes collègues, je n'utilise même pas ma carte première lorsque je fais des achats dans des petites entreprises, car je sais que je leur nuis autrement.

Mme Hall Findlay a parlé — et avec beaucoup de justesse — d'utilitaire. C'est ce que deviennent les paiements mobiles au bout du compte. Cela ne vous indique-t-il pas que comme d'autres utilitaires, l'industrie devrait être assujettie à une réglementation gouvernementale afin qu'il y ait des règles du jeu équitables pour les commerçants et les consommateurs?

Mme Carolyn Burke: Prenons les choses du point de vue du consommateur, cependant.

Vous choisissez d'utiliser votre carte de débit dans ces situations, et je pense que nous respectons ce choix, et nul doute que la FCEI aide les commerçants à sensibiliser les consommateurs à cet égard.

Par contre, dans certaines situations, une carte de crédit et une carte de débit n'offrent pas les mêmes avantages aux consommateurs. Une carte de crédit offre la protection des achats, et...

M. Murray Rankin: Avec tout le respect que je vous dois, je ne parle pas des consommateurs. Je vous demande de réfléchir à la situation des commerçants. C'est très différent.

Mme Carolyn Burke: On a indiqué que les commerçants ont plus de dépenses lorsque les consommateurs paient avec une carte de crédit, et encore davantage lorsqu'ils paient avec une carte de crédit première à un point de vente. Nous voulons permettre aux commerçants et aux consommateurs de faire les choix qu'ils veulent et répondre aux besoins des deux.

M. Murray Rankin: Cela voudrait donc dire que les commerçants n'auront pas à accepter les cartes premières s'ils se rendent compte que les répercussions sont négatives pour eux et leurs résultats financiers. Est-ce que c'est ce que vous entendez par « choix »?

Mme Carolyn Burke: Bon nombre de commerçants n'acceptent pas les cartes de crédit. Je commande dans un restaurant chinois de mon quartier à Oakville, et je paie un prix réduit de 5 %. C'est leur droit.

M. Murray Rankin: Toutefois, si j'utilise une carte de crédit Vanilla et non une carte première, vous dites que vous croyez que les commerçants devraient avoir le droit d'accepter la carte Vanilla seulement et de refuser la carte première?

Mme Carolyn Burke: Ce n'est pas ce que j'ai dit, monsieur Rankin. J'ai dit que je respecte le choix de carte qui est fait, et que nous répondons aux besoins des consommateurs et des commerçants.

M. Murray Rankin: Vous n'accepteriez donc pas la différence entre les deux.

Mme Carolyn Burke: Je crois que le tribunal s'est déjà penché sur la question, et qu'il a permis d'honorer toutes les cartes, comme vous le savez.

M. Murray Rankin: Enfin, vous avez dit que le nuage sécurisé RBC protège les données derrière le pare-feu, ce que je trouve formidable. Savez-vous si d'autres banques ou d'autres institutions financières stockent leurs données dans un nuage qui est assujéti à la réglementation américaine, au Patriot Act, ce qui peut donc soulever des préoccupations quant à la protection des données?

Mme Carolyn Burke: Je ne peux absolument rien vous répondre à cet égard.

M. Murray Rankin: Aux États-Unis, si j'achète quelque chose avec ma carte de crédit RBC, les renseignements peuvent-ils se retrouver dans les bases de données assujétiées au Patriot Act? Le savez-vous?

Mme Carolyn Burke: Je devrai demander à Amanda et à George de vous revenir là-dessus.

M. Murray Rankin: D'accord.

J'aimerais le savoir, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Rankin.

Vous pouvez me communiquer la réponse, et je vais faire en sorte qu'elle soit communiquée aux députés.

C'est au tour de M. Adler. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Mark Adler (York-Centre, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence. C'est un sujet vraiment fascinant.

Pour commencer, M. Rankin a mentionné le mot « utilitaire ». Mme Hall Findlay l'a fait également. J'aimerais en parler d'un point de vue social. Je veux parler de la façon dont les systèmes de paiement mobile sont avantageux non seulement pour le consommateur ordinaire, mais pour les personnes handicapées, les aînés et les gens qui vivent dans les régions rurales.

En quoi les paiements mobiles — « l'écosystème » du paiement mobile, comme vous l'avez dit, en parlant de l'ensemble de l'environnement — sont-ils utiles pour les gens qui sont généralement désavantagés? C'est une énorme bénédiction.

