



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 142

Le lundi 28 octobre 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 28 octobre 2024

• (1530)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): Bon lundi à tous et à toutes. J'ouvre maintenant la séance.

Bienvenue à la 142^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

Avant de commencer, j'aimerais demander à tous les députés et aux autres participants de bien vouloir prendre connaissance des lignes directrices indiquées sur le petit carton se trouvant devant eux afin d'éviter les incidents acoustiques. Il en va de la santé et de la sécurité des interprètes ainsi que de toutes les personnes ici présentes.

Conformément à la motion adoptée le jeudi 19 septembre 2024, le Comité prend son examen des pratiques des cartes de crédit et de leur réglementation au Canada.

Nous sommes heureux d'accueillir les témoins d'aujourd'hui, qui participent tous par vidéoconférence à cette rencontre.

Nous accueillons tout d'abord Mme Jennifer Douglas, qui est la cheffe de la section des paiements des particuliers et des petites entreprises pour l'Amérique du Nord à la Banque de Montréal.

Nous avons ensuite Mme Diane Ferri, qui est la première vice-présidente responsable de la section des cartes de crédit à la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

Nous avons également M. Ramesh Siromani, qui est vice-président directeur de la division des cartes, des paiements et de la transformation à la Banque Royale du Canada.

Nous accueillons aussi M. D'Arcy McDonald, qui est le premier vice-président responsable de la section des paiements et des prêts non garantis à la Banque Scotia.

Enfin, nous recevons Mme Meg McKee, qui est la vice-présidente directrice responsable des unités des paiements par carte au Canada, de la fidélisation et du crédit personnel à la Banque TD.

Je vous souhaite à tous et à toutes la bienvenue et vous remercie de vous prêter à l'exercice.

Sans plus tarder, je cède la parole pour cinq minutes à Mme Jennifer Douglas, de la Banque de Montréal.

[Traduction]

Mme Jennifer Douglas (cheffe, Paiements particuliers et petites entreprises, Amérique du Nord, Banque de Montréal): Bonjour, tout le monde.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée à être des vôtres aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur les cartes de crédit.

Je m'appelle Jennifer Douglas et je suis responsable de l'activité cartes de crédit de BMO.

BMO, qui est la plus ancienne banque du Canada, s'attache depuis longtemps à travailler avec ses clients afin de cerner leurs besoins particuliers et de s'assurer de leur offrir le meilleur choix de produits en fonction de leur situation personnelle. Parallèlement à ce travail avec les clients, BMO évalue continuellement les caractéristiques de ses produits afin de s'assurer qu'ils restent concurrentiels dans le secteur. Il est bon de souligner combien la concurrence est vive dans le monde des cartes de crédit et de rappeler qu'il en résulte tout un éventail d'avantages pour les consommateurs.

Pour les consommateurs qui veulent profiter d'une facilité de crédit pour faire des achats, cela signifie avoir accès à des options sans frais et à frais réduits, qui constituent plus de la moitié de son portefeuille de cartes. Nous savons par nos clients qu'ils aiment beaucoup payer par carte de crédit, étant donné le côté pratique et les avantages offerts, qu'il s'agisse de protections contre les transactions frauduleuses, de remises en argent ou de récompenses-voyages, ou encore d'autres offres, comme les assurances ou l'assistance routière. Nous sommes toujours à la recherche de moyens d'améliorer nos avantages.

Entre autres améliorations que nous avons apportées dernièrement au bénéfice de nos clients, je citerai des points supplémentaires pour les achats dans certaines catégories, comme les clubs-entrepôts et les drogueries; des nouveautés permettant d'obtenir des remises sur les achats d'essence; de nouvelles options d'échange de points, comme la possibilité de faire des achats dans la Boutique de récompenses Apple; et l'amélioration de l'expérience client grâce à de meilleures options de libre-service numérique.

Nous offrons ces services dans un cadre très réglementé. Les banques s'emploient avec diligence à communiquer clairement les frais, les transactions effectuées avec une carte et la date d'échéance du paiement, entre autres informations.

Les banques, qui émettent les cartes de crédit, ne fixent pas les frais d'interchange. Comme il a déjà été dit au Comité, je crois, le montant de ces frais est fixé par les réseaux de paiement tels que Visa et Mastercard qui, avec les émetteurs de cartes, les acquéreurs et les commerçants, constituent l'écosystème des paiements par carte de crédit au Canada.

Notre rôle en tant qu'émetteurs dans cet écosystème consiste, entre autres, à évaluer les demandes de crédit, à interagir avec les clients et à répondre à leurs besoins, à payer les transactions au nom du client afin que le commerçant soit payé, à couvrir les transactions frauduleuses et les pertes de crédit, et à être en concurrence avec d'autres émetteurs afin d'offrir à nos clients des avantages et des caractéristiques.

Cependant, les services de cartes de crédit ne doivent pas être considérés isolément comme étant seulement un produit offert par la banque. Nous veillons également à ce que nos clients aient accès à des ressources pour améliorer leurs connaissances financières afin de faire les choix qui répondent le mieux à leurs besoins. Il ressort d'un sondage réalisé par BMO l'an dernier que c'est particulièrement important dans le contexte des services bancaires numériques. D'après ce sondage, 58 % des Canadiens estiment que les connaissances sont importantes par rapport aux services bancaires en ligne et 65 % souhaitent recevoir des conseils personnalisés.

À BMO, nous entendons montrer l'exemple en étant axés sur le numérique, et nous sommes fiers de notre portail d'éducation financière en ligne FinancesFutées BMO, qui en est la preuve. Le portail FinancesFutées BMO propose des sujets tels que la tenue d'un budget, la gestion du crédit et la préparation à la retraite, ce qui permet aux Canadiens d'en apprendre plus sur la gestion de leurs finances dans un environnement largement accessible et novateur.

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

• (1535)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Douglas.

Je passe maintenant la parole pour cinq minutes à Mme Diane Ferri, de la CIBC.

[Traduction]

Mme Diane Ferri (première vice-présidente, Cartes de crédit, Banque Canadienne Impériale de Commerce): Je vous remercie, monsieur le président, et bonjour.

Je m'appelle Diane Ferri et je suis première vice-présidente, Cartes de crédit, à la Banque CIBC.

Notre banque a été créée en 1867. Depuis la Confédération, nous aidons les Canadiens à réaliser leurs ambitions. Aujourd'hui, nous avons plus de 1 000 centres bancaires au Canada.

Notre équipe, qui compte plus de 47 000 employés, a pour seul objectif d'aider nos clients à concrétiser leurs ambitions. Cela vaut pour les particuliers, les familles, les étudiants, les nouveaux arrivants et les entreprises. C'est également vrai pour les millions de Canadiens qui ont des placements dans notre banque, soit directement en détenant des actions, soit indirectement dans le cadre de fonds communs de placement et de régimes de retraite, ainsi que pour les nombreuses initiatives communautaires que nous soutenons.

Nous aspirons à une culture de l'excellence opérationnelle qui s'appuie sur nos talents, notre technologie et nos processus, et nous nous conformons aux exigences juridiques et réglementaires.

Les cartes de crédit font partie des offres les plus concurrentielles du secteur des services financiers. Elles sont émises par un large éventail de banques, de coopératives de crédit, d'émetteurs monolignes et de détaillants.

Les consommateurs ont de nombreux choix pour effectuer leurs paiements. Les espèces, le débit et le crédit en font partie, et notre rôle en tant que banque est de faciliter ces paiements, quelle que soit la méthode choisie pour cela par nos clients.

Les cartes de crédit sont le moyen de paiement privilégié de nombreux consommateurs, car elles leur permettent de gérer leur

trésorerie et d'acheter en ligne et dans les points de vente au détail. Dans un monde qui s'oriente de plus en plus vers le commerce numérique et international, les cartes de crédit permettent aux consommateurs de faire des achats en ligne et à l'étranger avec facilité, commodité et confiance.

Les cartes de crédit jouent un rôle essentiel dans l'économie canadienne. Les entreprises gagnent à leur utilisation, car elles reçoivent un paiement immédiat et sécurisé, au lieu d'avoir à assumer des risques de crédit, et elles permettent d'accélérer le mouvement aux caisses et de réduire les frais de manipulation des espèces.

De plus, les cartes de crédit offrent des avantages tels que des récompenses, des assurances et une protection de responsabilité contre la fraude et les transactions contestées par les commerçants. Les jeunes, les étudiants et les nouveaux arrivants au Canada peuvent utiliser des cartes de crédit pour établir et améliorer leur crédit.

CIBC propose 25 options de cartes de crédit dans le cadre d'une relation plus large avec ses clients, afin de répondre à l'ensemble de leurs besoins financiers. Nos cartes vont des cartes sans frais et des cartes pour étudiants à des options de fidélité reposant sur les préférences des clients, y compris des cartes qui offrent des récompenses. CIBC propose une carte à faible taux d'intérêt, un produit récemment salué dans un article du *Globe and Mail* comme étant le meilleur de sa catégorie.

CIBC respecte des pratiques de vente transparentes dans les centres bancaires et sur les plateformes numériques. Nos outils de sélection de cartes de crédit aident les clients à repérer le meilleur produit d'après leurs besoins et leurs préférences. Ils peuvent ainsi choisir en toute connaissance de cause la carte qui répond le mieux à leurs besoins.

Nous proposons à nos clients une série d'outils gratuits, y compris un service d'évaluation du crédit sans frais, les alertes de l'agence d'évaluation du crédit et un calculateur de budget et de flux de trésorerie.

Nous tirons parti de l'innovation pour offrir à nos clients plus d'options pour gérer le coût d'achats importants. L'option MonTempo CIBC permet aux clients de régler des achats importants ou imprévus avec leur carte de crédit à un rythme qui leur convient, à un taux d'intérêt inférieur. Rien n'empêche de régler le solde plus tôt. Il s'agit d'un autre exemple d'option qui permet à nos clients de faire des choix éclairés et d'avoir les outils nécessaires pour maîtriser leur crédit.

Nous avons des outils pédagogiques, dont notre guide élémentaire sur les cartes de crédit, pour aider les clients à apprendre à gérer leur crédit, à choisir la bonne carte, à lire un relevé de carte de crédit et à se protéger contre des fraudes potentielles. Nous proposons dans nos services bancaires en ligne des fonctions faciles à utiliser pour que les clients puissent se protéger en cas de vol de leur carte de crédit et pour qu'ils puissent surveiller leurs transactions.

Les cartes de crédit, comme les autres produits bancaires destinés aux consommateurs, sont supervisées par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, l'ACFC. L'ACFC supervise les entités financières sous réglementation fédérale et contrôle et supervise les réseaux de cartes de paiement conformément aux exigences énoncées dans la loi, les règlements, les engagements publics et les codes de déontologie. Les obligations en matière de conduite sur le marché qui s'appliquent aux cartes de crédit sont détaillées et portent sur plusieurs questions, dont la divulgation claire aux consommateurs de tous les taux et frais applicables.

Nous savons que nos clients ont un choix à faire quant à la façon dont ils effectuent leurs paiements quotidiens et nous nous efforçons, sur un marché concurrentiel, de répondre à leurs besoins en leur offrant de la valeur, de la commodité et des choix, avec des avantages et des protections supplémentaires pour les protéger contre la fraude et d'autres risques.

En conclusion, CIBC est fière d'aider les Canadiens à réaliser leurs ambitions, y compris de leur proposer de nombreuses options pour leurs besoins en matière de services bancaires et de carte de crédit.

Je me réjouis de la discussion que nous avons aujourd'hui.

• (1540)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Ferri.

Je passe maintenant la parole à M. Siromani, de la Banque Royale du Canada.

[Traduction]

M. Ramesh Siromani (vice-président exécutif, Division des cartes, des paiements et de la transformation, Banque Royale du Canada): Je vous remercie, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Je vous remercie d'avoir invité RBC à comparaître cet après-midi devant le Comité.

Je m'appelle Ramesh Siromani. Je suis vice-président exécutif, Division des cartes, des paiements et de la transformation, à RBC.

À RBC, nous avons pour raison d'être d'aider les clients et les collectivités à prospérer. Nous vivons notre mission chaque jour en offrant des conseils fiables pour aider les clients à prendre des décisions financières éclairées, tout en suscitant des changements positifs dans les endroits où nous travaillons et vivons.

Nous nous attachons à offrir une large gamme de produits bancaires, de financement et de placement courants pour répondre aux besoins de nos clients à chaque étape de leur vie. Les clients canadiens sont au cœur de notre activité, et notre priorité est d'offrir de la valeur, de la commodité, du choix et de l'information pour les aider à déterminer les produits et services qui leur conviennent.

Notre activité de paiement n'est pas différente. Comme vous l'a dit l'Association des banquiers canadiens au début du mois, les Canadiens aiment avoir accès à un éventail de produits de paiement, y compris les cartes de crédit, qui offrent une option de paiement sécurisé avec une protection de la responsabilité et d'autres caractéristiques, comme des assurances, une couverture-achat et des garanties.

Nous proposons à nos clients un large éventail d'options de paiement, ainsi que des outils et des conseils pour les aider à choisir le

produit le plus adapté à leurs besoins. Le Canada a un système de paiement bien développé où les cartes de crédit jouent un rôle important. Que les clients souhaitent obtenir des remises en argent sur leurs dépenses courantes, accumuler des points de récompense ou profiter de la vie d'étudiant à un prix abordable, RBC propose des options de carte de crédit qui répondent à tous ces besoins et à d'autres encore. Une fois que les clients ont choisi la carte appropriée, nous leur offrons un large éventail de ressources en ligne et dans nos succursales pour les aider à gérer leurs cartes de manière responsable.

Nous fournissons ces outils et des alertes pour aider les clients à gérer leurs cartes de crédit, afin qu'ils se sentent en sécurité, informés et bien connectés à leurs finances. RBC a mis en place un processus pour aider les clients à comprendre les conséquences et les options associées à tout produit de prêt, et nous contactons de manière proactive pour discuter des options en utilisant nos canaux numériques, nos courriels, nos lettres, notre centre de contact et nos succursales.

RBC est fière d'offrir de la valeur à tous les Canadiens dans le cadre d'Avion Récompenses, quel que soit l'endroit à partir duquel ils effectuent leurs opérations bancaires. Avion Récompenses fonctionne comme une plateforme de fidélisation et d'engagement des clients qui offre aux membres la possibilité de faire des achats, d'économiser, de gagner des points et de les échanger contre des articles courants.

Le programme offre de nombreux avantages, notamment des partenariats stratégiques avec des marques de premier plan au Canada, comme Petro-Canada, Metro, Rexall, DoorDash et d'autres, qui permettent aux titulaires de cartes de crédit et de débit RBC d'obtenir plus de valeur sur leurs achats quotidiens, comme des économies instantanées sur l'essence.

De même, nous proposons différentes solutions à nos partenaires commerçants. En offrant plus de choix et de commodité aux clients en matière de produits de crédit, nous contribuons à la réussite des commerçants, qui tirent une grande valeur des paiements par carte de crédit, y compris la garantie de paiement, l'accès au marché en ligne, des gains d'efficacité par rapport aux espèces ou aux chèques et, surtout, le fait de ne pas avoir à gérer un système de crédit de magasin.

