



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 141

Le jeudi 24 octobre 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le jeudi 24 octobre 2024

• (0815)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): J'ouvre maintenant la séance.

Bonjour à toutes et à tous. Je vous souhaite la bienvenue à la 141^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

J'aimerais rappeler à tous les députés et à tous les témoins de bien prendre connaissance des directives concernant l'utilisation des microphones et des oreillettes, parce qu'il en va de la sécurité et de la santé de tous, particulièrement celles des interprètes. D'ailleurs, je profite de l'occasion pour remercier ces derniers de leur travail.

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

Aujourd'hui, nous sommes heureux d'avoir plusieurs témoins avec nous. Nous accueillons M. Alexandre Lampron, directeur des affaires gouvernementales du Conseil québécois du commerce de détail, qui témoigne par vidéoconférence. Je vous remercie de votre présence, monsieur Lampron.

Du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs, nous recevons Jeff Brownlee, présent ici à Ottawa.

[Traduction]

Nous accueillons M. Bryan Bossin, chef des Relations gouvernementales et des Affaires extérieures.

Enfin, nous recevons M. Brian Peters, directeur des Politiques publiques chez Stripe.

Je vous remercie de vous joindre à nous. Comme vous le savez tous, vous disposerez de cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire, puis nous passerons à la discussion.

[Français]

Sans plus tarder, monsieur Lampron, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Alexandre Lampron (directeur, Affaires gouvernementales, Conseil québécois du commerce de détail): Merci, monsieur le président.

Membres du Comité, bonjour.

Tout d'abord, je tiens à remercier le Comité de permettre au Conseil québécois du commerce de détail, ou CQCD, de s'exprimer sur la question des pratiques des cartes de crédit et sur leur réglementation au Canada.

Permettez-moi de vous rappeler que le CQCD est l'acteur incontournable de l'écosystème du commerce de détail québécois. Il regroupe plus de 45 000 commerces dans tout le Québec, dont plusieurs ont leur siège social, ici, au Québec, et qui emploient plus de 483 000 personnes.

Le dossier des cartes de crédit n'est pas nouveau pour nous, mais il nous apparaît important de vous exprimer à nouveau notre point de vue. D'abord, contrairement à la croyance populaire, l'utilisation des cartes de paiement, surtout les cartes de crédit, n'est pas gratuite. Des frais sont facturés au détaillant pour l'utilisation de ces services. Il s'agit pour nous d'une taxe privée déguisée qui pénalise tous les détaillants et les consommateurs.

Notre première proposition consiste donc à demander au gouvernement fédéral de limiter les frais de transaction par carte de crédit au même niveau qu'en Europe, soit à un taux 0,5 %. Plus de 27 pays, comme l'Australie, la France et l'Allemagne, pour ne nommer que ceux-là, ont plafonné ce taux à 0,5 % depuis bientôt près de 10 ans. Il existe d'ailleurs un consensus des organisations qui représentent le commerce de détail au Canada sur la nécessité de plafonner ces frais au plus vite.

En maintenant des frais d'interchange aussi élevés, le gouvernement contribue à appauvrir davantage les consommateurs et notre économie. Ces frais ont une influence sur les prix des marchandises qui sont vendues en magasin en ajoutant aux frais d'exploitation du détaillant. Il s'agit d'une autre pression à la hausse des prix pratiqués dans le commerce de détail. En 2023, le gouvernement fédéral a conclu une entente avec Visa et Mastercard afin de réduire les frais d'interchange liés aux cartes de crédit pour les petites entreprises. Le tout est entré en vigueur samedi dernier, le 19 octobre 2024. Le problème persiste, toutefois. Les frais sont encore beaucoup trop élevés par rapport à la cible que nous réclamons. Plus encore, le CQCD croit que la réduction des frais d'interchange devrait s'appliquer à tous les détaillants et non seulement aux petits commerçants.

Aucun détaillant, quels que soient son chiffre d'affaires et sa taille, ne devrait avoir à financer les programmes de mise en marché des cartes de crédit et des banques. Nous reconnaissons aux émetteurs de cartes de crédit le droit de payer et de facturer les coûts du système numérique nécessaire à la mise en place de celui-ci. Nous émettons toutefois de sérieuses réserves sur la nécessité de maintenir des frais si élevés dans le cadre d'un système qui est déjà déployé. Le CQCD est d'avis que les détaillants sont pris en otage.

En effet, le paiement comptant est appelé à disparaître. Les téléphones intelligents font aussi que le paiement comptant se fait de plus en plus rare. Le paiement électronique, lui, a explosé. Le « Rapport canadien sur les modes et les tendances de paiement 2024 », dévoilé au début du mois d'octobre par Paiements Canada, le confirme. En 2023, les transactions de paiement de détail par carte représentaient près des deux tiers, 63 % du volume total des paiements, soit 33 % par carte de crédit et 30 % par carte de débit. Le CQCD estime que les cartes de crédit sont un outil essentiel et facile.

Toutefois, les émetteurs de certaines cartes, dites de privilège, offrent aux détenteurs de ces cartes des points, des récompenses ou des avantages particuliers. En raison des prix au détail qui montent pour tous les consommateurs, ce sont les plus fortunés qui gagnent davantage de points sur le dos des simples consommateurs, qui ont accès seulement à une carte de crédit non payante. Ce système est d'une grande iniquité pour les détaillants et les consommateurs québécois et canadiens. Le coût des programmes de points devrait être assumé par ceux qui en bénéficient. À l'heure actuelle, ce sont les détaillants et les consommateurs les moins fortunés qui en subissent le préjudice final. Notre deuxième proposition consiste donc à recommander au gouvernement fédéral d'appliquer le principe de l'utilisateur-payeur et à exiger la transparence quant aux frais associés à ces programmes.

En conclusion, le CQCD prône un plafonnement des frais des cartes de crédit à 0,5 %, quel que soit le modèle de carte de crédit choisi par le client. Cela faisait d'ailleurs partie des recommandations que le CQCD avait émises dans son mémoire lors des consultations en prévision du budget fédéral de 2022-2023.

● (0820)

Une intervention pour assurer un meilleur contrôle des frais de cartes de crédit pour tous les détaillants serait avantageuse pour plusieurs raisons: une meilleure équité entre les consommateurs, une injection de fonds pour les détaillants et dans l'économie canadienne, la possibilité pour les détaillants d'offrir de meilleurs prix, ainsi qu'une meilleure compétitivité générale de nos entreprises.

Merci de votre attention.

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre présentation très claire et concise, monsieur Lampron.

Je passe maintenant la parole à M. Brownlee, du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs.

[Traduction]

M. Jeff Brownlee (vice-président, Relations avec les intervenants, Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie du temps que vous m'accordez aujourd'hui.

Au nom des 22 000 dépanneurs du Canada, qui emploient 188 000 personnes dans les collectivités de tout le pays, je tiens à souligner les coûts importants que les frais de carte de crédit représentent pour les activités quotidiennes de nos magasins de détail.

En bref, ces frais, qui arrivent juste derrière la masse salariale, ont une incidence directe sur notre capacité d'investir dans nos magasins et les travailleurs qui servent les collectivités canadiennes 24 heures sur 24, sept jours sur sept, 365 jours par année.

Le côté pratique est important pour les collectivités. Des données recueillies récemment par notre industrie ont révélé que 6 Cana-

diens sur 10 — dont une majorité écrasante de personnes de moins de 40 ans, d'ailleurs — croient que les dépanneurs sont importants pour répondre à leurs besoins hebdomadaires. Les Canadiens estiment également que nos magasins sont responsables, sécuritaires et dignes de confiance, autant d'attributs dont nous sommes très fiers. Bien que nous soyons essentiels pour tant de Canadiens, ils ne savent peut-être pas que les dépanneurs perçoivent plus de taxes que tout autre secteur de la vente au détail.

Contrairement à votre boulangerie, à votre café ou à votre boutique de vêtements, qui imposent environ 13 % de TVH, les dépanneurs prélèvent quelque 48 % de taxes parce que nous vendons des produits fortement taxés, comme les loteries, le carburant et le tabac. Pour mettre les choses en perspective, nos membres ont recueilli plus de 11 milliards de dollars en taxes l'an dernier pour le gouvernement fédéral seulement, ce qui totalise environ 525 000 \$ par magasin.

À cela s'ajoute le passage aux paiements numériques sans contact. L'an dernier, plus de 70 % de tous les achats d'essence dans nos points de vente au détail ont été effectués par carte de crédit, et ce chiffre augmente de jour en jour. Les paiements sans contact sont la nouvelle norme de nos magasins, ce qui crée de nouvelles pressions pour nos entreprises.

Les dépanneurs sont également doublement pénalisés par les frais de carte de crédit. Nous payons des frais d'interchange non seulement sur les produits vendus, mais aussi sur les taxes appliquées à ces produits. Par conséquent, nos détaillants sont submergés par des frais excessifs qui pénalisent nos magasins pour la seule raison qu'ils perçoivent des taxes pour le gouvernement.

Malheureusement, la promesse faite en 2019 d'éliminer les frais d'interchange sur la portion des taxes de ventes au détail n'a toujours pas été tenue. Par conséquent, chaque dépanneur paie de sa poche près de 14 000 \$ par année en raison des taxes de ventes payées par carte de crédit.

Certains membres du Comité se demandent peut-être pourquoi nos magasins n'imposent pas un supplément aux clients pour aider à compenser ces hausses des coûts. La réponse est simple: la compétitivité. Si nous voulons soutenir la concurrence des magasins à grande surface et offrir des produits aux prix demandés par les clients, nos membres n'ont d'autre choix que d'absorber le coût de la perception des taxes.

Je tiens également à dire très clairement que les récents changements, visant à plafonner les frais d'interchange pour les petites entreprises, n'aideront pas l'industrie des dépanneurs. Cette mesure n'est utile qu'aux plus petites entreprises ou microentreprises du Canada, et exclut nos entreprises de taille moyenne. Le pire, c'est que les grandes sociétés comme Walmart et Costco ont le pouvoir de négociation d'exiger de meilleurs taux auprès des sociétés de cartes de crédit et des transformateurs, laissant un grand nombre de PME sans solution à ce coût croissant des affaires.

Je tiens également à préciser aux membres du Comité que ces frais ont une incidence directe sur la survie de nos magasins. L'an dernier, 1,5 dépanneur par jour fermait ses portes au Canada. Malheureusement, la majorité d'entre eux se trouvent dans des régions rurales et éloignées où les dépanneurs sont souvent le seul endroit pour se procurer des produits essentiels.

Nos magasins exhortent les décideurs à agir. Les propriétaires de dépanneur ne devraient pas avoir à déboursier parce qu'ils sont tenus de payer des frais d'interchange sur les taxes. C'est non seulement inutile, mais aussi une mauvaise décision politique.

La suppression des frais d'interchange sur la portion de la taxe de vente pourrait se faire au moyen d'un crédit d'impôt pour les entreprises admissibles. Les détaillants se feraient donc rembourser les frais qu'ils paient exclusivement sur la taxe de vente.

Bien sûr, nous accueillerions favorablement une réduction générale des frais, mais cela doit s'accompagner de règles strictes qui empêchent les acquéreurs de refiler directement les coûts supplémentaires aux commerçants.

En conclusion, il est tout à fait aberrant qu'une industrie essentielle comme les dépanneurs et les stations-service paie de sa poche pour avoir le privilège de percevoir des taxes. Imaginez si on disait aux Canadiens que le gouvernement fédéral va facturer aux contribuables des frais d'administration de 2,5 % chaque fois qu'ils paient leurs impôts. Il y aurait de l'indignation. Bien franchement, nous ne comprenons pas pourquoi il n'y a pas de considération semblable pour nos entreprises locales, qui sont une porte d'entrée à l'entrepreneuriat pour tant de personnes, y compris de nombreux nouveaux Canadiens.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (0825)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Brownlee.

Nous allons maintenant passer au représentant d'Interac.

Monsieur Bossin, vous avez la parole.

M. Bryan Bossin (chef, Relations gouvernementales et Affaires extérieures, Interac Corp.): Bonjour, monsieur le président. Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser au Comité au nom d'Interac Corp.

Interac est une entreprise de technologie financière et de réseau de paiement fondée, détenue et exploitée par des Canadiens. Nous sommes fiers de célébrer notre 40^e anniversaire cette année.

La plupart des Canadiens connaissent notre marque et nos produits. Ce que certaines personnes ne savent pas, c'est que derrière notre logo familier, il y a un réseau complexe qui sert à faciliter les paiements de plus de 20 millions de fois par jour. Grâce à notre réseau, les Canadiens d'un océan à l'autre peuvent accéder facilement à leur argent en toute sécurité et à faible coût.

Au cours de mon exposé, je vais vous donner un aperçu du fonctionnement de notre réseau et me concentrer sur deux domaines prioritaires pour Interac: notre engagement à fournir des options de paiement à faible coût et notre souci de maintenir la confiance et la sécurité.

Le réseau de débit Interac permet d'effectuer des paiements chez plus de 500 000 commerçants, notamment aux points de vente, en ligne et avec un appareil mobile. Le service de virement électronique Interac permet aux entreprises et aux consommateurs d'envoyer ou de demander facilement de l'argent d'un compte bancaire à un autre n'importe où au pays. L'an dernier, les Canadiens ont effectué plus de 6,6 milliards de transactions de débit Interac et 1,2 milliard de transactions de virement électronique Interac.

Payer un loyer, faire l'épicerie et envoyer de l'argent aux amis et à la famille: voilà ce qu'Interac aide les gens à faire. Les produits Interac sont connus pour être des options à faible coût afin d'effectuer et d'accepter des paiements. Nos frais sont structurés pour soutenir les petites entreprises, et les aider à contrôler leurs coûts tout en offrant à leurs clients des options de paiement faciles et sûres. C'est pour cette raison que des organisations comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante ont fait remarquer que la carte de débit Interac sert bien les entreprises depuis des décennies.

Il est important de noter que les paiements par carte de crédit ne transitent pas sur le réseau Interac. La différence, c'est que nous offrons aux Canadiens la possibilité de payer et d'échanger des fonds directement de leur compte bancaire.

Plus de 300 institutions financières, des grandes banques aux petites caisses d'épargne et de crédit, participent au réseau Interac. Les institutions financières ont des comptes bancaires et émettent des cartes de débit à leurs clients. Les entreprises de traitement des paiements fournissent aux commerçants le matériel et les logiciels nécessaires pour accepter les paiements Interac. Nous sommes donc en mesure de servir les consommateurs et les entreprises dans toutes les régions du pays.

Étant donné le rôle important qu'Interac joue dans la vie des Canadiens, la sécurité et la confiance ne sont pas seulement une priorité, mais sont au cœur de tout ce que nous faisons. Nous sommes fiers qu'Interac soit la marque de services financiers la plus fiable au Canada depuis de nombreuses années. Grâce à des contrôles de la fraude de calibre mondial et au respect de normes de paiement nationales et internationales, nous protégeons les transactions financières de millions de Canadiens. Nous accordons de l'importance à la confiance que les Canadiens nous accordent et nous ne la prenons pas à la légère.

Dans le contexte d'une augmentation rapide des services en ligne, Interac prévoit mener les Canadiens à la prospérité numérique. Nous savons qu'il faudra redoubler d'efforts pour réduire la fraude et offrir des produits novateurs qui répondent aux besoins des Canadiens. La facilité d'accès, les transactions abordables, sûres et sécurisées sont la proposition de valeur unique d'Interac.