Mme Martha Hall Findlay: J'ignore si les paiements mobiles peuvent résoudre bon nombre d'autres difficultés qu'ont certaines personnes concernant leur incapacité ou...

• (1640)

M. Mark Adler: Vous savez, si l'on a...

Mme Martha Hall Findlay: Si l'on est capable d'utiliser un téléphone, on peut faire des paiements plus rapidement, n'est-ce pas? C'est donc formidable. C'est vrai, peu importe ce que l'on est ou le lieu où l'on vit. Si l'on peut utiliser un téléphone intelligent, ou si on en a un, on peut faire des paiements plus rapidement chez un détaillant qui a le terminal qu'il faut.

M. Mark Adler: Oui, mais je veux dire plutôt qu'il n'est pas nécessaire de sortir de la maison pour acheter une carte-cadeau, par exemple. On peut l'acheter en ligne et l'envoyer à quelqu'un à l'autre bout du monde si on veut.

Mme Martha Hall Findlay: C'est un excellent exemple, parce qu'il n'est pas nécessaire d'aller chercher la carte physiquement.

Une autre chose qui est bien à propos des cartes, et c'est encore là un phénomène générationnel à mon avis, c'est que lorsqu'on ne sait plus exactement quel est le solde de la carte, on a tendance à ne plus l'utiliser. Je sais que vous faisiez référence à autre chose, mais je le souligne parce que c'est un avantage de plus pour les marchands. Il est possible d'utiliser une carte-cadeau, et quand vous l'avez sur votre téléphone, il suffit d'une pression du doigt pour connaître le solde.

Mais, monsieur Adler, c'est un avantage pour tout le monde.

M. William Giles: Vous constaterez également que l'interface des téléphones est supérieure à ce qu'on a connu dans le passé, et elle permettra aux gens de... Les développeurs intègrent de nouvelles applications à ces téléphones qui offriront de grands avantages.

M. Mark Adler: Oui, et c'est là où je veux en venir. C'est ce que j'essayais de dire. Je n'ai peut-être pas été clair.

Mme Carolyn Burke: Monsieur Adler, je pourrais vous donner deux exemples concrets qui correspondent très bien à votre analogie.

La Banque Royale a des bureaux satellites dans le Nord, et comme ils sont très éloignés, ils sont difficilement rentables. Nous avons exploré différentes solutions. Cela pourrait être la façon idéale d'échanger des valeurs.

Nous comptons aussi parmi nos clients des personnes âgées qui habitent souvent dans des maisons de retraite, et nous avons dû envoyer des banquiers sur place pour que ces personnes aient de l'argent pour payer le salon de coiffure ou la pharmacie. Cela permettrait aux aînés de conserver leur argent. On pourrait aussi assurer le suivi de leurs dépenses, ainsi les personnes plus vulnérables auraient un moyen de faire vérifier leurs affaires.

M. Mark Adler: C'est donc une bénédiction, pas seulement pour le consommateur typique, mais aussi pour l'ensemble de la société.

Mme Carolyn Burke: Effectivement.

M. Mark Adler: Je veux aussi parler...

Le président: Vous avez environ une minute et demie, monsieur Adler.

M. Mark Adler: Merci.

Je veux aussi parler rapidement de l'emploi dans ce secteur et de la croissance de la technologie. Par rapport au reste du monde, le Canada est parmi les meilleurs en ce qui a trait à cette technologie, n'est-ce pas?

M. Derek Colfer: Nous sommes les meilleurs.

M. Mark Adler: Nous sommes les meilleurs. C'est donc dire que c'est toute une réussite pour le Canada dont vous nous parlez aujourd'hui.

Mme Martha Hall Findlay: Oui.

M. Derek Colfer: En effet.

M. Mark Adler: Avons-nous commencé à exporter cette technologie à l'étranger?

M. Derek Colfer: Nous avons commencé à exporter quelques-unes des leçons péniblement apprises lors des déploiements.

Des voix: Oh, oh!