Enfin, nous constatons une augmentation des fraudes et des escroqueries au Canada qui touche tous les secteurs d'activité. La protection de la sécurité de nos systèmes et de la confidentialité des renseignements sur nos clients est toujours notre priorité absolue. En tant qu'institution financière de confiance, nous avons un rôle important à jouer dans la prévention, l'éducation et la sécurité de nos clients. Nous savons que les fraudeurs peaufinent de plus en plus leurs méthodes et nous continuons de beaucoup investir dans nos mesures de sécurité et dans notre technologie. En outre, nous informons régulièrement nos clients au sujet des pratiques exemplaires, comme se tenir au courant des arnaques et protéger ses mots de passe et ses comptes de courriel.

RBC a une longue tradition d'innovation dans le domaine des paiements. Grâce aux efforts du secteur, les commerçants et les clients canadiens bénéficient d'un réseau de débit à faible coût, voire sans frais, pour les achats et les virements électroniques Interac, ceux-ci offrant les premiers moyens de déplacement de fonds dans le monde.

RBC permet de nombreuses expériences clients grâce à des innovations telles que le paiement sans contact, le paiement par points et les versements échelonnés, qui offrent plus de choix, de commodité et de sécurité aux clients. Le Canada dispose d'un système de paiement solide, sûr et efficace, et RBC continue d'investir et d'innover pour qu'il continue d'en être ainsi.

Nous restons déterminés à offrir de la valeur, du choix et de la commodité aux clients et aux commerçants, tout en les informant et en les conseillant en ce qui concerne la culture financière, la fraude et l'utilisation responsable du crédit.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à m'exprimer aujourd'hui. Je répondrai volontiers à vos questions.

• (1545)

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Je passe maintenant la parole à M. D'Arcy McDonald, de la Banque Scotia.

[Traduction]

M. D'Arcy McDonald (premier vice-président, Paiements et prêts non garantis, Banque Scotia): Bonjour.

Je m'appelle D'Arcy McDonald et je suis premier vice-président, Paiements et prêts non garantis, à la Banque Scotia. Je suis heureux de participer à cette étude importante et ravi de participer à la discussion aujourd'hui.

Depuis près de 200 ans, la Banque Scotia aide les Canadiens à trouver des solutions à leurs besoins financiers. Elle emploie 40 000 personnes au Canada et sert plus de 11 millions de clients dans l'ensemble du pays. Nous prenons très au sérieux notre rôle de pilier important de l'économie canadienne. Nous sommes également une banque de premier plan en Amérique du Nord, y compris une des 10 premières banques étrangères aux États-Unis et la cinquième banque au Mexique, avec, de plus, une présence de premier plan sur le marché dans les Caraïbes et en Amérique latine.

Les cartes de crédit font partie du portefeuille général de produits et services que la Banque Scotia offre aux particuliers et aux petites entreprises aux besoins bancaires desquels elle répond tous les jours. Notre gamme de cartes de crédit offre un mécanisme de paiement sécurisé, la détection des fraudes, des protections de la responsabilité et, selon la carte, des récompenses pour les achats. Nous sommes fiers de proposer des cartes qui offrent aux consommateurs et aux commerçants une protection lorsqu'ils paient par carte.

De plus, nos cartes aident les personnes qui n'ont pas ou peu de crédit à améliorer leur cote de solvabilité, ce qui leur permet d'avoir droit à des prêts et à des prêts hypothécaires et d'acheter des produits pour lesquels le crédit est essentiel.

La Banque Scotia a pour objectif d'établir des relations avec ses clients et de s'assurer qu'ils aient les produits financiers dont ils ont besoin et les produits qui correspondent à leur situation personnelle, comme les cartes de crédit, les comptes de chèques, les comptes de placement et les prêts hypothécaires. Il s'agit d'un élément important de notre stratégie globale qui consiste à être le principal partenaire bancaire de nos clients. Il y a souvent d'autres produits à côté des cartes de crédit, qui offrent des avantages clairs et substantiels.

Les consommateurs canadiens considèrent les cartes de crédit comme un moyen sûr et pratique de régler les achats courants du ménage, leurs voyages et toute une série d'autres dépenses. La Banque Scotia propose une gamme de cartes de crédit pour les consommateurs et les petites entreprises qui conviennent à une variété de clients, selon leurs intérêts et leurs besoins, de sorte qu'ils peuvent choisir celles qui sont le mieux adaptées à leur mode de vie. Nous mettons tout en œuvre pour que les caractéristiques, les services et les avantages, y compris les récompenses, correspondent à ce que les consommateurs et les petites entreprises recherchent en matière de cartes de crédit.

Nous donnons des choix aux clients. Parmi les choix que nous offrons à nos clients particuliers et petites entreprises, nous avons des cartes à faible taux d'intérêt, des cartes sans frais annuels ou à frais annuels réduits, des cartes pour étudiants et pour néo-Canadiens, des cartes pour voyageurs sans change et avec d'autres avantages, comme une couverture d'assurance, des cartes offrant des remises en argent sur les achats et des cartes offrant des points Scène+ qui peuvent être échangés contre des produits d'épicerie, des voyages, des cartes-cadeaux ou des films. Cette flexibilité est un élément essentiel de notre engagement à fournir les bonnes cartes aux bons clients, tant d'un point de vue commercial que du point de vue du risque.

À la Banque Scotia, nous sommes fiers des relations étroites que nous entretenons avec nos petites entreprises. Nous travaillons avec elles afin de comprendre leurs besoins en services bancaires aux entreprises et de leur fournir des conseils, des outils, des produits et des services utiles pour les aider à prospérer. Nous proposons des cartes qui aident les petites entreprises à gérer leurs dépenses quotidiennes, en leur permettant de séparer dépenses personnelles et dépenses professionnelles, ce qui simplifie la comptabilité fiscale et facilite la gestion des dépenses et la prévision des flux de trésorerie. Si je mentionne cela, c'est pour souligner que nos clients sont des utilisateurs avertis, et ils se servent de ces outils pour profiter des nombreux avantages de leurs cartes de crédit. Nos clients particuliers et petites entreprises utilisent les cartes de crédit comme moyen de paiement plutôt que comme instrument de crédit, si cela leur convient et si les besoins de leur entreprise le justifient.

Enfin, je voudrais parler d'un sujet qui, nous le savons, préoccupe les Canadiens et nos clients titulaires de cartes de crédit: la fraude et la cybersécurité. Il est plus important que jamais, alors que nous continuons d'évoluer rapidement vers plus de plateformes numériques, de disposer de systèmes robustes pour garantir la sécurité des systèmes de paiement et des données des consommateurs. Au Canada, la fraude augmente depuis la pandémie, ce qui a des répercussions sur nos clients et entraîne des coûts importants pour nos entreprises. La Banque Scotia investit activement dans la surveillance et dans la protection de ses clients et de ses entreprises contre la fraude. Chaque année, nous dépensons des dizaines de millions de dollars pour gérer la fraude à la carte de crédit, du moment où une personne demande une nouvelle carte jusqu'à la façon dont elle l'utilise pour des transactions en ligne et en personne.

Pour conclure, j'aimerais insister sur deux points. Premièrement, les cartes de crédit sont un moyen de paiement sécurisé qui permet aux détaillants de faciliter les paiements en temps réel sans prendre de risque de crédit. Ces paiements s'effectuent en toute transparence, dans les magasins comme en ligne, grâce aux investissements réalisés par l'ensemble de l'écosystème, qui innove pour offrir de meilleurs services. Nous ne tenons pas ces avantages pour acquis.

Deuxièmement, la Banque Scotia et les banques canadiennes en général sont très réglementées par rapport à d'autres institutions de l'écosystème des cartes de crédit et des paiements. En plus du code de déontologie, des règles établies par le Bureau du surintendant des institutions financières, le BSIF, par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, l'ACFC, par le Bureau de la concurrence et par la Banque du Canada, nous renforçons la sécurité de nos activités liées aux cartes de crédit pour les consommateurs. Quand les clients utilisent une carte de crédit émise par une banque agréée au Canada, ils ont des droits et des devoirs importants qui sont protégés par ces règles et règlements. À la Banque Scotia, nous sommes fiers de nos cartes de crédit qui offrent une tranquillité d'esprit à nos clients dans tout le pays.

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

• (1550)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur McDonald.

Pour finir, je passe la parole à Mme Meg McKee, de la Banque TD.

[Traduction]

Mme Meg McKee (vice-présidente exécutive, Paiements par carte au Canada, Fidélisation et crédit personnel, Groupe Banque TD): Je vous remercie, et bonjour.

Je m'appelle Meg McKee et je suis vice-présidente exécutive, Paiements par carte au Canada, Fidélisation et crédit personnel, au Groupe Banque TD. Je suis heureuse d'être des vôtres aujourd'hui pour représenter la Banque TD, où je dirige le secteur des cartes de crédit canadiennes depuis mon arrivée dans l'entreprise, au début de 2022. Avant cela, j'ai passé 20 ans chez Amex Canada.

Depuis que je travaille dans le secteur des cartes de crédit au Canada, la dynamique concurrentielle du marché canadien des cartes de crédit a beaucoup évolué et changé. Tout d'abord, du point de vue du consommateur, les types de cartes de crédit disponibles n'ont cessé d'augmenter au fil du temps, chacun présentant ses propres combinaisons de caractéristiques et d'avantages pour les consommateurs. En fait, les consommateurs canadiens bénéficient d'une concurrence très saine dans les offres de cartes de crédit qui leur sont proposées.

La Banque TD fait partie des principaux émetteurs de cartes de crédit au Canada. Nous sommes fiers de notre offre, qui comprend des partenariats avec Amazon, Starbucks, Aeroplan et Expedia, ainsi que la plateforme Mes récompenses TD.

Au cours des deux dernières décennies, les gouvernements ont mené plusieurs séries de débats publics sur les frais d'acceptation de carte de crédit et les taux d'interchange. Ces débats, qui ont eu lieu sous des gouvernements successifs, portaient dans une large mesure sur la réduction des frais d'acceptation de carte pour les commerçants. Comme le Comité le sait, les frais d'interchange et d'évaluation sont fixés par les réseaux de cartes de crédit et non par les émetteurs de cartes de crédit, comme les représentants des banques qui sont devant vous aujourd'hui, c'est pourquoi il était tout à fait approprié que les premières entreprises que le Comité a entendues soient les réseaux de cartes de crédit qui fixent les taux en question.

L'écosystème canadien des cartes de crédit est important pour les Canadiens, les commerçants et les acteurs de l'écosystème financier. Je me réjouis de pouvoir discuter de cet écosystème avec vous.

Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie.

Pour commencer la discussion, je cède la parole à Mme Rempel Garner pour six minutes.

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

Mes questions s'adressent à M. Siromani de RBC.

Est-il vrai qu'Interac facture à vos banques entre 6 et 43 ¢ par virement électronique Interac pour faciliter le service, selon un modèle progressif qui est fonction du volume de transactions annuelles de votre établissement?

• (1555)

M. Ramesh Siromani: Je vous remercie de la question.

Les clients qui utilisent les virements électroniques le font sans frais. Interac...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je vous demande combien on vous facture. Le barème que j'ai vu est un modèle progressif qui va de 6 à 43 ¢, en fonction du volume.

Est-ce exact?

M. Ramesh Siromani: En tant que fournisseur de service pour les virements électroniques, Interac facture chaque établissement. Je ne suis pas certain de la méthode ou du mécanisme exact de tarification. Il facture l'utilisation du système.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Comment se fait-il que vous ne le sachiez pas? Vous dirigez les services bancaires pour les cartes et les paiements à RBC et vous siégez au conseil d'Interac.

Peut-être que nous commencerons simplement par dire qu'il s'agit d'un service échelonné ou d'une tarification échelonnée.

Est-ce que 43 ¢ pour la tranche supérieure — prenons ce chiffre — est à peu près exact?

M. Ramesh Siromani: Je ne sais pas, madame.

Ce que je sais, c'est que tout service de ce type qui porte sur des volumes aura un système où les institutions qui transmettent des volumes importants bénéficieront d'un meilleur coût unitaire en ce qui concerne le service fourni.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Très bien. Commençons par là.

D'après votre site Web, vous facturez aux clients environ 1 \$ — entre 1 \$ et 1,50 \$, en fonction de leur programme — s'ils dépassent le nombre autorisé de transactions en ce qui concerne les virements électroniques.

Est-il exact que vous facturerez à un client entre 1 \$ et 1,50 \$ dollar en fonction de son programme, s'il a un programme de paiement à l'usage ou s'il dépasse le nombre établi?

M. Ramesh Siromani: Nous avons différents programmes, mais tous les virements électroniques qu'effectuent nos clients sont sans frais. Nous proposons à nos clients différents programmes sur les comptes qui peuvent aller de...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Ce que je veux dire, c'est que j'ai vu un barème de frais qui montre qu'au mieux ou au plus, Interac vous facture 43 ¢ par transaction, alors que vous facturez à vos clients entre 1 \$ et 1,50 \$ par transaction. La marge bénéficiaire est, de toute évidence, importante.

Interac vous appartient, ainsi qu'aux autres banques, et vous faites donc des bénéfices sur les frais de virement électronique que vous facturez à vos clients. Interac gagne de l'argent sur ce que vous lui payez, et vous venez d'admettre qu'il existe un modèle de tarification échelonnée.

De plus, le modèle de tarification échelonnée que j'ai vu facture nettement plus à de petits établissements. Par conséquent, alors que vous payiez 6 ¢ — c'est ce que j'ai vu par transaction —, il se peut qu'un plus petit établissement paie aux alentours de 43 ¢.

Le commissaire à la concurrence n'a-t-il jamais demandé à Interac ou à une de vos banques pourquoi il en est ainsi?

M. Ramesh Siromani: Je mentionnerai deux ou trois choses.

Tous les frais de traitement associés à des volumes, qu'il s'agisse de traitement de cartes de crédit, de cartes de débit, de virements électroniques ou de tout autre mécanisme de ce type, reposent sur des mécanismes de tarification en fonction du volume. Nous en avons, même si une entreprise imprime des relevés ou si elle traite des transactions de débit, de crédit ou autres.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Certes, mais comme il s'agit d'un secteur très réglementé par le gouvernement fédéral, je me demande, car il serait juste de dire qu'Interac est l'acteur dominant en ce qui concerne les virements électroniques au Canada. N'est-ce pas? Ce n'est pas faux.

M. Ramesh Siromani: Vous avez raison. Interac est le principal acteur. Nous n'intervenons pas dans ses positions sur la tarification. Il s'agit d'une entité indépendante, dotée d'une gouvernance, et nous ne...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je vous remercie.