Nous demeurons déterminés à permettre aux consommateurs et aux entreprises du Canada de participer à l'économie numérique d'une manière qui favorise leur réussite.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (0830)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bossin.

Je cède maintenant la parole au représentant de Stripe, M. Peters.

[Traduction]

M. Brian Peters (directeur, Politique publique, Stripe): Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser au Comité aujourd'hui.

Stripe est une entreprise technologique qui construit des infrastructures économiques pour Internet. Les entreprises de toutes tailles, qu'il s'agisse de petites entreprises en démarrage ou de sociétés publiques, utilisent notre technologie pour accepter des paiements, lutter contre la fraude et gérer leurs activités en ligne.

Stripe a commencé ses activités au Canada il y a un peu plus de 10 ans. À l'époque, l'un des plus grands défis pour les entreprises en ligne était l'acceptation des paiements, ce que nous avons simplifiés avec seulement sept lignes de code. Depuis, notre plateforme a pris de l'expansion et offre une gamme de services, comme la détection de la fraude, les paiements en personne, les abonnements, le calcul des taxes et plus encore.

Nous sommes fiers d'être capables de soutenir les entreprises canadiennes, qui ont augmenté leur volume de paiements sur Stripe de plus de 50 % au cours des deux dernières années. Le mois dernier, nous avons annoncé l'ouverture d'un nouveau bureau à Toronto. Nous embauchons également pour soutenir des milliers d'entreprises canadiennes.

Le marché canadien des paiements est de plus en plus concurrentiel. Aux dernières nouvelles, plus de 50 entreprises offraient des services de traitement des paiements, qu'il s'agisse de grandes banques, d'entreprises technologiques ou d'acteurs spécialisés bien connus. La grande majorité des frais que des entreprises comme Stripe facturent pour le traitement des paiements par carte, soit 80 à 90 %, vont à la banque qui a émis la carte. Le reste sert à couvrir les coûts de l'entreprise de traitement, dont la responsabilité en cas de fraude ou d'autres pertes que nous subissons.

En décembre 2023, Visa et Mastercard ont annoncé qu'elles réduiraient certains frais d'interchange des cartes de crédit pour un sous-ensemble de petites entreprises au Canada. Les frais de participation aux réseaux de cartes et les frais d'interchange varient selon plus de 50 facteurs, y compris le type de carte, le type de transaction et la catégorie de l'industrie. Souvent, les taux diminuent et augmentent plusieurs fois par année.

Stripe offre deux modèles de tarification. Le premier est la tarification interchange plus, dans le cadre de laquelle les frais de réseau et d'autres coûts sont refilés aux entreprises. Stripe transmet la récente réduction de l'interchange aux entreprises qui ont ce modèle de tarification. Ce modèle expose également les entreprises à des augmentations de prix, dont certaines ont été considérables récemment.

Le deuxième est la tarification standard. Il s'agit de notre taux fixe qui ne change pas avec les fluctuations des coûts du réseau lors des transactions. Notre objectif ici est de faire en sorte qu'il soit facile pour les petites entreprises en démarrage d'accepter les paiements. Ce modèle de tarification est simple et prévisible. Il permet aux propriétaires de petites entreprises de se concentrer sur leur exploitation.

La tarification standard de Stripe aide également les petites entreprises à croître, car elle comprend des services à valeur ajoutée qui luttent contre la fraude, améliorent les taux d'acceptation des cartes de crédit et mettent à jour les renseignements sur la carte pour réduire le roulement. Les entreprises qui utilisent la dernière suite d'optimisation des paiements de Stripe ont vu leurs revenus augmenter de 11,9 % en moyenne.

Ces dernières années, la tarification standard à taux fixe de Stripe a préservé les entreprises de l'augmentation générale des coûts de traitement. Au cours de la dernière année seulement, les coûts pour le traitement des cartes de crédit au Canada que paient les entreprises à tarification standard ont augmenté de 0,036 %, principalement en raison des récents changements fiscaux. À titre de comparaison, la réduction des frais d'interchange pour les petites entreprises se chiffre à environ 0,02 % en moyenne pour l'ensemble des

entreprises canadiennes qui paient le prix standard à taux fixe de Stripe. Cela signifie que les coûts ont augmenté dans leur ensemble. Cependant, les entreprises qui ont notre tarification fixe ne verront aucun changement à leurs coûts. Le prix standard de Stripe pour les paiements par carte au pays n'a pas changé depuis plus de huit ans.

Pour l'ensemble des entreprises canadiennes qui paient la tarification standard de Stripe, la réduction annuelle des frais d'interchange représente moins d'un dixième de pour cent de la réduction totale de 1 milliard de dollars que le gouvernement a promise.

Lorsque nous avons pris connaissance de la réduction des frais d'interchange pour un sous-ensemble de petites entreprises, nous avons longuement réfléchi à la meilleure approche. Pour notre tarification interchange plus, la décision de transmettre la réduction aux utilisateurs a été simple. C'est ainsi que fonctionne ce modèle de tarification. En ce qui concerne le prix fixe, nous avons conclu que la prévisibilité et la simplicité d'un prix unique sont plus importantes qu'une petite réduction. Si nous commencions à refiler les changements de coûts à tous les utilisateurs, ce serait effectivement la fin de la tarification fixe. Nous croyons que ce serait au détriment des entreprises qui ont choisi Stripe pour des prix prévisibles ainsi que pour les nombreux autres services que nous offrons.

Nous sommes profondément attachés au Canada. Nous continuons de livrer une concurrence énergique sur le marché et d'investir dans la technologie pour aider les entreprises canadiennes à croître, à exporter et à gérer leurs revenus.

• (0835)

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

[Français]

Le président Merci beaucoup, monsieur Peters.

Pour commencer la discussion, je cède la parole à M. Perkins pour six minutes.

[Traduction]

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

Je remercie les témoins de leur présence à cette heure si matinale.

Ma première question s'adresse à M. Brownlee.

Monsieur, vous représentez les dépanneurs et des petites entreprises de tout le pays. Nous avons entendu des témoignages, et la plupart des gens savent que les frais imposés aux commerçants varient entre 1 et 3 %. En moyenne, quel pourcentage des ventes vos entreprises paient-elles? Quel pourcentage des ventes représente les frais imposés aux marchands?

M. Jeff Brownlee: Le taux varie d'un magasin à l'autre et d'une bannière à l'autre. Prenons l'exemple de l'essence. Les frais peuvent aller de 1 à 6 ¢, selon la situation.

Je vais vous donner un exemple. L'an dernier, les frais étaient si élevés que dans le Canada atlantique, où les marges sur le carburant sont réglementées, beaucoup de détaillants dans l'Est offraient des rabais pouvant aller jusqu'à 7 ¢ le litre si vous payiez par carte de débit ou en argent comptant.

Les frais sont assez astronomiques dans notre secteur, étant donné ce que nos bannières vivent au quotidien. Or, nous sommes tout simplement uniques en raison de la nature des produits que nous vendons.

Les taxes sur le carburant sont cumulatives, que ce soit dans...

M. Rick Perkins: Je comprends. Je suis désolé de vous interrompre, mais mon temps est limité.

La tranche supérieure se chiffre généralement à environ 3 %, n'est-ce pas?

M. Jeff Brownlee: Oui. C'est exact, mais le taux dépend. Votre exemple ne tient pas compte de certains des régimes à privilèges de certains détenteurs de cartes. Comme M. Lampron l'a dit dans sa déclaration préliminaire, les points sont essentiellement amassés sur le dos des détaillants.

M. Rick Perkins: Oui. Je comprends.

Monsieur Peters, Stripe se porte très bien. J'ai lu dans le *Financial Times* et ailleurs que vous avez connu dans l'ensemble une croissance mondiale de 25 % l'an dernier. Vous venez de dire que vous avez augmenté vos activités de 50 % au cours des deux dernières années, et je crois que c'était au Canada. Est-ce exact?

M. Brian Peters: Les entreprises sur Stripe ont vu leur volume de paiement augmenter de 50 %.

M. Rick Perkins: Je vois. C'est en fonction du volume.

M. Brian Peters: Ce sont les entreprises que nous soutenons qui ont pris de l'expansion.

M. Rick Perkins: Vous réussissez assez bien. Je sais qu'en tant qu'entreprise privée, certaines données ne sont pas publiques. Je crois comprendre que l'an dernier, vos revenus mondiaux se situaient peut-être autour de 14 milliards de dollars. Pouvez-vous me dire quels étaient les revenus de Stripe au Canada l'an dernier?

M. Brian Peters: Nous ne confirmons pas les données financières privées et n'en discutons pas.

M. Rick Perkins: Vos marges bénéficiaires d'exploitation sont une autre chose que vous ne divulguez pas publiquement. Il est très difficile de comprendre quelles sont vos marges de profit, alors que les données de vos concurrents sont publiques. Or, c'est un secteur assez rentable parce que c'est électronique, comme vous l'avez dit, et vous êtes très fier de votre croissance.

Lorsque vous répondez non au gouvernement sur sa déclaration selon laquelle il réduit les frais imposés aux marchands, où une telle chose se situe-t-elle dans votre structure de gestion? La décision dépasse-t-elle les frontières du Canada? Est-ce qu'elle vient de votre siège social, qui se trouve en Californie, je crois?

M. Brian Peters: Notre équipe de direction est dispersée. Nous avons plus de 100 employés au Canada. Nous avons une main-d'œuvre dispersée, mais les décisions...

M. Rick Perkins: Où les décisions sont-elles prises?

M. Brian Peters: Les décisions sont prises collectivement par des personnes provenant d'un éventail de bureaux et d'endroits en Amérique du Nord et dans le monde entier.

M. Rick Perkins: Lorsque vous prenez une décision aussi importante que celle de défier le gouvernement du Canada, est-ce que votre conseil d'administration en discute?

M. Brian Peters: Cette décision en matière de prix n'a pas fait l'objet de discussions au sein du conseil d'administration. Le conseil d'administration n'y a pas participé.

M. Rick Perkins: Le conseil d'administration n'y était pas mêlé. D'accord.

J'aimerais revenir à l'affirmation selon laquelle vous offrez un excellent prix forfaitaire. Selon votre site Web, votre taux fixe au Canada est de 2,9 % plus des frais de 30 ¢. Est-ce exact?

• (0840)

M. Brian Peters: C'est exact.

M. Rick Perkins: Par conséquent, 2,9 % de la valeur de la transaction est facturée. À mesure que la valeur de la transaction augmente, la valeur des revenus, ou le montant des revenus que le système dans son ensemble en retire, augmente également, mais le coût pour effectuer la transaction ne change pas vraiment. C'est une transaction électronique. Par conséquent, à mesure que le montant augmente, vos revenus augmentent aussi, ce qui signifie que votre marge bénéficiaire augmente probablement en même temps que le montant de la transaction. Est-ce exact?

M. Brian Peters: En fait, c'est inexact. Lorsque les coûts augmentent, nous maintenons le taux fixe au même niveau. Comme je l'ai dit, les coûts ont augmenté. Cette année, il y a une augmentation nette des coûts. Les coûts fluctuent. Les coûts des réseaux de cartes fluctuent tout le temps. Il y a des centaines de fluctuations différentes.

M. Rick Perkins: Lorsque c'est fondé sur le prix des marchandises, le montant que vous tirez de la transaction augmente chaque fois. Si je passe d'une transaction de 100 \$ à une transaction de 200 \$, le revenu que vous tirez d'une transaction de 200 \$ est plus élevé que celui que vous tirez d'une transaction de 100 \$.

M. Brian Peters: Sur la base du pourcentage, c'est vrai. Cependant, notre pourcentage est le même depuis huit ans.

M. Rick Perkins: Bien sûr. À mesure que l'inflation fait grimper les prix — et nous avons connu une inflation massive —, vous obtenez une augmentation massive de vos revenus sans avoir à modifier vos prix.

M. Brian Peters: En fait, nous maintenons notre prix au même niveau depuis huit ans.

M. Rick Perkins: Non, vous avez maintenu votre pourcentage au même niveau, mais vos revenus ne sont pas les mêmes. Ils augmentent de façon exponentielle en raison de l'inflation et parce que le prix des marchandises achetées augmente. Il est faux de prétendre que vous ne faites pas plus d'argent.

Comment se fait-il que lorsque vous gagnez beaucoup plus d'argent...? Êtes-vous à ce point moins efficaces que vos concurrents, comme Moneris et d'autres, qui ont accepté de modifier leurs prix? Vous refusez de le faire. La technologie que vous utilisez est-elle si peu efficace que vous ne pouvez pas accepter cette modeste réduction?

M. Brian Peters: Notre prix est le même depuis huit ans. Je ne peux pas penser à beaucoup d'autres produits où les prix sont restés les mêmes pendant huit ans.

M. Rick Perkins: Vos concurrents baissent leurs prix. Vous dites que c'est parce que vos coûts ont augmenté. Pourquoi vos coûts augmentent-ils alors que les leurs n'augmentent pas?

M. Brian Peters: Dans ma déclaration préliminaire, j'ai mentionné deux choses. Oui, les coûts nets sont en hausse. Le taux fixe met ces entreprises à l'abri de ce qui serait autrement une augmentation des coûts.

Nous adoptons également une position de principe en faveur d'une tarification simple. Ce qui nous préoccupe au sujet de l'annonce du gouvernement...

M. Rick Perkins: Vous adoptez une position de principe pour ce qui est de maintenir et de conserver la hausse de votre marge bénéficiaire et de vos revenus et de ne pas en faire profiter vos clients. D'autres entreprises, qui sont vos concurrents, comprennent le fait que, contrairement à l'Europe et à d'autres endroits, nous facturons ici des frais élevés aux commerçants.

Vous ne voulez pas faire comme Moneris, TD Capital, Chase ou Global Payments.

Vous n'êtes pas le seul. D'autres entreprises sont restées silencieuses. Je trouve incroyable que, lorsque vos revenus augmentent quand l'inflation fait augmenter le prix des produits, vous ne soyez pas prêts à dire: « Nous faisons beaucoup d'argent, alors nous allons nous aussi donner un coup de pouce à tous les commerçants au pays. »

C'est sans doute juste parce que le Canada est un petit pays pour une entreprise mondiale comme la vôtre qui exerce ses activités dans le monde entier, de sorte que vous ne vous souciez pas de ce dont le gouvernement, les contribuables et les entreprises ont besoin ici, tant que vous pouvez continuer à fonctionner avec votre taux de 2,9 %, soit le plus élevé comme nous venons de l'entendre, dans l'industrie. Le taux varie de 1 % à 3 %. Vous vous situez au haut de l'échelle. Vous avez beaucoup de marge de manœuvre.

Le président: Merci, monsieur Perkins. Le temps est écoulé. En fait, nous avons largement dépassé le temps prévu.

Monsieur Arya, vous avez la parole.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Je vais poursuivre dans la même veine que M. Perkins.

Quel pourcentage de vos revenus provient de votre tarification standard? Quel pourcentage provient du modèle de tarification d'interchange plus?

M. Brian Peters: Même si j'aimerais beaucoup en discuter, il s'agit de renseignements commerciaux sensibles. Ce sont des renseignements commerciaux.

M. Chandra Arya: Encore une fois, vous venez de dire que le prix n'a pas changé depuis huit ans. Au cours des huit dernières années, quel est le volume de croissance que vous avez observé?

M. Brian Peters: Les entreprises qui exercent leurs activités sur Stripe ont connu une croissance importante. Nous sommes fiers de les soutenir et de les aider à augmenter leurs ventes.