M. Mark Adler: C'est important, ça aussi.

M. Derek Colfer: Oui. On ne peut pas les emballer, par contre.

M. Mark Adler: Non.

M. Derek Colfer: Le Canada est réellement en haut de l'échelle. D'autres font le même travail que moi dans différents marchés qui sont propices à l'utilisation des paiements NFC, soit Hong Kong, Singapour, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Nous avons une très longue avance sur les autres en ce qui concerne la technologie NFC. Les cartes sans contact... Toutes nos banques émettent des cartes sans contact, alors pour ce qui est des habitudes, il n'y a pas de différence entre passer une carte en plastique ou le faire avec un appareil mobile. C'est déjà ancré dans les habitudes des gens. Beaucoup de marchands acceptent cette forme de paiement.

Pour revenir sur le fait que 62 % des Canadiens possèdent un téléphone intelligent, c'est beaucoup par rapport au reste du monde.

Mme Martha Hall Findlay: Si on ajoute à cela l'historique des paiements et les pièces d'identité gouvernementales — comme je le disais plus tôt, permis de conduire, cartes santé, clés de chambre d'hôtel —, c'est très excitant pour EnStream, car on commence à recevoir des appels de l'étranger. L'ironie, c'est que des Américains nous ont appelés quelques fois. Nous devons leur expliquer que nous aimerions leur fournir la technologie, mais cela ne leur servirait pas à grand-chose, parce que les marchands là-bas n'acceptent pas les paiements sans contact. Mais c'est excitant. C'est un bon début.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Adler.

C'est à vous, monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci à vous tous.

C'est fascinant tout ça, surtout pour un vieil homme comme moi qui commence à peine à savoir se servir de son iPad.

Des voix: Oh, oh!

M. Dave Van Kesteren: Vous avez peut-être déjà répondu à la question que je m'apprête à poser. Juste pour vous montrer à quel point je ne suis pas à jour, j'aimerais savoir si la technologie permet de faire un paiement en passant mon téléphone intelligent devant mon iPad.

M. Derek Colfer: Techniquement, c'est certainement possible. Différentes entreprises travaillent là-dessus.

Il faudrait que les deux appareils soient munis d'une antenne NFC. Pour le iPad, par exemple, Apple a décidé de ne pas inclure d'antenne NFC dans ses produits, qu'il s'agisse de téléphones ou de tablettes, alors pour cet exemple précis, cela ne serait probablement pas possible.

• (1645)

M. Dave Van Kesteren: Cela m'amène à vous poser une question au sujet des Américains. Est-ce que cela fait partie de leur culture? Vous avez raison, quand je vais aux États-Unis, je ne peux pas payer mon essence avec ma carte intelligente. Je dois aller payer à l'intérieur. Est-ce une question de culture aux États-Unis?

M. William Giles: Les Américains sont sur le point de mettre en place la technologie des puces. J'ai assisté à une conférence à Salt Lake City la semaine dernière, qui s'intitulait « Smart Card Alliance ». J'accompagnais un groupe d'experts canadiens, qui étaient là pour enseigner aux Américains comment implanter les systèmes à puce et de paiement sans contact.

M. Dave Van Kesteren: Ce serait donc une occasion en or pour votre société, Martha, et pour d'autres, d'exporter...

M. William Giles: D'exporter notre savoir, oui.

Mme Martha Hall Findlay: Oui.

M. Dave Van Kesteren: Ils en demandent. J'ai...

M. Cameron Schmidt: J'aurais un autre exemple à vous donner. Vous avez parlé de passer un téléphone intelligent devant une tablette.

M. Dave Van Kesteren: Oui.

M. Cameron Schmidt: Nous testons en ce moment un système de balise — et Apple le fait aussi — qui utilise la technologie Bluetooth. Si vous décidez d'activer la technologie, votre visite est enregistrée quand vous entrez dans un magasin. Inutile de sortir le téléphone de votre poche. Vous pouvez régler la facture grâce à la reconnaissance faciale. L'image de votre visage est transmise au système du terminal de point de vente, vous payez et vous partez. Des percées technologiques inimaginables sont sur le point...

M. Dave Van Kesteren: C'est incroyable. Félicitations.

Madame Burke, je suis tout à fait d'accord avec vous. Ayant moi-même été entrepreneur, je crois que les cartes ont été une invention merveilleuse, et la quantité d'argent... Je l'ai répété souvent, et le comité aussi d'ailleurs, mais les avantages compensent largement les coûts.

