



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 037 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 16 juin 2009

Présidents

M. James Rajotte
L'honorable Michael Chong

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent des finances

Le mardi 16 juin 2009

•(1010)

[Traduction]

Le coprésident (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): La séance est ouverte.

Voici une nouvelle séance conjointe du Comité permanent des finances et du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude des frais d'interchange des cartes de crédit et du système de paiement par carte de débit au Canada.

Chers collègues, nous recevons aujourd'hui L'Association Interac représentée par son président et chef de la direction, M. Mark O'Connell. Bienvenue, monsieur. Je crois que vous allez rester avec nous pendant toute la durée de la séance d'aujourd'hui. Vous disposez d'un maximum de 10 minutes pour faire une déclaration préliminaire, après quoi les membres du comité vous poseront des questions.

La parole est à vous pour votre déclaration préliminaire.

[Français]

M. Mark O'Connell (président et chef de la direction, Association Interac): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité.

[Traduction]

Bonjour et je vous remercie pour votre invitation.

Jusqu'à maintenant, les audiences ont davantage porté sur les cartes de crédit. Or, je suis ici pour vous parler du marché en constante évolution des services de paiement par débit. Il s'agit d'un sujet important, car les Canadiens sont au deuxième rang des plus grands utilisateurs de cartes de débit dans le monde.

Le marché des services de paiement par débit ne cesse de changer et la façon dont il évolue aura une incidence importante sur les commerçants et les consommateurs canadiens. Je m'explique. La concurrence est très vive sur le marché canadien des paiements, ce que nous approuvons. Toutefois, nous croyons qu'elle devrait être assujettie à des règles équitables.

Je traiterai de cette question en vous parlant de l'orientation que nous voulons donner à Interac, une entreprise canadienne de grande valeur, et des mesures à prendre pour que tous les intervenants — émetteurs, acquéreurs, commerçants et consommateurs — continuent de profiter d'un bon service sur le marché des services de paiement par débit. Ce faisant, je procéderai également à une mise au point quant aux commentaires faits par d'autres intervenants sur nos activités, de sorte que vous ayez une idée juste de notre entreprise et des raisons pour lesquelles sa viabilité est si importante pour le marché canadien.

Nul doute que les Canadiens aiment Interac et les cartes de débit Interac: c'est un système fiable et sûr auquel ils ont accès en tout temps. En résumé, Interac est un système de paiement canadien par

carte de débit de haut niveau. Fondé en 1984, L'Association Interac est responsable de l'exploitation du réseau.

Nos membres ne sont pas que des banques. Nous regroupons également des coopératives d'épargne et de crédit, d'autres institutions financières, des entreprises de paiement et de technologies ainsi que des commerçants. À titre de réseau de paiement, nous n'émettons pas de cartes de paiement, nous n'exploitons pas de guichets automatiques ou de terminaux de point de vente et nous n'imposons pas de frais aux commerçants et aux consommateurs.

Interac est le seul réseau de paiement national par carte de débit présent d'un océan à l'autre. C'est aussi la seule marque nationale de service de paiement développée au Canada. Interac exploite à l'échelle nationale un réseau de paiement efficace et de renommée mondiale qui est à l'avant-garde au chapitre de la sécurité. Et, nous offrons le seul produit de paiement par débit qui utilise un système de compensation et de paiement selon les règles établies par l'Association canadienne des paiements, ainsi que ses garanties de solvabilité et de liquidité. Mode de paiement préféré des Canadiens, Interac constitue depuis longtemps la solution dont le coût est le moins élevé pour les commerçants canadiens. Nous offrons aux consommateurs et aux commerçants une gamme de produits de paiement éprouvés dans les modes de prestation de services aussi bien en personne qu'en ligne.

Je vais passer à la troisième page pour parler de la série de solutions que nous offrons. Vous êtes probablement nombreux à connaître les deux premières qui constituent nos principaux produits. Il y a d'abord le service de retrait en mode partagé qui est le service pour lequel la société a été créée. Il permet aux titulaires de carte de retirer de l'argent partout au Canada à des guichets automatiques n'appartenant pas à leur institution financière. Notre service le plus utilisé est le paiement direct Interac qui est un service de débit en temps réel offert à grande échelle et assorti d'un NIP, qui permet aux Canadiens de faire des achats chez des commerçants, partout au Canada.

Nous offrons également le débit transfrontalier qui permet aux voyageurs canadiens de payer avec leur carte de débit dans près de deux millions de points de vente aux États-Unis, grâce à un partenariat avec le réseau NYCE couvrant environ 80 p. 100 des États-Unis. Et d'autres partenariats sont sur le point d'être conclus.

Contrairement à ce que certains pensent, Interac est bel et bien présent en ligne. Le premier produit qu'il y offre est le Virement de fonds par courriel Interac. Il permet aux Canadiens d'envoyer et de recevoir de l'argent presque en temps réel, partout au pays, d'un compte bancaire à l'autre. Les transactions se font rapidement et en toute sécurité sur le réseau bancaire en ligne, sans que l'expéditeur ait besoin des données bancaires du destinataire. Il lui suffit d'indiquer l'adresse courriel de ce dernier.

Le deuxième produit en ligne est Interac en ligne, une solution exclusive qui permet aux internautes canadiens de faire des achats en ligne en toute sécurité et d'en débiteur le montant de leur compte bancaire, sans avoir à fournir des renseignements financiers personnels aux commerçants, pas même un numéro de carte. Ce service est offert par d'importants commerçants en ligne du Canada, notamment VIA Rail, des sociétés de télécommunications comme Rogers, TELUS et Virgin Mobile, des organismes de bienfaisance comme la Société canadienne de la Croix-Rouge, de nombreuses universités, des municipalités et des détaillants comme Dell qui offre ce service depuis deux ans.

Ce sont d'excellents produits, mais j'avoue que leur croissance dans le marché est entravée par des difficultés qui découlent de nos problèmes de gouvernance, dont je discuterai bientôt.

Après avoir fait le point sur la croyance selon laquelle il y a un manque de solutions de paiement en ligne, passons aux assertions de sécurité de nos concurrents.

Interac est, et a toujours été, un chef de file en matière de prévention, de détection et de gestion des cas de fraude par carte de débit. Interac considère que les investissements dans son système de sécurité constituent des investissements de base. Sa stratégie à niveaux multiples comprend d'importants investissements dans la sensibilisation des consommateurs et des commerçants, ainsi que son passage à la carte à puce. De plus, Interac met à la disposition de ses membres des outils de gestion de la fraude uniques et très puissants. Ces efforts ont été constants et devront être maintenus.

En fait, ces efforts ont permis au secteur de réduire la fraude par carte de débit pour la première fois depuis de nombreuses années. En 2008, elle a diminué de 3 p. 100, tombant à 104 millions de dollars, après des années de croissance soutenue. Comparez ces résultats avec ceux présentés au comité par l'Association des banquiers canadiens selon laquelle nos collègues du secteur des cartes de crédit ont constaté une augmentation de la fraude de 34 p. 100 pour atteindre plus de 500 millions de dollars.

Pour ce qui est du Web, qui est si important, en raison de son concept unique, Interac en ligne est l'une des méthodes de paiement les plus sûres qui soient offertes. En effet, son ratio des pertes imputables à la fraude n'est que de un point de base, comparativement à 78 points de base pour les transactions en ligne par carte de crédit et les transactions « sans carte » au Royaume-Uni, par exemple. Je crois donc qu'Interac en ligne est une méthode de paiement clairement supérieure aux options de débit en ligne offertes par les compagnies de carte de crédit.

Je vais maintenant vous parler de frais et de la façon dont Interac couvre les charges d'exploitation du service Paiement direct Interac.

Ainsi que je l'ai indiqué précédemment, le système de débit Interac a toujours été une option de paiement à faible coût pour les commerçants. Pour le traitement d'une transaction de débit, Interac perçoit des frais de commutation auprès des acquéreurs et des émetteurs. L'Association Interac est exploitée selon le principe du recouvrement des coûts conformément à une ordonnance par consentement et ces frais de commutation ne servent qu'à couvrir ses dépenses d'exploitation. Ces frais de commutation sont fixes et s'élèvent actuellement à 0,8 ¢ par transaction. D'une année à l'autre, nos frais varient entre environ 0,4 et 0,8 ¢.

Dans son témoignage, MasterCard a affirmé que ses frais de commutation sont de 0,5 ¢ par transaction pour son produit de débit Maestro au Canada. Je vous rappelle qu'Interac est exploitée selon le principe du recouvrement des coûts, que ses budgets de marketing sont très modestes et que ses dépenses de recherche et de

développement sont pratiquement nulles. Je ne suis pas au courant de leur stratégie de pénétration du marché canadien et ne me livrerai pas à des conjectures, même si l'exercice est tentant. Je peux toutefois affirmer que, à ma connaissance, cette tarification des transactions de débit est nettement inférieure à celle de MasterCard et de Maestro dans tout autre marché du monde.

• (1015)

Interac occupe une position bien définie dans le marché canadien, où elle est bien ancrée. Elle propose depuis longtemps des services à faible coût. C'était là notre stratégie, et nous comptons continuer dans cette voie.

Dans le contexte actuel de changement rapide du marché et à la lumière des commentaires que vous avez reçus de commerçants...

Le coprésident (M. James Rajotte): Il vous reste environ une minute, monsieur O'Connell.

M. Mark O'Connell: ... de fournisseurs de services de traitement des paiements et d'institutions financières, il se dégage un vaste consensus quant à la nécessité qu'Interac évolue. Nos structures actuelles d'association et de recouvrement des coûts sont archaïques et ne peuvent être viables. Depuis 1996, L'Association Interac est assujettie à une ordonnance par consentement qui est interventionniste et très contraignante pour tous les aspects de notre entreprise. Dans le monde entier, on a reconnu que les associations représentaient un mode de fonctionnement lent et lourd à gérer. De ce fait, nous sommes clairement désavantagés par rapport à la concurrence.

À l'instar d'Interac, VISA et MasterCard portent le montant de l'achat au débit du compte bancaire du client qui paie avec sa carte de débit. Ces sociétés sont bien financées et disposent d'une grande expérience dans la mainmise de réseaux nationaux existants aux dépens des fournisseurs de services de paiement nationaux. Elles ont déjà livré pareille guerre des services de débit aux États-Unis et nous constatons qu'elles utilisent des stratégies semblables ici en déployant beaucoup d'énergie pour conclure des ententes avec les émetteurs, les acquéreurs et les commerçants.

Des acquéreurs vous ont parlé de cette situation. Ils reçoivent des stimulants financiers afin de développer et de commercialiser des applications de débit, et ils risquent maintenant de se voir imposer des sanctions s'ils ne le font pas. Le temps presse. Des changements s'imposent et doivent se produire rapidement.

Nous sommes actuellement en pourparlers avec le Bureau de la concurrence au sujet de l'ordonnance par consentement et des changements à apporter à notre organisation interne. Nous devons modifier notre structure de gouvernance et générer un capital interne qui pourra être réinvesti dans les activités de l'entreprise. Il faut aussi qu'Interac soit géré indépendamment de ses membres.

En troisième lieu, nous avons besoin de plus d'investissement et d'innovation, ce qui signifie que des changements devront être apportés au système de tarification des produits Interac de façon à répondre aux besoins de l'entreprise, mais aussi en respectant notre stratégie qui consiste à être un fournisseur à faible coût.

• (1020)

Le coprésident (M. James Rajotte): Je suis désolé, mais nous avons largement dépassé le temps alloué. À moins que les membres du comité ne veuillent le laisser terminer... C'est 10 minutes au maximum.

Les membres du comité désirent-ils le laisser terminer?

Des voix: Oui.

M. Mark O'Connell: Merci.

Le coprésident (M. James Rajotte): Le ministre des Finances l'a fait en moins de 10 minutes, dois-je dire. Mais allez-y.

L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.): Oui, mais il en a plus à dire.

Des voix: Oh, oh!

Le coprésident (M. James Rajotte): À l'ordre.

Veuillez poursuivre, monsieur O'Connell.