M. Chandra Arya: Quel est le volume ou le pourcentage de croissance que vous avez observé au cours des huit dernières années?

M. Brian Peters: C'est une croissance importante. Les entreprises qui utilisent Stripe se portent très bien.

M. Chandra Arya: Quelle est son importance?

Vous ne cessez de dire que votre prix n'a pas changé au cours des huit dernières années. Supposons que j'ai un taux de 1 % depuis huit ans. Si mon volume passe de 100 millions de dollars à 500 millions de dollars puis à 5 milliards de dollars, ce 1 % représente une belle somme.

Vous refusez de dire... Vous dites que vous offrez une tarification standard, ce qui est bon pour tous vos clients, mais vous refusez de

nous dire quel pourcentage de vos revenus provient de ce modèle et de combien le volume a augmenté.

Vous dites que ce que le gouvernement a annoncé représente une petite différence. Dans ce cas, pourquoi ne pas accepter de l'appliquer? Si vos volumes étaient constants depuis huit ans, je serais d'accord. Je vous serais reconnaissant de ne pas avoir modifié votre tarification au cours des huit dernières années, mais ce n'est pas le cas.

Je ne comprends pas le raisonnement. Vous dites que, peu importe, ce que le gouvernement a fait, la différence est minime. Pourquoi ne pas transférer ce que vous appelez un petit avantage aux entreprises?

● (0845)

M. Brian Peters: En raison de l'annonce du gouvernement, on s'attend à ce que nous devions répartir nos clients en deux groupes différents. Ils ont choisi les gagnants et les perdants, et on s'attend à ce que nous...

M. Chandra Arya: Je suis désolé, monsieur Peters, mais il n'a pas choisi les gagnants. Il a choisi d'aider les petites entreprises plutôt que les grandes. Il dit que le dépanneur dont le volume de vente moyen est inférieur à 300 000 \$ est différent de Walmart. C'est le choix qui a été fait.

Vous êtes une entreprise mondiale. Vous avez dit que votre équipe de direction se trouve partout dans le monde. Quels sont les frais d'interchange en Australie ou dans l'Union européenne?

M. Brian Peters: Parlez-vous des frais précis facturés par les réseaux dans chaque région?

M. Chandra Arya: Oui. Quel est le plafond imposé par les autorités de l'Union européenne ou de l'Australie?

M. Brian Peters: Eh bien, les deux régions ont des politiques différentes qui ont une incidence sur les frais d'interchange.

M. Chandra Arya: D'accord. Si je dis que c'est 0,5 % dans l'Union européenne, est-ce que je me rapproche du chiffre exact?

M. Brian Peters: Les frais d'interchange moyens en Europe sont à peu près de cet ordre.

M. Chandra Arya: Pourquoi ce pourcentage est-il si élevé au Canada? Pourquoi faut-il que ce soit si élevé au Canada?

M. Brian Peters: Je ne pense pas qu'il y ait quoi que ce soit qui fasse en sorte que cela doive être aussi élevé ici.

M. Chandra Arya: Lorsque le gouvernement apporte ce que vous appelez de petits changements — il pourrait ne pas avoir la même opinion —, pourquoi ne voulez-vous pas en faire profiter vos clients?

M. Brian Peters: C'est un montant si minime que si vous demandez à une petite entreprise si elle préférerait perdre une tarification simple et prévisible, ou prendre ce qui, dans de nombreux cas, serait en moyenne juste...

M. Chandra Arya: Monsieur Peters, je viens moi aussi du milieu des affaires. Je comprends. La tarification standard est facile à comprendre. Il est également facile d'apporter un petit changement. Encore une fois, vous pouvez offrir cela à l'ensemble de votre clientèle.

Je vais en rester là, car mon temps est limité. Monsieur Brownlee, quelles sont les ventes annuelles moyennes de vos membres?

M. Jeff Brownlee: En moyenne, leurs ventes annuelles s'élèvent à environ 2,4 millions de dollars. Quand on fait une moyenne, il y a une distorsion, parce que chez les petits, il y a les très petits, et chez les grands, il y a les très grands, mais la moyenne est de 2,4 millions de dollars.

M. Chandra Arya: Vous avez écouté M. Bossin, d'Interac. Êtes-vous d'accord avec lui pour dire que les petites entreprises sont très heureuses de ces baisses?

Une voix: Interac, oui.

M. Chandra Arya: Plus de transactions Interac signifie moins de frais d'interchange sur les cartes de crédit.

M. Jeff Brownlee: Absolument.

M. Chandra Arya: Très bien. Que pouvons-nous faire pour augmenter le nombre de ces transactions? Évidemment, nous ne pouvons pas revenir aux paiements comptants.

M. Jeff Brownlee: C'est le consommateur qui décide. Soyons honnêtes. Quand il obtient une fois et demie les points pour faire le plein d'essence, il utilise sa carte de crédit, tout simplement. Bien sûr, de notre point de vue, comme je l'ai mentionné plus tôt dans l'exemple de cet été au Canada atlantique, les détaillants offraient un énorme rabais à ceux qui n'utilisaient pas une carte de crédit pour faire le plein.

M. Chandra Arya: M. Lampron l'a mentionné. Il a dit à juste titre, et je suis d'accord avec lui, que les points et les récompenses doivent être payés par ceux qui en bénéficient, et non par ceux qui n'en profitent pas ou que cela n'intéresse pas, n'est-ce pas?

M. Jeff Brownlee: En théorie, oui.

M. Chandra Arya: Que pouvons-nous faire pour changer le système? À l'heure actuelle, les institutions qui ont le pouvoir financier ont lancé une campagne de courriels qui dit: « Payer des frais élevés ne me dérange pas. Protégez mes points. » Je sais que c'est une idée mise de l'avant par certains groupes, mais ce n'est pas l'opinion générale de la population.

Monsieur Peters, payez-vous de l'impôt au Canada pour tous vos revenus gagnés au Canada?

• (0850)

M. Brian Peters: Je ne fais pas partie de notre équipe fiscale. Je peux obtenir l'information et vous la fournir, si cela vous convient.

M. Chandra Arya: Oui, veuillez me fournir cette information. Merci.

Ma dernière question s'adresse au représentant d'Interac.

Que peut faire le gouvernement pour encourager un plus grand nombre de Canadiens à utiliser des systèmes comme Interac?

M. Bryan Bossin: À Interac, notre objectif est d'aider les Canadiens à payer leurs achats ou à transférer de l'argent de la façon qu'ils le souhaitent à partir de leur compte bancaire. Comme je l'ai dit, nous travaillons à la mise en œuvre de différentes solutions, y compris les paiements mobiles.

M. Chandra Arya: Pouvez-vous nous dire ce que le gouvernement peut faire pour accroître la sensibilisation à l'utilisation de systèmes comme Interac?

M. Bryan Bossin: Nous nous employons tous les jours à faire mieux connaître les options de paiement. Comme je l'ai dit, nous travaillons avec des organismes comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante pour diffuser le message afin d'aider les entreprises à comprendre les options qui s'offrent à elles et la fa-

çon d'accepter les paiements par Interac pour soutenir leurs activités.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Arya.

Monsieur Garon, la parole est à vous.

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

Je salue l'ensemble des témoins et les remercie d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Lampron, avant de vous poser une question, je vais commencer par une introduction. Moi, quand j'entends le gouvernement dire qu'il y a eu des ententes avec Visa et Mastercard pour baisser les frais d'interchange, j'ai l'impression de vivre dans un roman de Kafka où on nous fait accroire qu'il y a eu des baisses de frais. Quand j'entends mes collègues conservateurs demander pourquoi Stripe n'a pas fait profiter les commerçants des baisses de coûts, j'ai l'impression de vivre dans un film de science-fiction. Il n'y a pas eu d'entente. Le gouvernement a tout simplement demandé gentiment aux compagnies émettrices de cartes de crédit de lui proposer quelque chose et il a accepté à peu près n'importe quoi pour ne pas avoir à régler.

Monsieur Lampron, votre organisation demande depuis des années, à chaque consultation prébudgétaire, une réglementation sur les frais d'interchange; et le Bloc québécois vous appuie.

Je vais vous poser ma question sous forme d'exemple. Les fameuses ententes entre Visa ou Mastercard et les commerçants ne s'appliquent que si un commerce a un chiffre d'affaires de plus de 175 000 \$ ou 300 000 \$. Supposons que vous avez un restaurant. Vous avez 20 tables avec 4 sièges par table. Vous faites 3 services par jour, donc 240 services par année. Vous ouvrez 6 jours par semaine, 50 semaines par année, donc 300 jours par année. Vous servez donc 72 000 repas par année. Pour être admissible à l'entente avec Mastercard, vous devez vendre chacun de vos repas 2,43 \$ ou moins. Pour être admissible à l'entente avec Visa — compagnie très généreuse et magnanime —, il faut que chacun de vos repas coûte moins de 4,16 \$.

Pouvez-vous confirmer que ces ententes sont de l'enfumage, que le gouvernement a tout simplement décidé de tromper le public et de laisser croire qu'il avait fait quelque chose, et que le dossier, en date d'aujourd'hui, n'est absolument pas réglé?

M. Alexandre Lampron: Monsieur Garon, je vous remercie de votre question.

Comme vous l'avez bien mentionné, c'est un peu pour ça que nous martelons chaque année, et ce, depuis plusieurs années, la nécessité de limiter les frais de transaction par carte de crédit à 0,5 %. Pour nous, un pourcentage plus élevé n'a pas de sens et nous souhaitons un taux de 0,5 %. L'Australie, qui est de taille comparable au Canada, a un taux de 0,5 % depuis un certain nombre d'années. Comme nous l'avons dit plus tôt, il est évident que les gens moins fortunés ne devraient pas faire les frais des plus fortunés, qui accumulent des points avec leur carte de crédit. L'important pour nous, c'est le 0,5 %.

M. Jean-Denis Garon: Ce qu'on a démontré, c'est que ces ententes-là ne s'appliquent à personne, sauf peut-être à une coiffeuse qui travaille de la maison. Il n'y a pas d'entente.

Monsieur Brownlee, je vais faire le même exercice avec vous. Nous allons avoir du plaisir. Vous représentez des dépanneurs. Supposons que le client moyen — ce n'est pas le cas, je suis très généreux avec Visa et Mastercard — achète un sac de chips à 8 \$, une cannette de Coke à 5 \$, et un billet de loterie 6/49 à 2 \$. Vous avez donc un client qui dépense 15 \$. Selon mes calculs, pour être admissible à l'entente conclue avec Mastercard, le commerçant ne doit pas faire plus de 480 \$ de chiffre d'affaires par jour. Pour être admissible à l'entente conclue avec Visa, le commerçant ne peut pas faire plus de 625 \$ de chiffre d'affaires par jour. Dans un dépanneur ouvert 18 heures par jour toute l'année, s'il y a plus qu'une personne qui achète une cannette de Coke toutes les 30 minutes, aucun commerçant n'est admissible.

Expliquez-moi en quoi ces ententes-là sont utiles pour quoi que ce soit pour vos membres.

• (0855)

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Cela ne les aide pas. Nous ne sommes pas admissibles.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Quand je dis qu'on est dans un film de science-fiction, c'est un peu ça. D'un côté, vous avez les libéraux qui demandent aux commerçants comment il se fait qu'ils n'aient pas fait profiter les consommateurs des baisses de coûts. C'est parce qu'il n'y a pas eu de baisse de coûts. De l'autre côté, vous avez les conservateurs qui demandent à Stripe comment il se fait que la compagnie n'ait pas refilé la baisse des coûts aux consommateurs. C'est parce qu'il n'y a pas eu de baisse de coûts. Il n'y a eu absolument aucune baisse de coûts.

Monsieur Brownlee, me confirmez-vous que le pourcentage de vos membres commerçants admissibles à ces ententes imposées par des multinationales serait approximativement de 0 %?

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Oui, exactement.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Lampron, quel est le pourcentage de vos membres détaillants admissibles à ces ententes-là? Est-ce que ça s'approcherait de 0 %?

M. Alexandre Lampron: Je n'ai pas la réponse à cette question, malheureusement, mais, assurément, ça va toucher un grand nombre de commerces à ce moment. Comme je le disais tout à l'heure, le Conseil québécois du commerce de détail représente près de 45 000 établissements commerciaux au Québec. C'est quand même énormément de commerces qui pourraient profiter de cette mesure, mais, assurément, il y a beaucoup de gens...

M. Jean-Denis Garon: Ce n'est certainement pas une majorité.

M. Alexandre Lampron: Non.

M. Jean-Denis Garon: D'accord.

Je vous pose une dernière question, monsieur Lampron. Nous avons des entreprises de commerce de détail dans notre région, avec lesquelles les Québécois font affaire chaque jour et qui ont été à la une de l'actualité: il s'agit des épiceries et des marchés d'alimentation, dont le modèle repose généralement sur un gros volume, mais une faible marge de profits.

Lorsqu'on conditionne la baisse des frais d'interchange sur le chiffre d'affaires dans l'application de ces fameuses ententes avec

Mastercard et Visa, qui ne sont pas des ententes même si on dit qu'elles le sont, il m'apparaît qu'on raye complètement de la carte les entreprises qui font un gros volume, mais qui ont une faible marge de profits. Il m'apparaît que les épiceries sont complètement évacuées de ces ententes, alors que ce sont des commerces où les Québécois et les Canadiens vont pour se nourrir quotidiennement, où les prix sont importants et où l'inflation s'est avérée importante ces dernières années.

Ne trouvez-vous pas que cela pose problème?

M. Alexandre Lampron: C'est pour cette raison qu'on parle d'une certaine iniquité dans le système actuel. Ça n'a pas de sens en ce moment.

Je le répète: la raison pour laquelle nous demandons le plafonnement des frais de cartes de crédit à 0,5 %, c'est justement pour que ce soit équitable pour tous les commerçants, pas seulement pour les petites entreprises, comme le fait l'entente qui a été annoncée en 2023 et qui est entrée en vigueur il y a quelques jours à peine. C'est pour cette raison que nous demandons que ça s'applique de façon générale à tous les détaillants et tous les commerces.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Garon.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

[Traduction]

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

Monsieur Peters, vous avez dit, je crois, avoir 100 employés au Canada. Est-ce exact?

M. Brian Peters: La dernière fois que j'ai vérifié, nous avons plus de 100 employés, oui.

M. Brian Masse: D'accord.

Où sont-ils situés?

M. Brian Peters: La dernière fois que j'ai vérifié, ils étaient répartis dans sept provinces, je crois. Nous avons un bureau à Toronto, mais nous venons d'en ouvrir un nouveau, plus grand, il y a quelques semaines.

M. Brian Masse: D'accord.

Quels sont vos revenus au Canada?

M. Brian Peters: Il s'agit malheureusement de renseignements commerciaux sensibles que je ne suis pas en mesure de communiquer.

M. Brian Masse: Vous ne pouvez pas dire quels sont vos revenus.

Quel serait alors le salaire moyen par employé?

M. Brian Peters: Nous sommes une entreprise technologique, et nous sommes toujours à la recherche des meilleurs talents. Bon nombre des postes à pourvoir au Canada à l'heure actuelle sont des postes d'ingénieurs, et nous sommes en concurrence avec d'autres pays pour attirer les meilleurs talents. Ce sont des emplois très bien rémunérés.

