

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session
Forty-first Parliament, 2013-14

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

BANKING, TRADE AND COMMERCE

Chair:
The Honourable IRVING GERSTEIN

Thursday, June 5, 2014
Thursday, June 12, 2014
Thursday, June 19, 2014

Issue No. 13

Seventh and eighth meetings on:

The use of digital currency

Second meeting on:

Bill S-202, An Act to amend the
Payment Card Networks Act
(credit card acceptance fees)

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
quarante et unième législature, 2013-2014

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

BANQUES ET DU COMMERCE

Président :
L'honorable IRVING GERSTEIN

Le jeudi 5 juin 2014
Le jeudi 12 juin 2014
Le jeudi 19 juin 2014

Fascicule n° 13

Septième et huitième réunions concernant :

L'utilisation de la monnaie numérique

Deuxième réunion concernant :

Le projet de loi S-202, Loi modifiant la
Loi sur les réseaux de cartes de paiement
(frais d'acceptation d'une carte de crédit)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Irving Gerstein, *Chair*

The Honourable Céline Hervieux-Payette, P.C., *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Bellemare	Greene
Black	Massicotte
Campbell	Ngo
* Carignan, P.C. (or Martin)	Ringuette
* Cowan (or Fraser)	Rivard
	Unger

* Ex officio members
(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Rivard replaced the Honourable Senator Maltais (*June 18, 2014*).

The Honourable Senator Unger replaced the Honourable Senator Tkachuk (*June 17, 2014*).

The Honourable Senator Campbell replaced the Honourable Senator Moore (*May 29, 2014*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président : L'honorable Irving Gerstein

Vice-présidente : L'honorable Céline Hervieux-Payette, C.P.
et

Les honorables sénateurs :

Bellemare	Greene
Black	Massicotte
Campbell	Ngo
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Ringuette
* Cowan (ou Fraser)	Rivard
	Unger

* Membres d'office
(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Rivard a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 18 juin 2014*).

L'honorable sénatrice Unger a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 17 juin 2014*).

L'honorable sénateur Campbell a remplacé l'honorable sénateur Moore (*le 29 mai 2014*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, June 5, 2014
(30)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:35 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bellemare, Black, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, P.C., Maltais, Massicotte, Ngo, Ringuette and Tkachuk (11).

In attendance: Adriane Yong and Brett Stuckey, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 25, 2014, the committee continued its examination on the use of digital currency. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 6.*)

WITNESSES:

Canada Revenue Agency:

Eliza Erskine, Director, Income Tax Rulings Directorate;
Michael Cooke, Manager, Income Tax Rulings Directorate.

The chair made an opening statement.

Ms. Erskine made a statement and, together with Mr. Cooke, answered questions.

At 11:45 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, June 12, 2014
(31)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bellemare, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, P.C., Maltais, Massicotte, Ngo, Ringuette and Tkachuk (10).

In attendance: Adriane Yong and Brett Stuckey, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 5 juin 2014
(30)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bellemare, Black, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, C.P., Maltais, Massicotte, Ngo, Ringuette et Tkachuk (11).

Également présents : Adriane Yong et Brett Stuckey, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 25 mars 2014, le comité poursuit son étude sur l'utilisation de la monnaie numérique. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 6 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Agence du revenu du Canada :

Eliza Erskine, directrice, Direction des décisions en impôt;
Michael Cooke, gestionnaire, Direction des décisions en impôt.

Le président fait une déclaration liminaire.

Mme Erskine fait une déclaration puis, avec M. Cooke, répond aux questions.

À 11 h 45, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 12 juin 2014
(31)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (*président*).

Membres du comité présent : Les honorables sénateurs Bellemare, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, C.P., Maltais, Massicotte, Ngo, Ringuette et Tkachuk (10).

Également présent : Adriane Yong et Brett Stuckey, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présent : Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 25, 2014, the committee continued its examination on the use of digital currency. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 6.*)

WITNESSES:

Interac Association:

Caroline Hubberstey, Head, External Affairs, Enterprise Strategy.

PayPal:

Barry Murphy, Director, Government Relations, Canada and Latin America.

BitPay:

Tim Byun, Chief Compliance Officer (by video conference).

The chair made an opening statement.

Ms. Hubberstey made a statement and answered questions.

Mr. Murphy made a statement and answered questions.

At 11:25 a.m., the committee suspended.