Il s'agit ici de frais sur des transactions financières, et les grandes banques sont propriétaires d'Interac. Interac, de votre propre aveu, dit appliquer aux grandes banques un tarif dégressif. Interac est l'acteur dominant en matière de virements électroniques. Ne pensez-vous pas qu'il est un peu suspect que le commissaire à la concurrence ne se soit jamais penché sur le fait que les banques — vous, mesdames et messieurs — n'aient pas envie de passer à un taux forfaitaire, de chercher des moyens de renforcer la concurrence dans l'activité de virements électroniques et de réduire la domination exercée par Interac? Autrement dit, le commissaire à la concurrence devrait-il se pencher sur cette question?

M. Ramesh Siromani: Interac est une entité indépendante. Elle a un conseil d'administration indépendant et des administrateurs indépendants. En tant qu'entité indépendante qui offre un service commercial dans ce marché, j'imagine qu'elle prend des décisions commerciales en fonction des conditions qu'elle observe dans le marché et de ce qui est le plus avantageux pour elle, compte tenu de divers critères de référence commerciaux, et ce que nous voyons...

• (1600)

L'hon. Michelle Rempel Garner: J'ai une dernière question. Selon une des statistiques que j'ai vues, Interac aurait déclaré 1,7 milliard de virements électroniques en 2022 seulement. Les profits, même si le taux relatif au volume est faible, combinés au profit que

vos banques en tirent... Je suis une députée conservatrice et je n'ai absolument rien contre la rentabilité, mais étant donné qu'Interac domine le marché, pensez-vous que ce comité devrait recommander au commissaire de la concurrence d'envisager l'adoption, comme vous l'avez vous-même évoqué, d'un barème de prix en fonction du volume pour les virements électroniques, en sachant qu'il y aurait un risque d'une part que les bas prix évincent des compétiteurs du marché et, d'autre part, que les petites institutions financières soient désavantagées?

M. Ramesh Siromani: Le virement électronique est un mode de paiement très novateur et, en tant que Canadiens, nous sommes très fiers de ce qu'Interac a réussi à faire. C'est un des premiers services de paiement à avoir introduit les virements entre personnes dans le monde. Je pense qu'Interac va prendre les bonnes décisions commerciales et qu'au fil du temps, la société va permettre au marché de faire des gains d'efficacité.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je m'arrête ici.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Rempel Garner.

Je passe maintenant la parole à M. Arya pour six minutes.

[Traduction]

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

Un témoin a mentionné que l'industrie est très réglementée, mais 30 à 40 % des prêts du portefeuille des 5 grandes banques représentées aujourd'hui sont liés au marché immobilier résidentiel actuellement. Si on inclut le marché immobilier commercial, cette proportion peut grimper à 50 %, voire plus, mais la majorité de ces prêts servent à refinancer des biens du parc existant, pas à construire de nouvelles habitations. Y aurait-il lieu de donner des indications qui obligerait les banques à réserver au moins de 10 à 20 % des prêts à la création de nouveau capital-actions dans le secteur de l'immobilier ou des activités manufacturières à petite échelle? Je crois que c'est nécessaire pour favoriser la délocalisation dans le pays ou dans un pays proche, mais aussi l'autosuffisance.

Quoi qu'il en soit, concernant le sujet qui nous occupe aujourd'hui, j'ai deux questions précises qui s'adressent à vous tous. Nous vivons dans un pays développé et techniquement avancé. Comment expliquer notre retard par rapport à des pays du Sud ou des pays en développement qui ont déjà des systèmes de paiement plus rapide et en temps réel? Si je dois faire un transfert de ma banque, d'une banque de Nepean à une autre banque de Nepean... Si je dois transférer disons 10 000 \$, cela prendra au moins 1 semaine, alors que la même opération prendrait quelques secondes dans certains pays du Sud. Comment cela s'explique-t-il?

Je vais commencer par la représentante de la Banque de Montréal.

Madame Douglas, comment se fait-il que nos technologies soient si dépassées que je ne peux pas transférer de l'argent instantanément entre mes comptes au Canada, dans la même ville?

Commençons par cette question et je vais aborder d'autres points ensuite.

Mme Jennifer Douglas: Cet aspect ne relève pas directement de mon mandat, mais je peux vous dire que...

M. Chandra Arya: Merci, madame Douglas.

Comme je n'ai pas beaucoup de temps, je vais me tourner vers Mme Ferri, de la CIBC.

Mme Diane Ferri: Je suis responsable du secteur des cartes de crédit à la CIBC, et les paiements en temps réel ne sont pas non plus de mon ressort...

M. Chandra Arya: Monsieur Siromani, de la Banque Royale, vous vous occupez des paiements, n'est-ce pas? Peut-être, pourriez-vous répondre à la question?

M. Ramesh Siromani: Je vais faire de mon mieux.

Si j'ai bien compris, vous nous demandez pourquoi le Canada semble moins novateur en matière de paiements. En fait, je pourrais vous énumérer quelques innovations réalisées par le Canada.

M. Chandra Arya: Je ne parle pas d'innovations, monsieur Siromani. J'ai posé une question relativement simple.

Dans un pays en développement ou du Sud, il est possible de transférer de l'argent d'une banque à une autre en quelques secondes, alors que dans ma circonscription de Nepean, pour faire un transfert de 10 000 \$ entre 2 comptes de 2 banques différentes, il faut une semaine. Pourquoi?

M. Ramesh Siromani: Je vous rappelle qu'il existe des options au Canada. Un transfert électronique, par exemple...

M. Chandra Arya: La limite est de 3 000 \$ pour les transferts électroniques, monsieur Siromani. Je parle d'un transfert de 10 000 \$.

M. Ramesh Siromani: Nous avons augmenté les limites à 10 000 \$ pour certains de nos clients. Pour chacun de ces aspects, l'évolution est différente d'un marché à l'autre.

• (1605)

M. Chandra Arya: Je suis désolé, monsieur Siromani. Je sais qu'il y a eu une évolution. Nous sommes un pays avancé. Je crois que la Banque de Montréal, dans l'édifice à côté, existe depuis 1851, si ma mémoire est bonne.

M. McDonald, de la Banque Scotia, sera peut-être en mesure de répondre à la question.

M. D'Arcy McDonald: Merci de poser cette question. Je crois qu'elle illustre la complexité et la maturité du marché canadien, et le fait que pour protéger la sûreté et la sécurité du système financier, nous sommes...

M. Chandra Arya: Monsieur, le marché canadien est-il vraiment plus complexe que celui d'un pays du Sud ou d'un pays en développement dont la population est beaucoup plus importante et où le taux d'alphabétisation est faible? Si ces pays arrivent à mettre en place et à faire fonctionner un tel système, pourquoi en sommes-nous incapables?

M. D'Arcy McDonald: Je crois que c'est ce que nous cherchons tous à faire. Je crois que nous fonctionnons dans un environnement qui repose sur une infrastructure ancienne. Nous essayons de la moderniser collectivement parce que nous voulons le faire de manière rigoureuse, en tenant compte de tous les intervenants.

M. Chandra Arya: Sans vouloir vous manquer de respect, puis-je vous demander combien de temps il faut pour faire cette modernisation? Des systèmes de paiements sont en place au Canada, mais aucun qui offre les paiements en temps réel.

Madame McKee, de la Banque TD, avez-vous une réponse à ma question? Je n'ai pas encore eu de réponse satisfaisante.

Mme Meg McKee: Ni le système bancaire ouvert ni le système en temps réel ne relèvent directement de mes responsabilités à la Banque TD.

M. Chandra Arya: Monsieur le président, si nous voulons obtenir de réponses à nos questions, nous devrions peut-être inviter les présidents-directeurs généraux de ces banques parce que les autres dirigeants trouvent toujours le moyen de nous répondre que tel ou tel domaine ne relève pas directement d'eux.

Comme je l'ai déjà dit, je crois que quelqu'un a affirmé que les frais d'interchange ne sont pas établis par les banques. Ce sont les émetteurs de cartes de crédit qui les établissent. Vous êtes des banquiers, et j'aimerais demander à chacun si vous avez... J'imagine que vous ne seriez pas contre le plafonnement des frais d'interchange à 0,3 %, disons, comme l'a fait l'Australie, ou à 0,5 %, comme l'a fait l'Union européenne.

Comme personne ne répond, je vais peut-être recommencer...

Madame Douglas, je suis désolé, mais vous êtes la première sur ma liste, et c'est donc à vous que je demande de répondre à la question.

Mme Jennifer Douglas: Je suis désolée.

Tout d'abord, merci de cette question.

Ces autres marchés sont assez différents du marché canadien. C'est la première chose.

Je ne vais pas m'abstenir de commenter des scénarios hypothétiques de plafonnement, mais je peux vous dire que le secteur des cartes de crédit est très complexe et que les coûts d'exploitation sont très élevés. Nous avons une longue liste...

M. Chandra Arya: Madame Douglas, c'est aussi complexe dans l'Union européenne ou en Australie. L'Australie est très similaire au Canada à plusieurs égards, sur le plan démographique, notamment. Alors pourquoi n'est-ce pas complexe pour vous en Europe ou en Australie, où vous faites quand même de l'argent? C'est tant mieux. Il n'y a rien de mal à faire de l'argent, mais pourquoi est-ce rentable à ces endroits, mais pas au Canada... Les consommateurs canadiens se font flouer, à mon avis.

Mme Jennifer Douglas: Comme je l'ai dit, c'est une entreprise qui coûte cher à exploiter. Nous avons beaucoup de coûts, qu'il s'agisse de fraudes, de créances irrécouvrables, de service à la clientèle, de tout ce qui concerne les services numériques ou du plastique. La liste est interminable. C'est une entreprise qui coûte cher à exploiter.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Arya.

[Français]

Je passe maintenant la parole à M. Savard-Tremblay pour six minutes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Merci, monsieur le président.

J'offre mes salutations à tout le monde.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Je m'adresserai d'abord à Mme Ferri.

Pouvez-vous brièvement nous dire à combien s'élèvent les frais d'interchange pour vos cartes de crédit?

[Traduction]

M. Tony Van Bynen (Newmarket—Aurora, Lib.): Monsieur le président, j'entends du bruit par-dessus la voix des interprètes.

Mme Diane Ferri: Merci pour cette question. Les frais d'interchange sont établis par les réseaux de paiement. Ils sont publiés sur leurs sites Web et vous pouvez les consulter pour connaître les frais d'interchange de chaque réseau.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous n'avez donc pas l'information en ce moment et vous ne pouvez pas nous en faire part.

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Non, je n'ai pas cette information. Il faut consulter les sites Web de Visa ou de Mastercard pour l'obtenir. On y trouve de l'information assez détaillée.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais poser la même question à M. Siromani.

Pouvez-vous nous dire brièvement à combien s'élèvent les frais d'interchange actuellement?

• (1610)

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Comme il a été mentionné, ces frais sont établis par le réseau, que ce soit Visa ou Mastercard. Le barème des frais d'interchange est affiché sur leur site Web et tout le monde y a accès.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question s'adresse à tous les deux.

Ces frais sont-ils différenciés selon la générosité des programmes de récompenses ou cela n'a-t-il aucune incidence?

Le président: Monsieur Savard-Tremblay, pourriez-vous préciser à qui s'adresse votre question?

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, je l'ai mentionné. Ma question s'adresse aux deux personnes à qui j'ai posé ma question initiale, c'est-à-dire M. Siromani et Mme Ferri.

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Je crois qu'il faut tenir compte à la fois des revenus et des coûts. Les revenus englobent les frais, les intérêts et d'autres composantes. Quant aux coûts, comme une de mes collègues l'a expliqué précédemment, ils sont très nombreux. Je pense aux frais de traitement, aux frais de réseau, aux pertes liées aux fraudes, aux frais de transaction Apple Pay, aux frais intégrés que nous offrons avec les diverses cartes de crédit, comme mes collègues l'ont mentionné, les coûts d'infrastructure, de technologie, le soutien à la clientèle et les innovations associées aux cartes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Ferri, j'aimerais maintenant entendre votre réponse, s'il vous plaît.

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Encore une fois, je vous aiguillerais vers les barèmes de frais d'interchange de Visa et Mastercard, qui sont accessibles au public. Vous y trouverez toute l'information voulue sur

la manière dont ces frais sont facturés et calculés en fonction de ces éléments. C'est ce que je peux vous dire à ce sujet.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est donc une information qui vous échappe présentement.

Ma prochaine question s'adresse encore à vous deux, madame Ferri et monsieur Siromani.

On sait que les cartes de crédit qui coûtent le plus cher aux commerçants sont celles qui offrent les programmes de récompenses les plus généreux. Or, celles-ci sont souvent détenues, en toute logique, par des gens plus à l'aise financièrement.

Puisque les commerçants imposent à tous les clients les mêmes frais pour un même achat, êtes-vous d'accord pour dire que les gens moins fortunés subventionnent indirectement les programmes de récompenses des plus aisés?

Le président: La question s'adresse toujours à vous deux, madame Ferri et monsieur Siromani.

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui, mais c'était une longue question.

En toute sincérité, monsieur le président, si je dis au départ que ma question s'adresse à ces deux personnes, je ne veux pas perdre mon temps de parole à répéter ma question parce qu'elles ne l'ont pas écoutée.

Le président: Ne vous inquiétez pas, monsieur Savard-Tremblay, je suis très généreux dans la gestion du temps.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur le président.

On sait que les cartes de crédit qui coûtent le plus cher aux commerçants sont celles qui offrent les programmes de récompenses les plus généreux. Or, ces cartes sont souvent détenues par des gens plus à l'aise financièrement.

Puisque les commerçants imposent à tous les clients les mêmes frais pour un même achat, êtes-vous d'accord pour dire que les gens moins fortunés subventionnent indirectement les programmes de récompenses des plus riches?

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Je suis ici en tant que dirigeante du secteur des cartes de crédit. Je ne suis pas ici pour commenter la manière dont les commerçants répartissent le coût d'acceptation des paiements entre les consommateurs qui font des achats dans leurs magasins.

Les commerçants ont le choix. Ils peuvent choisir les modes de paiement qu'ils acceptent, que ce soit en argent comptant, par carte de débit ou de crédit. Ils peuvent aussi choisir les réseaux de paiement avec lesquels ils font affaire, comme Visa, Mastercard ou Amex. Je ne suis pas en mesure de commenter la manière dont ils répartissent le coût d'acceptation des paiements qu'ils choisissent d'accepter.

• (1615)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Siromani, j'aimerais maintenant entendre votre réponse, s'il vous plaît.

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: L'acceptation des paiements par carte procure de nombreux avantages aux commerçants, y compris le paiement garanti rapide, le fait de ne pas avoir à gérer leur propre mécanisme de crédit, la capacité d'accepter un paiement par carte de crédit sans avoir à se préoccuper de la solvabilité des consommateurs, l'augmentation des ventes ou l'expansion du commerce en ligne. Les commerçants bénéficient de toutes sortes d'avantages.