M. Brian Masse: Quelle est la raison précise pour laquelle vous ne pouvez pas parler de vos revenus au Canada? J'aimerais savoir précisément s'il s'agit d'une directive du conseil d'administration, de votre PDG, ou si c'est votre opinion. D'où vient cette directive de ne pas communiquer cette information?

Nous connaissons vos pourcentages, mais nous essayons de déterminer exactement les avantages que Stripe et d'autres sociétés financières apportent à l'économie canadienne, et nous ne pouvons pas le faire sans avoir une idée de votre marge bénéficiaire et de sa valeur.

De plus, lorsque vous parlez d'une centaine d'employés au Canada, j'aimerais avoir une comparaison. Je viens d'une région où l'on fabrique des outils et des matrices, etc. Nous avons toute cette information et nous savons ce que font les gens.

Pouvez-vous me dire, pour les 100 employés, quelles sont les catégories d'emploi précises que vous avez? De plus, encore une fois, pour en revenir à la directive et aux raisons pour lesquelles vous ne pouvez pas communiquer ces renseignements, d'où vient cette directive?

● (0900)

M. Brian Peters: Il y a là plusieurs questions.

En ce qui concerne la croissance des revenus, nous existons principalement en raison du succès des entreprises au Canada que nous soutenons. Notre croissance va de pair avec la leur.

Pour ce qui est du fait de pouvoir parler de l'information sur nos finances, il s'agit d'une politique à l'échelle de l'entreprise qui vient de la direction. Nous sommes une entreprise privée...

M. Brian Masse: D'accord, c'est donc la direction qui décide. Donnez-nous les noms et les adresses des membres de l'équipe de direction afin que nous puissions leur poser la question.

M. Brian Peters: Je pense qu'ils vous donneraient la même réponse. C'est...

M. Brian Masse: Qui sont-ils? Donnez-nous leurs noms et leurs adresses pour que nous puissions leur poser la question.

M. Brian Peters: Je me ferai un plaisir de faire un suivi avec vous. Dans un contexte plus privé, je peux peut-être vous donner un peu plus...

M. Brian Masse: Non, ce n'est pas un contexte privé. Vous nous dites en ce moment même, sous serment, devant un comité, que les membres de la direction ne peuvent pas divulguer ces renseignements. Vous savez qui ils sont. J'aimerais savoir de qui il s'agit et avoir leurs adresses, afin que la greffière et nos chercheurs puissent communiquer avec eux.

M. Brian Peters: Je me ferai un plaisir de faire un suivi avec vous, mais je peux vous dire qu'une politique à l'échelle de l'entreprise... Nous sommes une entreprise privée, et vous demandez des renseignements commerciaux confidentiels et sensibles. Nous ne sommes pas obligés de fournir des renseignements de cette nature.

Nous aimerions vous expliquer plus en détail le fonctionnement de notre entreprise, et je serais heureux de le faire.

M. Brian Masse: Je vous pose la question là, maintenant. Vous nous dites que vous ne pouvez pas nous donner d'information.

Il s'agit d'une audience publique et je demande des renseignements précis qu'on me refuse.

J'aimerais savoir et, en vertu de nos lois, je pense que j'ai le droit de savoir, qui prend la décision. Je n'obtiens peut-être pas cette information, mais en même temps, en tant que comité, nous devrions savoir qui ils sont et à partir d'où, concrètement, ils mènent leurs activités. Nous devrions savoir qui prend les décisions pour lesquelles M. Peters témoigne devant nous aujourd'hui.

J'aimerais savoir précisément pourquoi Stripe ne peut pas fournir ce type d'information, soit à partir d'où l'entreprise mène ses activités et qui ils sont. Je ne pense pas que cela va compromettre l'entreprise.

M. Brian Peters: Monsieur Masse, je serais heureux de vous donner une meilleure idée de notre mode de fonctionnement et de la répartition de nos employés dans le monde. Une grande partie de cette information se trouve, en fait, sur notre site Web.

Dans la mesure où je peux vous donner une idée plus générale de notre mode de fonctionnement et, en fait, de ce que nous faisons pour soutenir les petites entreprises, soit le sujet de l'audience d'aujourd'hui, je serais heureux de le faire.

M. Brian Masse: Oui, mais l'enjeu, c'est que nous avons un problème de coûts qui sont transférés à des commerçants comme les propriétaires de dépanneur — que représentent M. Brownlee et d'autres —, et nous essayons de comprendre les avantages de Stripe et d'autres types d'entreprises dans ce domaine. Tout ce que je demande, c'est qui gère Stripe au Canada, où ces personnes se trouvent et comment nous pouvons les contacter.

Monsieur Peters, à partir d'où travaillez-vous? Où se trouve votre bureau?

M. Brian Peters: Je suis responsable des politiques publiques au Canada. Je suis une bonne ressource pour le Comité et pour tout député qui aimerait mieux comprendre Stripe.

M. Brian Masse: Je vous ai demandé d'où vous travaillez.

M. Brian Peters: Je travaille à Washington, D.C.

M. Brian Masse: D'accord. Quelle est l'adresse à Washington? Vous êtes venu de Washington, D.C., pour témoigner devant notre comité, et j'ai dû consacrer la majeure partie de mon temps juste pour clarifier ce point.

Je conclurai, monsieur le président, en disant que c'est tout à fait inacceptable. Nous ne pouvons même pas comprendre Stripe au Canada sans avoir à utiliser le temps du Comité d'une telle façon.

Le président: Merci, monsieur Masse.

La parole est maintenant à Mme Rempel Garner.

L'hon. Michelle Rempel Garner (Calgary Nose Hill, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Peters, sur son site Web, Stripe dit que l'entreprise ne répercuterait pas, pour les petites entreprises utilisant certains modèles de tarification, les économies découlant de l'annonce du gouvernement concernant son entente avec Visa et Mastercard visant à réduire les frais parce que le coût du « traitement des cartes de crédit au Canada pour les entreprises utilisant la tarification standard a augmenté de 0,066 %, ou 3,6 points de base, principalement en raison de la réintroduction récente des taxes de TPS/TVH pour certains frais de systèmes de réseaux de cartes ».

Stripe a-t-elle fait du lobbying auprès du gouvernement fédéral canadien à ce sujet?

● (0905)

M. Brian Peters: J'ai eu des discussions avec le ministère des Finances à ce sujet, oui. Lorsque nous avons appris que cette question était à l'étude, qu'une négociation était en cours et qu'il s'agirait, en fait, d'une réduction pour un sous-ensemble...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Quand était-ce?

M. Brian Peters: Pardon?

L'hon. Michelle Rempel Garner: Quand avez-vous discuté avec le gouvernement à ce sujet?

M. Brian Peters: Je suis venu à Ottawa à plusieurs reprises au cours des deux dernières années, donc ça a eu lieu sur une certaine période.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Cette position découlait-elle d'une directive du conseil d'administration?

M. Brian Peters: Non.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Stripe fait du lobbying auprès du gouvernement fédéral sur un large éventail de politiques économiques, y compris la politique fiscale. Est-ce exact?

M. Brian Peters: Nous intervenons dans un certain nombre de domaines, en particulier dans des domaines qui amélioreraient la concurrence et, dans l'ensemble, qui réduiraient les coûts des paiements. Des choses comme le système bancaire ouvert, l'accès aux paiements en temps réel...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Depuis que Mark Carney a accepté le rôle de conseiller économique du premier ministre, Stripe a-t-elle exigé, qu'en tant que membre de son conseil d'administration, il prenne une quelconque mesure de conformité préventive pour s'assurer de ne pas contrevenir aux règles fédérales en matière de lobbying?

M. Brian Peters: Je n'ai pas d'échanges avec le conseil d'administration.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Mais savez-vous s'il y a une mesure de conformité préventive pour s'assurer que Stripe n'enfreigne pas les règles fédérales en matière de lobbying, puisque l'entreprise a maintenant un membre de son conseil d'administration qui rédige des politiques économiques qui profiteraient manifestement à Stripe?

M. Brian Peters: Encore une fois, je n'interagis pas avec le conseil d'administration, mais je vais essayer de répondre à votre question.

Dans ce cas-ci...

L'hon. Michelle Rempel Garner: À vrai dire, vous n'avez qu'à répondre par oui ou par non.

Vous ne le savez donc pas.

M. Brian Peters: Je n'ai pas d'interactions avec le conseil d'administration.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Mais ce serait comme une entreprise...

M. Brian Peters: Dans ce cas-ci, le conseil d'administration n'a pas participé à cette décision.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je vais poser une question différente.

Avant que M. Carney n'accepte le rôle de conseiller économique du premier ministre, Stripe a-t-elle communiqué avec la commissaire fédérale au lobbying pour assurer de façon proactive le respect des règles fédérales en matière de lobbying?

M. Brian Peters: Je veux m'assurer de répondre de façon précise, alors si vous n'y voyez pas d'inconvénient, puis-je revenir plus tard avec ma réponse?

L'hon. Michelle Rempel Garner: Certainement. Allez-vous déposer votre réponse auprès du Comité?

M. Brian Peters: Je vais faire un suivi et m'efforcer de le faire de la meilleure façon possible.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Non, non, non. Vous allez déposer la réponse auprès du Comité. Vous n'allez pas faire ça en cachette. Vous allez déposer la réponse auprès du Comité, n'est-ce pas?

M. Brian Peters: Je ne suis pas certain de ce que cela signifie concrètement. D'après ce que je comprends...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Et bien, cela signifie... Vous rendez-vous compte que le fait de ne pas se conformer à la Loi sur le lobbying peut être une affaire criminelle dont la GRC est saisie?

M. Brian Peters: Encore une fois, je vais faire un suivi et transmettre l'information au Comité. Je veux m'assurer que ce point soit clair.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Le conseil d'administration a-t-il déjà discuté, en présence de M. Carney, de l'effet d'une quelconque politique économique fédérale, y compris la politique fiscale, sur Stripe?

M. Brian Peters: Demandez-vous si le conseil d'administration a défendu certaines politiques publiques au Canada?

L'hon. Michelle Rempel Garner: Non. Je demande si le conseil d'administration a déjà discuté de l'incidence de la politique économique fédérale canadienne, y compris, mais sans s'y limiter, la politique fiscale, sur Stripe pendant que M. Carney y siégeait.

M. Brian Peters: Non, pas à ma connaissance. Je suis responsable de la politique publique, et je ne suis pas au courant...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Nous allons présenter une ordonnance de production...

M. Brian Peters: ... de toute intervention de la part d'un membre de notre conseil d'administration.

L'hon. Michelle Rempel Garner: ... pour ce type d'information, soit dit en passant.

M. Brian Peters: Excusez-moi. Pardon?

L'hon. Michelle Rempel Garner: Stripe n'est-elle pas préoccupée par le fait qu'un des membres de son conseil d'administration élabore des politiques économiques pour le gouvernement fédéral sans qu'aucune mesure de protection ou de conformité proactive ne soit en place pour s'assurer qu'il n'enfreint pas les règles fédérales en matière de lobbying?

M. Brian Peters: Comme je l'ai dit, je n'ai pas d'échanges avec le conseil d'administration. Dans ce cas-ci, le conseil n'a pas participé à la décision dont on parle d'aujourd'hui, et...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Le conseil n'aurait donc jamais discuté de ces répercussions. Sur votre site Web, vous indiquez que la raison pour laquelle vous ne transmettez pas ces économies aux petites entreprises, c'est à cause de la politique fiscale fédérale. De toute évidence, cela a une incidence sur vos activités commerciales.

Pour que ce soit clair et consigné au compte rendu, vous dites que le conseil d'administration n'a jamais discuté de ce type de politique fiscale ou de toute autre répercussion de la politique économique fédérale sur les activités de Stripe.

M. Brian Peters: À ma connaissance, aucun membre du conseil d'administration n'est intervenu au nom de Stripe sur une question de politique publique...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Non, non. Je vous demande s'ils en ont discuté, et non s'ils ont fait du lobbying.

Voici l'impression que ça donne. Un membre de votre conseil d'administration a un lien direct avec la ministre des Finances et le premier ministre, et vous profitez maintenant d'une politique du gouvernement fédéral. Le gouvernement n'a pas inclus d'obligation de transférer ces économies aux petites entreprises.

Ne trouvez-vous pas que cela semble un peu suspect?

M. Brian Peters: Le conseil d'administration n'a pas participé à cette décision. Nous ne voyons pas de conflit pour Stripe.

• (0910)

L'hon. Michelle Rempel Garner: Un membre de votre conseil d'administration est le parrain du fils de la ministre des Finances et est le conseiller économique du premier ministre, et vous me dites que vous ne savez pas si vous avez pris l'initiative d'imposer une mesure de conformité à cet homme, compte tenu du sujet dont nous parlons aujourd'hui.

M. Brian Peters: Vous me posez une question sur le fonctionnement du conseil d'administration. Je n'interagis pas avec le conseil d'administration. J'aimerais pouvoir vous en dire plus, vraiment.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Merci.

Le président: Merci, madame Rempel Garner.

Je crois comprendre que M. Peters s'est engagé à transmettre l'information au Comité. Cela se fera par l'entremise de la greffière. Merci.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Gaheer.

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

Je remercie les témoins de comparaître devant le Comité.

Mes questions s'adressent surtout aux représentants d'Interac.

Monsieur Bossin, je constate que de plus en plus d'entreprises dans ma circonscription et partout où je vais acceptent le virement électronique Interac comme mode de paiement. Avez-vous des données sur le pourcentage de vos paiements totaux qui concerne une entreprise?

M. Bryan Bossin: Nous faisons le suivi du nombre de virements électroniques effectués par les entreprises. Je n'ai pas cette information sous les yeux, mais nous pouvons vous la faire parvenir.

M. Iqwinder Gaheer: Je lis des articles en ligne sur l'augmentation de ce pourcentage au fil des ans. Diriez-vous que c'est ce qui se passe? Y a-t-il de plus en plus d'entreprises qui acceptent le virement Interac comme mode de paiement?

M. Bryan Bossin: Oui. Avec l'augmentation des transferts électroniques, qui représentent environ 1,2 milliard de transactions, une part croissante de ce pourcentage vient des entreprises.

M. Iqwinder Gaheer: Quels frais une entreprise doit-elle payer lorsqu'elle accepte un paiement par virement Interac?

M. Bryan Bossin: Il est important d'être clair à ce sujet. Pour ce qui est du service de virement électronique, Interac fournit le service à ses clients, en l'occurrence les institutions financières. Ces institutions financières sont ensuite responsables de déterminer les prix pour leurs clients, qu'il s'agisse d'entreprises ou de consommateurs. Interac n'a pas de rôle à jouer dans la fixation de ces frais. Notre responsabilité est d'exploiter le réseau.

M. Iqwinder Gaheer: Lorsque j'envoie un virement électronique à un ami, par exemple, il n'y a pas de frais. Il reçoit tout l'argent que j'envoie.

Je me demande si c'est la même chose pour les entreprises, ou s'il y a des frais en jeu.

M. Bryan Bossin: Cela dépendrait de l'entreprise et de son institution financière, en fonction de son forfait bancaire.

M. Iqwinder Gaheer: Je dirais que c'est un système très pratique à utiliser.

J'aimerais soulever deux points.

Nous vivons à l'ère de la commodité. Lorsque je fais un virement électronique Interac et que je dois ajouter quelqu'un, je dois inscrire son nom, son courriel et son numéro de téléphone. S'ils n'ont pas de dépôt automatique, je dois inclure une question de sécurité et la réponse. Pour des raisons de commodité, j'ai l'impression que les gens ne veulent pas passer par ces étapes. Ils veulent quelque chose d'un peu plus rapide.