M. Mark O'Connell: Merci.

Comme je le disais, nous avons besoin de plus d'investissement et d'innovation pour préserver Interac. Cela signifie que des changements devront être apportés au système de tarification des produits Interac. Ces changements doivent toutefois respecter notre stratégie qui consiste à être un fournisseur à faible coût. C'est important.

Je conviens qu'aucune donnée ferme ne justifie mes allégations. J'ai dû répondre à des questions quant à notre intention de former une organisation à but lucratif et j'ai clairement entendu les inquiétudes exprimées à l'égard d'un risque de prise de profit excessif. Or, je peux vous assurer que nous nous engageons à demeurer un fournisseur à faible coût. À ce propos, j'offre de soumettre nos états financiers annuels à l'examen du ministère des Finances et nous sommes prêts à prendre cet engagement par écrit. Nous assumerons nos responsabilités.

Interac doit changer, comme nous le disons à la page 8. J'espère m'être bien exprimé sur ce point. Toutefois, pour assurer la prospérité du marché des services de paiement par débit au Canada, il ne faudra pas se contenter d'apporter des modifications internes à notre organisation. Le système de paiement canadien est une infrastructure nationale et doit être perçu comme tel.

Pour livrer une saine concurrence sur le marché, il est essentiel de disposer de règles équitables. Ce comité a entendu les témoignages de tous les intervenants à propos d'un besoin de transparence dans le choix des titulaires de carte et des commerçants, et de l'importance d'établir des règles de base identiques pour tous les fournisseurs. Je suis tout à fait de cet avis. Malheureusement, les règles ne sont pas équitables pour tous.

Des renseignements clairs sur les services offerts et les coûts connexes, de même que la capacité de faire un choix en fonction de ces données sont des caractéristiques de la concurrence. Ils sont également au cœur de notre modèle de gestion. Nous avons toujours présenté clairement nos services et nos tarifs à nos clients, et nous continuerons de le faire. Nous espérons que le marché suivra cet exemple et offrira tant aux consommateurs qu'aux commerçants des choix clairs et compréhensibles.

Lorsqu'elle est fondée sur des bases adéquates, la concurrence peut s'exercer de façon efficace et produire les meilleurs résultats pour tous les participants. Toutefois, sans de telles bases, le système n'est pas avantageux pour les utilisateurs et Interac ne réussira pas à soutenir la concurrence.

Pour conclure, je rappelle que nous accueillons favorablement la concurrence, à condition toutefois qu'elle soit livrée sur un pied d'égalité. Nous croyons également que notre système de débit devrait être transparent afin de permettre aux utilisateurs de faire un choix éclairé. Pour Interac, faire concurrence aux réseaux mondiaux de VISA et MasterCard ne signifie pas adopter leurs stratégies. Après avoir observé leurs activités, nous considérons qu'il ne serait pas avantageux de procéder de la même façon. Interac continuera plutôt d'exercer ses activités par l'intermédiaire de son réseau canadien, non

pas en éliminant ses différences, mais plutôt en misant sur ces dernières et en en tirant profit.

L'un des avantages stratégiques du service Paiement direct Interac est qu'il constitue une option de paiement à faible coût, où les frais sont fonction du nombre de transactions. Tout changement apporté à la structure des prix tiendra compte de ces principes. Et nous témoignerons de cet engagement en ouvrant nos livres au gouvernement fédéral.

Toutefois, compte tenu du contexte actuel, les changements dont je vous ai fait part doivent être apportés. Si nous n'obtenons pas la permission d'apporter des changements afin d'exercer nos activités sur un pied d'égalité, le seul réseau de débit du Canada sera entravé et ne pourra offrir aux Canadiens les services qu'ils demandent et auxquels ils ont droit.

Merci beaucoup.

• (1025)

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous allons passer aux questions.

Nous allons commencer par M. McTeague. Vous disposez de sept minutes.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur O'Connell, je vous remercie d'être venu. Vous avez certainement abordé un certain nombre de questions sur lesquelles le comité désire se pencher.

Je vais passer très rapidement à ce qui m'inquiète ainsi, je pense, qu'un bon nombre de mes collègues autour de cette table. Votre mandat vous permet déjà d'établir des taux d'interchange et des frais suffisamment élevés pour produire les recettes dont vous avez besoin pour financer les innovations que vous croyez nécessaires pour éliminer les obstacles.

Pourquoi avez-vous besoin de réaliser un bénéfice? Ne pensez-vous pas que vos concurrents vont en profiter pour venir offrir dans le système de crédit exactement ce qu'ils ont peut-être proposé de faire dans le système de débit, ce qui pourrait vous évincer de ce marché.

M. Mark O'Connell: Effectivement, dans ce modèle d'association, les frais d'interchange sont actuellement nuls. En vertu de l'ordonnance par consentement, un vote majoritaire du conseil pourrait changer ce taux, mais cela souligne, je pense, la nécessité de procéder à une restructuration, car ce n'est pas une question de taux d'interchange. Notre organisation est enfermée, depuis 15 ans, dans un modèle qui s'est révélé lent et lourd dans le monde entier.

Cela m'amène au deuxième élément de votre question et je ne suis pas d'accord pour dire que notre structure de gouvernance nous permet de suivre l'évolution très rapide du marché — vous avez entendu des témoignages à ce sujet — pour faire les investissements dont notre organisation a besoin et pour lever les fonds nécessaires. C'est ce que nous essayons de faire. Nous essayons de devenir une organisation indépendante capable de lever des capitaux pour investir dans l'entreprise comme elle le juge bon sans qu'il soit nécessaire de tenir cinq réunions du conseil pour décider si nous allons répondre ou non à certains événements du marché. Il faut que nous puissions laisser la concurrence, et non pas d'autres facteurs, décider des résultats.

L'hon. Dan McTeague: Je le comprends, monsieur O'Connell. À bien des égards, vous êtes régis par les coopératives de crédit et les banques et vous avez travaillé avec elles. Ces dernières sont également concurrencées, pour les cartes de crédit, par des sociétés comme MasterCard et Visa. Bien entendu, elles ont un avantage sur le plan du crédit que vous n'avez pas vous-mêmes et cela soulève la question de la priorité de traitement. Dans ce genre de scénario, étant donné que vous êtes actuellement régis par les banques qui peuvent être attirées, incitées, intéressées ou séduites par des récompenses ou des incitatifs plus importants, comment allez-vous pouvoir soutenir la concurrence si vous n'avez pas la priorité de traitement?

• (1030)

M. Mark O'Connell: En ce qui concerne la priorité de traitement — tout le monde sait-il en quoi ça consiste?

La priorité de traitement commence par l'institution financière qui émet la carte de débit. Si une institution financière offre deux réseaux concurrents sur la même carte de débit, elle peut établir à l'avance quel réseau sera traité en priorité au point de vente ou elle peut permettre au titulaire de la carte de choisir l'option qu'il préfère. Par conséquent, quand une institution financière détermine ce choix à l'avance, c'est un traitement prioritaire. Si un commerçant, par exemple, accepte tous les réseaux qui sont sur cette carte, le terminal va automatiquement sélectionner l'option choisie à l'avance et diriger la transaction vers ce réseau.

L'hon. Dan McTeague: Je pense que nous le comprenons, monsieur O'Connell. Je voudrais savoir comment Interac va réagir, comment elle va faire face à la situation si la concurrence devient trop forte, comme vous l'avez laissé entendre.

M. Mark O'Connell: Je voulais d'abord m'assurer que tout le monde avait compris.

J'ai de sérieuses objections au sujet du traitement prioritaire. Cela va à l'encontre des stratégies que j'ai énoncées et du principe selon lequel le consommateur et le commerçant doivent avoir le choix. Ce sont donc des questions sur lesquelles le conseil d'administration se penche, mais j'y vois des objections du point de vue de la concurrence.

L'hon. Dan McTeague: Par conséquent, si vous envisagez certains plans, qu'advient-il d'Interac si le traitement prioritaire devient chose courante, comme certains d'entre s'y attendent?

M. Mark O'Connell: Nous allons certainement devoir examiner nos stratégies. Cela risque de les affecter. Nos stratégies et nos prix reposent sur les choix que font les commerçants et les consommateurs. S'ils n'ont plus ce choix, nous allons devoir réviser nos stratégies.

Je pense que cela aurait des répercussions très négatives sur l'avenir d'Interac. Je suis le PDG d'Interac et le gardien de la marque et je peux vous dire que le traitement prioritaire suscite également la

confusion au sujet de la marque. Un consommateur peut croire qu'il fait une transaction Interac alors qu'il se sert d'une marque concurrente offrant des conditions et des services différents. Je pense que la marque Interac est très solide dans le marché canadien. Je sais qu'elle est très solide auprès des commerçants. Nous avons toujours eu une bonne collaboration et des relations claires et transparentes avec les commerçants. Notre stratégie se fonde sur la capacité des commerçants de choisir ou d'influer sur le choix des consommateurs.

L'hon. Dan McTeague: Je le comprends, monsieur O'Connell.

Voici ma dernière question, et mes collègues prendront la suite. Envisagez-vous d'établir votre propre politique ou votre propre modèle de traitement prioritaire pour faire face à cette concurrence?

M. Mark O'Connell: Nous sommes pour la concurrence loyale. Nous cherchons à résoudre ce problème. C'est très complexe lorsqu'il y a plusieurs réseaux de débit sur la même carte. Ce sera une considération très importante pour nous.

Le coprésident (M. James Rajotte): Il vous reste 30 secondes.

L'hon. Dan McTeague: Un certain nombre de groupes de détaillants ont demandé aux membres du comité que les frais de débit soient fixes. Nous savons qu'un des concurrents a déjà proposé de se lancer dans le système de débit en adoptant une tarification au pourcentage. Que pense Interac de frais qui seraient fixes et non pas au pourcentage?

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas parler des délibérations qui ont cours actuellement au sujet de la tarification dans le cadre du projet de restructuration, mais je peux vous dire que nous avons toujours imposé des frais de commutation fixes, simples et transparents et que nous continuerons à le faire. En ce qui concerne les témoignages précédents, je crois important de souligner qu'il y a des frais de commutation et que souvent, dans le monde, même chez mes homologues des États-Unis, ces frais sont fixes. Mais il y a aussi d'autres frais. Je crois qu'aux États-Unis il y a huit autres frais qui peuvent présenter des caractéristiques différentes. Il y a ensuite les frais d'interchange qui sont presque toujours au pourcentage.

Nous avons un simple tarif qui est fixe.

Le coprésident (M. James Rajotte): Très bien, merci.

Monsieur Laforest, s'il vous plaît.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur O'Connell. Je vous remercie d'être là. Vous avez fait une excellente présentation, très claire, que j'ai beaucoup appréciée.

Dans la structure actuelle, des tarifs fixes sont chargés aux « processeurs », à ceux qui fournissent la technologie aux marchands, qui à leur tour les transfèrent aux marchands avec des frais additionnels. Est-ce bien ainsi que ça se passe actuellement?

• (1035)

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Vous avez raison. Nous faisons payer des frais fixes de 0,8 ¢ à l'acquéreur, qui offre ensuite ce service au commerçant en l'associant aux autres services qui font partie du contrat.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: J'aimerais bien comprendre. Est-ce 0,8 p. 100 ou 8 ¢ par transaction? Ce sont des frais fixes par transaction, n'est-ce pas? Oui.

Les institutions financières qui émettent des cartes de débit reçoivent-elles actuellement des redevances pour les transactions effectuées chez les marchands? Toutes les banques qui émettent des cartes de débit à leurs clients reçoivent-elles une redevance lorsque ces cartes sont utilisées pour une transaction?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Pour répondre à votre première question, les frais que nous faisons payer à l'acquéreur sont de moins d'un cent; ils sont de 0,8 ¢. Nous les faisons payer à l'acquéreur. L'émetteur ne touche pas de redevances sur la transaction au point de vente.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Cela veut dire que des frais de 0,8 ¢ sont chargés pour chaque transaction, dont 0,1 ¢ va au « processeur ». C'est bien cela? Donc, Visa touche 0,7 ¢ par transaction.