Nous offrons aussi une valeur, un choix et de la commodité aux consommateurs, comme je l'ai dit dans mon exposé. Nous offrons un choix varié aux consommateurs canadiens. Ils peuvent choisir la carte qui répond le mieux à leurs besoins et qu'ils comprennent le mieux. Je crois que les deux... La possibilité de choisir offre un avantage, et c'est aussi un avantage pour les commerçants de pouvoir choisir les modes de paiement qui leur conviennent le mieux.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Savard-Tremblay.

Il cède maintenant la parole à M. Masse.

[Traduction]

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

Je remercie les témoins de participer à la réunion.

Depuis cinq ans, les marges bénéficiaires des grandes banques du Canada ont augmenté de façon constante, en grande partie grâce aux intérêts générés par les différents produits de cartes de crédit, dont les taux sont souvent de 19,9 % ou plus. Par exemple, en 2022, le revenu net global des 6 grandes banques du Canada a atteint 60,7 milliards de dollars, et le revenu net d'intérêts s'est établi à 102 milliards de dollars.

Les produits de crédit comme les cartes de crédit contribuent pour une grande partie aux gains parce que les taux d'intérêt élevés se maintiennent malgré un contexte de taux faibles. Les banques ont aussi bénéficié de diverses conditions favorables, y compris la baisse des défauts de paiement par suite des mesures fédérales d'aide liées à la pandémie et les faibles coûts d'exploitation. Les réserves prévues pour couvrir les éventuelles pertes sur prêts ont même été dissoutes en grande partie parce que moins de Canadiens que prévu se sont retrouvés en défaut de paiements, ce qui s'est traduit par des profits encore plus élevés. Le solide rendement financier des banques s'est traduit par une hausse des dividendes et des primes substantielles aux dirigeants, mais les taux d'intérêt facturés aux consommateurs n'ont pas diminué.

Est-ce que l'un ou l'autre de nos témoins souhaite contester une ou plusieurs de ces affirmations?

Bien. Je vais poursuivre en faisant fond sur ce que je viens d'énoncer.

Madame McKee, pouvez-vous m'expliquer pourquoi les banques et les réseaux de cartes de crédit imposent un taux d'intérêt de 20 % pour leurs produits en général? Les taux sont moins élevés pour certains produits, mais ils sont aussi moins accessibles aux consommateurs ou moins avantageux à d'autres égards.

Pourquoi restent-ils à 20 % même après la baisse récente des taux de la Banque du Canada? Comment expliquez-vous que les taux des cartes de crédit ne baissent pas eux aussi?

Mme Meg McKee: Je trouve important de préciser que le choix de cartes de crédit est très varié, y compris des cartes à faible intérêt, ou des cartes sans frais ou à faibles frais.

M. Brian Masse: Les niveaux...

Mme Meg McKee: Nous voulons que nos consommateurs utilisent les produits qui leur conviennent...

M. Brian Masse: Ce que je veux savoir, c'est pourquoi le taux d'intérêt est de 20 % alors que le niveau de risque ne semble pas le justifier dans ce modèle d'affaires.

Mme Meg McKee: En tant qu'émetteur de cartes de crédit, notre priorité est de concevoir des produits intéressants pour les consommateurs canadiens, qui répondent à leurs besoins et à leurs attentes. Notre but est toujours d'offrir des produits et des services concurrentiels qui répondent aux besoins des consommateurs et qui restent concurrentiels dans le marché.

M. Brian Masse: Pensez-vous que vos clients ont vraiment besoin d'un taux d'intérêt composé de 20 % alors que les contribuables canadiens ont soutenu financièrement les banques à plusieurs moments difficiles? Et si on ajoute à cela la baisse des taux d'intérêt...

Pourquoi est-il nécessaire pour votre banque et pour votre réseau de cartes de crédit de maintenir les taux à 20 %? Quelle est la raison derrière ces taux de 20 %?

Pouvez-vous nous donner le profil des titulaires qui paient 20 %...

Je présume que les personnes qui ont une carte assortie d'un taux de 20 % se retrouvent plus bas sur l'échelle des revenus que celles qui bénéficient de frais de carte de crédit moins élevés pour d'autres raisons. C'est généralement ce qui se passe dans les marchés de consommation.

Qu'est-ce qui justifie des taux de 20 %?

Mme Meg McKee: Une carte de crédit est un produit de crédit non garanti, et c'est seulement un des facteurs qui entrent en ligne de compte dans le choix d'un type de carte. Il faut aussi considérer les avantages, les récompenses, les frais et d'autres caractéristiques du produit. Il faut tenir compte de tous ces éléments, et également du paiement ou non du solde mensuel. Les Canadiens qui paient l'entièreté du solde ne paient pas d'intérêt.

M. Brian Masse: Niez-vous le fait qu'actuellement, ce modèle vous permet d'engranger des profits considérables, pour ne pas dire record? Pourquoi n'abaissez-vous pas vos taux alors que la Banque du Canada vient d'abaisser ses taux d'emprunt? Comment expliquez-vous cet écart?

Mme Meg McKee: Je répète, parce que c'est important, que l'éventail des cartes offertes aux consommateurs est varié et qu'ils peuvent choisir une carte à plus faible taux qui offre moins d'avantages ou de récompenses. Ces cartes sont offertes, de même que les cartes sans frais ou à faibles frais.

L'important pour nous est d'offrir une grande variété et un large éventail [*inaudible*] dans un marché où la concurrence est très forte.

• (1620)

M. Brian Masse: Pour ce qui est des choix offerts, avez-vous des données ou de l'information publiques sur les consommateurs qui paient des taux de 20 %, ou sur ceux qui paient 9 % ou qui paient des frais? Je sais que pour certaines des cartes que vous offrez, des paiements ou d'autres types d'exigences sont imposés aux consommateurs, ou que le revenu requis est plus élevé. Avez-vous un modèle ou des données ventilées selon les titulaires et les types de cartes de crédit de la Banque TD, par exemple?

Mme Meg McKee: Je pense que l'éventail des consommateurs est très vaste. Dépendant des caractéristiques démographiques, c'est vraiment une question de choix des consommateurs... Nous offrons plus d'une quinzaine de produits qui ont des caractéristiques très variées. L'important est vraiment de concevoir des produits intéressants pour les Canadiens.

M. Brian Masse: Cela ne répond à aucune de mes questions.

Je vais passer au porte-parole de la Banque Royale du Canada.

Les banques ont produit de nouvelles données sur les revenus. Pourquoi les taux ne reflètent-ils pas encore les décisions de la Banque du Canada concernant les cartes de crédit? Pourquoi imposez-vous un taux d'intérêt de 20 % aux consommateurs? Si je me présente à une banque quelconque et qu'on me demande si je veux un taux de 20 %... Les gens ne se bousculent pas pour mettre la main sur vos aubaines. Ils n'ont pas le choix. Qui dans votre clientèle demande un taux de 20 %?

M. Ramesh Siromani: Comme l'a expliqué ma collègue Mme McKee, nous offrons différents types de produits, dont certains à faible taux ou à faible taux variable. La RBC a abaissé son taux préférentiel immédiatement après que la Banque du Canada...

M. Brian Masse: Pourquoi vous entêtez-vous à offrir des cartes dont le taux est de 20 % alors que je ne connais personne qui veut ces cartes? On leur impose ces cartes. Et les gens concernés sont principalement ceux qui n'ont pas les moyens de payer des frais mensuels ou annuels, ou qui doivent renoncer aux avantages offerts par d'autres cartes. Pouvez-vous me dire qui voudrait d'une carte dont le taux est de 20 %?

Comment justifiez-vous un taux d'intérêt de 20 %? Est-ce que votre modèle d'affaires est si mal ficelé que vous devez le faire subventionner à hauteur de 20 % par les consommateurs?

M. Ramesh Siromani: Nous offrons des produits qui correspondent aux choix des consommateurs. Nous leur offrons les avantages qui correspondent à ce qu'ils recherchent et ce qui est le plus commode pour eux. Les avantages d'une carte de crédit pour les consommateurs, que ce soit l'accès à du crédit non garanti ou sans intérêt jusqu'à la fin du cycle de facturation... Au Canada, 70 % des titulaires de cartes de crédit paient l'entièreté du solde. Ils ne paient donc pas d'intérêt. Les commerçants bénéficient de garanties instantanées pour les paiements, il y a un vaste éventail de récompenses et d'avantages offert, dont des points de voyages aériens, ou des programmes d'assurance-automobile, d'assurance de dommages ou de garantie prolongée.

La réponse à votre question, je crois, est que nous offrons un choix à nos clients et que nous les informons sur les produits offerts et leur commodité.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Monsieur Patzer, la parole est à vous pour cinq minutes.

[Traduction]

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

Je vais poser des questions en rafale à chacun des représentants des banques.

Je vais commencer par la BMO. Quel est le taux d'intérêt de votre carte à plus faible taux actuellement?

Mme Jennifer Douglas: Je crois que c'est 13,99 %.

M. Jeremy Patzer: Merci.

Et quel est le taux d'intérêt de la carte à plus faible taux de la RBC?

M. Ramesh Siromani: Nous en avons quelques-unes. Nous offrons une carte à un taux de 12,99 %, une autre dont le taux est lié au taux préférentiel, ou taux préférentiel majoré. Le taux varie en fonction du taux préférentiel.

M. Jeremy Patzer: Quel est le plus faible taux pour une carte de crédit de la Banque Scotia?

M. D'Arcy McDonald: Nous offrons une carte à 12,99 % et une autre à 13,99 %.

M. Jeremy Patzer: D'accord.

Et quel est le plus faible taux de la BMO?

Mme Jennifer Douglas: Désolée, mais j'ai déjà répondu.

M. Jeremy Patzer: Pardon. Je voulais dire la CIBC.

Mme Diane Ferri: Notre taux est de 13,99 %.

M. Jeremy Patzer: D'accord.

Et qu'en est-il du côté de la Banque TD?

Mme Meg McKee: C'est 12,99 %.

M. Jeremy Patzer: C'est bien. Il y a eu une baisse. C'était 13,9 % la dernière fois que j'ai regardé en ligne. Si c'est rendu 12,99 %, j'ai sûrement raté quelque chose.

Je constate que vos taux se situent à moins d'un point de pourcentage les uns des autres. J'ai comparé vos différentes cartes de crédit de voyage et les taux étaient de 20,99 % dans tous les cas. Auparavant, si on remonte aux années 1980, il y avait un écart de 2 % entre les taux des cartes de crédit et les taux d'intérêt. L'écart était seulement de 2 %. Savez-vous quel est cet écart actuellement?

Du côté de la RBC, savez-vous quel est cet écart? Savez-vous quel est l'écart entre vos cartes à taux d'intérêt élevé et le taux d'intérêt actuel?

• (1625)

M. Ramesh Siromani: Je ne m'en souviens pas. Aujourd'hui, le taux préférentiel est de 5,95 %. Je dirais que compte tenu des avantages offerts aux consommateurs...

M. Jeremy Patzer: Je veux seulement un chiffre. Quelle est la différence en pourcentage entre les deux?

M. Ramesh Siromani: Parlez-vous de l'écart entre 6 et 20 %? C'est 14 % environ, ce qui inclut les différents coûts et la gamme des avantages que nous venons d'énumérer.

M. Jeremy Patzer: Si je donne l'exemple de votre carte dont le taux est de 20,99 %, quel est l'écart par rapport au taux d'intérêt directeur? Pouvez-vous me donner ce pourcentage?

M. Ramesh Siromani: Cela dépend du type de carte et du type de taux. Je ne m'en souviens pas. Je suis désolé.

M. Jeremy Patzer: Je sais. J'ai pris l'exemple du taux de 20,99 % sur votre carte de voyage parce que c'est la plus populaire. Elle est assez courante. Presque tout le monde en a une.

Quelle est la différence entre le taux d'intérêt de cette carte de voyage et le taux d'intérêt directeur?

M. Ramesh Siromani: Je crois que comparer le taux directeur et le taux d'intérêt d'une carte de crédit donne une idée trop simpliste du modèle d'affaires, parce que les facteurs en jeu sont très nombreux. Si vous me demandez de faire un calcul mathématique simple, alors c'est 20,99 % moins 5,95 %. La réponse serait donc 15 % environ. Cela tiendrait compte...

M. Jeremy Patzer: D'accord. J'ai ma réponse.

Merci. Je vous en suis reconnaissant.

Je dis cela parce que si on compare les différentes cartes offertes, peu importe par qui, c'est toujours la même chose. Il n'y a pratiquement aucune différence entre chacune des cartes. Pour le consommateur, ce qui est différent, c'est l'institution qui offre la carte, et son choix va généralement dépendre de celle avec qui il fait affaire. Il peut arriver que des gens choisissent une carte d'une autre institution, mais c'est plus simple de faire des paiements à une seule banque.

Au bout du compte, même si je vous ai abondamment entendu parler des différents choix et des merveilleuses options que vous offrez, c'est exactement pareil d'un endroit à l'autre. Il n'y a pas vraiment d'avantage à opter pour une carte ou une autre. C'est un simulacre de concurrence. Vous représentez cinq institutions différentes aujourd'hui, mais il n'y a pas de concurrence. Qu'est-ce qui empêcherait une de vos institutions d'offrir une carte de voyage avec un taux de 12 %, disons? Quelqu'un veut répondre?

Je reviens à la RBC.

M. Ramesh Siromani: Comme je l'ai déjà dit, c'est un modèle d'affaires complexe, et il serait vraiment simpliste de penser que nous pouvons choisir un taux d'intérêt au hasard. Je le répète, les avantages offerts aux consommateurs varient. Le choix qui leur est offert est varié, et les coûts associés à chaque option varient. Il doit y avoir des différences entre les taux d'intérêt et les coûts dans le marché, et nous nous en assurons. Un choix est offert aux consommateurs, et les avantages de même que la commodité de nos produits sont adaptés et correspondent à ses objectifs.

M. Jeremy Patzer: Je vais choisir quelqu'un d'autre. Je vais me tourner vers la représentante de la Banque TD. Je vous pose la même question.

Qu'est-ce qui vous empêche d'offrir, par exemple, un taux d'intérêt de 12 % sur votre carte de voyage puisqu'il ne semble pas y avoir de différence, ou très peu, entre les avantages et les récompenses des cartes que vous offrez? Qu'est-ce qui vous empêche d'offrir un taux de 12 % au lieu d'un taux de 20 % pour que plus de gens demandent votre carte?

Mme Meg McKee: En tant qu'émetteur de cartes de crédit, nous concevons des produits qui intéressent les consommateurs canadiens, et qui répondent à leurs besoins et à leurs attentes. Le marché canadien est très concurrentiel, et c'est pourquoi il est normal que les offres se ressemblent. Les avantages et les récompenses sont des exemples de ce que nous pouvons offrir pour nous démarquer.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Patzer.

Monsieur Turnbull, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Ryan Turnbull (Whitby, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Tout à l'heure, j'ai entendu un témoin dire — je ne me souviens pas qui — que les coûts d'exploitation sont très élevés dans ce secteur. Cela m'intéresse. Je peux comprendre que vous rendez un service aux clients en leur accordant du crédit, mais j'aimerais savoir dans quelle mesure c'est rentable pour chacun de vous.