At 11:30 a.m., the committee resumed.

Mr. Byun made a statement and answered questions.

At 12:10 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, June 19, 2014
(32)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bellemare, Black, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Ngo, Ringuette, Rivard and Unger (11).

In attendance: Adriane Yong and Brett Stuckey, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, April 9, 2014, the committee continued its examination of Bill S-202, An Act to amend the Payment Card Networks Act (credit card acceptance fees). (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 12.*)

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 25 mars 2014, le comité poursuit son examen de l'utilisation de la monnaie numérique. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 6 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association Interac :

Caroline Hubberstey, chef, Affaires extérieures, Stratégie d'entreprise.

PayPal :

Barry Murphy, directeur, Relations gouvernementales, Canada et Amérique latine.

BitPay :

Tim Byun, agent principal de la conformité (par vidéoconférence).

Le président ouvre la séance.

Mme Hubberstey fait une déclaration, puis répond aux questions.

M. Murphy fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 11 h 25, la séance est suspendue.

À 11 h 30, la séance reprend.

M. Byun fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 12 h 10, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 19 juin 2014
(32)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (président).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bellemare, Black, Campbell, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Ngo, Ringuette, Rivard et Unger (11).

Également présents : Adriane Yong et Brett Stuckey, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 9 avril 2014, le comité poursuit son examen du projet de loi S-202, Loi modifiant la Loi sur les réseaux de cartes de paiement (frais d'acceptation d'une carte de crédit). (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 12 des délibérations du comité.*)

*WITNESSES:**Canadian Federation of Independent Business:*

Dan Kelly, President and Chief Executive Officer
(by video conference).

Retail Council of Canada:

Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer;
Karl Littler, Vice President.

Ontario Federation of Anglers and Hunters:

Greg Farrant, Manager, Government Affairs and Policy.

Saskatchewan Wildlife Federation:

Darrell Crabbe, Executive Director (by video conference).

BC Wildlife Federation:

Sarah McNeil, Development Coordinator
(by video conference).

The chair made an opening statement.

Ms. Brisebois made a statement and, together with Mr. Littler,
answered questions.

Mr. Kelly made a statement and answered questions.

At 11:40 a.m., the committee suspended.

At 11:45 a.m., the committee resumed.

Mr. Farrant made a statement and answered questions.

Ms. McNeil made a statement and answered questions.

Mr. Crabbe made a statement and answered questions.

At 12:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:**TÉMOINS :**Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :*

Dan Kelly, président et chef de la direction
(par vidéoconférence).

Conseil canadien du commerce de détail :

Diane J. Brisebois, présidente et directrice générale;
Karl Littler, vice-président.

Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario :

Greg Farrant, directeur, Affaires gouvernementales et
politiques publiques.

Saskatchewan Wildlife Federation :

Darrell Crabbe, directeur exécutif (par vidéoconférence).

BC Wildlife Federation :

Sarah McNeil, coordonnatrice du développement
(par vidéoconférence).

Le président ouvre la séance.

Mme Brisebois fait une déclaration puis, avec M. Littler,
répond aux questions.

M. Kelly fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 11 h 40, la séance est suspendue.

À 11 h 45, la séance reprend.

M. Farrant fait une déclaration, puis répond aux questions.

Mme McNeil fait une déclaration, puis répond aux questions.

M. Crabbe fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 12 h 15, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de
la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Barbara Reynolds

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, June 5, 2014

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:35 a.m. to study the use of digital currency.

Senator Irving Gerstein (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good morning, and welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. Today, we resume our special study on digital currency, including the potential risks, threats and advantages of these electronic forms of exchange.

Still in the early or learning stages of our study, the committee has received presentations from government departments and agencies, such as the Department of Finance and the Bank of Canada. We have heard testimony from academics in the fields of economic and monetary history, and cryptography. The committee also heard from the Bitcoin Strategy Group, the bitcoin exchange CAVirtEX, and Bit Access, makers of the bitcoin ATM, who gave a live demonstration and purchase of some bitcoin using the ATM here at committee.

As chair, I want to give full disclosure. As you know, at that committee for the first time on television I purchased a bitcoin for \$100. On that date, April 9, it was purchased at 0.18 bitcoin for \$100. I am pleased to advise you that according to CAVirtEX, at 9:35 a.m. today it is worth \$124.56, an unrealized gain of \$24.56.