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Selon le modèle Interac, Interac fait payer à l'acquéreur moins d'un cent pour traiter la transaction du commerçant. Nous faisons également payer à l'émetteur les mêmes frais fixes pour traiter la transaction de l'autre côté, pour nous assurer que l'argent est disponible, etc. Ce sont les seuls frais qui sont perçus dans le modèle de débit Interac. Je ne peux pas vous parler du modèle Visa.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Comment les frais facturés au marchand sont-ils répartis? Un particulier fait un achat de 100 \$ avec sa carte de débit, et un coût de 0,8 ¢ est facturé au marchand pour cette transaction. Est-ce exact? Comment ce 0,8 ¢ est-il réparti?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Nous faisons payer 0,8 ¢ à l'acquéreur pour traiter la transaction. Bien entendu, l'acquéreur a une entente contractuelle avec le commerçant à qui il fournit d'autres services ainsi que le terminal qui se trouve au point de vente. Nous faisons partie de ses frais d'exploitation. Il inclut d'autres services dans son contrat avec les commerçants à qui il fait assumer ces frais dans un contexte concurrentiel. Généralement, le coût pour le commerçant qui fait partie du réseau Interac est de 3 ¢ à 15 ¢ ou, en moyenne, 7 ¢ ou 8 ¢ par transaction.

Vous avez raison. Pour une transaction de 100 \$, peu importe qu'il s'agisse d'un achat de 10 \$ ou de 100 \$ ou d'une télévision à 1 000 \$, c'est toujours le même montant de frais fixes.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Si possible, j'aimerais que vous nous écriviez pour nous dire comment les frais facturés aux commerçants sont répartis. À qui sont-ils destinés?

MasterCard nous a indiqué qu'Interac avait augmenté ses frais de 60 p. 100 en février dernier. Est-ce exact? Pour quelle raison avez-vous augmenté vos frais de 60 p. 100?

•(1040)

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Nous devons recouvrer nos coûts. Nos frais de commutation fixes augmentent ou diminuent chaque année en fonction de nos dépenses d'exploitation et des besoins du réseau au

cours de l'année. Par exemple, jusqu'ici, nos frais n'ont été que de 0,4 ¢ à 0,8 ¢ et cela dépendait de nos coûts d'exploitation au cours de l'année. Cette année, nous avons dû faire certains investissements et nous sommes en cours de restructuration. L'année dernière, MasterCard a fixé son taux à 0,5 ¢, ce qui correspond au taux d'Interac pour l'année dernière. Nos frais ont donc seulement augmenté pour nous permettre de couvrir nos dépenses.

[Français]

Le coprésident (M. James Rajotte): Il vous reste une minute, monsieur Laforest.

M. Jean-Yves Laforest: Avec une éventuelle arrivée de Visa et de MasterCard sur le marché des cartes de débit, Visa nous a dit que le client pourra choisir de faire sa transaction d'achat avec Visa, Visa débit ou Interac. Pensez-vous que c'est possible? Le consommateur sera-t-il suffisamment bien informé pour faire un choix judicieux?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Comme je l'ai dit à propos du traitement prioritaire, quand vous avez deux réseaux concurrents sur la même carte, cela pose certains problèmes de transparence et de choix pour le consommateur. Je suis d'accord avec vous. Je trouve intéressant que ni MasterCard ni Visa ne veulent figurer tous les deux sur la même carte et il y a certaines raisons à cela. À l'heure actuelle, il n'y a aucune confusion dans le marché. Quand vous sortez une carte de crédit, vous savez, en tant que consommateur, quel est l'instrument de paiement que vous utilisez. C'est votre carte Visa ou MasterCard. Quand vous sortez votre carte Interac, vous savez que c'est une carte de débit. Il est important de préserver cette transparence si deux réseaux de débit concurrents figurent sur la même carte. Il faudrait que les institutions financières annoncent clairement qu'il y a deux réseaux de débit sur la carte.

Il faudrait que la marque des deux réseaux soient clairement indiquée sur la carte de façon à ne pas avantager l'un ou l'autre. Il faudrait faire savoir aux consommateurs comment le système fonctionne au point de vente et le terminal devrait afficher les deux réseaux clairement et équitablement sur le même écran pour permettre au consommateur de faire un choix éclairé et au commerçant d'influencer ce choix.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci, monsieur O'Connell.

Nous passons maintenant à M. Wallace, s'il vous plaît.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur O'Connell, je vous remercie pour votre présence ici ce matin et pour votre exposé.

Je vais poser deux brèves questions dans la même veine avant d'aborder d'autres sujets. Dans votre déclaration préliminaire, vous dites... c'est ce qui est écrit ici. Voilà pourquoi je pense que cela suscite un peu la confusion. Dans un paragraphe vous dites que vous n'imposez pas de frais aux commerçants et aux consommateurs, mais deux paragraphes plus bas, vous déclarez constituer depuis longtemps la solution dont le coût est le moins élevé pour les commerçants canadiens.

Cela suscite donc une certaine confusion. Quand j'ai entendu cela, je me suis demandé si j'avais bien compris. En fait, vous faites payer des frais à l'acquéreur qui les inclut, avec d'autres frais, dans le montant qu'il facture au commerçant. Le commerçant finit par les payer. Ce sont des frais fixes et je comprends également pourquoi. C'est seulement un éclaircissement.

Je ne sais pas si M. McTeague voulait s'orienter dans cette voie ou non, mais c'était une de mes questions initiales. Bien entendu, vous n'êtes pas venu nous dire que la concurrence n'a pas sa place dans le marché. Pensez-vous, vous-même et votre organisme, que les réseaux de débit de Visa et MasterCard vont s'implanter au Canada quoi qu'il arrive? Est-ce votre opinion?

M. Mark O'Connell: J'irais même plus loin. Quand j'ai commencé à travailler pour Interac, il y a deux ans, et que nous avons entamé des discussions avec le Bureau de la concurrence, Visa et MasterCard étaient en train de pénétrer le marché canadien des cartes de débit. Ils sont déjà là. Il y a plusieurs d'un million de cartes.

•(1045)

M. Mike Wallace: Vous dites que votre organisation a besoin d'un changement législatif ou — et je ne sais pas si ce serait législatif — d'un changement dans les règles de fonctionnement d'Interac afin que vous puissiez concurrencer les nouveaux joueurs qui seront sur le marché. C'est à peu près ce que vous nous demandez aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. Mark O'Connell: Pour répondre à votre première question, vous avez raison, nous sommes une sorte de grossiste et nous imposons donc des frais à l'acquéreur, qui ajoute d'autres services aux nôtres. Nous faisons partie de ses coûts d'exploitation et vous avez raison de dire que ces coûts sont finalement absorbés par les commerçants.

Je ne suis pas ici pour prescrire des remèdes législatifs ou autres. Je suis venu vous dire que les règles ne sont pas équitables et qu'Interac ne pourra pas survivre si elles ne le sont pas. Je vais être plus précis.

Il faut d'abord des changements internes. Il faut supprimer les contraintes artificielles sur le plan du financement et de la gouvernance qui sont actuellement imposées à Interac. Nous sommes différents de nos concurrents. C'est le résultats de l'ordonnance par consentement.

M. Mike Wallace: C'est le résultat de l'ordonnance par consentement, d'accord.

M. Mark O'Connell: Comme vous le savez, nous sommes en pourparlers avec le Bureau de la concurrence pour nous restructurer afin que nous ayons les mêmes capacités que nos concurrents.

Deuxièmement, il faut faire en sorte que les consommateurs et les commerçants fassent des choix éclairés et libres dans le marché et je crois que c'est là où M. McTeague voulait en venir. Les consommateurs doivent savoir quel instrument de paiement ils utilisent. Il ne faut pas qu'ils croient utiliser Interac alors qu'en réalité ils utilisent une marque concurrente. Cela réduirait ma part de marché.

Les commerçants doivent clairement comprendre les options de paiement qui sont à leur disposition et les frais qui y sont associés et il faut qu'ils puissent choisir les options qu'ils préfèrent. Par conséquent, les ententes contractuelles, qui posent un problème dans l'industrie, doivent être rédigées de façon claire et indiquer séparément le prix de chaque option de paiement. La tarification ne doit pas être globale ou regroupée, car cela réduit à néant notre stratégie et notre option viable, à faible coût.

M. Mike Wallace: Avec quelle rapidité faudrait-il que l'ordonnance par consentement soit modifiée pour vous permettre de suivre rapidement l'évolution du marché?

M. Mark O'Connell: Il aurait fallu le faire hier.

M. Mike Wallace: Très bien. Vous êtes déjà venu à mon bureau et vous vous occupez activement de ce dossier, n'est-ce pas?

M. Mark O'Connell: Nous nous en occupons. Nos membres assument leur obligation de protéger les intérêts...

M. Mike Wallace: J'ai peut-être mal compris. Comment se fait-il que les banques ne soient pas en conflit d'intérêts si elles sont clientes des réseaux de débit Visa et MasterCard et siègent à votre conseil d'administration? Comment pourrait-il ne pas y avoir de conflit?

Pensez-vous avoir besoin d'une structure de gouvernance différente si vous obtenez ce que vous souhaitez à l'égard de l'ordonnance par consentement et si vous pouvez soutenir la concurrence sur le marché?

M. Mark O'Connell: J'ai été très franc en ce qui concerne nos difficultés sur le plan de la gouvernance et les problèmes que pose tout modèle d'association dans une organisation régie par ses propres usagers. Il est extrêmement difficile de parvenir à un consensus et cela ralentit énormément les choses. Je crois important de souligner que le conseil d'administration l'a reconnu lui-même dans sa recommandation et en appuyant le projet de restructuration de l'organisation, qui pourrait être géré par un conseil d'administration indépendant. Les membres du conseil ont également eu la bonne idée de constituer un conseil indépendant qui examine maintenant un grand nombre des aspects de la restructuration future.

N'oublions pas que le conseil de L'Association Interac a été mis en place conformément à l'ordonnance par consentement. En vertu de notre protocole d'association, les membres du conseil ont l'obligation contractuelle de servir au mieux les intérêts de l'Association. Nous leur rappelons régulièrement cette obligation et selon le modèle de gouvernance que je suis, je dois partir du principe qu'ils respectent cette obligation et la prennent au sérieux.

M. Mike Wallace: J'ai une autre question. Vous ne pensiez peut-être pas que quelqu'un la poserait, mais nous craignons que le secteur des cartes de crédit, qui est dominé par deux grosses sociétés, essaie de s'implanter sur le marché des cartes de débit. Ces sociétés l'ont fait ailleurs et elles essaient maintenant de le faire ici.

De votre côté, envisagez-vous de vous lancer dans le secteur du crédit et de vous joindre aux autres entreprises de ce marché dans le cadre de la stratégie future d'Interac?

Le coprésident (M. James Rajotte): Soyez très bref, monsieur O'Connell.

•(1050)

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas vous divulguer entièrement nos stratégies, mais je dirais que si nous pouvons nous restructurer et si les règles deviennent équitables, c'est un produit que nous devons envisager sérieusement.

M. Mike Wallace: Merci beaucoup.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous passons à M. Thibeault, s'il vous plaît.

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

Merci, monsieur O'Connell, d'être venu nous voir aujourd'hui.

Pour revenir un peu sur ce dont M. Wallace a parlé, vous pourriez peut-être me fournir une autre précision. Vous voulez des règles équitables. Par conséquent, si MasterCard et Visa n'envisageaient pas d'offrir leurs cartes de débit au Canada, Interac songerait-il quand même à se restructurer ou à augmenter ses frais?

M. Mark O'Connell: Oui, nous envisagerions quand même une restructuration. Le fait est que notre mode de gouvernance a du mal à suivre l'évolution du marché, les innovations sur le plan des produits, sur le plan d'infrastructure, etc. Je pense qu'Interac doit évoluer parce que nous devons également soutenir la concurrence sur la scène mondiale.

M. Glenn Thibeault: Par conséquent, si nous prenons les frais d'interchange et l'augmentation du coût des transactions pour les commerçants, ces derniers doivent faire payer ces coûts par les consommateurs. Si le tarif des services de débit d'Interac augmente, quels avantages les consommateurs obtiendraient-ils en retour? Vont-ils simplement devoir payer plus cher?