Pouvez-vous me dire, chacun votre tour, quels profits votre institution financière tire des services de carte de crédit fournis aux clients?

Je vais commencer par Mme Douglas, de la Banque de Montréal.

Mme Jennifer Douglas: Comme vous le savez, nous publions des résultats trimestriels et la BMO ne fait pas état de la rentabilité des cartes de crédit à un niveau aussi granulaire, donc...

• (1630)

M. Ryan Turnbull: Madame Douglas, je ne vais pas vous laisser continuer si vous n'avez pas de réponse, je veux passer à autre chose parce que mon temps est compté. Je ne veux pas vous manquer de respect, mais j'aimerais entendre Mme Ferri, de la CIBC.

Mme Diane Ferri: Les recettes et le revenu net de nos activités de cartes de crédit sont inclus dans le total des recettes et du revenu net de notre unité de services bancaires personnels et commerciaux. Ils ne sont pas divulgués séparément.

M. Ryan Turnbull: D'accord, donc aucune ventilation n'est fournie.

Monsieur Siromani, qu'en est-il de la RBC? Est-ce la même réponse? Si c'est le cas, nous allons passer à autre chose.

M. Ramesh Siromani: Oui, c'est la même réponse.

M. Ryan Turnbull: Monsieur McDonald?

M. D'Arcy McDonald: Oui, c'est la même réponse.

M. Ryan Turnbull: Madame McKee?

Mme Meg McKee: Oui, c'est la même réponse.

M. Ryan Turnbull: D'accord, donc personne ne sait combien d'argent ils gagnent — ou personne ne veut divulguer combien d'argent ils gagnent avec leurs services de cartes de crédit, ce qui est plus vrai, je dirais. C'est très rentable, n'est-ce pas? Je vais supposer que la réponse est oui.

Comment se justifient les frais d'interchange? Je sais bien que les sociétés de cartes de crédit ont déclaré que les banques sont essentiellement responsables de la fixation des frais. Vous dites que vous n'êtes pas responsables, que ce sont elles qui fixent les frais. Il se peut que vous soyez tous les deux responsables. Je note également que les banques possèdent toutes leurs propres services de traitement des paiements. Cela figure dans ma note de synthèse.

Quel pourcentage des frais d'interchange vos banques peuvent-elles fixer? Pouvez-vous m'expliquer cela?

Monsieur Siromani, je vous donne la parole en premier.

M. Ramesh Siromani: Nous ne fixons pas les frais d'interchange. Ce sont les réseaux qui les fixent.

En ce qui concerne les frais de traitement que vous avez cités, j'ajouterais que nous les supportons. En outre, nous encourons des frais de réseau, des pertes dues à la fraude, le coût de tous les avantages que nous offrons aux détenteurs de cartes, les frais d'opération d'Apple Pay, les coûts informatiques et d'infrastructure, le service à la clientèle et les coûts d'innovation.

M. Ryan Turnbull: Est-il vrai que vous n'êtes qu'un receveur de frais, que vous ne fixez aucune partie des frais d'interchange et que vous ne percevez aucuns frais pour les opérations effectuées au moyen des services de cartes de crédit que vous offrez?

Monsieur Siromani, je m'adresse à vous parce que je reviens sur ce que vous avez dit.

M. Ramesh Siromani: Les frais d'interchange sont fixées par les réseaux de cartes de crédit, oui.

M. Ryan Turnbull: D'accord, donc votre seul recouvrement de coûts sur ces frais est le taux d'intérêt sur le crédit que vous offrez à vos clients. Est-ce exact? Comment récupérez-vous tous ces frais si vous ne touchez que les frais fixés par les sociétés de cartes de crédit? Vous payez ces frais et n'en fixez aucune partie vous-même, n'est-ce pas?

M. Ramesh Siromani: Nous ne payons pas de frais d'interchange. Ce sont les sociétés de cartes de crédit qui les fixent. Nous tirons quelques recettes de ces frais, mais nous avons divers coûts associés à ces frais.

M. Ryan Turnbull: C'est ce que je veux savoir, monsieur Siromani. Quelles recettes tirez-vous de ces frais? Pouvez-vous nous l'expliquer, s'il vous plaît?

M. Ramesh Siromani: Il ne m'est pas possible de ventiler les recettes associées à ces frais.

M. Ryan Turnbull: D'accord, mais nous savons que votre activité est très rentable, votre offre de crédit à vos clients, donc vous devez gagner de l'argent sur les frais et le taux d'intérêt que vous facturez pour offrir du crédit. Nous le savons. Je veux dire, ça tombe sous le sens. Je pense que personne ici ne conteste le fait que les banques gagnent beaucoup d'argent en offrant des services de cartes de crédit à leurs clients.

On a dit que c'est une activité coûteuse. J'essaie de comprendre la structure des coûts et la manière dont vous participez à la fixation des frais d'interchange. Si vous gérez une société de traitement des paiements et que vous êtes l'émetteur de la carte de crédit — et nous savons que votre activité est très rentable — pourquoi vous cachez-vous des frais que vous fixez pour le consommateur? Soyez clairs et cohérents.

Monsieur Siromani, je m'adresse à nouveau à vous. J'aimerais poser des questions à tous les témoins, mais mon temps est limité, alors je m'adresse à nouveau à vous.

M. Ramesh Siromani: Je le répète, nous ne fixons pas les frais d'interchange. Elles sont fixées par les réseaux. C'est une donnée commercialement confidentielle, comme nous l'avons tous dit, que de divulguer les recettes totales provenant des cartes de crédit.

Si vous essayez de mieux comprendre le modèle, nous touchons un revenu des frais et des intérêts. En contrepartie, nous avons divers coûts, notamment les pertes dues à la fraude, les frais de traite-

ment, les frais de réseau, les frais d'opération d'Apple Pay, le coût des avantages, les coûts informatiques et d'infrastructure, le service à la clientèle et les coûts d'innovation que nous devons supporter.

• (1635)

M. Ryan Turnbull: Très bien.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Turnbull.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur le président.

Je continue encore une fois avec vous, monsieur Siromani.

Plusieurs intervenants, notamment dans le domaine de la technologie financière, nous ont mentionné qu'un plafonnement des frais d'interchange allait indirectement être contourné par les banques et les compagnies émettrices de cartes de crédit, qui allaient pouvoir augmenter d'autres frais.

Êtes-vous de cet avis?

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Je suis désolé, monsieur le député. Je n'ai pas compris la question. Pourriez-vous la répéter ou la clarifier un peu?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Comme on m'a demandé de répéter ma question, monsieur le président, vous allez pouvoir me redonner mon temps de parole, n'est-ce pas?

Le président: Oui, certainement, monsieur Savard-Tremblay.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est bon, merci.

Plusieurs intervenants, notamment dans le domaine de la technologie financière, nous ont mentionné qu'un plafonnement des frais d'interchange allait...

[Traduction]

M. Tony Van Bynen: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

[Français]

Le président: Je vous écoute, monsieur Van Bynen.

[Traduction]

M. Tony Van Bynen: Monsieur le président, j'entends toujours le français et l'anglais en superposition et c'est peut-être ce qui perturbe nos témoins. J'entends l'écho, mais j'entends aussi les deux langues lorsque j'écoute l'interprétation. Je ne sais pas si quelqu'un d'autre reçoit la même chose.

[Français]

Le président: D'accord.

Est-ce que d'autres semblent avoir le même problème? M. Perkins me fait signe que oui, de même que M. Patzer.

Je vais tenter de voir ce qu'il en est du côté de l'interprétation. Je ne vois personne en ce moment dans la cabine des interprètes.

L'interprétation fonctionne-t-elle correctement en ce moment ou y a-t-il un écho?

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Il y a un peu d'écho, mais je suis capable de comprendre la question.

[Français]

Le président: C'est parfait.

Ne vous inquiétez pas, monsieur Savard-Tremblay, je vous laisse toujours un peu plus de temps, parce que je tiens compte du temps nécessaire pour que vos propos soient interprétés et compris par les témoins.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En plus, ça fait quelques fois qu'on me demande de répéter ma question.

Le président: Oui. Ne vous inquiétez pas, je prends cela en considération dans le temps de parole qui vous est imparti.

Par ailleurs, j'aimerais faire remarquer que nous accueillons aujourd'hui des représentants de cinq banques nationales qui offrent des services aux 25 % de la population canadienne qui parlent français, mais qu'ils n'ont pas prononcé un traître mot en français. Ils ne sont pas non plus accompagnés de personnes de leurs équipes, qui sont certainement nombreuses, qui auraient pu s'exprimer un peu en français devant le Comité. Cela me laisse un peu perplexé.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Permettez-moi de signaler mon appui à vos propos, monsieur le président.

Je vais maintenant poser de nouveau ma question.

Plusieurs intervenants, notamment dans le domaine de la technologie financière, nous ont mentionné qu'un plafonnement des frais d'interchange serait indirectement contourné par les banques et les compagnies émettrices de cartes de crédit, qui pourraient augmenter d'autres frais.

Êtes-vous de cet avis?

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Non. Je n'ai pas connaissance d'un quelconque contournement de la part des banques.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, ma question était formulée au conditionnel.

Pouvez-vous nous énumérer l'ensemble des frais qui sont facturés au commerçant lorsqu'une carte de crédit est utilisée?

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Lorsqu'une opération a lieu, cela peut varier selon l'endroit. Il peut s'agir d'une opération en ligne. Il peut s'agir d'une opération dans un magasin. Il peut s'agir d'une opération dans un grand magasin ou dans un petit magasin, ou avec un type de carte différent. Elle peut se faire sans contact. Elle peut se faire par différentes méthodes et formes de paiement.

Tout dépend du type d'opération. Je ne pourrais pas vous dire exactement de quoi il s'agit. Cela dépend de l'opération. Cela dépend de la forme de paiement. Cela dépend du mode de paiement et de l'endroit où il est effectué. Il peut s'agir d'une opération au pays. Il peut s'agir d'une opération à l'étranger.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Savard-Tremblay.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

L'une des recommandations que je cherche à faire adopter au sein du Comité est d'exiger une modification de la réglementation pour que les produits de cartes de crédit fassent l'objet d'un rapport trimestriel des bénéfices. Est-ce qu'un membre du groupe s'opposerait à cette recommandation?

À vous de vous exprimer maintenant, sinon je vais supposer qu'il y a consentement et que cette recommandation serait accueillie favorablement.

● (1640)

M. Ramesh Siromani: Je ne suis pas en mesure de parler au nom de nos relations avec les investisseurs dans une entreprise plus large. Cela aurait des ramifications financières sur la façon dont nous divulguons des renseignements aux investisseurs. Je ne pourrais pas me prononcer à ce sujet, mais je suis sûr qu'ils auraient des observations à faire.

M. Brian Masse: Oui, cela aurait des ramifications financières dans l'intérêt des consommateurs, je le sais, et de la transparence.

Y a-t-il un problème à ce que l'une de vos organisations fournisse davantage de renseignements sur le type de clients que vous servez et les produits que vous offrez par rapport aux taux d'intérêt? Les cinq banques représentées ici seraient-elles disposées à le faire? Pourriez-vous nous fournir des profils statistiques des personnes qui, d'une manière générale, utilisent des cartes de crédit qui exigent différents pourcentages, comme 19 %, etc. Est-ce une mesure à laquelle vous pourriez souscrire pour améliorer l'éducation financière des consommateurs?

D'accord. Merci, monsieur le président. Je suis heureux d'avoir eu du temps et j'ai les réponses dont j'ai besoin.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Je cède maintenant la parole à M. Généreux.

[Français]

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

Je remercie les témoins. Je vais d'abord m'adresser à Mme Douglas, de BMO.

Je possède une petite entreprise qui compte cinq différents services, et nous sommes en mesure de déterminer pour chacun d'eux ce qui génère des profits et ce qui n'en génère pas. Nous faisons des ajustements en fonction de ce que le monde des affaires appelle couramment le coût de revient, et j'imagine que c'est la même chose dans le cas des banques.

Tous les témoins aujourd'hui ont dit qu'ils n'étaient pas capables de savoir combien de profits les transactions par carte de crédit génèrent, parce qu'ils n'étaient pas capables d'extraire cette information de leurs chiffres généraux. Je trouve cela un peu bizarre. Sincèrement, j'ai beaucoup de difficulté à croire qu'ils ne sont pas capables d'extraire une donnée aussi simple que les profits nets générés par les transactions par carte de crédit, en fonction des revenus et des dépenses.

Pouvez-vous m'expliquer pourquoi il est impossible d'accéder à ces chiffres? C'est ainsi chez BMO, mais aussi ailleurs, dans l'ensemble des banques canadiennes, semble-t-il.

[Traduction]

Mme Jennifer Douglas: En tant que banque, nous divulguons tous les trimestres un très grand nombre de paramètres qui sont publics. Notre politique est de ne pas divulguer au public des données aussi détaillées.

[Français]

M. Bernard Généreux: Pour quelle raison ne le faites-vous pas?

[Traduction]

Mme Jennifer Douglas: C'est d'un point de vue concurrentiel. Comme je l'ai dit, je serais heureuse de vous envoyer nos derniers résultats trimestriels et notre rapport annuel. Vous constaterez que nous divulguons une multitude de paramètres, mais du point de vue du produit, nous n'allons généralement pas jusqu'à ce niveau.

Nous détenons ces chiffres au sein de notre division des services bancaires aux particuliers et aux entreprises.

[Français]

M. Bernard Généreux: Dans ce cas, êtes-vous en mesure de fournir l'information au Comité?

Ici, je m'adresse à tous les témoins, mais vous pouvez sans doute répondre pour les autres, madame Douglas, puisque vous semblez tous avoir la même politique.

Êtes-vous en mesure d'extraire de vos chiffres généraux les revenus et les dépenses liés aux transactions par carte de crédit ainsi que les profits que cela représente, et de fournir ces chiffres au Comité? Notre comité est indépendant, selon ce que j'ai compris, et nous sommes capables de traiter ces chiffres d'une manière confidentielle.

Chacune des banques est-elle en mesure de fournir cette information au Comité, afin que nous n'ayons pas à faire ce travail nous-mêmes?

• (1645)

[Traduction]

Mme Jennifer Douglas: Comme je l'ai dit, nous avons une certaine politique en matière de divulgation, et je ne pourrais donc pas m'engager à répondre à votre demande dans le cadre de ce forum aujourd'hui.

[Français]

M. Bernard Généreux: Madame Ferri, la CIBC est-elle en mesure de le faire?

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Je ne suis pas en mesure de vous fournir ces chiffres. Comme je l'ai dit, les chiffres relatifs à notre activité de cartes de crédit ne sont pas divulgués séparément, une pratique uniforme dans l'ensemble du secteur.

[Français]

M. Bernard Généreux: J'essaie de comprendre pour quelle raison vous n'êtes pas en mesure d'extraire ces données ou de les divulguer au Comité. Notre intérêt n'est pas de dévoiler cette information publiquement, mais nous devons être en mesure d'évaluer la rentabilité excessive, selon nous, de ces transactions.