J'espère qu'avec juste assez de concurrence, et même avec une nouvelle procédure... Si j'ai bien compris, vous dites qu'avec votre technologie, l'information doit passer par une borne, tandis qu'avec le téléphone, Martha, tout est dans le téléphone. Les pare-feux sont intégrés au téléphone. Est-ce bien cela?

Mme Martha Hall Findlay: La RBC est la seule banque jusqu'à maintenant à avoir déployé une solution utilisant la technologie en nuage. La CIBC a lancé une solution qui n'utilise pas la même technologie. À notre avis, les deux sont également sécuritaires. La sécurité est assurée de manière un peu différente, mais les deux sont incroyablement sécuritaires.

M. Dave Van Kesteren: D'accord.

Mme Martha Hall Findlay: Les solutions normalement déployées par les banques, soit celles déjà lancées par la CIBC ou celles sur le point de l'être, l'information est stockée sur la carte SIM, mais les données sont toutes chiffrées de façon très rigoureuse. Mais c'est différent.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

Le président: Vous avez deux minutes.

Mme Carolyn Burke: Puis-je ajouter quelque chose à ce sujet?

M. Dave Van Kesteren: Non, je veux pouvoir poser ma question avant.

Vous avez parlé de cyberattaques et du fait qu'elles avaient toutes été infructueuses. Mais ce qu'il faut retenir, c'est qu'on essaie de pirater le système. Ai-je raison? Je pense à la sécurité dans tout cela.

Allez-y, monsieur Colfer.

M. Derek Colfer: En effet, des gens essaient de pirater le système. En l'espace de cinq minutes, il y a environ 1 000 demandes d'accès à VisaNet.

M. Dave Van Kesteren: D'accord. Ma femme me sermonne chaque fois que je fais des achats par Internet. Au fond, l'idée me traverse l'esprit moi aussi. Est-ce bien sécuritaire d'offrir cette information comme cela? Dites-vous que votre système est plus sûr? Même s'il n'y a pas d'exemple...

Mme Carolyn Burke: En gros, vous pouvez dire à votre femme qu'elle n'est aucunement responsable s'il arrive quoi que ce soit quand elle achète des choses sur Internet, ce qui veut dire...

M. Dave Van Kesteren: C'est moi qui paie, pas elle.

Des voix: Oh, oh!

Mme Carolyn Burke: Elle n'est pas plus responsable s'il arrive quelque chose.

Des voix: Oh, oh!

Mme Carolyn Burke: Vous ne seriez pas responsable si elle faisait des achats par Internet.

J'allais dire que la technologie évolue très rapidement, et cela revient à notre discussion sur la sécurité. La RBC ne voulait pas être confinée à une seule plateforme. Il suffit de regarder autour de la table pour voir qu'il existe toutes sortes d'appareils. Personne ne peut prédire quelle technologie l'emportera sur les autres, ni vers quoi on se dirige exactement. Nous voulions donc adopter une technologie assez flexible pour qu'elle soit simple à utiliser et sécuritaire, sans se limiter à un seul type de plateforme.

M. Dave Van Kesteren: Très rapidement, je veux poser une dernière question, et c'est ce que tout le monde veut savoir, j'ai l'impression.

Est-ce que quelqu'un pourrait voler cet appareil? Je sais que ce n'est pas comme un téléphone intelligent, mais est-ce que quelqu'un pourrait le voler et l'utiliser...

M. Derek Colfer: On pourrait voler cet appareil de la même façon qu'on volerait une carte de plastique. Toutefois, les fonctions

intelligentes qui y sont intégrées offrent une très bonne protection. L'appareil lui-même peut être verrouillé à l'aide d'un mot de passe. L'application de paiement utilisée pour faire des achats pourrait elle aussi être verrouillée.

Quand on parle de stocker les authentifiants de façon sécuritaire grâce à la technologie en nuage — on commence avec les données de paiement, et plus tard ce sera peut-être les permis de conduire et les passeports —, tout le monde se souvient sans doute d'avoir perdu son portefeuille et d'avoir dû faire 15 téléphones pour régler tout cela. Si toutes les données sont stockées numériquement dans un téléphone, il suffit d'un seul appel pour que tout soit bloqué et réapprovisionné. C'est un outil très puissant pour les consommateurs.