M. Mark O'Connell: N'oubliez pas que le marché du débit évolue. Visa et MasterCard y sont présentes et ce marché va se modifier qu'il y ait des changements ou non au sein d'Interac. Par conséquent, si Interac ne peut pas se restructurer, ce marché sera un duopole entre les mains de ces deux concurrents. Je crois donc que nous devons apporter des changements dans l'intérêt des commerçants et j'en suis absolument convaincu. J'ai commencé ce travail il y a deux ans. L'influence modératrice d'Interac sur le plan des frais est déjà visible, à en juger par la stratégie de MasterCard. Je crois donc essentiel qu'Interac demeure un acteur viable dans ce secteur pour empêcher les prix d'augmenter.

M. Glenn Thibeault: Très bien. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec la suggestion de la FCEI, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et la Coalition Stop Sticking It To Us selon laquelle les frais imposés aux commerçants pour chaque transaction par carte de débit devraient être d'un montant fixe au lieu de correspondre à un pourcentage de la valeur de la transaction?

M. Mark O'Connell: Cela me semble très logique. La tarification au pourcentage est une notion qui s'applique au secteur du crédit en raison du risque inhérent à ses transactions. Ce n'est pas le modèle qui convient pour les transactions dont le paiement est assuré. Interac impose des frais de commutation fixes parce que ce type de transactions comporte beaucoup moins de risque qu'un prêt non garanti. Par conséquent, que ce soit pour acheter 100 \$ d'épicerie ou une télévision à 1 000 \$ pour laquelle vous avez suffisamment d'argent dans votre compte en banque, c'est la même chose. Nous imposons des frais de commutation fixes et uniques.

M. Glenn Thibeault: Par conséquent, monsieur, à votre avis, qu'est-ce qui empêcherait Interac d'adopter des frais de débit *ad valorem* ou correspondant à un pourcentage du coût d'achat comme Visa et Mastercard l'ont proposé?

M. Mark O'Connell: Pourriez-vous reformuler votre question?

M. Glenn Thibeault: Que pouvons-nous faire pour éviter d'avoir à payer un pourcentage du prix d'achat? De nombreux groupes de consommateurs et de commerçants nous ont fait clairement entendre que c'est ce qui les inquiète. Ils craignent que les frais fixes cèdent la place à une tarification au pourcentage. Comment pouvons-nous l'éviter? Quelles mesures pouvons-nous prendre pour que la situation reste équitable?

M. Mark O'Connell: Tous nos frais resteront clairs et transparents. Comme je l'ai dit, nous allons ouvrir nos livres au gouvernement fédéral et cela chaque année. Nous continuerons, je le répète, à imposer des frais fixes de façon à préserver nos relations

avec les commerçants qui occupent une place si importante dans notre stratégie. Nous voulons que les commerçants soient les architectes de leur propre avenir en ce qui concerne les frais de débit. Nous allons leur faire une proposition intéressante et équilibrée, comme nous l'avons toujours fait. Elle sera claire et transparente.

Nous avons besoin de cette clientèle, car elle constitue notre bastion stratégique. Les commerçants acceptent nos cartes d'un bout à l'autre du pays. Visa et MasterCard essaient d'obtenir le même résultat. MasterCard vous a dit qu'elle essaie de se faire accepter par les commerçants en progressant pas à pas. Nous croyons que nous devons présenter une proposition équilibrée et tenir compte des préoccupations des commerçants à l'égard de la tarification au pourcentage, car nous devons répondre aux désirs de cette partie du marché.

● (1055)

M. Glenn Thibeault: Vous avez parlé un peu, je crois, dans votre déclaration préliminaire, des frais de commutation de 0,5 p. 100 de MasterCard. Vous avez dit, je pense, que ces frais sont supérieurs à tous ceux que MasterCard exige ailleurs dans le monde. Pourriez-vous être plus précis? Ai-je mal compris?

M. Mark O'Connell: Oui. En fait, c'est le contraire. Je parlais du fait qu'au cours de son témoignage, MasterCard a dit que son tarif de commutation actuel sur le marché canadien est de 0,5 ¢. Je crois que pour le moment, son tarif d'interchange est de zéro. Nous avons déjà vu cela.

Je disais que même s'il est tentant pour une organisation exploitée selon le principe du recouvrement des coûts, qui connaît bien ce secteur, mais dont le budget de marketing ou de recherche-développement est très modeste, cette tarification des transactions de débit est, à ma connaissance, nettement inférieure à celle de Maestro et de MasterCard dans tout autre marché du monde.

M. Glenn Thibeault: Bien entendu, nous n'allons pas nous perdre en hypothèses quant aux raisons pour lesquelles elle le fait, mais je vous remercie pour cet éclaircissement.

Si vous devez rentrer dans vos frais et que les commerçants s'inquiètent d'une hausse de leurs coûts qui devra finalement être assumée par les consommateurs, qu'allons-nous dire à ces derniers? Qu'allons-nous dire aux consommateurs à propos du travail que nous faisons actuellement quand de plus en plus de gens ou d'organisations nous disent que leurs coûts vont augmenter?

Pour le moment, nous savons tous que nous sommes en récession. Qu'allons-nous dire aux gens quand des sociétés comme... J'essaie de faire un petit calcul. Vous dites que vous touchez environ 2 ¢ ou un peu moins de 2 ¢ par transaction pour environ 4 milliards de transactions?

M. Mark O'Connell: Pas Interac. Interac reçoit seulement 0,8 ¢. L'acquéreur a divers contrats et ententes de tarification avec les commerçants et je pense que le commerçant paie en moyenne 8 ¢ par transaction. Il fait ce paiement à l'acquéreur.

M. Glenn Thibeault: Vous obtenez donc 0,8 ¢ de l'acquéreur. Touchez-vous également quelque chose de l'émetteur, pour que ce soit bien clair?

M. Mark O'Connell: Oui, également 0,8 ¢.

M. Glenn Thibeault: Si vous additionnez les deux, cela vous donne environ 1,6 ¢, n'est-ce pas? C'est donc un peu moins de 2 ¢ par transaction.

M. Mark O'Connell: C'est exact. Les 0,8 ¢ sont pour le traitement d'une transaction — je n'entrerai pas dans les détails — pour un seul message de transaction. C'est donc 0,8 ¢ pour chaque message, si vous voulez. C'est pour le traitement de la transaction entre le terminal du commerçant jusqu'au réseau intermembres Interac puis, du côté de l'émetteur, pour le traitement de la transaction du compte en banque jusqu'au réseau intermembres Interac, etc.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Merci, monsieur Thibeault.

Nous passons à Mme Coady, s'il vous plaît.

Mme Siobhan Coady (St. John's-Sud—Mount Pearl, Lib.): Merci, beaucoup, monsieur O'Connell, de comparaître devant nous aujourd'hui pour nous faire connaître votre point de vue. Nous l'apprécions beaucoup.

Je vais vous mitrailler de questions, car je n'ai que cinq minutes, alors pardonnez-moi de vous poser beaucoup de questions en peu de temps. Je voudrais d'abord revenir sur certains sujets, pour que ce soit plus clair.

Vous avez actuellement la possibilité d'imposer des frais d'interchange, mais vous ne le faites pas, n'est-ce pas? Vous avez la possibilité de percevoir des frais d'interchange, mais vous ne les percevez pas. Vous imposez plutôt des frais de commutation.

M. Mark O'Connell: Nous ne l'avons pas fait et nous n'avons pas l'intention de le faire, car l'interchange ne nous pose pas de problème. Le problème est qu'Interac ne peut pas réagir à l'évolution du marché à cause de sa structure actuelle.

Mme Siobhan Coady: Très bien. Merci.

Je voudrais parler de la situation aux États-Unis avec le réseau STAR, par exemple. Je pense que c'est, ou que c'était votre équivalent aux États-Unis. Comme vous le savez, Visa et MasterCard dominant maintenant ce marché, par exemple.

À votre avis, quelles sont les difficultés que le réseau STAR éprouve à faire face à la domination de Visa et MasterCard dans le marché des cartes de débit?

M. Mark O'Connell: C'est un excellent exemple. Il souligne l'urgence de la situation, car Visa et MasterCard sont déjà présentes dans le marché. STAR était peut-être le meilleur équivalent d'Interac en Amérique du Nord. Il a inventé le réseau de débit avec NIP aux États-Unis et après de nombreuses années d'expansion, STAR possédait il y a cinq ans, près de 60 p. 100 de ce marché aux États-Unis. C'est alors qu'Interlink ou le réseau de débit NIP Visa est entré dans le marché. Il en possédait alors 10 p. 100.

Les concurrents ont déployé leurs stratégies. Cela a été une vraie foire d'empoigne sans aucune règle équitable. Aujourd'hui, STAR possède, je crois, 25 p. 100 de ce marché et Visa frise, ou peut-être même atteint les 50 p. 100.

• (1100)

Mme Siobhan Coady: Quel a été le résultat de la domination de Visa et MasterCard? Quel résultat cela a-t-il donné pour les consommateurs et les commerçants?

M. Mark O'Connell: C'est ce dont je voulais parler dans ma déclaration préliminaire, car nous avons tiré la leçon de l'expérience passée. Malheureusement, le réseau STAR et le réseau NYCE ont décidé d'aligner leurs tarifs sur ceux de Visa en ce qui concerne l'interchange. Toutefois, leur situation n'était pas la même que celle d'Interac. Visa, dont les cartes de crédit étaient déjà acceptées par tous les commerçants, a exigé que toutes ses cartes soient acceptées.

Vous vous souvenez de toute la contestation au sujet du fait que si vous acceptiez une carte de crédit Visa, vous deviez accepter une carte de débit Visa.

Visa n'a pas eu à faire face au même obstacle qu'au Canada où les cartes de débit Interac sont acceptées dans l'ensemble du pays. Cela a entraîné une intensification de l'interchange à tel point que les États-Unis sont maintenant, je crois, le plus important marché d'interchange au monde.

Mme Siobhan Coady: Merci. J'ai deux autres brèves questions.

D'abord, vous êtes actuellement réglementé par l'Association canadienne des paiements. Nous le savons tous. Quelle sera la situation de Visa et MasterCard, selon vous? Passeront-elles par l'Association canadienne des paiements ou par la Bank of America, aux États-Unis?

M. Mark O'Connell: Effectivement, nous réglons nos paiements par l'entremise de l'Association canadienne des paiements et nous croyons que ce cadre réglementaire et ce système de règlement entièrement canadien répondent à nos besoins. Il est important pour le système de débit que nous exploitons ici au Canada. Nos règlements sont en sécurité et au Canada.

Pour ce qui est des autres, après avoir lu le témoignage de mes homologues chez Visa et MasterCard, je ne suis pas certain de comprendre suffisamment leur processus de compensation et de règlement pour juger de sa sécurité, de sa solidité ou des risques qu'il comporte.

Mme Siobhan Coady: Croyez-vous que leurs règlements se feront par l'entremise de la Bank of America, aux États-Unis? Est-ce ce que vous croyez? Répondez seulement oui ou non.

M. Mark O'Connell: Encore une fois, leur témoignage n'était pas clair, mais je crois qu'effectivement leurs règlements sont faits aux États-Unis par l'entremise de la banque.

Mme Siobhan Coady: J'ai une dernière question.

Qu'arriverait-il si nous n'intervenions pas? Si rien n'est fait suite à cet examen et si nous laissons les forces du marché s'exercer librement, à quels résultats faut-il s'attendre?

Le coprésident (M. James Rajotte): Très brièvement, s'il vous plaît, monsieur O'Connell.

M. Mark O'Connell: Je tiens à répéter que je ne recommande pas de solution législative ou autre, mais si le marché ne suit pas notre exemple en ce qui concerne la transparence et le choix, si les mêmes règles ne s'appliquent pas aux trois concurrents et si Interac n'est pas autorisé à modifier sa structure interne, nous connaissons le même sort que le réseau STAR ou NYCE, etc., aux États-Unis. Nous ne serons plus une force modératrice et selon moi, il n'y aura plus d'option canadienne dans l'infrastructure de débit au Canada. Nous ne réussirons pas à garder notre place.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

[Français]

Monsieur Bouchard, vous avez cinq minutes.