Comme mon collègue du NPD l'a dit tantôt, en général, l'ensemble des banques au Canada fait 67 milliards de dollars. Je ne sais pas si j'ai bien compris. Si c'est le cas, j'imagine que les frais liés aux cartes de crédit ou les taux d'intérêt que vous imposez sont en grande partie responsables de la profitabilité de vos banques.

Il serait important pour le Comité que cette information soit extraite de vos chiffres généraux et lui soit transmise. J'en fais donc la demande au Comité. Je demande que l'ensemble des témoins ici présents nous fournissent des données non caviardées, bien sûr, indiquant les profits que les cartes de crédit rapportent à chacune des banques.

Le président: Merci, monsieur Généreux.

Je pense qu'il y a un consensus autour de la table pour tenter d'obtenir ce genre d'information. Avec l'aide de la greffière, nous allons préparer une lettre que nous enverrons aux témoins d'aujourd'hui pour leur demander officiellement de nous envoyer cette information.

Merci, monsieur Généreux.

Je passe maintenant la parole à M. Gaheer, qui se joint à nous par vidéoconférence.

[Traduction]

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

Je remercie les témoins d'être venus.

Je voudrais me concentrer sur les taux d'interchange, c'est-à-dire les frais facturés par les émetteurs de cartes pour l'opération. Ils sont évidemment fixés par les sociétés de cartes de crédit. C'est ce que nous avons entendu tout au long de ce témoignage, ainsi que dans les témoignages de Visa et de Mastercard. Je rappelle qu'il s'agit des frais facturés par les émetteurs de cartes, et un pourcentage de ces frais est évidemment conservé par les émetteurs de cartes eux-mêmes.

Mastercard a comparu devant le Comité il y a quelques réunions. Son représentant a dit:

Nous définissons l'interchange pour maximiser la participation, afin que nos banques rendent les cartes accessibles et que les commerçants les acceptent. En fixant les taux, nous cherchons principalement à maintenir un équilibre.

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

J'ai trouvé ce témoignage un peu malhonnête, car nous savons que les commerçants répercuteront évidemment une part importante, voire la totalité, du coût des frais d'interchange sur leurs consommateurs, leurs clients. En ce qui concerne les banques, encore une fois, je ne veux pas entendre dans les témoignages que vous ne fixez pas les frais d'interchange — nous savons que c'est vrai — mais je regarde la déclaration de Mastercard sur l'encouragement des banques à être des émetteurs de cartes.

Nous avons entendu dans les témoignages que 1,4 % est le taux d'interchange moyen qui est facturé. Évidemment, cela peut varier en fonction des produits et des banques. Je voulais demander ceci aux différentes banques — et nous pouvons suivre l'ordre des interventions initiales: pensez-vous que les taux d'interchange pourraient être réduits et que l'émission de cartes resterait intéressante pour les banques?

Mme Jennifer Douglas: Je crois que Mastercard a parlé d'encourager les banques parce que, comme je l'ai dit, l'activité reliée aux cartes de crédit est coûteuse. Nous avons des coûts multiples en raison de la fraude, des systèmes, des récompenses, de l'informatique, etc.

M. Iqwinder Gaheer: Je ne veux pas vous interrompre. Je suis désolé d'être impoli, mais le temps nous manque.

J'aimerais simplement savoir si vous pensez que les frais d'interchange pourraient être réduits et que l'émission de cartes resterait attrayante au Canada.

Mme Jennifer Douglas: Si vous pensez aux engagements volontaires que le gouvernement et les réseaux de paiement ont pris, au nombre de trois au cours de la dernière décennie, nous avons vu les frais d'interchange baisser. Même ce mois-ci, l'entrée en vigueur d'un autre engagement va aider la majorité des petites entreprises.

• (1650)

M. Iqwinder Gaheer: J'aimerais poser la même question aux autres banques.

Pensez-vous que les taux d'interchange pourraient baisser et que l'émission de cartes resterait attrayante?

Mme Diane Ferri: Je dirais que ce ne serait que conjecture et je ne serais pas en mesure de me prononcer.

M. Iqwinder Gaheer: Bien sûr.

Monsieur Siromani, à vous la parole.

M. Ramesh Siromani: Il s'agit d'un écosystème à l'équilibre délicat et de nombreux facteurs entrent en ligne de compte, entre les recettes et les frais...

M. Iqwinder Gaheer: Bien sûr.

Qu'en est-il des deux autres banques?

M. D'Arcy McDonald: Je pense que notre réponse serait similaire. Cela dépend de votre objectif politique. La baisse des taux d'interchange nous obligerait à recalibrer les propositions de valeur de nos produits.

M. Iqwinder Gaheer: Qu'en est-il de la dernière banque? Je pense qu'il en reste une.

Mme Meg McKee: Oui, ma réponse serait très semblable à ce que nous avons entendu.

M. Iqwinder Gaheer: Je pose cette question parce que nous savons que la Reserve Bank of Australia fixe les taux d'interchange des cartes de crédit à une moyenne pondérée de 0,5 % de la valeur de l'opération, avec un plafond de 0,8 %. Nous savons que les États-Unis ne réglementent pas cette question. Dans l'Union européenne, le taux d'interchange est de 0,3 %.

J'énonce ces chiffres parce que, contrairement à ce qu'a dit Mastercard, qui veut rendre l'émission de cartes attrayante pour vous, les banques en Australie ou dans l'Union européenne n'ont pas délaissé les cartes de crédit et n'ont pas cessé d'en offrir simplement parce que les frais d'interchange sont manifestement beaucoup plus

bas qu'ici au Canada. Il demeure intéressant pour elles d'émettre des cartes.

Je voudrais également reprendre à mon compte les observations de mes collègues autour de la table qui ont dit qu'ils aimeraient voir une ventilation de ces recettes, le pourcentage que vous gagnez sur les frais d'interchange et la part que vous gardez.

Nous ne cessons d'entendre dans les témoignages que l'émission de cartes de crédit est une activité très coûteuse. Nous aimerions que chaque banque ventile les coûts réels de sa participation à l'émission de cartes de crédit et les frais d'interchange qu'elle en tire, c'est-à-dire les coûts, les recettes et les bénéfices nets qu'elle en tire. Vous êtes des sociétés publiques. Vos actions sont détenues par le public canadien, et je pense qu'il devrait connaître la ventilation de votre participation dans ce secteur.

Je vous remercie.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gaheer.

Je passe maintenant la parole à M. Perkins pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais commencer dans l'ordre.

Lorsque je travaillais dans une banque, à l'angle de Bay et King, la principale mesure, la mesure de départ du rendement de chacun, individuellement et collectivement, en tant qu'employés, était le rendement global des capitaux propres.

Quel est l'objectif de rendement des capitaux propres pour la Banque de Montréal cette année?

Mme Jennifer Douglas: Je crois que notre rendement des capitaux propres depuis le début de l'exercice, d'après les derniers résultats, était de 10,7 %.

M. Rick Perkins: D'accord.

Je vais me tourner vers la CIBC.

Mme Diane Ferri: Je ne pense pas être en mesure de faire des observations sur notre objectif de rendement des capitaux propres. Notre rendement des capitaux propres serait semblable à ce que Jennifer Douglas vient d'indiquer.

M. Rick Perkins: Non, ce n'est pas le cas. Il était de 16,3 % au dernier trimestre — pardon, de 13,3 %.

Je vais passer à la Banque Royale.

M. Ramesh Siromani: Nous visons environ 16 %.

M. Rick Perkins: C'est 16 %.

La Banque TD pourrait-elle répondre?

Mme Meg McKee: Je n'ai pas le chiffre exact sous la main; je suis désolée.

M. Rick Perkins: C'est une mesure fondamentale sur laquelle vous êtes tous jugés. Elle n'a pas changé dans l'histoire des banques.

Je ne vous demanderai pas de divulguer vos bénéfices ou votre marge bénéficiaire. Je comprends que vous vouliez garder le secret sur les cartes de crédit. Vous dirigez chacun votre division de cartes de crédit.

Quel est le rendement des capitaux propres, le bénéfice par actionnaire, le pourcentage du rendement des capitaux propres que vous réalisez sur vos activités de cartes de crédit?

Je m'adresse à la Banque de Montréal.

Mme Jennifer Douglas: Je suis désolée, pouvez-vous clarifier la question?

M. Rick Perkins: Vous avez une mesure du rendement des capitaux propres pour la rentabilité globale de votre activité de cartes de crédit. Quelle est-elle?

Mme Jennifer Douglas: Du point de vue des cartes de crédit, nous ne divulguons pas de données aussi détaillées, comme je l'ai dit.

M. Rick Perkins: Qu'en est-il de la CIBC?

Mme Diane Ferri: Nous ne divulguons pas le rendement des capitaux propres.

M. Rick Perkins: Je m'y attendais.

Je peux vous dire que lorsque je travaillais dans une grande banque, il était de 52 %. Ce n'était pas 10 % pour l'ensemble de la banque. C'était 52 % pour le rendement interne des capitaux propres des cartes de crédit, de sorte que cette affirmation selon laquelle vous ne faites pas d'argent avec un taux de perte de 1,6 % pour les cartes de crédit, selon l'Association des banquiers canadiens, par rapport à, disons, 100 points de base en général pour vos prêts, est fantaisiste. Cette différence entre vous tous, entre un taux de perte sur carte de crédit de 1,6 % et un taux d'intérêt de 21 % sur la carte de crédit est une décision de profit monstrueux, et ce ne sont pas les maigres récompenses que représentent les points Aéroplan ou Avion d'Air Canada consentis sur les achats qui y changeront grand-chose.

Je vais passer à la TD.

Pouvez-vous me parler de votre échec réglementaire aux États-Unis en matière de blanchiment d'argent? Est-ce dû à l'organisme de réglementation ou au fait que vous faites le strict minimum en matière de blanchiment d'argent? Vous ne dites sûrement pas: « Je vais mettre fin à ça, coûte que coûte ». Est-ce exact?

• (1655)

Mme Meg McKee: Je dirai que le blanchiment d'argent est une menace mondiale sérieuse. Notre filiale aux États-Unis n'a pas maintenu un programme de lutte contre le blanchiment d'argent adéquat pour contrecarrer certaines activités criminelles. Nous avons assumé l'entière responsabilité de ces échecs.

M. Rick Perkins: Êtes-vous certaine que cela ne peut pas se produire au Canada?

Mme Meg McKee: Nous apprenons des États-Unis, grâce aux programmes que nous mettons en place, et notre programme de lutte contre le blanchiment d'argent se renforce de jour en jour.

M. Rick Perkins: Puisque vous ne respectez que les minimums réglementaires, quelles lacunes réglementaires au Canada pourraient conduire au type de blanchiment d'argent qui s'est produit aux États-Unis?

Mme Meg McKee: Notre programme américain de lutte contre le blanchiment d'argent n'était pas suffisant pour contrer le risque lié à nos activités commerciales. Nous avons renforcé la gouvernance et les contrôles. Nous avons investi dans de nouveaux talents, dans la formation, dans la refonte des processus, dans la technolo-

gie, dans la mise en oeuvre et dans la révision des politiques et des procédures.

Nous avons encore du pain sur la planche. Remédier à ces échecs est une priorité absolue.

M. Rick Perkins: Des clients ont fait transiter un million de dollars sur un compte bancaire en une journée, puis l'ont retiré pour le blanchir. N'y avait-il absolument aucune mesure de conformité interne pour vérifier cela, quelle que soit la réglementation?

Mme Meg McKee: La direction de notre équipe américaine chargée de la lutte contre le blanchiment d'argent possède l'expertise nécessaire. Elle se concentre sur ces tâches essentielles pour améliorer notre programme. Un travail important est en cours pour satisfaire à nos obligations...

M. Rick Perkins: Et au Canada?

Mme Meg McKee: Nous renforçons notre gouvernance et notre structure, nous améliorons notre évaluation des risques liés à nos politiques, nous améliorons les processus et les contrôles et nous investissons dans la technologie...

M. Rick Perkins: Très bien. Je vois que vous lisez les notes préparées par votre division des relations publiques.

Je commencerai par la RBC.

Est-ce que ce qui est arrivé à TD aux États-Unis pourrait vous arriver?

M. Ramesh Siromani: Nous nous sommes engagés à maintenir activement un programme efficace de lutte contre le blanchiment d'argent à l'échelle de l'entreprise et à y investir continuellement dans le but de détecter, de dissuader et d'améliorer ce que nous faisons. C'est l'une de nos plus grandes priorités. Les crimes financiers sont de plus en plus...

M. Rick Perkins: Puis-je prendre votre réponse pour un oui ou pour un non?

M. Ramesh Siromani: Nous travaillons avec les organes de réglementation...

M. Rick Perkins: Est-ce oui ou non?

M. Ramesh Siromani: Nous travaillons très fort...

M. Rick Perkins: Vous travaillez fort, mais cela ne veut pas dire que cela ne peut pas vous arriver.

Je vais m'adresser à la CIBC.

Pourquoi les banques ne prennent-elles pas elles-mêmes l'initiative d'en faire plus que ce que l'organe de réglementation demande et de dire qu'elles ne vont pas laisser cela se produire du tout, indépendamment de ce que dit l'organe de réglementation? Il me semble que les banques ne font que le strict minimum.

Mme Diane Ferri: La CIBC a un programme très solide et très complet de lutte contre le blanchiment d'argent. Nous surveillons les opérations sur toutes nos cartes...

M. Rick Perkins: S'agit-il des notes de la TD ou est-ce que je regarde mal l'écran? Parce que c'est exactement la même chose — un programme de lutte contre le blanchiment d'argent très solide, à tel point que les employés de la TD ont été autorisés à... Les employés encourageaient des gens à échanger un million de dollars par jour qui entraient et sortaient d'un compte bancaire et pensaient que c'était génial.

Quelque chose ne va pas dans toutes vos mesures de conformité et je ne peux pas imaginer que cela n'existe pas au Canada dans la même mesure.

J'aimerais que vous me répondiez brièvement par oui ou par non. Je vais commencer au début de la liste.

Pour la Banque de Montréal, est-ce que cela peut vous arriver au Canada, oui ou non?

Mme Jennifer Douglas: Nous nous conformons très rigoureusement à la réglementation, ainsi qu'à la lutte contre le blanchiment d'argent.

M. Rick Perkins: Je suppose que c'est un peut-être.

Pour la CIBC, nous savons que vous lisez les notes de la TD, alors c'est une possibilité également.

Qu'en est-il de la Banque Royale?

M. Ramesh Siromani: Nous maintenons activement et nous investissons continuellement dans...

M. Rick Perkins: La Banque Scotia, c'est un peut-être aussi dans votre cas?

Je veux un oui ou un non sur le blanchiment d'argent au Canada.

M. D'Arcy McDonald: Nous prenons la lutte contre le blanchiment d'argent très au sérieux. Nous faisons des investissements considérables dans la lutte contre le blanchiment d'argent en permanence.