Now you realize the importance of disclosing this because as we continue our hearings today we are welcoming two witnesses from the Canada Revenue Agency.

Senator Massicotte: I hope they made a note of your profit.

The Chair: Not only have I voluntarily disclosed, but I've also emphasized that it is unrealized.

It truly is a great pleasure to have you here, which I am not sure everyone always says about a visit from the CRA. We appreciate the input you will be able to bring to our study. It's my pleasure to introduce Eliza Erskine, Director, Business and Employment Division; and Michael Cooke, Manager, Business Income and Capital Transaction Section, Business and Employment Division.

I turn the floor over to you, Ms. Erskine.

Eliza Erskine, Director, Income Tax Rulings Directorate, Canada Revenue Agency: Thank you, chair and committee members. We appreciate this opportunity to contribute to these proceedings about the regulatory and policy issues surrounding

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 5 juin 2014

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, dans le cadre de son étude sur l'utilisation de la monnaie numérique.

Le sénateur Irving Gerstein (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour et bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Aujourd'hui, nous poursuivons notre étude spéciale sur l'utilisation de la monnaie numérique, y compris les risques, menaces et avantages éventuels de ces formes de commerce électronique.

Au début de notre étude, le comité a recueilli les témoignages des ministères et agences gouvernementaux, tels que le ministère des Finances et la Banque du Canada. Nous avons entendu des professeurs d'histoire économique et monétaire et de cryptographie. Le comité a également reçu le Bitcoin Strategy Group, la bourse bitcoin CAVirtEX et Bit Access, fabricant des guichets automatiques de bitcoin, qui nous a fait une démonstration en direct de l'achat de bitcoins à l'aide d'un guichet automatique ici devant le comité.

En ma qualité de président, je ne veux rien cacher. Comme vous le savez, j'ai acheté pour la première fois un bitcoin d'une valeur de 100 \$ lors de cette réunion télévisée. C'était le 9 avril et j'ai pu acheter un bitcoin de 0,18 à 100 \$. Je suis ravi de vous indiquer que selon l'index CAVirtEX, à compter de 9 h 35 ce matin, ce même bitcoin vaut 124,56 \$, soit un gain latent de 24,56 \$.

Vous comprendrez l'importance de cette déclaration puisqu'aujourd'hui, nous allons poursuivre notre séance en accueillant deux témoins de l'Agence du revenu du Canada.

Le sénateur Massicotte : J'espère qu'ils ont bien noté votre profit.

Le président : Je l'ai non seulement déclaré, mais j'ai également précisé qu'il était latent.

Nous sommes heureux de vous accueillir, ce qui n'est pas toujours le cas lorsqu'on reçoit de la visite de l'ARC. Nous vous remercions de votre contribution à notre étude. J'ai le plaisir donc de vous présenter Mme Eliza Erskine, directrice de la Division des entreprises et du revenu d'emploi, et M. Michael Cooke, gestionnaire à la Section du revenu d'entreprise et des transactions en capital de la Division des entreprises et du revenu d'emploi.

Madame Erskine, je vous cède la parole.

Eliza Erskine, directrice, Direction des décisions en impôt : Je vous remercie, monsieur le président et tous les membres du comité. Nous sommes heureux de pouvoir contribuer aux présentes délibérations sur les enjeux politiques et

digital currency. You have asked us to describe how the Canada Revenue Agency views digital currency.

[*Translation*]

I would like to explain up front that my colleague and I work in the technical and policy area of the CRA. While my overview this morning will touch on the goods and services tax and, very briefly, on compliance matters, the CRA is still reviewing issues in these areas, so the information we have to share will be rather limited. As previous witnesses have noted, the research in this area is still a work in progress.

[*English*]

To date, most of the questions received by the CRA from the media and from taxpayers have related to income tax issues, although requests for information have now increased in the GST area and include internal referrals from audit. Over the past year, there have been several inquiries from the media about the CRA's views on digital currency and how it is taxed. Almost all of these inquiries have asked about bitcoin, which, as you have heard from others, is currently the best known of the convertible, decentralized digital currencies. As you have discussed with other presenters at these proceedings, these digital currencies can be converted directly to fiat currencies, such as Canadian dollars, and generally are considered the ones of most interest to regulators as they are the most similar to fiat currencies.