Travaillez-vous, par exemple, à un code QR qu'on pourrait scanner pour remplir automatiquement le formulaire d'ajout d'un bénéficiaire? Est-ce qu'Interac cherche à améliorer l'interface?

M. Bryan Bossin: Bien sûr. Cela fait partie du développement de nos produits et nos plans à cet égard au fil des ans. Il s'agit de voir comment nous pouvons faire en sorte qu'il soit plus facile pour les entreprises, par exemple, d'accepter des paiements.

Il y a eu beaucoup d'innovations. Vous avez mentionné le dépôt automatique, qui élimine la nécessité d'inclure une question et une réponse. Il y a un certain nombre de choses de ce genre auxquelles nous songeons pour faciliter les transactions pour les entreprises. Nous constatons qu'elles utilisent de plus en plus les virements électroniques.

M. Iqwinder Gaheer: Il y a beaucoup de petites entreprises dans ma circonscription de Mississauga—Malton. Elle a la deuxième plus grande concentration d'entreprises au Canada après le centre-ville de Toronto, parce qu'elle comprend l'aéroport Pearson et ses environs. Beaucoup de ces entreprises sont dirigées par des gens comme mes parents, par exemple, qui ne savent pas nécessairement comment utiliser ce genre de technologie.

Si l'interface était un peu plus simple, je pense que vous verriez une augmentation de l'adoption de cette technologie. Il faudrait peut-être lancer une campagne de sensibilisation sur le fonctionnement du virement Interac. De nos jours, avec les cartes de crédit, il suffit de taper avec la carte et c'est tout.

Si Interac pouvait être un peu plus facile à utiliser, le taux d'adhésion augmenterait.

M. Bryan Bossin: L'une des choses que nous avons faites en 2021 a été de lancer un nouveau produit appelé virement Interac pour les entreprises. Ce produit a été conçu pour répondre aux besoins des entreprises. Les limites de transaction sont plus élevées. Il y a plus de données transmises avec la transaction. Cela aide les entreprises à envoyer leurs factures et à faire le rapprochement des comptes. Nous avons conçu un certain nombre de caractéristiques du produit précisément en fonction de ce public.

M. Iqwinder Gaheer: Pour ma dernière question, la seule préoccupation que j'ai entendue au sujet des virements électroniques, et il y a des articles à ce sujet, concerne les campagnes d'hameçonnage et le mauvais acheminement des paiements qui peut se produire. S'il y a un chiffre erroné dans le numéro de téléphone, par exemple, ou si le courriel est erroné et qu'il est lié au dépôt automatique de quelqu'un, l'argent est transféré immédiatement. Je crois qu'il est presque impossible de récupérer ces fonds.

Est-ce qu'Interac s'est penché sur le processus de remboursement des fonds? Qu'est-ce qui est fait pour accroître la sécurité afin que cela ne se produise pas?

M. Bryan Bossin: C'est une excellente question. Je me ferai un plaisir de vous fournir quelques renseignements.

Vous avez raison. Nous avons constaté une augmentation de la fraude dans tous les secteurs. Je sais que le Centre antifraude du Canada a signalé une augmentation importante de la fraude dans un certain nombre de secteurs différents. Nous nous sommes concentrés sur la façon de veiller à ce que les Canadiens reçoivent l'argent qu'on leur envoie et qu'ils l'envoient à la bonne personne. Cela comprend des choses comme la vérification des adresses courriel et s'assurer d'avoir la bonne adresse. Nous menons des campagnes de sensibilisation à ce sujet.

Nous nous concentrons également sur les tendances en matière de fraude. Nous nous efforçons de détecter et d'atténuer la fraude sur le réseau. C'est une question très importante pour Interac et cela continuera d'être une priorité à l'avenir.

● (0915)

M. Iqwinder Gaheer: Je comprends la commodité du virement électronique Interac, qui permet de transférer les fonds presque instantanément. Une fois que vous aurez mis en place des mesures de sécurité supplémentaires, si quelqu'un envoyait des fonds au mauvais compte, retarderiez-vous alors le temps qu'il faut pour que cet argent soit accessible pour le destinataire?

M. Bryan Bossin: En ce qui concerne le traitement d'un virement électronique, vous avez raison. Plusieurs virements sont transmis presque en temps réel.

Pour ce qui est de la rapidité, ces décisions et ces transactions sont souvent exécutées et influencées par l'institution financière concernée. En fonction des risques et des vérifications de la fraude, il y a un certain nombre de facteurs qui entrent en ligne de compte. En fin de compte, le but est de s'assurer que toute transaction suspecte est signalée et qu'il peut y avoir un processus visant à réduire la fraude sur le réseau.

M. Iqwinder Gaheer: Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Garon, vous avez la parole.

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

Monsieur Peters, seriez-vous en mesure de nous dire approximativement combien de clients, combien d'entreprises utilisent vos services ici, au Canada, et possiblement au Québec?

[Traduction]

M. Brian Peters: J'essayerai d'obtenir les renseignements propres au Québec dans la mesure du possible, du moins de façon générale.

Nous servons des milliers d'entreprises au Canada, et elles viennent à Stripe parce que nous faisons augmenter leurs ventes et que nous facilitons les paiements.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Vous l'avez déjà dit, et vous savez aussi bien que moi que le temps est une ressource rare. Parler de plusieurs milliers, c'est comme ne rien nous dire. Serait-il possible de fournir plus tard au Comité le nombre approximatif d'entreprises qui font affaire avec vos services, incluant au Québec? Je vous en serais reconnaissant, et je suis certain que ça ne viole aucune clause de confidentialité puisque ce sont des données agrégées.

Savez-vous combien d'entreprises au Canada ou au Québec bénéficient de ces fameuses ententes entre Mastercard, Visa et le gouvernement fédéral? Sachant que vous veniez ici aujourd'hui parler de ça, j'imagine que vous êtes préparé et que vous savez ce nombre.

[Traduction]

M. Brian Peters: Pour ce qui est du montant approximatif par client, je peux vous donner une idée du montant de la réduction pour nos clients à tarif fixe standard. Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire, le montant total pour tous ces utilisateurs, les utilisateurs admissibles, est inférieur à un dixième de 1 % du montant total promis par le gouvernement, et par entreprise, cela représente en moyenne moins de 10 \$.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Aurais-je raison de dire que l'entreprise moyenne qui utilise les services de Stripe a un chiffre d'affaires inférieur à celui de l'entreprise moyenne au Canada et que vous avez une niche parmi les entreprises de plus petite taille?

[Traduction]

M. Brian Peters: Nous servons un grand nombre de petites entreprises, mais ce n'est pas notre seul créneau. Nous servons également de très grandes entreprises. Si vous regardez notre clientèle, elle a probablement ce type de tendance.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Comprenez-vous où je m'en vais avec ça? Je ne suis pas une bête de subtilité, en général.

Vous nous dites que ces fameuses ententes — qui n'en sont pas, je le répète, car le gouvernement fédéral s'est mis à plat ventre devant ces multinationales — s'appliquent au maximum à environ 10 % des montants des transactions pour une compagnie comme la vôtre, qui a possiblement comme clients des entreprises dont la taille moyenne est plus petite que celle de l'entreprise moyenne au Canada. Ça revient à dire, encore une fois, que ces ententes sont insignifiantes. Elles ne touchent pas la plupart des gens, ne touchent pas la plupart des commerces, ne touchent pas la plupart des Québécois et ne touchent pas la plupart des Canadiens. Le gouvernement fédéral se vante partout au pays d'avoir signé des ententes qui, essentiellement, ne sont rien d'autre que de l'enfumage et une façon de tromper le public.

Est-ce que mon analyse est complètement fautive?

● (0920)

[Traduction]

M. Brian Peters: Je ne l'exprime peut-être pas de la même manière.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: C'est bon.

Monsieur le président, j'ai ma réponse.

Le président: Merci, monsieur Garon.

[Traduction]

Monsieur Masse, la parole est à vous.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Peters, j'essaie simplement de déterminer la valeur de ce que Stripe fait pour les Canadiens.

L'entreprise compte une centaine d'employés. Quels types d'employés avez-vous plus précisément dans votre organisation? Quelle est la classification et la description des postes les plus importants? Où affichez-vous les offres d'emploi pour Stripe? Vous venez de Washington, D.C., mais je me demande si l'une ou l'autre de vos entreprises canadiennes affiche publiquement des postes et quels sont les postes prédominants.

M. Brian Peters: Au Canada, nous embauchons principalement des ingénieurs. Nous sommes une entreprise de technologies. Nous...

M. Brian Masse: Quels types d'ingénieurs?

M. Brian Peters: Oh, mon Dieu, il y en a de tous les secteurs. J'aimerais beaucoup assurer un suivi pour vous donner une meilleure idée de ce qu'il en est.

M. Brian Masse: Je n'ai pas vraiment besoin que vous fassiez un suivi. J'ai besoin de renseignements à cette audience en ce moment même.

Bien franchement, je trouve insultant que nous soyons censés assurer un suivi individuel alors qu'il s'agit d'une audience ici, au Parlement canadien. Vous arrivez de Washington, D.C., et personne n'est capable de répondre à ces questions apparemment.

Si vous dites que les postes d'ingénieurs sont les postes prédominants, c'est une très vaste catégorie. Ce n'est pas une catégorie qui est... Sur le plan financier, en ce qui concerne vos activités, j'aimerais savoir précisément quels sont ces types d'ingénieurs.

M. Brian Peters: Je peux essayer de répondre à la question.

Nous avons un certain nombre de produits. Les ingénieurs peuvent avoir des spécialités distinctes, mais nous embauchons souvent pour promouvoir un produit précis ou procéder à une expansion précise. Il y en a plusieurs. Il n'y a pas d'unité commerciale ou de division de produits précis que nous soutenons uniquement grâce à notre présence au Canada, si bien que c'est vraiment un mélange.

J'aimerais pouvoir expliquer les différents types de talents en génie qui existent, mais cela ne relève pas de ma compétence. Je serais ravi d'assurer un suivi et de fournir cette information au Comité.

M. Brian Masse: C'est de bonne guerre.

M. Brian Peters: Nous sommes fiers de ce type d'embauche et nous nous ferons un plaisir de vous communiquer cette information. Je ne peux pas vraiment qualifier...

M. Brian Masse: Je n'essaie pas de compliquer les choses ici, mais je tente de regarder de plus près les coûts et les profits, qui ne seront pas communiqués au Comité à ce moment-ci. Je pense que nous devons établir nous-mêmes à ce comité la valeur de Stripe

pour l'économie canadienne, les types de postes, la rémunération et la valeur ajoutée. En outre, il s'agira du recouvrement des coûts que nous voulons effectuer pour les petites et moyennes entreprises.

Je vais conclure en disant que tous ces renseignements devraient être mis à la disposition du Comité, et non pas être obtenus par l'entremise de pressions exercées dans les coulisses. C'est peut-être la tradition ou la culture à laquelle vous êtes habitués à Washington, mais nous ne fonctionnons pas ainsi au Canada.

M. Brian Peters: Si vous me permettez de répondre, monsieur Masse, nous avons été publiquement transparents concernant nos prix, contrairement à tous les autres intervenants sur le marché. Tous ces renseignements se trouvent sur notre site Web. Je serais heureux d'en discuter publiquement autant que possible. Je suis d'accord avec vous.

M. Brian Masse: Sortez alors les renseignements sur les profits, les marges et tous les éléments dont nous avons besoin au Comité pour comprendre la valeur que Stripe et d'autres types d'organisations offrent pour la gestion des opérations financières. Nous devons trouver où les Canadiens peuvent être le mieux protégés et où les petites et moyennes entreprises peuvent être plus efficaces.

Je vous remercie.

M. Brian Peters: Merci.

Le président: Merci, monsieur Masse.

[Français]

Monsieur Généreux, la parole est à vous.

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

Je remercie également tous les témoins.

Monsieur Peters, je n'en reviens pas de vos réponses. C'est incroyable. Je ne suis pas baveux d'habitude, mais je dois vous dire que vous êtes probablement le pire témoin que nous ayons entendu dans une étude quelconque.

Le président: Monsieur Généreux, je vous prierais quand même de rester poli. Vos propos défient un peu les règles de courtoisie qui nous guident dans ce comité. Je vous en prie, ressaisissez-vous.

M. Bernard Généreux: Il est quand même incroyable d'obtenir des non-réponses, plus que des réponses.

Monsieur Peters, vous dites essentiellement que, comme vous ne voulez pas deux catégories de clients, vous gardez le même taux pour des questions de prévisibilité dans le temps, afin que les gens assument toujours les mêmes coûts. Pourtant, faire passer des frais de 1 \$ à 0,75 \$ permet aussi de la prévisibilité. Je ne comprends pas la différence que ça représenterait. Vous auriez pu baisser les taux si vous l'aviez voulu, mais vous avez choisi de ne pas le faire. C'est quand même incroyable. Je vais m'arrêter ici concernant votre témoignage.

Messieurs Brownlee et Lampron, vous avez dit que plusieurs pays, dont l'Australie et l'Angleterre, avaient baissé les taux à 0,5 %, si j'ai bien compris. Des études empiriques ont-elles été menées pour démontrer que cette diminution de taux ou ce taux fixe dans certains pays avait aidé les PME? Au Canada, c'est actuellement la Semaine de la PME. C'est comme si le gouvernement avait fait un cadeau, ce qui n'est absolument pas le cas, la preuve en ayant été faite ce matin.

J'aimerais d'abord entendre la réponse de M. Brownlee.

• (0925)

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Je ne sais pas s'il existe des études empiriques, mais c'est une question de bon sens. De toute évidence, plus les taux sont bas, moins le traitement des cartes est cher pour les entreprises et mieux se porte l'économie. C'est essentiellement ce à quoi cela se résume.

[Français]

M. Bernard Généreux: Qu'en pensez-vous, monsieur Lampron?

M. Alexandre Lampron: J'abonde un peu dans le même sens que M. Brownlee. Nous n'avons pas d'études qui démontrent ça. Cependant, baisser ce taux est effectivement une bonne chose. Je le répète, ça fait près de 10 ans que ces taux ont été abaissés ailleurs. Selon nous, il est donc logique que les consommateurs et les petits détaillants en profitent. Il est aussi logique que, dans un pays comme le Canada, tous les détaillants puissent aussi en profiter, peu importe leur chiffre d'affaires.

M. Bernard Généreux: Monsieur Brownlee, tantôt, certains témoins ont parlé des différences entre les grands acteurs, comme Costco et Walmart, entre autres, et les PME en général. Y a-t-il une différence substantielle quant à l'ensemble des coûts associés à l'utilisation des cartes de crédit?

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Oui, il y en a.

Pour revenir à votre autre question sur les études, une partie du problème que nous avons constaté, ou que nos détaillants ont constaté, pour ce qui est de la réduction des taux, c'est que des coûts cachés apparaissent dans les prix. Les sociétés de cartes de crédit excellent dans ce domaine. Vous pouvez avoir un taux aussi bas que vous le voulez, mais il y a beaucoup de frais cachés qui se glissent dans les coûts de traitement.

[Français]

M. Bernard Généreux: Monsieur Lampron, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Alexandre Lampron: Dans un sens, il doit y avoir une certaine différence. C'est la raison pour laquelle nous demandons l'établissement d'un pourcentage uniforme de 0,5 % pour tous les détaillants. Ainsi, ce serait plus avantageux non seulement pour le consommateur, mais aussi pour les petits détaillants. Il doit donc effectivement y avoir une différence assez marquante de ce côté-là.