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue, monsieur O'Connell. Vous nous avez dit que votre système de débit, historiquement, a toujours comporté un faible coût. Vous dites vouloir passer du statut d'entreprise sans but lucratif à celui d'entreprise à but lucratif. Vous êtes même prêt à vous engager.

Quelle sorte d'engagement êtes-vous prêt à prendre? Pouvez-vous nous garantir que les coûts seront faibles, comme ils l'ont toujours été?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Comme je l'ai dit au départ, nous sommes prêts à nous engager par écrit et à ouvrir nos livres au ministère des Finances ou au gouvernement en ce qui concerne les revenus et les dépenses de ces secteurs d'activités afin de prouver que mes affirmations quant au fait que nous sommes un fournisseur à faible coût ne sont pas seulement des belles paroles. Je ne vous demande pas de me croire sur parole. Vous pourrez voir les résultats et nous sommes prêts à rendre des comptes à cet égard. Nous savons que nous avons besoin d'une structure commerciale pour faire face à la concurrence de deux sociétés commerciales très bien financées qui se sont débarrassées depuis longtemps de leur association de gouvernance et autres statuts. Nous sommes prêts à nous engager à ne pas réaliser de profits excessifs. Ce n'est pas l'objectif qui nous anime.

• (1105)

[Français]

M. Robert Bouchard: Je voudrais revenir sur votre changement de statut. Pourquoi voulez-vous changer de statut? Est-ce pour servir les intérêts des consommateurs, du personnel ou des propriétaires? Est-ce pour faire plus d'argent? Quel est votre véritable motif?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Il s'agit surtout de survivre et cela dans l'intérêt des commerçants, des consommateurs et de l'ensemble du marché. La viabilité d'Interac est avantageuse pour le marché. Nous le constatons même aujourd'hui quand on voit comment Visa et MasterCard opèrent pour essayer de pénétrer ce marché.

Pour que nous ayons une économie marchande tournée vers l'avenir, je crois important d'avoir une force compensatrice canadienne. C'est important pour le Canada. Après le 11 septembre, les États-Unis ont considéré leurs systèmes de paiements comme faisant partie de l'infrastructure nationale. Il est question ici de l'infrastructure de débit qui permet aux Canadiens d'avoir accès à leurs comptes. Je crois important de continuer à avoir une option canadienne dans ce domaine au lieu de confier aux États-Unis tout notre marché des paiements par carte de débit. La restructuration permettra à Interac de servir les intérêts de tous les utilisateurs du système, aussi bien les émetteurs que les commerçants et les consommateurs, en leur offrant une option équitable et équilibrée.

[Français]

Le coprésident (M. James Rajotte): Il vous reste une minute.

M. Robert Bouchard: Monsieur O'Connell, vous parlez de marché et d'option canadienne. Dans votre exposé, vous dites être présent d'un océan à l'autre. Vous existez depuis 25 ans et votre croissance a été phénoménale ou très intéressante, et vous prévoyez encore une croissance très positive.

Faites-vous vos prévisions en fonction de votre statut d'organisme sans but lucratif ou en fonction de votre nouveau statut? J'aimerais que vous nous parliez encore de votre motif véritable. Vous dites que c'est votre marché qui vous préoccupe et qui vous motive.

[Traduction]

Le coprésident (M. James Rajotte): Monsieur O'Connell.

M. Mark O'Connell: Je désire surtout qu'Interac survive en tant qu'option viable pour les commerçants, les consommateurs et les émetteurs de notre marché. La croissance dont vous parlez et notre

statut actuel remontent à une quinzaine d'années alors que le marché était très différent.

Dans presque tous les pays, Visa et MasterCard ont démontré qu'elles accaparent le marché aux dépens du fournisseur national de services de débit, généralement parce que ce fournisseur est limité par ce genre d'obstacles. Nous disons que nous devons nous restructurer et qu'il faut établir des règles équitables dans ce marché. Nos produits nous permettent de concurrencer Visa et MasterCard avec succès.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Vous avez précisé que les frais par transaction ne sont pas de 1,8 ¢, mais de 1,6 ¢. C'est pour chaque transaction, mais il y a deux frais de 0,8 ¢ par transaction. Chaque transaction rapporte-t-elle deux paiements de 0,8 ¢ à Interac? Est-ce exact? Un paiement vient de l'acquéreur et un autre de l'émetteur?

• (1110)

M. Mark O'Connell: C'est exact. Les frais sont de 0,8 ¢ pour l'acquéreur et de 0,8 ¢ pour l'émetteur.

M. Mike Lake: Combien de transactions faites-vous par année?

M. Mark O'Connell: L'année dernière, pour ce qui est des paiements directs Interac, je crois qu'il y a eu environ 3,6 milliards de transactions.

M. Mike Lake: C'est bien 3,6 milliards?

M. Mark O'Connell: Quand l'ordonnance par consentement a été émise, les paiements directs Interac n'en étaient qu'à leur début. C'était un projet pilote. L'ordonnance par consentement a été émise à l'époque où Interac était dans le secteur des services de retrait en mode partagée ou des guichets automatiques. À l'heure actuelle, nos activités de guichet automatique représentent 250 millions de transactions. Il est intéressant de juxtaposer les deux services.

M. Mike Lake: Tirez-vous des revenus de ces 250 millions de transactions aux guichets automatiques?

M. Mark O'Connell: Oui, nous avons des frais de commutation.

M. Mike Lake: Ils sont donc aussi de 0,8 ¢ par transaction.

M. Mark O'Connell: Non, il y a des frais différents basés également sur le recouvrement des coûts et ce sont des frais de commutation fixes, mais qui s'appliquent aux guichets automatiques. Nous n'imposons pas de frais supplémentaires dans ce secteur tels que des frais de commodité, etc. Cela n'a rien à voir avec Interac.

M. Mike Lake: En ce qui concerne vos autres revenus, pour les virements de fonds par courriel, quels frais exigez-vous?

M. Mark O'Connell: Là encore, nous imposons un tarif de gros aux émetteurs. Je vais devoir vous répondre ultérieurement pour m'assurer d'avoir le montant exact de tous les frais. Encore une fois, ce sont des frais fixes.

M. Mike Lake: Je suppose que pour Interac En Ligne vous avez également des frais distincts et différents?

M. Mark O'Connell: Oui.

M. Mike Lake: Pourriez-vous donc nous communiquer vos frais pour les guichets automatiques, les virements de fonds par courriel et Interac En Ligne?

M. Mark O'Connell: Oui, je vais le faire dans la mesure du possible. Lors de la restructuration, les cinq services seront examinés du point de vue d'un modèle concurrentiel.

M. Mike Lake: Pour ce qui est des changements que vous demandez, essayez de voir les choses du point de vue de nos commettants, car ils ont beaucoup à dire ces jours-ci, sans doute plus au sujet du système bancaire en général ainsi que des cartes de crédit, des cartes de débit et de tout le reste.

Un de nos atouts au Canada est la vigueur de notre système bancaire, car notre système financier est le meilleur au monde. Même le président Obama a déclaré, je crois, que le Canada a su gérer son système financier et son économie mieux que ne l'ont fait les États-Unis. Les Canadiens tiennent beaucoup à protéger ce système. J'aimerais que vous parliez un peu de ce qui changera pour les consommateurs canadiens suite aux changements que vous envisagez. Que diriez-vous à nos concitoyens qui éprouvent des inquiétudes à ce sujet? En quoi cela améliorera les choses pour eux?

M. Mark O'Connell: En quoi cela améliorera les choses pour eux si Interac...?

M. Mike Lake: Si nous apportons les changements que vous demandez.

M. Mark O'Connell: Le premier changement consiste seulement à restructurer Interac afin qu'il puisse soutenir la concurrence et rester présent sur le marché. Je pense qu'au cours des 20 dernières années, les consommateurs ont placé leur confiance dans Interac et qu'ils aiment cette entreprise. Je crois donc important que nous restions viables.

À part cela, pour ce qui est d'avoir des règles équitables, je pense que les choses doivent changer. Les titulaires de cartes devraient comprendre comment fonctionne ce système de paiement. Dans le monde actuel où les réseaux sont multiples et où Visa et MasterCard opèrent maintenant à nos côtés, je crois important que les consommateurs comprennent l'instrument de paiement qu'ils utilisent et ne croient pas utiliser leur Interac canadien alors qu'en réalité ils utilisent une autre marque. Je crois également important qu'aux points de vente, les commerçants n'aient pas sous les yeux des contrats dans lesquels les tarifs Visa, MasterCard et Interac sont combinés, ce qui ne leur permet pas de faire la distinction et de faire un choix. Les commerçants ne devraient pas avoir l'obligation d'accepter toutes les cartes comme c'était le cas aux États-Unis.

M. Mike Lake: Je voudrais seulement un éclaircissement à ce sujet.

• (1115)

Le coprésident (M. James Rajotte): C'est votre dernière question.

M. Mike Lake: Je ne parle pas des différentes cartes que les gens peuvent utiliser, mais des conséquences pour moi en tant que consommateur. Si j'utilise ma carte bancaire BMO, comme je le fais toujours, en quoi cela va-t-il me simplifier la vie? Quelle innovation me permettra mieux d'acheter les choses que je désire acheter avec ma carte?

Le coprésident (M. James Rajotte): Très brièvement, monsieur O'Connell, s'il vous plaît.

M. Mark O'Connell: Une innovation immédiate que nous essayons d'apporter dans cette guerre des cartes de débit est, par

exemple, la carte sans contact. Comme vous l'aurez remarqué, les sociétés de cartes de crédit américaines ont leurs produits sur le marché; ce n'est pas le cas d'Interac, en grande partie parce que notre structure nous empêche de bouger suffisamment vite. C'est donc un exemple et il y a aussi les paiements par téléphone mobile et l'inclusion d'autres renseignements sur votre carte à puce. Ce marché évolue énormément et ce que je vous demande, ce sont des règles équitables et la restructuration d'Interac permettra seulement à Interac de fournir ces services aux Canadiens.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous passons à M. Rota, s'il vous plaît.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur O'Connell, d'être venu aujourd'hui.

Vous parlez de frais fixes pour vos frais de commutation qui sont de 0,8 ¢. Vous ne désirez pas ou n'avez pas besoin d'exiger un pourcentage de la valeur des transactions. Vous faites payer 0,8 ¢. La banque relève ensuite ce taux à un pourcentage de 3 p. 100 et 15 p. 100 par transaction. Qu'est-ce qui empêche les banques d'établir leur tarification au pourcentage si elles font affaire avec vous? Avez-vous conclu une entente avec les banques qui offrent les cartes aux consommateurs?

M. Mark O'Connell: Vous voulez dire que c'est l'acquéreur qui hausse les frais et non pas les banques?

M. Anthony Rota: Oui, l'acquéreur. Vous imposez des frais fixes. Avez-vous des ententes avec les acquéreurs, les banques ou les institutions qui émettent les cartes de débit pour limiter les frais qu'elles exigent?

M. Mark O'Connell: Vous abordez une question qui me préoccupe. Nous publions nos tarifs dans notre site Web chaque année et c'est...

M. Anthony Rota: Je sais que vous les publiez, mais avez-vous conclu une entente qui les empêche...

M. Mark O'Connell: Oui. Leurs contrats prévoient que tout frais d'accès au réseau est transmis au commerçant et qu'à cela s'ajoutent leurs autres frais.

Le manque de visibilité en aval me préoccupe. Certaines tactiques ont été employées par le passé. Il est très important que les contrats entre les commerçants et les acquéreurs soient clairement libellés, que les coûts soient bien séparés afin que le commerçant puisse voir quelles répercussions son acceptation aura sur ses coûts...

M. Anthony Rota: Laissez-moi approfondir ma question. Nous constatons que c'est ce qui se passe avec un grand nombre de cartes de crédit. Transposons le modèle des cartes de crédit aux cartes de l'Association Interac. En ce qui concerne Visa et MasterCard, pensez-vous que leurs cartes de débit deviendront des cartes-primées ou des cartes de fidélité qui imposeront des frais supplémentaires aux commerçants et donc aux consommateurs? Pensez-vous que l'augmentation de la concurrence dirigera les cartes dans cette voie?