• (1700)

M. Rick Perkins: Nous savons tous que la TD a déjà échoué aux États-Unis, et cela ne veut pas dire qu'elle a mis en place quoi que ce soit au Canada.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Perkins.

Nous cédon maintenant la parole à M. Badawey pour cinq minutes.

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

Ma première question s'adresse à vous tous.

Une préoccupation importante concerne les communautés vulnérables qui sont exploitées en raison de leur accès limité ou restreint aux instruments de crédit conventionnels et qui doivent se tourner vers les cartes de crédit pour emprunter à des taux d'intérêt nettement plus élevés.

Par exemple, le taux d'intérêt affiché pour une carte de crédit de — je vais vous nommer — la Banque de Montréal se situe entre 19,99 % et 22,99 %; la Banque Royale entre 19,99 % et 22,99 %; la Banque Scotia entre 9,99 % et 22,99 %; et la Banque TD entre 8,99 % et 23,99 %. Ce sont les taux que j'ai lus en ligne, et pourtant les taux d'intérêt des prêts personnels sont, dans le même ordre, de 6,7 %, 6,45 %, 6,45 % et 8,99 % à 23,99 %.

C'est une différence de plus de 16 %. C'est un écart énorme.

Ma première question à vous tous est la suivante: pourquoi? Pourquoi y a-t-il un tel écart entre les taux d'intérêt des cartes de crédit et les taux d'intérêt des prêts personnels?

Il semble que vous ayez besoin d'instructions pour savoir qui répondra en premier. Je vais commencer par la Banque TD.

Mme Meg McKee: Je dirais qu'en tant qu'émetteur de cartes de crédit, nous nous attachons à concevoir des produits qui, dans leur ensemble, répondent aux besoins et aux attentes de nos clients canadiens. Nous avons une grande variété de cartes disponibles, des cartes avec des taux bas, des cartes sans frais, des cartes avec des frais bas, des cartes avec de nombreux avantages et récompenses. Nous disposons d'un portefeuille très diversifié comprenant jusqu'à 15 cartes différentes.

Nous voulons que tous nos clients utilisent les produits qui leur conviennent. C'est ce que nous nous efforçons de faire, en veillant à ce que nos clients utilisent les bons produits.

M. Vance Badawey: Je vous remercie.

Qu'en est-il de BMO?

Mme Jennifer Douglas: Lorsque nous fixons le prix des produits, nous prenons en compte toute une série de facteurs parce que nous devons nous assurer que nous sommes compétitifs et que nous offrons les meilleurs produits à nos clients.

M. Vance Badawey: Qu'en est-il de la Banque Royale?

M. Ramesh Siromani: Les cartes se distinguent des autres produits de prêt par le fait qu'elles peuvent être utilisées n'importe où. Elles contribuent presque à huiler les rouages du commerce, que vous l'utilisiez à la station de transit ou que vous voyagiez à l'étranger et l'utilisiez ailleurs. Les cartes présentent de nombreux avantages. Avec la valeur, la commodité et le choix qui sont offerts au client, une carte de crédit est un produit différent, et nous veillons à ce que, même entre elles, le client peut choisir la sorte de cartes qu'il souhaite en fonction de ses besoins.

M. Vance Badawey: Qu'en est-il de la CIBC?

Mme Diane Ferri: De la même façon, je dirais que notre métier est d'offrir des conseils à nos clients. Nous voulons nous assurer que nos clients ont les bons produits qui répondent à leurs besoins.

M. Vance Badawey: Je suppose que, très franchement, vous avez tous la même réponse dans une certaine mesure.

Ma prochaine question se fonde sur cette réponse. Accordez-vous des prêts inférieurs à 10 000 \$?

Nous commencerons par la Banque Scotia.

M. D'Arcy McDonald: Vous pouvez obtenir un prêt garanti pour un véhicule d'occasion, par exemple.

M. Vance Badawey: Et la Banque TD?

Mme Meg McKee: Désolée, mais je ne suis pas sûre de comprendre la question.

M. Vance Badawey: Garantisiez-vous des prêts inférieurs à 10 000 \$?

Mme Meg McKee: Oui.

M. Vance Badawey: Je vous remercie.

Qu'en est-il de BMO?

Mme Jennifer Douglas: Ce n'est pas mon domaine, mais je pense que nous le faisons.

M. Vance Badawey: Et la Banque Royale?

M. Ramesh Siromani: J'ai une réponse semblable. Ce n'est pas mon domaine, mais je pense que nous le faisons.

M. Vance Badawey: Bien.

Vous avez dit tout à l'heure que ce sont les réseaux qui fixent les tarifs. Qui est le réseau?

Nous commencerons par la Banque Royale.

M. Ramesh Siromani: Le réseau est celui de Mastercard et Visa.

M. Vance Badawey: C'est en fait le réseau qui établit les taux, pas celui qui gère les taux, mais celui qui établit les taux.

• (1705)

M. Ramesh Siromani: Il établit les taux, oui.

M. Vance Badawey: Je vous remercie.

M. Ramesh Siromani: Je ne sais pas ce que vous entendez par gérer, mais établir et fournir les taux.

M. Vance Badawey: D'accord, merci.

C'est ma dernière question. Je pense avoir entendu une question semblable tout à l'heure, mais je voulais simplement obtenir des éclaircissements. Quelle est la justification des frais d'interchange et du pourcentage perçu par les banques sur chaque frais de transaction?

Une fois de plus, je vais vous inviter individuellement à répondre. Commençons par la CIBC.

Mme Diane Ferri: Encore une fois, la CIBC n'est pas responsable de l'établissement des frais d'interchange ni de la justification de ces taux.

Je dirais que les entreprises bénéficient de l'utilisation des cartes de crédit, et nos banques fournissent des autorisations pour leur donner l'assurance qu'elles obtiendront le règlement d'une opération, et nous transférons tout risque lié à cette opération à l'émetteur de la carte de crédit. L'utilisation des cartes de crédit permet également aux commerçants d'accélérer le passage à la caisse et de réduire le temps de manipulation des espèces. L'utilisation des cartes de crédit leur permet également de participer au commerce électronique. L'acceptation des cartes de crédit présente des avantages pour les entreprises.

Le président: Merci, monsieur Badawey. Votre temps est écoulé et je doute que vous obteniez des réponses très différentes de la part des autres banques, alors nous allons passer à autre chose.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur le président.

Madame Ferri, je sais que vous n'êtes pas responsable des choix que font les compagnies émettrices de cartes de crédit. Cela dit, Visa et Mastercard disent avoir accepté de réduire temporairement leurs frais d'interchange dans le cas de certains commerces. Or, pour bénéficier de ces prétendues ententes, les commerçants doivent avoir fait des transactions d'une valeur maximale de 175 000 \$, dans le cas de Mastercard, et de 300 000 \$, dans le cas de Visa. En fin de compte, aucun dépanneur, aucune épicerie, aucun restaurant ne va profiter de cette réduction des frais.

N'est-ce pas, en soi, la preuve que nous avons besoin d'une réglementation et que les grandes compagnies émettrices de cartes de crédit ne prennent pas au sérieux la crise du prix des aliments?

[Traduction]

Mme Diane Ferri: Nous respectons tous les règlements appropriés à notre activité.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous pourrions faire un tour de table rapide pour savoir si les représentants des autres banques font également ce constat.

Considérez-vous qu'une réglementation est nécessaire?

[Traduction]

M. Ramesh Siromani: Oui.

M. D'Arcy McDonald: Oui.

Mme Meg McKee: Oui, c'est exact.

Une voix: Oui.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est ce qu'on appelle l'unanimité.

On observe que les pays où les frais d'interchange sont les plus bas appliquent une réglementation ferme. C'est le cas, par exemple, du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande. C'est également la moyenne qu'on observe parmi les pays de l'Union européenne.

Où se situe le Canada dans le classement international quant aux frais d'interchange? Est-ce que quelqu'un dispose de cette information?

Je suis bien triste de constater que personne n'a cette information.

Dans ce cas, que penseriez-vous d'une possible réglementation qui obligerait les commerçants à afficher sur chaque facture les frais qui leur sont imposés par les compagnies émettrices de cartes de crédit pour chaque transaction?

La question s'adresse à tous. Quiconque souhaite y répondre peut lever la main. Cette fois-ci, je ne laisserai pas les témoins s'en sortir.

Le président: Je vois que M. McDonald a activé son microphone.

Vous avez la parole, monsieur McDonald.

[Traduction]

M. D'Arcy McDonald: Je pense que nous serions très favorables à une plus grande transparence, un point c'est tout. Je pense qu'il faut réfléchir à la façon dont on affiche cela sur un reçu. C'est un coût qui n'est pas supporté par le client, ce qui peut créer une certaine confusion. Cependant, je pense que nous sommes tous pour la transparence de la chaîne de valeur des paiements, et c'est ce dont nous parlons aujourd'hui.

• (1710)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Très bien. Comme vous semblez être le seul qui soit prêt à se mouiller relativement à ces enjeux, c'est à vous que je vais poser ma prochaine question.

Certaines compagnies émettrices de cartes de crédit disent en privé qu'il est nécessaire d'avoir des taux d'intérêt élevés sur les soldes impayés ainsi que des frais d'interchange élevés, parce que ce type de crédit représente un risque important pour le prêteur.

Comment se fait-il que les banques soient prêtes à fournir des cartes de crédit à pratiquement n'importe qui, y compris à des gens vulnérables? N'est-ce pas ce qu'on pourrait qualifier de comportement prédateur?

[Traduction]

M. D'Arcy McDonald: À la Banque Scotia, nous prenons très au sérieux l'octroi de crédit. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients pour nous assurer qu'ils obtiennent les produits et les services qui répondent le mieux à leurs besoins. Il est certain qu'il n'y a pas de prêt prédateur, ou de prêt à ceux qui n'ont pas les moyens de nous rembourser. Ce ne serait pas prudent d'un point de vue financier. Nous prenons le crédit très au sérieux et nous avons de bons contrôles sur la manière dont nous le faisons.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Beaucoup de gens nous disent recevoir fréquemment des offres de carte de crédit alors qu'ils sont surendettés. Déjà, nous ne comprenons pas cette logique. Par la suite, cependant, personne n'insiste pour leur offrir une marge de crédit au taux préférentiel.

Pourriez-vous m'expliquer cette situation?

[Traduction]

M. D'Arcy McDonald: Je pense que nous vivons dans un environnement très compétitif. Je ne peux pas parler de ces offres en particulier, mais les clients ont beaucoup de choix au Canada en matière de sources de crédit.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Savard-Tremblay. Je vous ai déjà donné le double du temps de parole normalement alloué. Comme vous le voyez, je ne mentais pas quand je disais que j'étais généreux envers vous pour le temps de parole.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous en suis très reconnaissant, monsieur le président.

Le président: De rien, monsieur Savard-Tremblay.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Du point de vue de vos clients détenteurs de cartes de crédit à 20 % d'intérêt, je pose la question à toutes les banques.

Y a-t-il un moment, peut-être après quelques mois où vous avez vu l'un de vos clients avoir du mal à payer le solde de sa carte de crédit, où vous prendriez contact avec cette personne pour savoir s'il y a un problème et lui offrir de manière proactive une carte à un taux plus bas afin d'aider le client à améliorer sa situation et se désendetter?

Je vais commencer par la Banque de Montréal.

Mme Jennifer Douglas: Nous prenons très au sérieux la culture financière et nous avons des modèles de données qui nous permettent de prédire quels clients sont susceptibles d'avoir des problèmes. Avant même qu'ils n'en arrivent au point où ils ne peuvent plus payer, nous communiquons avec eux par différents canaux. Nous disposons de divers outils pour travailler avec eux. Pour tous ceux qui ont des difficultés à payer leurs factures, nous ferons de notre mieux pour leur faciliter la vie.

M. Brian Masse: Appelleriez-vous ce client pour lui dire: « Hé, vous savez quoi? Votre carte de 20 % ne vous convient vraiment pas et vous n'arrivez pas à payer votre principal. Voici une carte à 10 %. » Est-ce que cela arrive? C'est là où je veux en venir.

Mme Jennifer Douglas: Nous leur demandons tout d'abord quelle est leur situation et nous essayons de comprendre. Nous avons une liste de choses que nous pouvons faire pour eux, et certaines d'entre elles sont des taux d'intérêt plus bas.

M. Brian Masse: Je pose maintenant la question à la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

Mme Diane Ferri: Oui, nous appelons également de manière proactive les clients qui, selon nous, commencent à avoir des difficultés. Nous communiquons avec eux de façon proactive pour leur parler de leur situation et éventuellement leur proposer une solution différente qui répondrait mieux à leurs besoins.

M. Brian Masse: Qu'en est-il de la Banque Royale du Canada?

M. Ramesh Siromani: De la même façon, à la RBC, nous avons différentes options disponibles.

M. Brian Masse: Je passe maintenant à la Banque Scotia.

M. D'Arcy McDonald: Oui, nous aidons les clients en leur proposant des réductions de taux d'intérêt ou des changements de produits pour répondre au mieux à leurs besoins.

M. Brian Masse: Et la Banque TD?

Mme Meg McKee: Nous avons des programmes très semblables.

M. Brian Masse: Merci.

Pour conclure, je vais passer à autre chose, mais cela prouve que le modèle d'entreprise intègre effectivement un taux inférieur qui pourrait être rentable.

Je remercie les témoins et, sur ce, monsieur le président, j'aimerais maintenant proposer une motion.

• (1715)

Le président: Je crois comprendre que l'avis a été donné, vous pouvez donc présenter votre motion.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président. Je propose:

Que, compte tenu du récent rapport selon lequel Rogers Communications tente d'exploiter les Canadiens en ne respectant pas l'intention originale des contrats de services de télévision et d'Internet signés par ses clients, et reconnaissant que ce comportement d'exploitation a un impact injuste sur les Canadiens, le Comité, conformément à l'article 108(2) du Règlement, invite le président-directeur général de Rogers Communications, Tony Staffieri, à comparaître devant le Comité pendant au moins deux heures d'ici le 1^{er} novembre 2024, pour expliquer comment l'entreprise a l'intention de rectifier la situation, et qu'un rapport de cette réunion soit préparé et présenté à la Chambre.

Le président: Merci, monsieur Masse, d'avoir présenté cette motion et de l'avoir proposée aujourd'hui. Elle est maintenant à l'étude.

Y a-t-il quelqu'un sur la liste qui souhaite s'exprimer à ce sujet?

Monsieur Perkins, allez-y.

M. Rick Perkins: J'aimerais bien proposer un amendement, mais je ne vais pas m'éterniser. Je propose que nous ajoutions à la liste le chef de la direction des affaires de l'entreprise de Rogers, Navdeep Bains.

Le président: Proposez-vous un amendement, monsieur Perkins?

M. Rick Perkins: Oui, mais seulement si cela ne prolonge pas notre débat.

Le président: Je comprends que si je ne vois pas de consensus, monsieur Perkins, vous ne proposez pas l'amendement. Est-ce exact?