• (1650)

Mme Martha Hall Findlay: Permettez-moi d'ajouter que le plus grand avantage est le réapprovisionnement. Combien de temps faut-il pour faire remplacer toutes ses cartes quand on perd son portefeuille? Avec cela, il est possible de le faire en temps réel par la voie des ondes.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Van Kesteren.

La parole est à M. Thibeault. Je vous en prie.

M. Glenn Thibeault: Merci, monsieur le président.

L'an passé, les frais d'interchange ont rapporté 4,2 milliards de dollars, des frais qu'ont payés les petites entreprises de l'ensemble du pays. On nous a dit qu'il n'y avait qu'un seul taux, mais il y en a plusieurs qui s'appliquent selon la carte première que vous traînez dans votre portefeuille. Si vous avez négocié un taux avec une telle organisation ou tel organisme membre — peut-être à 1,7 % —, quand un client utilise une carte première, le taux peut grimper jusqu'à 6 %, surtout avec les nouvelles cartes haut de gamme. Les petits entrepreneurs sont vraiment très inquiets.

J'imagine que je vais vous poser la question à vous, monsieur Schmidt. Si un client fait affaire avec un commerçant qui utilise vos services PayPal, s'il s'agit d'une carte Visa classique, d'une MasterCard première ou d'une American Express, quel est le taux facturé par PayPal?

M. Cameron Schmidt: Dans la plupart des cas, le taux facturé est de 2,9 % plus 30 ¢, peu importe la carte utilisée. Que le client approvisionne son compte à l'aide d'une carte première, d'une carte de débit ou de différentes formes de crédit, nous offrons un taux fixe au marchand. C'est un avantage important.

M. Glenn Thibeault: On entend dire qu'il peut y avoir jusqu'à 20 taux différents, selon la carte présentée par le client. On peut comprendre pourquoi les petites entreprises s'en font à ce sujet.

Attendez-moi un moment. C'est dans le budget, alors nous étions heureux de voir que...

Le président: Avez-vous aimé le budget?

Des voix: Oh, oh!

M. Glenn Thibeault: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. Je vous ai demandé d'attendre. J'ai dit que c'était dans le budget; on peut en parler. On ne donne pas beaucoup de détails, et ce n'est pas l'endroit pour en discuter.

Nous avons fait pression sur le gouvernement pour qu'il prenne des mesures à cet égard. La fin approche, car les petites entreprises commencent vraiment à tirer le diable par la queue. J'ai cru comprendre plus tôt qu'il n'y aurait pas de frais supplémentaires pour cela, alors c'est une bonne chose. Mais qu'en est-il des terminaux? Vous allez donner le choix aux consommateurs. Alors on aura un terminal pour les cartes de débit et un autre pour les cartes de crédit. Allons-nous nous assurer qu'un seul terminal pourra servir pour les deux ou est-ce qu'il faudra vraiment avoir deux terminaux distincts? Comment est-ce que cela va fonctionner?

M. Derek Colfer: Ces terminaux acceptent différents réseaux de paiement.

Mme Martha Hall Findlay: C'est seulement un terminal.

M. Glenn Thibeault: Juste un terminal.

Et il n'y aura pas de frais supplémentaires?

Le président: Pourriez-vous adresser vos questions à quelqu'un en particulier?

M. Glenn Thibeault: Désolé, bien sûr.

Je vais adresser ma question à M. Colfer, puisqu'il a commencé.

M. Derek Colfer: Ces terminaux acceptent plusieurs...

Beaucoup de marchands ont récemment déployé des solutions de paiement sans contact. Par « paiement sans contact », on parle de Flash Interac, de la technologie PayPass de MasterCard, et de payWave de Visa. Ce sont toutes des solutions de paiement sans contact. Les terminaux acceptent les trois, si le marchand décide d'accepter les trois.

M. Glenn Thibeault: Madame Burke.

Mme Carolyn Burke: Le terminal du marchand n'a pas d'importance pour nous. La plupart des marchands acceptent les paiements sans contact. Certains utilisent les codes QR, d'autres emploient différentes méthodologies. La technologie en nuage sécurisée est compatible avec tous ces systèmes.

Je vous dirais, monsieur Thibeault, que beaucoup d'acquéreurs de marchands, y compris le numéro un au pays, offrent aux commerçants un taux fixe pour toutes les cartes, comme le fait PayPal. Il en va de même pour les petites entreprises; on offre des taux pondérés pour les très petits volumes.