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas parler de la stratégie de Visa ou de MasterCard, bien entendu, et cela ne fait pas partie, pour le moment, des intentions d'Interac. N'oubliez pas que nous sommes le réseau qui se trouve au milieu. Pour ce qui est des stratégies à l'égard des cartes, etc., cela relève en grande partie de l'émetteur.

M. Anthony Rota: Très bien.

Nous avons parlé de STAR et de NYCE aux États-Unis. Vous ne demandez pas grand-chose de plus que la permission de restructurer votre mode de gouvernance. C'est tout ce que vous demandez. C'est le principal changement.

Quel était le mode de gouvernance de NYCE et STAR? Pourquoi ont-ils perdu brutalement du terrain face à la concurrence de Visa et de MasterCard? Qu'est-ce qui vous empêchera d'en perdre si vous changez simplement votre mode de gouvernance?

M. Mark O'Connell: J'espère que vous n'avez pas perdu de vue l'autre dimension. Il ne suffit pas qu'il y ait une restructuration interne d'Interac pour nous permettre de suivre l'évolution du marché des cartes de débit. Les règles équitables dont j'ai parlé qui permettront aux consommateurs et aux commerçants de choisir Interac plutôt que ses concurrents et leurs différentes stratégies de tarification sont essentielles pour assurer notre succès. Si Interac est le seul concurrent du marché dont tous les nouveaux produits seront soumis à l'examen de l'ACP, comme c'est le cas aujourd'hui, tandis que les autres concurrents offriront des produits sans contact ou sans NIP suite à une décision prise à Purchase, New York ou Foster City sans être soumis au même niveau d'examen, cela posera un problème. J'essaie donc de faire comprendre qu'il faut beaucoup plus qu'une simple restructuration pour assurer le succès d'Interac.

Vous avez parlé de STAR et de NYCE. En réponse à une question précédente... il s'agissait d'entreprises privées qui sont devenues publiques. La différence entre nos deux stratégies et nos deux marchés — comme je l'ai dit, la différence est énorme car c'est un marché à deux parties — est que lorsque Visa a cherché à s'imposer sur le marché des cartes de débit, elle était déjà là. Elle était déjà acceptée d'un bout à l'autre des États-Unis. Comme l'acceptation des différentes marques était générale, les concurrents ont alors cherché des moyens de faire en sorte que les cartes des émetteurs utilisent seulement leur marque et malheureusement dans le cas de STAR, il a eu des problèmes quand il a commencé à hausser sa commission d'interchange pour essayer de convaincre les émetteurs, car c'était seulement une guerre de cartes. Ce n'est pas le cas ici au Canada. Comme on vous l'a déjà dit, une des principales difficultés de Visa et de MasterCard — comme en témoignent leurs stratégies de tarification — est d'obtenir l'acceptation des commerçants.

Par conséquent, je crois que grâce à une restructuration et un partenariat avec les commerçants, Interac peut demeurer une option à faible coût et si les commerçants assurent leur avenir en choisissant Interac dans la plupart des secteurs du marché, je pense que nous avons une stratégie viable en ce qui concerne Visa et MasterCard.

• (1120)

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous passons à M. Dechert, s'il vous plaît.

M. Bob Dechert (Mississauga—Erindale, PCC): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur O'Connell.

Des groupes de commerçants et d'autres organismes nous ont dit qu'Interac est la forme de paiement la moins coûteuse pour le marchand et qu'elle coûte même moins cher que les paiements en espèces. Je doute toutefois que la plupart des consommateurs en

soient conscients. En tout cas, je ne le savais pas avant d'avoir entendu certains témoins.

Comme vous le savez peut-être, le Comité des finances étudie actuellement la littératie financière des consommateurs. Pensez-vous que les commerçants devraient informer les consommateurs de cette réalité et qu'il serait souhaitable qu'ils offrent un rabais à leurs clients s'ils utilisent leur carte de débit Interac?

M. Mark O'Connell: Je suis certainement d'accord pour qu'on informe les consommateurs du coût des paiements par carte de débit et des paiements électroniques. Je ne sais pas si cette responsabilité incombe uniquement aux commerçants. J'estime que toutes les parties prenantes devraient s'en charger et que ce serait une bonne chose pour l'économie, car cela diminuerait certains coûts.

M. Bob Dechert: Interac a-t-il l'intention d'en informer les consommateurs?

M. Mark O'Connell: Si nous avons un budget de commercialisation, je le ferais certainement. Il est important, je pense, que les commerçants... Je parie que chacun d'entre vous est déjà tombé sur un commerçant qui lui a suggéré la marque qu'il préférerait pour réduire ses frais, comme cela se fait aux États-Unis. On m'envoie constamment des photos d'enseignes annonçant « Aidez-nous en utilisant la carte de débit Interac ».

Je pense donc que ce phénomène a commencé et qu'il soutient notre stratégie à l'égard de l'acceptation des commerçants.

M. Bob Dechert: Je pense que si nous utilisions tous un peu plus nos cartes de débit, nous pourrions sans doute réduire les coûts, ce qui serait bon pour les consommateurs et pour tout le monde dans notre économie.

Comme vous le savez, depuis 2006, le gouvernement conservateur a abaissé la TPS de 7 p. 100 à 6 p. 100, puis à 5 p. 100. Quelles répercussions cette réduction de la taxe de vente a-t-elle eues sur le volume de ventes des commerçants de tout le pays et le volume des transactions traitées par Interac?

M. Mark O'Connell: Il faudrait que j'examine la question du point de vue des transactions et que j'analyse les données pour voir s'il y a une corrélation avec la date de la transaction, mais je me ferais un plaisir de voir si nous pouvons trouver quel a été l'effet.

M. Bob Dechert: Si vous pouvez le faire, je pense qu'il serait intéressant de le savoir. Quelle est votre supposition? Était-ce une bonne chose pour l'économie canadienne?

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas faire une simple supposition.

• (1125)

M. Bob Dechert: Merci.

Le coprésident (M. James Rajotte): Il reste deux minutes.

Monsieur Lake, voulez-vous poursuivre?

M. Mike Lake: Vous avez utilisé à plusieurs reprises l'expression « fournisseur à faible coût », mais je ne sais pas exactement comment vous définissez cela. Je voudrais une définition un peu plus précise, surtout si nous parlons de l'avenir. Vous dites qu'Interac restera un fournisseur à faible coût, mais mes concitoyens voudront sans doute savoir ce que cela signifie. Un faible coût par rapport à quoi?

M. Mark O'Connell: Je parle de « fournisseur à faible coût ». Vous avez entendu le témoignage concernant la stratégie de tarification actuelle de MasterCard. Depuis 15 ans qu'Interac est sur le marché des cartes de débit, nous sommes un fournisseur à faible coût. Personne ne peut dire qu'un tarif de 0,4 ¢ à 0,8 ¢ n'est pas un faible coût.

Notre stratégie, pour l'avenir, sera d'offrir une option équilibrée pour préserver ce principe. J'ai dit que nous devions rester les partenaires des commerçants. Si je leur impose trop de frais — et je suis prêt à ouvrir mes livres au gouvernement fédéral pour ce qui est des frais excessifs — les commerçants commenceront à choisir MasterCard ou Visa plutôt qu'Interac.

M. Mike Lake: Mais ma question, et celle que certains se poseront, est la suivante: Si vos coûts sont faibles maintenant, si à l'avenir vous exigez 10 ¢ par transaction, ou même 12 ¢, ce sera un faible coût. Mais également, si un de vos concurrents exige 2,5 p. 100 tandis que vous faites payer 2,25 p. 100, cela reste un faible coût, mais sous une forme entièrement différente. Peut-être pourriez-vous nous préciser de quoi vous parlez.

M. Mark O'Connell: C'est une excellente question. Nous estimons qu'il faut offrir aux commerçants un choix clair, car si nous comprimons nos tarifs aux dépens du commerçant et que ce dernier est prêt à accepter les trois cartes, nous ne garderons pas longtemps notre avantage sur le plan de l'acceptation.

Étant une entreprise sans but lucratif depuis tant d'années, grâce à notre stratégie et notre acceptation à peu près partout, nous pensons pouvoir offrir aux commerçants un choix distinct et un avantage clair sur le plan des coûts.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous allons passer à M. McKay, s'il vous plaît.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Merci.

Merci, monsieur O'Connell. Votre témoignage a été très clair et très utile. Je vous en remercie.

En général on ne peut pas se concurrencer soi-même et la façon dont votre organisation est structurée présente des conflits d'intérêts inhérents. Je vois mal comment ils seront résolus. Vous avez à votre conseil d'administration, la Banque de Montréal qui a des intérêts dans MasterCard, et TD qui a des intérêts dans Visa, etc. Je ne peux même pas imaginer tous les autres conflits.

Vous voulez donc vous sortir de ce conflit. Vous reconnaissez son existence et vous voulez qu'un changement soit apporté à l'ordonnance par consentement. Étant donné l'existence de ces conflits, je ne comprends pas comment vous pouvez demander que l'ordonnance par consentement soit modifiée? Même si vous adoptez un modèle de conseil indépendant, le conseil présentera toujours ces conflits inhérents. Votre combat n'est-il pas perdu d'avance?

M. Mark O'Connell: Alors dites-moi comment nous pourrions nous en sortir compte tenu du bureau, du conseil que nous avons et de nos problèmes sur le plan de la gouvernance.

L'hon. John McKay: Je ne vois pas comment vous pouvez demander au Bureau de la concurrence de modifier votre ordonnance par consentement si ces conflits existent toujours.

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas parler en détail de nos discussions. Le principal objectif des délibérations concernant l'ordonnance par consentement et le changement que nous demandons est de faire en sorte que notre organisation soit administrée de façon indépendante par ses usagers et que les décisions soient prises en fonction de la concurrence et non pas

d'autres facteurs. Le conseil a parrainé ce projet de restructuration. Nous en avons discuté avec le Bureau de la concurrence qui est prêt à donner son accord, car il reconnaît que c'est ce dont Interac a besoin.

L'hon. John McKay: Pourquoi la Banque de Montréal, par exemple, voudrait-elle d'un changement qui vous permettra de concurrencer son produit Maestro? Cela me semble illogique.

• (1130)

M. Mark O'Connell: Le simple fait que la Banque de Montréal soutient la concurrence sur le marché du débit, ne veut pas dire qu'elle ne soutient pas Interac. Je pense qu'Interac est très important à ses yeux comme en témoignent le temps et l'argent qu'elle a consacrés à cette entreprise au cours des deux dernières années. C'est à elle qu'il faudra poser la question, mais je crois que pour un émetteur il sera très important, à l'avenir, d'avoir Interac comme force modératrice.

L'hon. John McKay: Je suis d'accord avec vous du point de vue de la concurrence sur le marché, des consommateurs et de l'intérêt du public. Cela me semble moins évident du point de vue de la Banque de Montréal.

Quand MasterCard est venue témoigner, son représentant nous a dit « Maestro constitue une meilleure offre pour les consommateurs et les commerçants grâce à la sécurité supérieure qu'elle leur apporte, à la fiabilité accrue de son réseau et à sa couverture internationale ». Cette déclaration m'a étonné, car je ne pense pas qu'elle offrait une sécurité, une fiabilité ou une couverture internationale beaucoup plus importante que les vôtres.

Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de ces affirmations d'un des membres de votre conseil?

M. Mark O'Connell: Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, j'appuie ces affirmations. Je comprends qu'il soit nécessaire pour MasterCard et Visa d'essayer de faire valoir pourquoi elles sont absolument nécessaires dans ce marché et elles ont choisi d'invoquer comme argument qu'elles offrent plus de sécurité, qu'Interac n'est pas en ligne et qu'elles ont une couverture internationale. J'espère avoir pu clarifier, dans ma déclaration préliminaire, ce qui est vrai et ce qui ne l'est pas. Nous sommes en ligne. Nous sommes un des réseaux de débit les plus sûrs au monde et j'ai parlé du problème de la fraude touchant les cartes de crédit. Le secteur de ces deux sociétés est celui des cartes de crédit.