M. Rick Perkins: C'est exact.

Le président: Tout le monde a-t-il entendu l'amendement proposé par M. Perkins? Y a-t-il une forme de consensus?

Je ne vois pas de consensus autour de la table sur l'amendement, je vais donc procéder comme si vous n'aviez pas proposé votre amendement, monsieur Perkins, si vous êtes d'accord.

Nous en revenons à la motion.

En ce qui concerne la motion elle-même présentée par M. Masse, je vois que tout le monde acquiesce.

Nous ferons de notre mieux avec la greffière pour essayer de terminer avant le 1^{er} novembre, mais le 1^{er} novembre approche à grands pas! Permettez-moi de faire preuve d'une certaine souplesse dans l'établissement de l'horaire, mais nous ferons de notre mieux.

M. Brian Masse: Absolument, monsieur le président. Je me fie à votre jugement sur ce point. Ce n'est pas une date fixe, si vous devez faire des ajustements.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

(La motion est adoptée.)

Le président: C'est réglé, et je suis étonné de l'efficacité des membres dans ce dossier. Je leur en suis très reconnaissant.

Nous allons maintenant passer la parole à M. Chambers.

Bienvenue au Comité. Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Merci, monsieur le président.

J'ai été frappé par un témoignage antérieur concernant les frais d'Interac lors d'un échange avec ma collègue Mme Rempel Garner.

Monsieur Siromani, il est vrai qu'Interac pratique une tarification fondée sur le volume, mais pouvez-vous simplement confirmer que la tranche la plus importante du volume des opérations est celle des six cents facturés aux banques pour un virement électronique?

M. Ramesh Siromani: Je n'ai pas ce renseignement.

M. Adam Chambers: Monsieur, vous êtes membre du conseil d'administration d'Interac, n'est-ce pas?

M. Ramesh Siromani: Le conseil d'administration ne parle pas des questions de prix.

M. Adam Chambers: Monsieur, vous ne parlez pas des tarifs de transfert électronique. Alors, appuyez-vous la tarification fondée sur le volume?

M. Ramesh Siromani: Comme je l'ai déjà dit, pour toute opération à grande échelle comme celle-ci, qu'elle représente un traitement à grande échelle, qu'il s'agisse de cartes de crédit, de cartes de débit, de virements électroniques, de relevés ou de quoi que ce soit d'autre, les fournisseurs de services pratiquent généralement une tarification échelonnée. Je ne connais pas les tarifs exacts d'Interac.

M. Adam Chambers: Merci de ce témoignage.

Ce que j'ai du mal à comprendre, c'est que l'échelon le plus élevé de la tarification fondée sur le volume d'Interac, d'après les renseignements dont je dispose, est que les plus grandes entreprises paient à Interac six cents pour une opération et que les plus petites

paient 43 ¢ par opération. Cela semble être une très grande différence entre les grandes et les petites institutions, et j'essaie de comprendre pourquoi c'est le cas.

M. Ramesh Siromani: Je ne connais pas la grille tarifaire d'Interac.

M. Adam Chambers: D'accord, mais vous savez, monsieur, que nous pourrions demander la divulgation des frais.

M. Ramesh Siromani: Je suis sûr que vous pouvez demander à Interac. Je n'y ai pas accès.

M. Adam Chambers: Cela vaut peut-être la peine d'insister un peu plus sur ce point, car si les grandes institutions financières font payer 1,50 \$ chacune au destinataire et à l'expéditeur, que 3 \$ de recettes brutes entrent dans le système et que la plus grande institution ne paie que six cents pour cette opération, cela me semble être une marge brute considérable.

Êtes-vous favorable à l'adoption d'une tarification uniforme qui n'est pas discriminatoire en fonction de la taille de l'institution chez Interac?

• (1720)

M. Ramesh Siromani: Aujourd'hui, je ne suis pas en mesure de commenter l'aspect économique des tarifs et des transactions de virement électronique.

M. Adam Chambers: D'accord, c'est exactement ce qui ne va pas dans l'environnement des paiements dans son ensemble.

Soit dit en passant, je crois savoir que lorsque ce système de tarification selon le volume a été mis en place, il n'y avait que deux institutions financières qui atteignaient le seuil de volume le plus élevé, à savoir Toronto Dominion, TD, et RBC. Or, qui étaient les coprésidents du conseil d'administration d'Interac à l'époque où ces systèmes de tarification fondée sur le volume ont été mis en œuvre? C'était TD et RBC. On se demande alors pourquoi il y a un ralentissement et un retard dans les paiements en temps réel. Est-ce parce qu'il y a un conflit d'intérêts inhérent au sein du conseil d'administration d'Interac qui ne veut pas s'éloigner de la tarification fondée sur le volume et donner aux plus petites institutions financières l'occasion de rivaliser sur un pied d'égalité?

Pensez-vous être en situation de conflit d'intérêts, monsieur, dans votre rôle au sein d'Interac?

M. Ramesh Siromani: Interac est une entité indépendante dont les membres du conseil d'administration sont indépendants.

M. Adam Chambers: C'est une entité indépendante dont le conseil d'administration est composé de ses clients. N'est-ce pas exact?

M. Ramesh Siromani: Si vous me le permettez, je pense que vous pouvez voir sur leur site Web qui sont les membres du conseil d'administration d'Interac.

M. Adam Chambers: Oui, monsieur, c'est disponible sur leur site Web. J'y ai vu votre nom.

Je pense que ce que je veux souligner, c'est le conflit d'intérêts inhérent au fait que les clients d'Interac siègent au conseil d'administration pour fixer des prix qui désavantagent les petites entités.

C'est la dernière question, monsieur. Je vous remercie d'être ici aujourd'hui sur la sellette.

Vous êtes un membre indépendant du conseil d'administration d'Interac. Seriez-vous favorable à ce que les banques soient obligées de céder leur participation dans Interac?

M. Ramesh Siromani: Tout d'abord, je voudrais répondre à votre remarque précédente. Le conseil d'administration ne fixe pas les prix. Il existe un comité indépendant du conseil d'administration, composé de membres indépendants. Nous ne discutons pas des prix au conseil d'administration. Je tenais à le préciser.

Interac est une institution financière canadienne unique. Au fil des ans, elle a fait preuve d'innovation et a mis sur le marché divers produits de paiement fantastiques. Nous sommes tous fiers de ce qu'Interac a accompli, et je pense qu'elle continuera à le faire.

M. Adam Chambers: Je vous remercie.

Je crois que j'ai dépassé mon temps de parole, mais je pense que nous allons envoyer au commissaire à la concurrence la transcription du témoignage d'aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur Chambers. Votre contribution au Comité a été très prisée aujourd'hui.

Monsieur Turnbull, vous avez la parole.

M. Ryan Turnbull: Je remercie de nouveau les témoins.

Notre gouvernement a récemment négocié un accord avec les sociétés de cartes de crédit pour réduire les frais d'interchange jusqu'à 27 %. J'aimerais demander aux témoins s'ils reconnaissent que cela permettrait aux commerçants d'économiser de l'argent.

Puis-je demander à RBC de commencer? Cela permettrait-il aux commerçants d'économiser de l'argent?

M. Ramesh Siromani: Je crois que l'engagement était de réduire les frais d'interchange pour les commerçants d'une certaine taille. Oui, cela leur permettrait d'économiser de l'argent.

M. Ryan Turnbull: Bien.

Passons à la CIBC.

Mme Diane Ferri: Oui, je pense que cela permettrait aux petites entreprises d'économiser de l'argent.

M. Ryan Turnbull: Je vous remercie.

Banque Scotia, que dites-vous?

M. D'Arcy McDonald: Je suis d'accord. Les petites entreprises économisent de l'argent.

M. Ryan Turnbull: D'accord, très bien. J'en déduis que vous êtes tous d'accord. Je pense que c'est logique.

Êtes-vous pour la réduction de ces frais d'interchange étant donné que les commerçants économiseraient de l'argent? C'est une chose que notre gouvernement... Vous avez tous dit que vous n'établissez pas les frais d'interchange et que ce sont les sociétés de cartes de crédit qui le font, ou les réseaux, comme vous les appelez. Seriez-vous donc pour la réduction de ces frais d'interchange?

Je commence par la CIBC.

• (1725)

Mme Diane Ferri: Nous approuvons l'aide apportée aux petites entreprises par le truchement de l'initiative sur les frais d'interchange.

M. Ryan Turnbull: Excellent.

C'est au tour de la Banque de Montréal.

Mme Jennifer Douglas: De même, nous sommes heureux que les petites entreprises puissent bénéficier de taux d'interchange plus bas.

M. Ryan Turnbull: Bien.

Je passe maintenant à la Banque Royale.

M. Ramesh Siromani: Ma réponse est semblable. Nous sommes heureux de voir les petits commerçants en bénéficier.

M. Ryan Turnbull: Y a-t-il quelqu'un qui ne convient pas que c'est une bonne chose pour les petites entreprises et qui ne la soutient pas?

Je suppose que vous êtes tous d'accord. C'est très bien. Je suppose que si nous continuons à négocier de nouvelles baisses de ces frais d'interchange, vous n'y verrez pas d'inconvénient, ce qui est très bon à entendre.

Je voudrais également vous poser des questions sur autre chose.

Lorsque l'inflation a atteint des sommets et que la Banque du Canada a décidé d'augmenter les taux d'intérêt pour la maîtriser, vos frais et la structure de vos frais ont semblé réagir extrêmement rapidement, je dois dire. Vos frais et vos taux d'intérêt ont été très réactifs à ces changements.

Nous savons que l'inflation est tombée à 1,6 % et que la Banque du Canada a réduit ses taux à quatre reprises, la dernière fois de 50 points de base. Le taux est maintenant de 3,75 %, ce qui est une excellente nouvelle pour les Canadiens. Comment réagissez-vous à cela?

Je remarque ici l'incroyable asymétrie que je vois entre la rapidité de la réaction à la hausse des taux d'intérêt et la lenteur marquée de la réaction à leur baisse. En fait, nombre de mes concitoyens m'ont dit que s'ils n'appelaient pas la banque et ne se battaient pas avec elle, ils ne verraient aucune de ces réductions de taux immédiatement dans leurs produits.

Que faites-vous pour aider les Canadiens maintenant, quand ils bénéficient enfin d'un peu de répit grâce aux réductions du taux de la banque centrale?

Je commence toujours par RBC, et je m'en excuse. Je n'ai aucun parti pris ici.

Je vais donc commencer par Mme McKee, de la Banque TD.

Mme Meg McKee: Je ne sais pas exactement de quels produits vous parlez pour ce qui est d'une réaction rapide des taux. Nos produits dans le domaine des cartes de crédit ont généralement un taux fixe, et nous examinons systématiquement ces produits et l'ensemble des avantages, des services et des caractéristiques, conformément à la gestion de la stratégie des gammes de produits. Nous nous attachons à concevoir des produits qui trouvent un écho chez les consommateurs canadiens, et nous modifions donc nos produits au fur et à mesure que les besoins et les attentes changent et évoluent.

M. Ryan Turnbull: Madame McKee, je parlais des prêts hypothécaires à taux fixe et à taux variable, qui n'ont pas réagi aussi rapidement qu'on aurait pu s'y attendre, selon mes concitoyens.

Je vous demande si vous faites quelque chose pour restructurer les frais, sachant très bien que le coût du capital diminue en raison de la baisse des taux de la banque centrale. Pouvez-vous nous dire comment vous réagissez et comment, en tant que banque, vous offrez un répit aux Canadiens? Vous pourriez l'offrir dans votre gamme de cartes de crédit, mais il ne semble pas que ce soit une option, étant donné que vous ne voulez même pas divulguer l'ampleur des bénéfices que vous réalisez dans ce secteur d'activité.

Mme Meg McKee: Je ne peux pas parler des prêts immobiliers garantis. Ce n'est pas mon domaine. Cela relève de quelqu'un d'autre à la banque.

Je peux dire qu'en ce qui concerne les cartes de crédit, nous avons de nombreux programmes en place pour aider nos clients qui ont du mal à payer leurs factures. Nous avons des services proactifs appelés TD Helps et Conseils TD prêts pour vous. Nous analysons notre base, à la recherche de signes de stress, et nous tendons la main de manière proactive pour aider à restructurer la dette, à la consolider, à passer à un produit plus approprié. C'est un programme très solide.

M. Ryan Turnbull: Et que dit la Banque Scotia?

Monsieur McDonald, pouvez-vous m'aider et me donner une réponse directe, s'il vous plaît?

M. D'Arcy McDonald: En ce qui concerne les marges de crédit garanties, nous avons réagi rapidement à la baisse des taux de la Banque du Canada, ce que les Canadiens ressentent et dont ils profitent. Comme mes collègues l'ont mentionné, nous gérons les cartes de crédit à l'échelle du portefeuille, et nous disposons donc de tous les outils nécessaires pour nous assurer que nous aidons les clients en difficulté et qu'ils obtiennent le soutien et les conseils dont ils ont besoin.

M. Ryan Turnbull: J'ai une dernière question, monsieur le président.

Plusieurs députés ont demandé une ventilation, à la fois des coûts et des revenus, liés à vos services de cartes de crédit. Je vous demande officiellement ces renseignements. Vous pouvez les fournir par écrit au Comité. Je vais passer très rapidement à chacun d'entre vous.

Acceptez-vous, monsieur Siromani, de fournir ces renseignements par écrit au Comité à une date ultérieure?

• (1730)

M. Ramesh Siromani: Ce sont des renseignements commercialement délicats, et nous ne les divulguerons pas aujourd'hui. Je ne suis pas en mesure de vous donner une réponse immédiate. Non.

M. Ryan Turnbull: Je suppose que toutes les banques donneront une réponse semblable. S'il vous plaît, secouez la tête si c'est votre réponse. Bien.

Je vous remercie de votre attention.

Le président: Quoi qu'il en soit, monsieur Turnbull, dans le même ordre d'idées que vos questions, je vais, en ma qualité de président et étant donné que j'ai entendu tous les partis, envoyer la demande d'un peu plus de renseignements sur le mécanisme de tarification que nos témoins ont dans leurs institutions respectives. Je vais envoyer une lettre à la greffière. Je suppose que les équipes juridiques des différentes banques répondront, et nous verrons ensuite ce que nous obtiendrons en tant que comité parlementaire.

Allez-y, monsieur Perkins, brièvement.

M. Rick Perkins: Je vous remercie.

C'est une bonne lettre. Pouvons-nous nous assurer que nous demandons les pourcentages de rendement des capitaux propres, les renseignements que M. Turnbull a demandés? Pouvons-nous également demander le barème des frais Interac?

Le président: Merci, monsieur Perkins. Nous le ferons.

Attendez-vous à recevoir cette correspondance de notre part.

[Français]

Mesdames et messieurs les témoins, je vous remercie beaucoup de vous être joints à nous aujourd'hui et de vous être prêtés à l'exercice.

Chers collègues, je vous remercie de cette rencontre productive.

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>