M. Bernard Généreux: Messieurs Brownlee et Lampron, considérez-vous que l'entente entre le gouvernement du Canada et les compagnies Mastercard et Visa est une promesse brisée? Pour ce qui est de l'ensemble des petites et moyennes entreprises canadiennes, considérez-vous que la réduction réelle n'est pas à la hauteur de vos attentes?

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Je ne sais pas si c'est une promesse rompue mais, encore une fois, nos dépanneurs au Canada ne sont pas éligibles parce que le seuil est trop bas. Si vous regardez un dépanneur qui pompe de l'essence, nos marges ou les ventes globales sont gonflées, mais les marges demeurent extrêmement faibles.

Malheureusement, nous avons travaillé avec le gouvernement pour essayer d'expliquer le caractère unique de notre industrie et le fait que nous percevons un certain nombre de taxes, et lorsque nous avons appris l'existence de ce nouvel accord, c'est dans le cadre d'une fuite dans les médias.

[Français]

M. Bernard Généreux: Essentiellement, ça ne répondait d'aucune manière à vos besoins et à ceux de l'ensemble de vos membres.

• (0930)

[Traduction]

M. Jeff Brownlee: Cela ne répond aucunement aux besoins de nos membres.

[Français]

M. Bernard Généreux: Monsieur Lampron, quelle est votre réponse?

M. Alexandre Lampron: Essentiellement, nous croyons que le maintien de frais d'interchange élevés appauvrit le consommateur et notre économie, d'une certaine façon. Nous voulons nous assurer que ces frais sont le plus bas possible, surtout dans le contexte où les prix sont à la hausse, ce que nous avons tous remarqué en tant que consommateurs. Une façon de s'assurer que les prix sont acceptables, c'est de s'assurer que les frais d'interchange sont le plus bas possible.

Je rappelle que l'entente avec Visa et Mastercard est en vigueur depuis à peine quelques jours. Cependant, je pense que la réduction du taux à 0,5 % serait profitable pour tout le monde, notamment pour nos membres et pour les petits détaillants.

M. Bernard Généreux: Monsieur le président, si vous me le permettez, j'aimerais offrir mes excuses à M. Peters. Cela dit, je demeure extrêmement déçu de ses réponses. À mon avis, le Comité devrait s'assurer que les témoins qui comparaissent répondent aux questions qui leur sont posées.

Le président: Merci, monsieur Généreux. Je vous suis reconnaissant d'avoir présenté vos excuses au témoin.

[Traduction]

Monsieur Van Bynen, la parole est à vous.

M. Tony Van Bynen (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'ai été banquier pendant une trentaine d'années. J'ai notamment travaillé sur le dossier des dépanneurs ou d'autres magasins qui devaient payer des frais pour le traitement de l'argent comptant, si bien que dans une certaine mesure, je pense que vous constaterez que vous bénéficiez des systèmes de paiements électroniques puisque vous n'aurez pas à payer ces frais de traitement qui existaient dans le passé. Je révèle peut-être mon âge et l'époque où j'ai travaillé dans le secteur bancaire dans une certaine mesure.

Dans un mémoire soumis dans le cadre des consultations prébudgétaires du budget fédéral de 2022, le Conseil du commerce de détail du Québec a recommandé d'éliminer les frais de traitement sur la taxe sur les produits et services et sur la taxe harmonisée sur les transactions par carte de crédit. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante estime que cela réduirait les frais de traitement imposés aux commerçants d'environ 500 millions de dollars par année.

Comment cette recommandation pourrait-elle être mise en œuvre? Je pense aux taux d'interchange qui sont généralement basés sur un montant de transaction qui inclut les taxes. Les transactions par carte de crédit pourraient-elles être ventilées de manière à exclure les taxes du montant utilisé pour calculer les taux d'interchange?

Monsieur Brownlee.

M. Jeff Brownlee: C'est une excellente question.

Ce que je peux vous dire, c'est que nous devons segmenter et suivre ces données pour payer les taxes, alors je pense qu'il est tout à fait possible d'inverser les choses pour que nous puissions obtenir un crédit pour cela. Tout à fait.

M. Tony Van Bynen: Le coût de cette façon de procéder compenserait-il les avantages qu'elle offre?

M. Jeff Brownlee: Tout à fait.

M. Tony Van Bynen: Monsieur Lampron.

[Français]

M. Alexandre Lampron: Je suis tout à fait d'accord. Effectivement, ça a du sens.

[Traduction]

M. Tony Van Bynen: D'accord.

Je vais m'adresser au représentant d'Interac.

Monsieur Bossin, quelles seraient les conséquences d'un tel changement de politique pour les émetteurs, les acquéreurs et les services de traitement des paiements?

M. Bryan Bossin: Ce type de changement...

Du point de vue d'Interac, notre réseau et notre clientèle sont des institutions financières dans ce cas-ci. Elles offrent des produits Interac sur le marché. Je ne peux pas parler précisément du modèle économique que vous mentionnez, mais je peux dire qu'Interac, les entreprises avec lesquelles nous travaillons et les institutions financières que nous servons s'efforcent d'augmenter la disponibilité du débit et du débit à faible coût pour aider les entreprises.

M. Tony Van Bynen: Lorsque je regarde les transactions électroniques — je ne me rappelle plus la dernière fois que j'ai émis un chèque —, les systèmes et les processus que vous fournissez font partie intégrante et seront probablement l'épine dorsale des institutions financières à l'avenir.

Dans le budget de 2024, nous avons annoncé que notre gouvernement présentera une mesure législative visant à mettre en œuvre un cadre canadien pour un système de services bancaires pour les gens, ce qui permettra aux consommateurs et aux petites entreprises de mieux gérer leurs finances et d'accéder à des services financiers plus vastes. Cela peut-il aider les gens à se constituer un dossier de crédit et à réduire le fardeau administratif pour les petites entreprises? Pourriez-vous nous parler des avantages d'un système bancaire ouvert et de ce qu'il apporterait au Canada?

Je vais commencer avec M. Bossin, d'Interac.

● (0935)

M. Bryan Bossin: Je serai ravi de commencer.

L'engagement que vous avez mentionné d'offrir des services bancaires pour les gens est un engagement qu'Interac soutient. Nous l'avons souligné dans nos propositions prébudgétaires.

Interac a également fait partie des groupes de travail du ministère des Finances qui ont étudié la mise en œuvre de services bancaires pour les gens. Nous voyons un certain nombre d'avantages à un tel système pour les Canadiens. Il a été mis en œuvre dans d'autres pays et nous l'avons soutenu.

M. Tony Van Bynen: Je vous remercie.

Monsieur Peters.

M. Brian Peters: De même, Stripe est très impliquée dans le dossier du système bancaire ouvert. Nous avons également fait partie des groupes de travail.

L'initiative visant à faire avancer les services bancaires pour les gens aura, à mon avis, l'une des meilleures répercussions sur les coûts de paiements, qui est le sujet de l'audience d'aujourd'hui. Elle apportera de la concurrence sur le marché et des solutions de rechange aux réseaux de cartes.

Le potentiel que le « paiement par la banque » devienne une réalité est quelque chose que nous avons dans d'autres instances. Je trouve formidable que le Canada s'engage sur cette voie.

M. Tony Van Bynen: Pour revenir à M. Bossin, comment voyez-vous l'établissement d'un système bancaire ouvert au Canada? À votre avis, comment cela pourrait-il influencer sur les réglementations et les pratiques relatives aux cartes de crédit? Quel rôle Interac assumerait-il pour assurer une transition harmonieuse pour les consommateurs et les commerçants?

M. Bryan Bossin: Le facteur de différenciation d'Interac est que nous aidons les gens à payer à partir de leurs propres comptes bancaires. Il s'agit de paiements au moyen d'un compte. Vous payez à partir de votre compte bancaire.

Dans le cas des services bancaires pour les gens, il existe un certain nombre d'applications différentes et de fournisseurs différents qui pourraient tirer parti de ces données. On autorise la communication de vos données de manière sécuritaire dans l'intérêt des consommateurs.

Comme je l'ai dit, Interac appuie l'établissement d'un système bancaire ouvert au Canada. Toutefois, de notre point de vue, nous veillons avant tout à ce que des produits comme les virements électroniques et le débit soient largement disponibles et fiables, et que les Canadiens leur fassent confiance, sachent comment les utiliser et puissent y accéder pour effectuer des transactions dans la vie quotidienne.

M. Tony Van Bynen: Monsieur Peters.

M. Brian Peters: Stripe a un produit qui aide nos entreprises à accéder aux renseignements sur les comptes afin qu'elles puissent gérer leur système de paiement de rechange pour leurs clients dans le cadre d'un système bancaire ouvert. Nous participons activement à établir ces connexions pour nous assurer qu'elles sont sécurisées, idéalement par l'entremise d'une interface de programmation d'applications, et que les données bénéficient également d'un ensemble de protections conformes aux attentes des consommateurs en matière de protection de la vie privée.

Je serai ravi d'assurer un suivi auprès de vous pour vous expliquer ce que nous faisons à l'heure actuelle et les nouvelles expériences de paiement qui en découlent.

M. Tony Van Bynen: Comment l'entreprise Interac collabore-t-elle avec les institutions financières et les organismes de réglementation comme l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, ou l'ACFC, pour assurer le respect des règlements relatifs aux cartes de crédit?

M. Bryan Bossin: Je tiens à préciser qu'Interac n'est pas un réseau de cartes de crédit. Nous traitons les paiements par carte de débit.

Nous travaillons en étroite collaboration avec l'ACFC pour respecter le code de conduite de l'industrie des cartes de paiement au Canada. Ce code couvre les paiements par carte de crédit et par carte de débit.

Interac est une entité canadienne exploitée au Canada, si bien que nous desservons uniquement le marché canadien.

M. Tony Van Bynen: Monsieur Peters, qu'en est-il de votre organisation?

M. Brian Peters: En tant qu'entreprise de traitement, nous nous conformons aux exigences du code de conduite en matière de divulgation des changements de coûts et de prix, à la hausse comme à la baisse. Conformément au code de conduite, nous donnons la possibilité aux entreprises de partir. Une petite entreprise peut quitter Stripe en seulement quelques clics, et il existe de nombreuses autres options sur le marché.

Conformément au code de conduite, nous devons respecter ces obligations par l'intermédiaire de nos partenaires.

M. Tony Van Bynen: Je vous remercie.

Le président: Merci, député Van Bynen.

[Français]

Monsieur Patzer, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Jeremy Patzer (Cypress Hills—Grasslands, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Peters, aspirez-vous à devenir vous-même membre du conseil un jour?

M. Brian Peters: Certainement.

M. Jeremy Patzer: Quel est le salaire des membres du conseil de Stripe?

M. Brian Peters: Je ne le sais pas.

M. Jeremy Patzer: Ont-ils des options d'achat d'actions?

M. Brian Peters: Je ne sais pas à combien s'élève leur rémunération.

M. Jeremy Patzer: Des primes sont-elles versées? Le savez-vous?

M. Brian Peters: Je ne le sais pas, mais je présume que la rémunération n'est pas fondée sur le rendement.

M. Jeremy Patzer: Elle n'est pas fondée sur le rendement. C'est intéressant.

Des parts dans l'entreprise ou autres choses de ce genre en font-elles partie?

M. Brian Peters: Je ne sais pas comment la rémunération est fixée.

M. Jeremy Patzer: Vous voulez être un membre du conseil un jour, mais vous ne savez même pas quelle est la rémunération pour occuper cette fonction.

C'est bien ce que vous dites?

M. Brian Peters: J'ai siégé à des conseils d'administration d'organismes à but non lucratif. Le rôle de la plupart des conseils d'administration consiste à fournir des conseils stratégiques pour aider les dirigeants de l'organisation dont ils font partie. C'est un travail utile.

• (0940)

M. Jeremy Patzer: Je suis un peu inquiet, car vous êtes venu ici aujourd'hui et avez dit que vous ne voyez pas de problème à ce que les Canadiens se fassent arnaquer.

Le taux ici est de 2,9 %. Quel est le taux aux États-Unis?

M. Brian Peters: C'est comparable.

M. Jeremy Patzer: Ce n'est toutefois pas le même taux.

M. Brian Peters: Je pense que c'est 15 points de base de moins, mais je vous le confirmerai.

M. Jeremy Patzer: Est-il de 2,7 %? C'est ce que l'on trouve sur votre site Web.

M. Brian Peters: C'est sur notre site Web.

M. Jeremy Patzer: Par transaction, c'est 30 ¢ au Canada.

C'est combien par transaction aux États-Unis?

M. Brian Peters: Cherchez-vous à connaître le coût par transaction?

M. Jeremy Patzer: Oui.

M. Brian Peters: Je n'ai pas cette information avec moi aujourd'hui. Je suis désolé.

M. Jeremy Patzer: Quel serait le coût supplémentaire?

M. Brian Peters: Je crois que c'est 30 ¢.

M. Jeremy Patzer: C'est 30 ¢ au Canada, mais qu'en est-il aux États-Unis?

M. Brian Peters: De mémoire... cela m'échappe pour l'instant.

M. Jeremy Patzer: Vous venez de Washington. Vous vivez aux États-Unis, mais vous ne savez pas quel est le coût aux États-Unis.

Encore une fois, pourquoi arnaquez-vous les Canadiens?

M. Brian Peters: Nous avons refilé la réduction. Pour nos utilisateurs qui bénéficient d'une tarification forfaitaire, nous les protégeons contre ce qui serait autrement une hausse des coûts. Nous n'avons pas augmenté nos prix depuis plus de huit ans.

M. Jeremy Patzer: Quel pourcentage du volume correspond à une diminution? Vous avez dit que vous avez refilé une diminution. Quel est le pourcentage en volume?

M. Brian Peters: Pour les entreprises qui ont la tarification d'Interchange Plus, la réduction est simplement répercutée. Le montant de la réduction qu'elles obtiennent correspond exactement à ce que les réseaux de cartes acceptent de fournir.

M. Jeremy Patzer: Plus tôt aujourd'hui, vous avez dit que ce sur quoi le gouvernement travaille pour vous est un changement si minime que vous n'allez pas le répercuter, mais nous voyons ce que cela a fait pour vous. Nous regardons vos revenus et la façon dont ils ont monté en flèche au fil du temps. Je peux vous dire qu'une petite différence est importante.

Je vais vous raconter ma propre petite histoire. Il y a de nombreuses années, je travaillais dans le secteur de la construction et gagnais 14 \$ de l'heure. J'ai obtenu une augmentation de salaire de 50 ¢. C'était beaucoup d'argent pour moi, même si ce n'était que 50 ¢ de l'heure. Un petit montant fait une grande différence pour les gens, et pour les entreprises en particulier. Pour les petites entreprises qui essaient de joindre les deux bouts — elles cherchent peut-être à prendre de l'expansion —, ce petit montant fait une énorme différence.

Pourquoi diable ne refilez-vous pas ces économies aux petites entreprises, surtout si vous avez un conseiller stratégique auprès du premier ministre?