Je suis d'accord avec vous. Le service Interac se porte bien. C'est une infrastructure de calibre international et un excellent système de paiement national. Le problème est qu'Interac est une organisation qui se trouve dans un nouveau marché et qui doit soutenir la concurrence dans un contexte où se côtoient plusieurs réseaux.

L'hon. John McKay: Je vous remercie de rejeter tout simplement cette idée.

MasterCard prétend qu'elle fait payer 0,5 ¢ chaque transaction par carte de débit. Vos frais sont de 0,8 ¢. Cela ressemble fort à un prix d'éviction et cela pourrait très bien en être un. Vous avez une longue expérience de ce marché et vous recouvrez simplement vos coûts. A priori, il semble que MasterCard essaie de prendre vos marchés, n'est-ce pas?

Le coprésident (M. James Rajotte): Veuillez être très bref, monsieur O'Connell.

M. Mark O'Connell: Comme je l'ai dit, ce tarif est très différent des autres tarifs qu'elle exige ailleurs dans le monde, que ce soit pour la carte de débit MasterCard ou pour Maestro. Oui, je fonctionne selon le modèle de recouvrement des coûts. Je connais mes budgets de commercialisation et de R-D et je sais que notre tarif vacille entre 0,4 ¢ et 0,8 ¢ sans...

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous allons passer à M. Chong, s'il vous plaît.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur O'Connell.

Vous êtes ici au nom de l'Association Interac et de son conseil de 61 membres, je crois.

M. Mark O'Connell: Le conseil compte 14 membres. Il y a 61 membres au total. En fait, il y a un peu plus de 60 membres.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): C'est ainsi que je conçois la structure actuelle de l'organisation. Je crois aussi qu'il y a un conseil intérimaire qui a été chargé de négocier les nouvelles modalités tarifaires d'Interac, à la condition que le Bureau de la concurrence modifie l'ordonnance par consentement, n'est-ce pas?

M. Mark O'Connell: C'est exact. Le conseil actuel a reconnu que pour la restructuration future, il fallait un conseil indépendant ayant un mandat limité. Il est composé de commerçants d'expérience, d'un émetteur, de l'ancien fondateur et PDG de STAR qui aime beaucoup nous dire ce qu'il ne faut pas faire et d'un certain nombre d'autres acquéreurs. Le but de ce conseil est d'abord d'examiner quel sera le modèle concurrentiel futur pour les cinq services et la tarification qui assurera notre succès. Également, comme tous les membres de l'Association deviendront des clients si la restructuration a lieu, on a estimé qu'il fallait un conseil indépendant pour superviser toutes ces questions.

• (1135)

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): Par conséquent, ce conseil indépendant de sept membres formera le noyau du nouveau conseil de la nouvelle entité à but lucratif si la transition à une nouvelle organisation, à une nouvelle entité commerciale à but lucratif est autorisée. Les opinions de ce conseil intérimaire me paraissent donc assez importantes pour l'avenir du réseau Interac au Canada, à la condition que le Bureau de la concurrence accepte de modifier l'ordonnance par consentement.

Ma question est donc la suivante: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit qu'il ne suffit pas d'apporter des changements internes à Interac et que trois conditions supplémentaires doivent être réunies pour en faire un système de paiement concurrentiel au Canada: premièrement, il faut plus de transparence pour permettre au titulaire de carte d'exercer un choix; deuxièmement, il faut plus de transparence pour permettre au commerçant d'exercer un choix et troisièmement, il faut les mêmes règles de base pour tous les fournisseurs. Pouvez-vous dire au comité ce que les membres du nouveau conseil intérimaire pensent de ces trois questions et, de façon plus générale, de l'avenir du système de paiement au Canada?

M. Mark O'Connell: Je dirais qu'ils partagent cette opinion. Ils sont entièrement d'accord pour dire que c'est nécessaire. En plus d'une tarification intelligente et adéquate et d'un conseil indépendant qui est régi de façon indépendante, ils reconnaissent que si les commerçants n'ont pas un choix transparent ou ne peuvent pas clairement comprendre l'option offerte par Interac par opposition à

celles des deux autres concurrents, si les deux autres concurrents sont soumis à des règles différentes ou à un examen différent lorsqu'ils proposent des nouveaux produits, Interac n'aura aucune chance de succès. Ils appuient donc ces principes en plus du fait que les titulaires de cartes doivent savoir quelle marque et quel instrument de paiement ils utilisent avec leurs cartes de débit.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): En ce qui concerne le choix au point de vente, une personne qui se sert de sa carte de débit aurait-elle le choix d'utiliser un réseau de débit plutôt qu'un autre?

M. Mark O'Connell: Le conseil serait d'accord pour dire que si la marque Interac ne se distingue pas des autres sur la carte, ce sera à notre détriment et ce sera contraire à notre principe qui est d'offrir le choix au consommateur et au commerçant.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): Autrement dit, cela permet au consommateur de choisir parmi deux ou trois réseaux de débit au point de vente.

M. Mark O'Connell: C'est exact, et cela doit être évident. Ces tactiques sont très importantes. Si vous prenez l'exemple de la guerre des cartes de débit aux États-Unis et des tactiques qui ont été employées, il fallait que les marques des deux réseaux de débit ne soient pas désavantagées et qu'elles soient affichées aussi visiblement l'une que l'autre. Dans le cas d'Air Canada, vous avez vu qu'Air Canada s'inscrivait en première place sur l'écran de sélection et que WestJet et les autres se trouvaient en dessous. Ce genre de comportement a cours. Cela ne peut pas arriver avec la marque Interac, car cela nuirait à notre succès futur.

Voilà le genre de choses dont nous parlons, en plus des règles et de l'examen.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): Merci.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci, monsieur Chong.

Nous passons à M. Thibeault, s'il vous plaît.

M. Glenn Thibeault: Merci, monsieur le président.

Je voudrais revenir sur ce dont nous avons parlé tout à l'heure. Nous avons donc calculé que cela donne environ 1,6 ¢ par transaction, soit 0,8 ¢ de chaque côté, ce qui est un faible coût, je suis d'accord avec vous. Pour des transactions d'une valeur d'à peu près 4 milliards de dollars, cela donne environ 400 millions de dollars et c'est entièrement pour rentrer dans vos frais, n'est-ce pas? Tout cet argent doit vous permettre de recouvrer vos coûts?

M. Mark O'Connell: Je ne peux pas vous divulguer les montants exacts. Vous en êtes très loin.

M. Glenn Thibeault: Non, mais peu importe. Il semble que vous réussissiez dans votre entreprise. Votre organisation marche bien, n'est-ce pas?

M. Mark O'Connell: Nous avons réussi dans un marché où il n'y avait qu'un seul réseau de débit sans aucun concurrent américain bien financé, quand tout le monde était sur la même longueur d'onde et qu'on a créé un service de débit national, en effet. Comme nous l'avons constaté, nous sommes la dernière association qui existe encore en Amérique du Nord et il en reste seulement quelques-unes dans le reste du monde. Il y a une bonne raison à cela. Le marché évolue maintenant trop rapidement. Il y a trop de concurrents. La technologie a progressé énormément. Si vous prenez la carte, elle contient déjà une puce. Il y a aussi les progrès du côté des téléphones cellulaires. Votre téléphone cellulaire vous offre de nombreuses possibilités de paiement.

Nous devons réagir plus rapidement que jamais et nous sommes dans un marché très différent. Voilà pourquoi nous avons besoin de ces changements.

• (1140)

M. Glenn Thibeault: Toutefois, compte tenu de ce succès, pourquoi pensez-vous que Visa et MasterCard et les institutions financières qui émettent ces cartes ont décidé de promouvoir leurs produits de débit au Canada et cela en même temps? Pouvez-vous me faire part de votre opinion à ce sujet?

M. Mark O'Connell: D'accord.

Visa et MasterCard, bien qu'il y a un certain temps, il y a cinq ans, MasterCard... Visa est depuis peu une société publique. Elle s'est débarrassée de son statut d'association. Elle a pénétré agressivement un grand nombre de marchés dans le monde. Avec 3,6 milliards de transactions, c'est une entreprise attrayante. Quand le Canada a adopté la technologie de la puce, il a fallu modifier toute l'infrastructure et cela a permis de juxtaposer plus facilement des applications multiples sur la même carte. Comme les terminaux devaient être changés, ces sociétés pouvaient entrer sur le marché. Comme on vous l'a dit lors des témoignages, elles ont envoyé les acquéreur pour s'assurer que les terminaux étaient prêts à accepter leurs transactions.

La convergence de divers facteurs a donc créé le contexte parfait pour... Elles ont déjà essayé de pénétrer ce marché avant, mais pour ce qui est de leur capacité interne et des impératifs du marché, elles sont bien présentes. Elles sont actives. Elles ont leurs cartes sur le marché, elles y font des transactions et elles essaient activement de m'enlever mes clients et mes membres.

M. Glenn Thibeault: Si vous le permettez, d'après ce que je viens d'entendre, nous avons un système de débit qui fonctionne bien aux yeux des consommateurs. Vous avez dit, je le sais, que certaines choses doivent être modifiées et je le comprends, mais les consommateurs ont l'impression que le système fonctionne bien.

M. Mark O'Connell: Je suis d'accord. Je suis d'accord pour dire que le système fonctionne bien.

M. Glenn Thibeault: J'aime beaucoup les cartes de débit. Je me promène rarement avec de l'argent dans les poches et c'est maintenant un système dont les gens se servent. Nous entendons dire que Visa et MasterCard veulent s'implanter sur ce marché et elles parlent de « concurrence ». Nous savons que la concurrence a généralement pour effet d'abaisser les coûts, mais nous entendons dire de plus en plus que cette concurrence va, en réalité, les augmenter pour les PME, les petites et moyennes entreprises ainsi que les consommateurs parce que les commerçants devront majorer leurs prix si les tarifs augmentent.

Je vous ai entendu parler de la nécessité d'avoir des règles équitables. Je suis d'accord. Comment pouvons-nous établir des règles équitables? Peut-être pourriez-vous me fournir des précisions. À votre avis, cela avantagera-t-il les petites et moyennes entreprises et finalement, les consommateurs?

M. Mark O'Connell: Les petites et moyennes entreprises bénéficieront de la viabilité d'Interac. Je ne peux pas parler des stratégies ou de la tarification que ces sociétés ont employées dans d'autres marchés, mais je peux affirmer — et nous sommes prêts à rendre des comptes — que je n'adopterai pas ce genre de stratégie.

Le coprésident suppléant (L'hon. Michael Chong): Merci beaucoup, monsieur O'Connell, et merci, monsieur Thibeault.

Monsieur Garneau.

• (1145)

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci, monsieur O'Connell.

Je voudrais parler également des règles équitables. Vous avez dit qu'il est dans notre intérêt à tous que les règles soient équitables. Vous avez parlé de transparence pour tous les usagers. En fait, vous avez dit, je crois, que vous seriez prêt à vous engager par écrit à ouvrir vos livres. J'aimerais savoir si les banques qui font partie de vos membres sont également de cet avis?

M. Mark O'Connell: Il faudrait que vous posiez la question à chacune des banques. Cela dépend de l'aspect dont vous parlez. Parlez-vous du choix pour les titulaires de cartes ou pour les commerçants, car d'après ce que nous avons entendu dire, les opinions diffèrent quant à ce qui constitue un choix pour le titulaire de carte, La Banque de Montréal vous a dit que le titulaire de carte a le choix s'il peut choisir l'institution financière et la carte de débit qu'il va utiliser. Il a le choix. S'il n'aime pas les marques qui font partie de ce réseau de cartes de débit, il peut décider de ne pas faire affaire avec cette institution. D'autres ont des opinions différentes, mais ce n'est pas à moi d'en parler.

M. Marc Garneau: Très bien. Je voulais seulement savoir si, dans l'ensemble, les banques sont d'accord avec ce que vous dites à la page 8.

À propos des détaillants, je peux comprendre qu'ils souhaitent des règles équitables afin de mieux savoir à quoi s'attendre, selon le réseau auquel ils choisiront de s'affilier.