M. Glenn Thibeault: Les propriétaires de petites entreprises parlent de plus en plus de PayPal et d'autres organisations, comme Square, parce qu'ils ne savent pas avec précision quelle sera leur facture à la fin du mois. Avec les cartes premières qui ont différents taux d'interchange, il est impossible pour les petits entrepreneurs de savoir combien ils devront déboursier à la fin du mois. Le paiement est prélevé avant même qu'ils aient pu poser des questions.

Il faut revoir l'ensemble du système et veiller à ce que les propriétaires de petites entreprises soient entendus. C'est nous, les consommateurs, qui payons pour cela au bout du compte.

Madame Burke, vous disiez plus tôt que le Tribunal de la concurrence avait permis d'honorer toutes les cartes. Ce n'est pas tout à fait exact. Quand le tribunal a rendu sa décision le 23 juillet 2013, il a indiqué qu'il y avait des pratiques anticoncurrentielles en place et il a chargé le Parlement de trancher à cet égard.

Les petites et moyennes entreprises demandent des changements. Je pense que les paiements mobiles offrent cette possibilité, mais si rien ne change, les coûts vont continuer de grimper en flèche.

Le président: D'accord.

Brièvement, madame Burke, je vous prie.

Mme Carolyn Burke: Nous pensons que le système doit être équilibré et respecter les besoins des marchands et des consommateurs pour être efficace. Nous ne voulons pas que les taux d'interchange des petites entreprises montent en flèche. Nous voulons qu'ils demeurent abordables. C'est une des choses que nous faisons pour que cela n'arrive pas.

Je vous dirais, cependant, que bien des acquéreurs offrent un taux fixe peu importe la carte utilisée, même si des taux différents sont associés à chacune. Des forfaits sont offerts en ce sens.

● (1655)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Thibeault.

Je vais prendre le prochain tour de questions.

Je veux revenir sur le thème de l'ubiquité et de la normalisation, qu'a abordé Mme Hall Findlay. La plupart d'entre vous avez sans doute déjà vu le célèbre épisode de *Seinfeld* dans lequel George Costanza a un gros portefeuille qui contient un millier de cartes.

Madame Burke, dans l'exposé sur la BRC, vous nous avez dit que vous aviez trois cartes. Il y a la carte client BRC, la Visa Infinite Avion; et la carte Target. Vous avez donc une carte de magasin dans le nuage sécurisé.

Dans combien de temps pouvons-nous nous attendre à voir toutes les cartes, comme la carte Pharmaprix, stockées dans le nuage?

Mme Carolyn Burke: Il ne faudra pas attendre très longtemps. En fait, on n'a pas parlé des points fidélité. Par exemple, la carte de points fidélité Avion de la BRC est déjà là, alors il en faudra peu pour que la même chose soit vraie pour les autres programmes du genre, comme celui de Pharmaprix. C'est un environnement virtuel.

Nous vous avons parlé de ces trois cartes parce que se sont celles que les consommateurs ont sur eux le plus souvent de nos jours au Canada.

M. William Giles: J'ajouterais quelque chose, si cela ne vous dérange pas. La démonstration que Nicolas Dinh et notre équipe ont apportée aujourd'hui montre l'utilisation de cartes fidélité, de coupons et de cartes de paiement, le tout par une seule pression du doigt. Vous pourriez la voir en direct au fond de la salle plus tard.

Le président: Monsieur Schmidt.

M. Cameron Schmidt: J'allais simplement dire que PayPal permet la même chose. Peu importe le type de carte...

Le président: Et vous discutez activement de ces options avec les différents détaillants.

M. Cameron Schmidt: Absolument.

Le président: Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Je crois que la solution de la RBC pour stocker les authentifiants dans le nuage est merveilleuse. Cependant, il ne s'agit pas que de cela. Vous vouliez peut-être savoir s'il était possible de réunir toutes ces fonctions dans un seul dispositif. C'est ce qu'on appelle la fonction portefeuille utilisée à partir du téléphone, et je pense que Rogers va la déployer plus tard.

Il existe deux types de portefeuilles, dont l'application simple que nous avons actuellement. J'ai l'application mobile de paiement de la CIBC sur mon téléphone, mais elle ne fonctionne que pour la CIBC. Les vrais portefeuilles, les portefeuilles ouverts, sont ceux qui permettent de stocker toutes vos cartes, les coupons, les cartes-cadeaux. C'est ce qui est vraiment intéressant pour les consommateurs, parce que cela leur permet d'utiliser... Vous allez voir une démonstration là-dessus.