M. Brian Peters: Je comprends ce que vous dites. Un petit montant peut changer la donne.

Dans ce cas-ci, il faut tenir compte des nombreux autres enjeux qui importent aux petites entreprises. Elles veulent augmenter leurs ventes. Elles veulent que les systèmes fonctionnent rondement et simplement. Nous devrions examiner la question de leur point de vue. Comment tous ces éléments sont-ils reliés? Nous avons longuement réfléchi à la question et avons comparé la petite réduction à ce qu'elles risqueraient de perdre: une tarification simple et claire. Nous avons estimé que ce n'était pas un bon compromis.

Il y a des moyens de rendre le système plus viable et, si nous avons participé à cette négociation et qu'il n'y avait pas seulement eu un petit groupe de parties...

M. Jeremy Patzer: Vous participez aux négociations parce que, au bout du compte, un conseiller stratégique auprès du premier ministre siège à votre conseil d'administration. Vous participez ici à des négociations.

Rapidement, quel pourcentage du volume des transactions est tarifé au prix d'interchange plus par rapport aux transactions tarifées au prix standard au Canada?

M. Brian Peters: Nous n'avons vraiment pas participé à ces négociations. Nous en avons entendu parler comme l'autre témoin, dans les nouvelles.

M. Jeremy Patzer: Mark Carney siège toutefois au conseil d'administration depuis plus de deux mois. Ce type participe aux négociations avec le gouvernement. Il est directement impliqué dans le dossier.

M. Brian Peters: Avec tout le respect que je vous dois, le conseil d'administration n'est pas impliqué dans ce dossier. À ma connaissance, aucun membre du conseil d'administration n'a participé à la promotion de politiques publiques au Canada.

M. Jeremy Patzer: Vous affirmez avec certitude au Comité que Mark Carney ne participe à aucune activité de lobbying, et n'émet aucun conseil stratégique ou conseil en matière de politique publique au gouvernement du Canada.

M. Brian Peters: J'ai la certitude que, à ma connaissance, aucun membre du conseil d'administration, quel qu'il soit, n'a participé à la promotion de politiques publiques au Canada.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Patzer et monsieur Peters.

Je cède maintenant la parole à M. Arya.

M. Chandra Arya: Merci, monsieur le président.

Je pense qu'il y a un facteur plus important en jeu ici. Comme nous le savons, le libre-échange international est mort. La mondialisation n'est plus. Aujourd'hui, tout tourne autour de l'amlocalisation, de la délocalisation dans les pays proches et de l'autonomie. Cependant, en ce qui concerne les investissements au Canada, nous suivons toujours la vieille logique: nous aimons les investissements étrangers directs, tant au Canada qu'à l'international, mais nous sommes également mûrs pour être choisis par de nombreuses entreprises internationales ayant des activités limitées au Canada.

Stripe a employé quelques personnes. Je suis sûr que certains ingénieurs brillants sont basés au Canada, mais les décisions de l'en-

treprise ne sont pas prises au Canada. Je ne sais pas combien d'impôt elle paie sur les revenus générés au Canada. De toute évidence, M. Peters, qui est venu de Washington, D.C., peut prétendre en toute légitimité que, comme il dirige une entreprise privée, il n'a pas le droit de divulguer cette information. Il dit que les frais de son entreprise n'ont pas changé au cours des huit dernières années. Qui-conque connaît les rudiments du monde des affaires sait à quel point cette affirmation peut être trompeuse.

Par exemple, je pourrais dire que mes frais s'élèvent à 1 000 \$ depuis huit ans sans divulguer que, il y a huit ans, mon volume d'affaires était de 100 millions de dollars. Maintenant, il atteint 1 milliard de dollars. Mais on n'a pas à le divulguer. On peut simplement dire que les frais ont été de 1 % au cours des huit dernières années.

On peut aussi dire que ce que le gouvernement propose est si minime qu'on ne fera pas profiter les commerces des avantages — sans, encore une fois, préciser le pourcentage. On s'est fait dire que la compagnie facture les clients d'affaires de deux façons: avec les frais d'interchange plus et avec la tarification standard. Or, le témoin n'est pas prêt à divulguer la proportion de transactions suivant la tarification standard et la proportion suivant le modèle des frais d'interchange plus: « Nous sommes une entreprise privée. Nous sommes une entreprise internationale. Nous ne savons même pas d'où viennent les membres de notre conseil d'administration. » Bien entendu, ils le savent, mais de toute évidence, ils ne peuvent pas préciser où ils se trouvent.

Nous avons un véritable problème. Comment les décideurs canadiens peuvent-ils élaborer des politiques pour aider les consommateurs et les entreprises du Canada alors que nous ne parvenons pas à obtenir de renseignements pertinents et parlants de la part d'entreprises en croissance comme Stripe? C'est devenu une grande entreprise. Je sais que, il y a 8 ou 10 ans, elle était probablement encore en phase de démarrage, mais c'est maintenant un géant mondial.

Monsieur Peters, je vous remercie d'être venu de Washington. Je vous en suis très reconnaissant. Vous auriez pu comparaître par vidéoconférence. Vous êtes venu ici en personne.

Que pouvez-vous nous dire pour nous aider à mieux comprendre le modèle et le taux étranger? De façon générale, je ne suis pas en faveur d'emboîter le pas à l'Australie et de fixer les frais d'interchange à 0,35 % — la proportion des frais australiens, je crois —, ou peut-être à 0,5 %, la proportion que l'Union européenne impose.

Que pouvez-vous nous dire pour nous aider à mieux comprendre?

● (0945)

M. Brian Peters: Nous aimons rivaliser sur la valeur de notre produit. J'ai mentionné plus tôt qu'il y a 50 entreprises de traitement des paiements dans le marché. Différents modèles d'affaires desservent différents secteurs de l'économie.

Notre modèle, oui, comprend le traitement des transactions, mais il offre bien d'autres services à valeur ajoutée. Si on regarde les services que nous offrons pour aider les entreprises à prospérer, on constate que les services supplémentaires dépassent largement l'exécution toute simple d'une transaction.

M. Chandra Arya: Je ne veux pas vous manquer de respect, mais revenez en arrière et écoutez ce que vous avez dit. Dites-moi ce que nous pouvons tirer de ce que vous venez de dire pour élaborer des politiques — rien. La plupart des politiques s'appuient sur des données, et si nous ne connaissons pas les renseignements réels, comment pouvons-nous modifier nos politiques?

M. Brian Peters: Nous avons affiché sur notre site Web des renseignements très précis et détaillés et qui, je crois, contrairement à toute autre entreprise, sont très limpides. Nous avons essayé d'être très transparents, et je...

M. Chandra Arya: Précisément, quels sont vos volumes au Canada et quel pourcentage de vos revenus globaux provient de vos prix standard? Très précisément, quel pourcentage provient des frais d'interchange plus? Pouvons-nous obtenir ces détails?

• (0950)

M. Brian Peters: Encore une fois, je... Je m'attendais à ce que nous discussions aujourd'hui de l'incidence de ces chiffres sur les petites entreprises et sur nos revenus, et de l'effet de notre modèle d'affaires sur nos activités. Je pense que cela ne semble pas avoir autant d'importance pour les petites entreprises...

M. Chandra Arya: Nous voulons entre autres en discuter avec vous parce que vous refusez de répercuter sur les petites entreprises les changements apportés par le gouvernement.

M. Brian Peters: Nous les avons répercutés sur les petites entreprises. Nous l'avons fait.

M. Chandra Arya: Oui.

M. Brian Peters: Nous avons fait profiter les petites entreprises de la réduction.

M. Chandra Arya: Vous avez donc mis en œuvre tout ce que le gouvernement du Canada propose, et vous souscrivez à ce qu'il dit?

M. Brian Peters: Nous avons fait profiter les petites entreprises de la réduction. Nous protégeons nos clients à tarif fixe contre ce qui serait autrement une augmentation. Dans son annonce — dans l'attente qu'il exprime —, le gouvernement dit en fait qu'il y a deux catégories de petites entreprises, et que nous allons les traiter différemment. Cela va intrinsèquement à l'encontre du modèle de tarification fixe, qui offre le même prix à toutes les entreprises. Nous pourrions le fractionner, et si une autre attente est exprimée à l'avenir, nous le fractionnerions à nouveau. Mais qu'en serait-il alors des autres augmentations de coûts?

Nous délaissierions un monde où de nombreuses petites entreprises — ce serait surtout vrai pour les petites entreprises que pour les grandes entreprises — qui affectionnent la simplicité de ce prix le perdraient soudainement. Elles seraient alors plongées dans un monde fluctuant de prix d'interchange plus qui est très difficile à gérer sur le plan technique, c'est...

M. Chandra Arya: J'ai une dernière question, si vous me le permettez. Votre entreprise doit être rentable en Australie et dans l'Union européenne, et je suis sûr qu'elle est extrêmement rentable au Canada. Et si nous adoptions le même type de modèle que l'Union européenne ou l'Australie en plafonnant les frais d'interchange globaux?

M. Brian Peters: Nous avons du succès partout dans le monde. Nous aidons les entreprises à croître dans le monde entier, malgré les différents contextes réglementaires. Je serais heureux de discuter avec vous de la bonne façon de procéder, mais je peux vous dire que cette annonce, cette attente, ne fonctionne pas. Je suis très ouvert à cette conversation parce que nous menons des activités dans

le monde entier et que nous trouvons toujours le moyen de faire fonctionner le système.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Peters.

Monsieur Garon, vous avez la parole.

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

Monsieur Lampron, chaque fois que quelqu'un paie par carte de crédit, le commerçant paie des frais, qui varient en fonction du type de carte utilisée, Visa, Mastercard ou American Express, et du programme de récompenses associé à la carte, qui peut être plus ou moins généreux. Typiquement, les transactions effectuées avec une carte ayant un programme de récompenses généreux coûtent plus cher aux commerçants. Pourtant, ceux-ci demandent à tous leurs clients le même prix pour le même produit. Ça fait que les gens moins riches, plus pauvres, ou avec des cartes qui ont des programmes moins généreux finissent par financer les voyages gratuits, les vols d'avion et les chambres d'hôtel payées avec des points de gens qui ont plus de sous. Nous ne sommes pas contre les programmes de récompenses, mais ça nous apparaît être une pratique régressive.

Quand les gens de Mastercard sont venus ici, nous leur avons suggéré d'afficher sur la facture la structure des frais de carte de crédit, de la même façon qu'on affiche la TPS, la TVQ et les autres taxes. On montrerait aux gens ce qu'ils paient pour Air Miles ou pour d'autres programmes semblables, en plus des taxes. On pourrait aussi permettre aux commerçants de moduler les frais et de facturer directement aux consommateurs les frais associés à leurs généreux programmes qui leur paient des voyages. C'était une proposition.

Les gens de Mastercard nous ont dit que cette opération, qui serait essentiellement une opération de transparence, est déjà permise. Les commerçants peuvent déjà le faire. Si un commerçant veut ajouter un montant à la facture de quelqu'un qui a le plus généreux programme de récompenses au monde, il peut déjà le faire.

Comment la réponse des gens de Mastercard est-elle accueillie par vous et vos membres? Y a-t-il des gens qui le font? Est-ce que ça fonctionne? Les contrats permettent-ils à vos membres de le faire? Sinon, essaie-t-on encore une fois de nous enfumer tout simplement en disant que, si le système fonctionne au détriment des personnes qui ont moins de moyens, finalement, c'est la faute des détaillants, et non celle des émetteurs de cartes de crédit?

M. Alexandre Lampron: Merci, de votre question, monsieur Garon. Vous avez résumé, en quelques mots, essentiellement la deuxième proposition que j'ai énoncée plus tôt, durant mon allocution d'ouverture, et je me permettrais de la reprendre, au bénéfice de tout le monde.

Nous demandons précisément au gouvernement fédéral d'appliquer le principe de l'utilisateur-payeur et de la transparence quand on en vient aux programmes de récompense des cartes de crédit et des banques. C'est exactement ça. Nous souhaitons donc plus de transparence sur tout, et de la part de tout le monde. Il y a, en effet, certains commerces qui affichent l'information. C'est tout à fait vrai, mais nous voulons que ce soit dans les coutumes. Je pense que vous, moi et n'importe qui, en tant que consommateurs, souhaitons voir sur nos factures les frais qu'on nous impose.

• (0955)

M. Jean-Denis Garon: Voici ce que je comprends: même si un commerçant peut le faire, il va s'aliéner des clients s'il est le seul à le faire, il va se faire dire par ces derniers que c'est désagréable, et il cessera donc de le faire. Pour que ce genre de pratique se généralise, elle doit être imposée d'une façon ou d'une autre par réglementation. La transparence n'est pas toujours ce qui émerge naturellement du marché, et il faut souvent coordonner tout le monde au moyen d'une réglementation.

Seriez-vous en faveur à ce que l'on oriente la réflexion en ce sens? Je n'ai pas de proposition précise pour l'instant, mais pourrait-on pousser la réflexion dans ce sens? Je pose ces questions parce que l'équilibre naturel semble nous mener à un endroit où à peu près aucun détaillant n'inscrit ces renseignements sur la facture, même s'il en a le droit.

M. Alexandre Lampron: Vous avez absolument raison. C'est la raison pour laquelle nous dénonçons le fait qu'il y a actuellement une grande iniquité dans le système. Si on peut uniformiser le tout, je pense que tout le monde sera gagnant au bout du compte, le consommateur comme le détaillant.

Le président: Merci, monsieur Lampron.

Je passe maintenant la parole à M. Masse pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Peters, Stripe utilise-t-elle des centres financiers extraterritoriaux pour les employés, les boîtes aux lettres ou les comptes?

M. Brian Peters: Je ne suis pas certain de comprendre ce que vous entendez par centres extraterritoriaux. Notre entreprise est mondiale. Nous comptons des employés partout dans le monde. Nous avons de nombreux partenariats avec diverses institutions financières, grandes et petites.

Pourriez-vous préciser votre question?

M. Brian Masse: Je me questionne sur la valeur que nous obtenons pour les petites et moyennes entreprises. Les îles Canaries, la Suisse, le Luxembourg, les îles Vierges britanniques, les Bermudes, le Panama, Malte et l'Irlande sont des centres financiers extraterritoriaux. Ils offrent des avantages fiscaux qui sont plus avantageux que ceux d'un pays comme le Canada.

Pouvez-vous me dire quels employés ou quels systèmes de Stripe se trouvent dans ces pays?

M. Brian Peters: Pour vous répondre avec précision, c'est avec plaisir que je ferai un suivi avec vous.

Je n'ai jamais entendu dire que nous avions des employés ou des activités à certains de ces endroits. Nous avons en fait deux sièges sociaux à Dublin et au sud de San Francisco. Nos fondateurs sont irlandais. Bon nombre de nos employés sont basés en Irlande. Nous avons des bureaux à Londres, comme je l'ai dit, à Toronto, dans quelques villes américaines, en Amérique latine, en Asie du Sud et en Asie de l'Est. Ces bureaux sont habituellement liés aux entreprises que nous essayons de servir dans ces régions.

M. Brian Masse: Je vous remercie de cette réponse. Dublin, bien sûr, se trouve en Irlande, et l'Irlande offre des avantages fiscaux aux sociétés pour qu'elles y investissent de l'argent. Notre co-

mité a notamment comme mandat d'évaluer la valeur et le coût qu'engendre l'utilisation des services pour l'économie canadienne.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Masse.

Monsieur Perkins, vous avez la parole.

M. Rick Perkins: Merci, monsieur le président.

Monsieur Peters, mes questions s'adresseront encore à vous.