Du point de vue du consommateur, cela m'est un peu plus difficile. Je comprends ce que vous dites, mais je n'ai jamais rencontré de consommateur qui tenait vraiment à savoir quel système de paiement... En fait, la plupart des gens ignorent tout de ces questions. Ils savent qu'ils peuvent faire certaines choses avec leur carte, mais ils ne pensent pas vraiment au fait qu'il y a différentes façons de payer et qu'ils peuvent faire un choix éclairé. Que ce choix leur soit offert ou non, ils ont tendance à se laisser influencer par des programmes de primes et autres incitatifs.

Vous espérez donc que le consommateur va prendre une décision au sujet du système qu'il juge le meilleur, pour une raison autre qu'un avantage personnel?

M. Mark O'Connell: Il y a certainement des consommateurs qui ne comprennent pas ce que sont les réseaux et ce que cela signifie, la différence entre cette carte Visa et cette autre carte Visa ou Interac. Ces produits sont toutefois assortis de conditions et de modalités de service différentes. Nous ne connaissons pas les différences entre les cartes de débit, car jusqu'à présent une carte de débit était simplement votre carte bancaire. D'après nos renseignements, les gens aiment Interac, comprennent que c'est une entreprise canadienne et qu'elle est sûre et sans risque. Vous pouvez imaginer les campagnes de marketing que nos concurrents vont lancer pour faire savoir aux Canadiens que leurs cartes ne sont pas seulement des cartes de crédit, mais des cartes de débit ou de superdébit. Ces distinctions vont commencer à être faites dans le marché. Les consommateurs vont être bombardés d'information et l'instrument de paiement sera assorti de modalités de service différentes. Il est important que le consommateur comprenne ce qu'il choisit. Il n'y aura peut-être pas Interac au verso et le recto aura peut-être l'air d'une carte Visa. Ce sont des détails importants qui nous permettront de soutenir la concurrence et de réussir.

M. Marc Garneau: Si j'ai bien compris, vous voulez aussi passer du statut d'organisme sans but lucratif à celui d'entité commerciale indépendante à but lucratif. Vos arguments sont notamment que vous voulez moderniser votre gouvernance et je pense avoir compris ce dont vous parlez. Vous voulez aussi générer des capitaux supplémentaires pour les investir dans votre entreprise. La possibilité que vous avez d'augmenter les frais de commutation ne vous donne-t-elle pas déjà cette latitude?

M. Mark O'Connell: Pas de façon efficace étant donné nos difficultés sur le plan de la gouvernance, les restrictions que nous impose l'ordonnance par consentement à tous les niveaux, que ce soit pour les votes et les domaines dans lesquels nous... Les frais de commutation sont un des seuls moyens d'augmenter les tarifs. Il s'agit, en fait, de mettre en place un conseil indépendant qui pourra prendre des décisions en fonction des réalités de la concurrence et d'avoir des bénéficiaires à investir dans l'entreprise au bon moment. Ce n'est pas possible aujourd'hui. Pour adopter des frais de commutation uniformes, il faut que tout le monde soit sur la même longueur d'onde au cours du même cycle budgétaire. Il y a de nombreux éléments à considérer et il est extrêmement difficile de parvenir à un consensus. Cela ne posait pas de problème quand Visa et MasterCard étaient des associations qui avaient également besoin de tenir quatre réunions du conseil pour prendre une seule décision, mais nous sommes maintenant les seuls à avoir encore cette structure de gouvernance qui nous désavantage gravement par rapport à la concurrence.

• (1150)

Le coprésident (M. James Rajotte): Monsieur Carrier.

[Français]

M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur O'Connell. Je vous félicite de nous avoir livré votre présentation et d'avoir accepté d'être sur la sellette pendant deux heures. Je veux vous parler de la problématique entourant les cartes de crédit. Les détaillants déplorent beaucoup le fait que les émetteurs de cartes de crédit leur imposent des frais d'interchange supérieurs dans le cas des cartes à prime et à privilège, notamment. C'est l'un des aspects que nous étudions présentement.

Vous voulez accroître vos chances de concurrencer les compagnies de cartes de crédit, qui veulent aussi émettre des cartes de débit, mais avez-vous pensé que pour attirer des clients additionnels, ces mêmes compagnies pourraient offrir des cartes de débit comportant entre autres des primes et des bonis, comme elles le font dans le cas de leurs cartes de crédit? Pour être vraiment concurrentiel, allez-vous devoir aller dans le même sens? Je voudrais savoir comment vous réagissez face à cette éventualité.

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Pas au niveau du réseau, non. Ces programmes de points et de primes dépendent de la banque émettrice et de ses relations avec sa clientèle.

Effectivement, dans d'autres pays, notamment aux États-Unis, les cartes de débit Visa ou MasterCard offrent des points, des primes et des caractéristiques différentes. C'est un des éléments de concurrence. Je ne peux pas vous dire si ce serait le cas au Canada ou ce que réserve l'avenir, mais il y a certainement des précédents sur ce plan-là.

[Français]

M. Robert Carrier: Si j'ai bien compris, vous dites que dans le cas de votre carte de débit actuelle, les coûts sont peu élevés pour les

détaillants et les consommateurs. Si le système ne subissait aucun changement, les banques qui émettent des cartes de débit auraient-elles la possibilité de facturer des frais d'interchange plus élevés si elles offraient des primes? Est-ce que la loi le permettrait?

[Traduction]

M. Mark O'Connell: Dans le marché du débit et dans le cadre de notre modèle d'association actuel, l'ordonnance par consentement permet, en effet, que les frais d'interchange soient fixés par le conseil de l'Association Interac si la majorité de ses membres votent pour. Ces frais sont actuellement nuls et ils ont toujours été maintenus à zéro depuis 13 ans.

[Français]

M. Robert Carrier: Merci.

Par contre, en faisant de votre organisation une compagnie à but lucratif, vous entreriez en concurrence avec des compagnies comme Visa et MasterCard, et celles-ci pourraient choisir d'émettre des cartes de débit pour augmenter leur part de marché, conserver leur clientèle ou vous enlever la vôtre. Vous dites que c'est possible, mais que ça ne se fait pas présentement parce que vous êtes unique sur le marché. En ce qui me concerne, je crois que vous ne serez pas épargné. Vous ne pourrez peut-être plus vous vanter d'offrir des services à plus bas prix. Vous deviendrez alors une compagnie comme les autres, et vous voudrez faire le plus de profit possible.

• (1155)

[Traduction]

Le coprésident (M. James Rajotte): Veuillez répondre brièvement, monsieur O'Connell, s'il vous plaît.

M. Mark O'Connell: Pour ce qui est des frais de commutation, je suis certain que nos coûts resteront faibles et que nous respecterons les principes fondamentaux d'Interac. Nous allons également ouvrir nos livres.

Quand vous parlez des frais d'interchange, n'oubliez pas que ce n'est pas une source de revenu pour le réseau. C'est effectivement un mécanisme que les réseaux concurrents utiliseront pour essayer de me prendre mes émetteurs, du côté des banques. Telle est la réalité de la concurrence dans un contexte où plusieurs réseaux se côtoieront.

Si vous examinez les incitatifs et le fait que les coûts des émetteurs augmentent également, à cause de la fraude, par exemple... J'ai dit qu'en 2008 nous avons fait de gros progrès en réduisant la fraude à 104 millions de dollars. Je peux vous dire qu'à cause du crime organisé la fraude a repris sa trajectoire habituelle. Les émetteurs se partagent le fardeau du coût de la fraude, qui dépasse largement les 100 millions de dollars et leurs clients sont de plus en plus exigeants en ce qui concerne les nouveaux instruments de paiement et les caractéristiques qu'ils désirent. Les émetteurs ont donc ces coûts à assumer. Ils ne croient pas pouvoir les recouvrer facilement si bien qu'à un moment donné, les incitatifs offerts par mes concurrents deviendront des offres que les émetteurs ne pourront pas refuser.

Par conséquent, notre stratégie doit tenir compte de ce que j'appellerais un tarif de rétention, si vous voulez. Toutefois, étant donné notre acceptation, ce tarif peut être nettement plus bas que celui que Visa et MasterCard offriront pour pénétrer ce marché. Je crois que si nous restons fidèles à nos principes vis-à-vis des commerçants, ces derniers seront les architectes de leur propre avenir et continueront à donner la préférence à Interac. Cela nous permettra d'avoir des tarifs nettement plus bas que ceux de nos concurrents, tout en offrant aux émetteurs le service dont ils ont besoin et qu'ils sont en droit d'obtenir.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci.

Nous allons terminer avec M. Lake, mais je crois que vous allez partager votre temps, monsieur Lake.

M. Mike Lake: Monsieur le président, je vais tout de suite laisser M. McTeague poser une brève question qu'il voulait soulever.

L'hon. Dan McTeague: Merci, monsieur Lake, pour cet esprit de coopération.

C'est très simple. Pensez-vous que les émetteurs vont exiger des frais d'interchange? Nous savons qu'ils sont actuellement nuls. Pensez-vous que cela fera partie des changements qui auront lieu?

Merci, monsieur Lake.

M. Mark O'Connell: La dynamique de la concurrence que je viens de décrire signifie, je pense, que je vais devoir offrir à l'émetteur une offre intéressante dans un contexte où se côtoieront plusieurs réseaux et je vais m'assurer de faire également une offre intéressante au commerçant. Le fait est que nous allons devoir envisager un tarif de rétention. Toutefois, compte tenu de notre acceptation d'un bout à l'autre du pays, quand vous faites 3,6 milliards de transactions, vous pouvez avoir un rendement tout à fait acceptable à un tarif plus bas que celui que mes concurrents peuvent offrir.

M. Mike Lake: Très bien.

Pour faire suite aux questions qui ont été abordées à plusieurs reprises au sujet des frais de commutation de MasterCard qui sont de 0,5 ¢ par transaction, j'aimerais davantage de précisions au sujet de ce que Visa et MasterCard ont fait aux États-Unis. Vous pourriez peut-être nous parler un peu plus de ce qui risque de se passer chez nous à l'avenir, car il semble que ces frais de 0,5 ¢ par transaction pourraient être un chiffre artificiel, un chiffre temporaire.

Que se passe-t-il aux États-Unis avec les cartes de débit Visa et MasterCard?

M. Mark O'Connell: Me demandez-vous quel est actuellement le tarif de commutation ou d'interchange aux États-Unis?

M. Mike Lake: Les tarifs de commutation, d'interchange ou autres pour les cartes de débit. Quelle est la situation actuelle aux États-Unis?

M. Mark O'Connell: Je crois que les frais d'interchange sont très similaires, mais je ne sais pas si mes chiffres sont tout à fait à jour. Il y a une similarité incroyable à cet égard entre STAR et les réseaux de débit MasterCard et Visa et je pense que le tarif est de plus de 25 ¢ par transaction pour l'interchange.

En ce qui concerne les frais de commutation, il y a tellement de frais différents dans leurs modèles commerciaux que je ne peux pas en parler ou les discerner.

N'oubliez pas que mon homologue chez MasterCard a mentionné qu'aux États-Unis, la carte de débit MasterCard est une carte avec signature. Pour la carte de débit avec NIP ou Maestro, il faut regarder du Royaume-Uni pour comparer les tarifs. Je crois que là-bas, les frais d'interchange sont de plus de 10 points de base. Il faudrait que nous examinions les différents tarifs.

Toutefois, le moins qu'on puisse dire est que la tarification dans ces autres marchés est nettement différente de celle qui comporte seulement des frais de commutation et des frais d'interchange nuls.

• (1200)

Le coprésident (M. James Rajotte): Il vous reste 40 secondes, monsieur Lake.

M. Mike Lake: J'ai d'autres questions, mais comme elles exigeraient plus de 40 secondes, je vais en rester là.

Je voudrais seulement vous féliciter, car vous êtes le seul témoin. S'il y en avait quatre, cela vous laisserait le temps de reprendre votre souffle. Ce n'est pas facile quand on est seul et vous avez répondu à toutes les questions. Je vous remercie d'avoir pris le temps de comparaître devant le comité aujourd'hui.

Le coprésident (M. James Rajotte): Merci, monsieur O'Connell. Merci d'être venu ici aujourd'hui pour répondre à nos questions.

Je remercie les membres du comité.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.