Deux portefeuilles sont sur le point d'être commercialisés au Canada. Il y a Suretap, qui est celui auquel Rogers travaille. C'est très excitant. Il y a aussi le portefeuille Ugo, qui a été annoncé il y a quelque temps par la Banque TD et la Banque PC. Ce sont des exemples de portefeuilles ouverts qui permettent de faire ce que vous demandiez, si j'ai bien compris votre question.

Le président: Oui, exactement. Merci beaucoup pour cette réponse.

Je vais donc passer à ma prochaine question, qui porte sur la technologie en nuage.

Avec PayPal, vos données sont également stockées dans le nuage. Je devrais peut-être utiliser l'exemple de la RBC. Si je tape pour faire un paiement, l'information s'en va dans le nuage, elle n'est pas stockée dans mon BlackBerry. Y a-t-il des risques pendant la transmission des données?

On nous répète souvent de cacher notre NIP, que c'est lors d'une transaction par débit ou par crédit que c'est le plus dangereux que quelqu'un s'empare de nos données personnelles pour voler notre identité. Est-ce que la transmission du terminal au nuage pose des risques pour la sécurité dont le comité devrait être au courant?

Mme Carolyn Burke: Absolument pas. En fait, s'il y en avait eu, le déploiement n'aurait pas eu lieu. La sécurité passe avant tout, viennent ensuite le choix et la facilité d'utilisation.

Le président: D'accord.

Monsieur Schmidt, avez-vous un commentaire à formuler à ce sujet?

M. Cameron Schmidt: La technologie n'est pas ma spécialité, mais nous pouvons vous fournir des détails là-dessus si vous le voulez. Cependant, sachez qu'il n'y a pas de risque de ce côté.

Le président: Alors quand quelqu'un fait un paiement et que les données sont transmises, il est absolument impossible que cette information soit interceptée?

M. William Giles: Monsieur, me permettez-vous de vous expliquer rapidement comment fonctionne la technologie?

Le président: Bien sûr.

M. William Giles: Les données partent d'un endroit sécurisé, dans le cas d'EnStream, il s'agit de la carte SIM insérée dans le terminal du point de vente, et elles suivent les canaux normaux utilisés pour toutes les transactions effectuées par carte.

Le président: Pour ma dernière question — je n'ai que 30 secondes —, je veux revenir sur le point soulevé par M. Van Kesteren. Si je perds mon BlackBerry, ce qui m'est déjà arrivé, je téléphone à mon bureau avec le BlackBerry de quelqu'un d'autre pour demander qu'on avertisse la Chambre des communes. Les techniciens envoient la commande dite « kill pill », qui neutralise toutes les informations et les différentes connexions. Il est donc impossible, du moins c'est ce qu'on nous dit, que quelqu'un trouve les coordonnées de James Rajotte sur le BlackBerry perdu. J'ai l'impression que ce serait exactement la même chose si je perdais mon BlackBerry avec la carte SIM contenant les informations de base. Quelqu'un peut répondre à la question?

• (1700)

M. Cameron Schmidt: Dans le cas de PayPal, aucune information n'est stockée dans le téléphone.

Le président: Rien n'est stocké dans le téléphone.

Qu'en est-il de la carte SIM, madame Burke?

Mme Carolyn Burke: C'est la même chose à la RBC. Il n'y a rien dans le téléphone qui en vaille la peine.

Le président: Alors il serait inutile d'envoyer la commande « kill pill », parce que peu importe ce que contient la carte SIM, la personne qui la trouverait ne pourrait pas s'en servir?

Mme Carolyn Burke: C'est exact. Mais vous devriez tout de même le faire pour votre courriel.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Oui, d'accord. Très bien.

Merci beaucoup, ce fut très intéressant de discuter avec nos témoins d'aujourd'hui.

Chers collègues, comme nous l'avions convenu, nous allons nous arrêter ici. Pour ceux que cela intéresse, les représentants des entreprises vont nous présenter une petite démonstration de la technologie à l'arrière de la salle.

Merci beaucoup d'être venus nous parler aujourd'hui.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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