J'ai siégé au conseil d'administration d'un détaillant international. J'ai siégé au conseil d'administration d'une institution financière. J'ai également fait partie des équipes de direction de ces grandes organisations, alors je connais le rôle d'un conseil d'administration, et le rôle d'un conseil d'administration n'est pas d'offrir des conseils. Le rôle du conseil d'administration est de gouverner et de prendre les décisions définitives. Son rôle n'est pas de prodiguer des conseils. Ses membres participent aux grandes décisions et à l'approbation ou au rejet des grandes décisions de gestion.

Par conséquent, je trouverais stupéfiant que le conseil d'administration de Stripe, qui comprend Mark Carney, l'ancien gouverneur de la Banque du Canada et le conseiller économique du premier ministre du Canada, décide de ne pas se conformer aux exigences du gouvernement du Canada sans avoir de discussion. Êtes-vous en train de me dire que vous n'êtes pas au courant qu'une discussion a eu lieu?

M. Brian Peters: Nous respectons toutes nos obligations. Dans le cas qui nous occupe, il est question d'une attente. Nous avons répondu à cette attente en procédant à la réduction. Les décisions à cet égard ont été prises par la direction. Le conseil d'administration n'était pas impliqué.

M. Rick Perkins: Les membres d'un conseil d'administration sont rémunérés par un salaire, des actions, des options, des unités d'actions pour les administrateurs et toute une série de capitaux par actions. En fait, c'est une exigence. Mme Rempel Garner ou M. Patzer vous ont posé la question suivante: savez-vous en quoi consistent ces régimes de rémunération?

• (1000)

M. Brian Peters: J'ai bien peur que non.

M. Rick Perkins: Étant donné que vous êtes basé à Washington et que vous êtes également mêlés à ce lobbying, il serait peut-être utile que vous et le Comité sachiez en quoi ils consistent. Je vous demande donc de communiquer au Comité les régimes de rémunération de chaque membre du conseil d'administration.

Je vais passer à ma prochaine question. M. Patzer en a parlé.

Vous aimez ce prix fixe, mais il n'est pas fixé à l'échelle mondiale, puisque les prix diffèrent d'un pays à l'autre. Les prix semblent être assez élevés ici par rapport aux États-Unis. Mark Carney siège à votre conseil d'administration. Vous tirez probablement une énorme partie de vos revenus — bien que nous ne le sachions pas — des États-Unis. Vous offrez un taux beaucoup plus bas aux États-Unis, à la fois pour les frais en pourcentage — 2,7 % par rapport à 2,9 % au Canada — et pour les frais de transaction fixes — 5 ¢ par rapport à 30 ¢. C'est toute une différence.

Mark Carney a-t-il déjà suggéré à la direction de Stripe de ne pas facturer des frais plus élevés au Canada qu'aux États-Unis?

M. Brian Peters: La variation de prix d'un pays à l'autre reflète un certain nombre de facteurs. Le contexte réglementaire peut différer, ou les coûts réels du réseau peuvent être moins élevés. De plus, comme je l'ai dit plus tôt dans ma déclaration préliminaire, dans bon nombre des marchés que vous avez mentionnés, 80 à 90 % des frais que nous facturons sont versés à la banque émettrice. Une grande partie de l'équation échappe à notre contrôle, et je ne voudrais donc pas que vous pensiez que nous fixons nos prix de façon arbitraire. C'est le...

M. Rick Perkins: Le taux s'élève à 0,5 % en Europe parce que c'est ce que prévoit la loi. Il est de 2,9 % au Canada, et de 2,7 % aux États-Unis. On dirait bien que M. Carney, M. Taxe sur le carbone, siège au conseil d'administration d'une entreprise qui semble penser qu'il est préférable d'arnaquer les Canadiens et d'imposer des frais plus élevés au Canada qu'aux États-Unis ou en Europe.

Mon temps est limité et, comme nous n'avons pas été en mesure d'obtenir bon nombre des réponses que nous recherchons, j'aimerais proposer une motion.

Le président: Monsieur Perkins, je vais vous laisser proposer votre motion, mais je vous rappelle que les noms qu'on entend parfois à la Chambre pour des effets théâtraux ne me plaisent pas en comité. Je ne veux pas que nous traitions des personnes de noms comme « M. Taxe sur le carbone, » alors veuillez garder cet avertissement à l'esprit à l'avenir.

Je vais maintenant vous laisser proposer votre motion.

M. Rick Perkins: Je n'y manquerai pas. C'est devenu tellement naturel à dire.

Je propose la motion suivante:

Compte tenu des marges bénéficiaires inconnues de Stripe et de son refus de se conformer au plan de réduction des frais d'interchange du gouvernement, le Comité a ordonné la production de tous les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de Stripe liés à l'annonce du gouvernement du Canada de réduire les frais de carte de crédit, les bilans, les états de flux de trésorerie, et comptes de résultat depuis mars 2021, ventilés par Canada et opérations mondiales de Stripe.

Le président: Il est pertinent de proposer la motion dans le cadre de l'étude que nous menons en ce moment.

Je crois comprendre que la greffière est en train de distribuer la motion aux membres du Comité. C'est déjà fait.

Je vous remercie, madame la greffière.

M. Rick Perkins: Puis-je parler de la motion?

Le président: Oui, vous pouvez en parler. Ensuite, je vais suspendre brièvement la séance pour permettre aux membres de...

M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.): Monsieur le président, pouvons-nous suspendre la séance avant qu'il ne parle de la motion?

Le président: Habituellement, je donne à la personne qui propose la motion le temps de la présenter.

La parole est à vous, monsieur Perkins.

M. Rick Perkins: Je propose la motion parce que le conseiller financier du premier ministre, qui a déjà annoncé qu'il allait briguer une charge publique en tant que candidat du Parti libéral, siège au conseil d'administration de Stripe; la ministre des Finances a fait cette annonce grandiose selon laquelle nous rendons un grand service aux petites entreprises en réduisant leurs frais alors qu'en fait, l'une des principales entreprises grandissantes du Canada qui fournit ce processus refuse de mettre en œuvre cette réduction; et pen-

dant tout ce temps, un membre de son conseil d'administration ne fait pas que conseiller et gouverner l'entreprise, il conseille également le premier ministre, et il bloque par la suite la mesure que le gouvernement du Canada souhaite prendre.

La seule façon d'aller au fond des choses, c'est de savoir à quel point Stripe est rentable. La seule façon de savoir si ses affirmations, selon lesquelles ses coûts augmentent, qu'elle doit faire payer aux Canadiens des frais plus élevés qu'aux États-Unis et en Europe, et que la TPS lui nuit d'une manière ou d'une autre, sont fondées, c'est que Stripe fasse preuve de transparence et fournisse les documents demandés. En tant que membres du Comité, nous avons le droit de demander que des témoins produisent des documents après avoir témoigné, et c'est ce que je fais ici aujourd'hui.

J'espère que mes collègues nous appuieront en votant pour la motion.

• (1005)

Le président: Je vous remercie, monsieur Perkins.

Vous avez la parole, monsieur Badawey.

M. Vance Badawey: Je voudrais que M. Peters clarifie un commentaire qu'il a fait tout à l'heure. Je crois qu'il a dit que le conseil d'administration n'avait aucun rôle à jouer dans les décisions relatives aux frais d'interchange. Est-ce exact?

Le président: Monsieur Badawey, nous débattons d'une motion. Je ne crois donc pas qu'il soit approprié de poser des questions aux témoins à ce stade. Cette question relève du Comité, mais vous pouvez souligner certains des témoignages...

M. Vance Badawey: Oh. Débattons-nous de la motion en ce moment?

Le président: Oui. La motion ayant été proposée, nous la débattons maintenant.

M. Vance Badawey: D'accord.

Le président: Étant donné qu'il ne nous reste que 10 minutes, si les membres du Comité sont d'accord, j'autoriserai les témoins à partir, car je ne crois pas que nous pourrions résoudre cette question en 10 minutes.

M. Brian Peters: Étant donné que la motion concerne mon entreprise, puis-je formuler des observations à son sujet?

L'hon. Michelle Rempel Garner: J'invoque le Règlement.

Le président: Pas vraiment, monsieur Peters. Il appartient au Comité de décider de la motion.

M. Brian Peters: J'ai pensé qu'il valait la peine d'essayer.

Merci.

Le président: Le Comité est maître de ses travaux.

Je suis reconnaissant à tous les témoins d'avoir participé à la séance d'aujourd'hui. Je vous remercie de vous être joints à nous très tôt ce matin. Vous pouvez retirer, pour ainsi dire.

Monsieur Peters, je crois comprendre que vous ayez pris l'engagement de fournir des informations au Comité plus tard. Vous pouvez vous adresser à la greffière à cet égard.

Nous nous occupons maintenant de la motion.

Je propose que nous suspendions brièvement nos travaux, disons pendant deux minutes, afin que les membres du Comité aient l'occasion de lire la motion, de se consulter et de reprendre leurs travaux à 10 h 08.

La séance est suspendue.

• (1005) _____ (Pause) _____

• (1010)

Le président: La séance reprend.

Chers collègues, nous reprenons nos travaux.

Je regarde les libéraux.

[Français]

Monsieur Garon, je pense que vous vouliez proposer quelque chose en lien avec cette motion.

M. Jean-Denis Garon: Oui, monsieur le président, et merci.

Je ne peux pas dire que je fais preuve d'un enthousiasme juvénile à l'égard de cette motion. Je n'en suis pas particulièrement enchanté, mais il reste que cette motion nous permettrait d'obtenir de l'information qu'il serait utile de connaître pour mieux comprendre le marché et pour être capable de raffiner nos questions et notre compréhension de la chose. Cela dit, je suis quand même assez sensible au fait que Stripe n'est pas une société ouverte et que cette information est un peu de nature privée. Par conséquent, si M. Perkins voulait accepter un amendement favorable à sa motion, je suggérerais que nous consultions ces documents à huis clos, de façon à pouvoir mieux comprendre le marché.

Étant donné que nous demandons beaucoup de choses de façon très large, et qu'il n'est pas entièrement clair à la lecture du libellé que cette information va nous permettre de comprendre dans le détail comment la réduction ou non des frais s'est répercutée sur certains types d'entreprises, je pense qu'il serait courtois de la part du Comité de demander à ce que cette information soit discutée à huis clos. Évidemment, pour éviter que le débat ne dérape encore pendant deux heures, je m'en remettrais à M. Perkins pour savoir s'il serait disposé à le faire.

[Traduction]

Le président: Le député Arya figure sur ma liste d'intervenants.

Il n'existe pas d'amendement favorable à la motion.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je propose donc un amendement pour dire que les documents seront consultés à huis clos par le Comité.

Le président: D'accord. Nous comprenons donc le sens de l'amendement qui est proposé.

Maintenant, nous débattons de l'amendement. Il n'y a pas de formulation exacte, mais nous pouvons rajouter une phrase à la fin de la motion mentionnant que les documents seraient accessibles au Comité à huis clos.

[Traduction]

Y a-t-il consensus en ce qui concerne l'amendement particulier que M. Garon propose, ou l'amendement fait-il l'objet d'un débat en ce moment?

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

Le président: Cela nous ramène à la motion modifiée.

Les prochains intervenants sur ma liste sont le député Arya, puis la députée Rempel Garner.

M. Chandra Arya: Monsieur le président, même si je comprends l'objectif de la politique partisane, tant à la Chambre des communes qu'en comité, j'estime que, dans l'affaire qui nous occupe, cette motion est trop intrusive. Si nous commençons à emprunter cette voie, il n'y aura plus de limite à ce que nous pourrions demander aux entreprises privées. Nous commencerons peut-être à leur demander de nous communiquer leurs propres renseignements internes. Il s'agit là d'une pente glissante. Cette information pourrait aussi concerner des particuliers.

Je pense que la motion est très intrusive et, à mon avis, nous ne devons pas poursuivre ce genre de... Je ne qualifierai pas cela de chasse aux sorcières. Toutefois, comme je l'ai indiqué, même si je comprends qu'il y ait un peu de partisanerie dans cette motion, nous ne devrions jamais aller aussi loin dans cette voie. Cette motion va trop loin.

Le président: Chers collègues, la députée Rempel Garner figure sur ma liste, mais comme il est 10 h 14, je ne crois pas que nous parviendrons à un accord à cet égard au cours de la présente réunion, si mon examen de la salle est correct.

Il y a encore des intervenants sur ma liste, alors je ne peux pas procéder au vote tant que ma liste ne sera pas épuisée.

Les partis pourraient peut-être discuter entre eux pour déterminer s'ils peuvent arriver à un accord. Sinon, nous pourrions revenir sur le sujet, et vous pourriez proposer de nouveau la motion, monsieur Perkins, au cours d'une autre réunion du Comité de votre choix, quand nous disposerons d'un peu plus de temps pour en discuter.

Madame Rempel Garner, vous avez très brièvement la parole. Notez qu'il est 10 h 15.

• (1015)

L'hon. Michelle Rempel Garner: Premièrement, monsieur le président, en ce qui concerne les commentaires de mes collègues, je précise que, selon la procédure de la Chambre des communes, nous pouvons demander la production de n'importe quoi. Nous détenons le pouvoir suprême de le faire à la Chambre.

Chers collègues, j'aimerais simplement dire ceci pour le compte rendu. Je suis d'accord, en particulier en tant que conservatrice... J'appuie l'idée que l'industrie privée puisse garder certaines choses privées. Le fait est qu'un membre du conseil d'administration de cette entreprise se présente à la direction du Parti libéral, tout en continuant de jouer le rôle de conseiller économique, et il y a maintenant des documents... Le représentant de l'entreprise vient de dire qu'ils faisaient du lobbying relativement à ce dossier.

Le gouvernement fédéral n'a pas mis en place des écrans pour gérer le fait que M. Carney travaille pour l'entreprise; l'entreprise a déclaré qu'elle n'avait pas mis en place des écrans pour gérer la présence de M. Carney, et maintenant, l'entreprise dit ce qui suit: « Eh bien, nous ne savons pas ce qu'il en est. Il y a peut-être un problème au sein du conseil d'administration, ou peut-être pas. Nous n'en sommes pas tout à fait sûrs ». Je crois qu'il incombe à notre Comité d'aller au fond des choses.

Je pense aussi qu'il serait probablement utile que le Comité soumette cette question à la commissaire au lobbying, à un moment ou à un autre. J'appuie l'amendement de mon collègue visant à examiner cette question en privé.

La situation est en fait tout à fait ridicule. Une entreprise a ce genre d'entrées dans le cabinet du premier ministre et dans le cabinet de la ministre des Finances, et elle ne transmet pas les économies réalisées aux petites entreprises. C'est absurde. Nous devrions bien entendu vérifier si cette entreprise dit vraiment ce qu'elle affirme dire et aller au fond des choses.

Pour être honnête avec vous, je suis en fait sidérée, en particulier parce qu'ils ont indiqué qu'ils ne pouvaient pas nous communiquer le nombre de transactions qui ont été assujetties à la tarification standard comparativement à celles qui ont été assujetties à la tarifi-

cation interchange plus, et qu'ils ont ensuite tenté de nous leurrer en prétendant que les économies avaient été transmises aux petites entreprises.

Le président: Je vous remercie, madame Rempel Garner.

Nous sommes arrivés à la fin de la réunion. Je suggère que les partis débattent de la question et essaient de trouver un terrain d'entente.

Sinon, si vous proposez de nouveau la motion, monsieur Perkins, nous la mettrons immédiatement aux voix, au début de la prochaine réunion ou à la fin de la prochaine réunion, comme vous le préférez.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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