The first questions received by the CRA in the spring and summer of 2013 were: Will the CRA treat bitcoin like foreign currency? Are transactions with bitcoin taxable? In response to these inquiries, the CRA put basic income tax information about digital currency on its website in November 2013. A copy of this fact sheet has been provided to the clerk for your information. I will now take you through what the CRA has said about digital currency.

The CRA does not view or treat digital currency as a currency. Instead, the CRA views digital currency as a commodity, i.e., a thing that can be bought and sold and traded for other things. As you've heard, while digital currency may one day be a currency, it isn't there yet. So is digital currency taxable? How and when?

There are two main uses of digital currency that bring in tax implications. First, digital currency can be used to buy goods and services. Because the CRA doesn't view digital currency as money, these transactions are treated like barter transactions. Instead of trading two chickens for a bicycle, you are trading two

réglementaires entourant la monnaie numérique. Vous nous avez demandé de décrire la façon dont l'Agence du revenu du Canada perçoit la monnaie numérique.

[*Français*]

Tout d'abord, j'aimerais vous mentionner que mon collègue et moi travaillons dans le secteur technique et politique de l'ARC. Bien que mon survol de ce matin aborde la taxe sur les produits et services et, très brièvement, les questions en matière d'observation, l'ARC est toujours en train d'examiner des enjeux relatifs à ces domaines. Par conséquent, les renseignements que nous avons à partager ce matin seront plutôt limités. Comme les témoins précédents l'ont indiqué, la recherche dans ce domaine est toujours en cours.

[*Traduction*]

À ce jour, la plupart des questions que l'ARC a reçues de la part des médias et des contribuables ont porté sur l'impôt sur le revenu, quoique les demandes de renseignements concernent de plus en plus le secteur de la TPS et comprennent des renvois internes de la vérification. Au cours de la dernière année, les médias ont souvent demandé à l'ARC son opinion sur la monnaie numérique et son traitement fiscal. La plupart de ces demandes avaient trait aux bitcoins, lesquels constituent actuellement, comme d'autres vous l'ont dit, la monnaie numérique convertible et décentralisée la plus connue. Comme vous avez pu en discuter avec d'autres témoins au cours de vos délibérations, ces monnaies numériques peuvent être converties directement en monnaies à cours forcé, comme des dollars canadiens. Elles sont généralement celles qui intéressent le plus ceux chargés de la réglementation, étant donné cette grande ressemblance avec la monnaie à cours forcé.

Les premières questions qu'a reçues l'ARC pendant le printemps et l'été de 2013 furent du genre : l'ARC considère-t-elle les bitcoins comme une monnaie étrangère? Les transactions conclues avec des bitcoins sont-elles assujetties à l'impôt? En réponse à ces questions, l'ARC a publié sur son site web en novembre 2013 des renseignements fiscaux de base sur la monnaie numérique. Nous avons fourni à la greffière une copie de cette fiche d'information à titre indicatif. Je vais maintenant vous expliquer ce que l'ARC a dit à propos de la monnaie numérique.

L'ARC ne considère pas ou ne traite pas la monnaie numérique comme une monnaie. L'ARC considère plutôt la monnaie numérique comme une marchandise, c'est-à-dire une chose qui peut être achetée et vendue, ou échangée contre une autre chose. Comme vous l'avez entendu, il se peut que la monnaie numérique ait cours un jour, mais nous n'en sommes pas encore là. Alors, la monnaie numérique est-elle visée par l'impôt? De quelle façon? À quel moment?

Il y a deux principaux usages de la monnaie numérique qui entraînent des conséquences fiscales. La première catégorie vise les cas où on utilise la monnaie numérique pour acheter des biens et des services. Comme l'ARC ne considère pas la monnaie numérique comme de l'argent, ces transactions sont perçues

bitcoins for a bicycle. Or you could offer somebody half a bitcoin to repair your shoes. These are all barter transactions. Are barter transactions taxable in Canada?

Canada's income tax system taxes income from a source, usually a business or property or employment. So if you are in the business of selling bicycles, then the two bitcoins you received represent business income to you, and the value of the bitcoins in Canadian dollars is included in your business income for the year. There are no special tax forms for barter transactions. The regular tax forms for individuals and businesses apply. In this bicycle example, GST could also apply. If sales tax does apply, which would usually be the case for a retailer, the value of the two bitcoins in Canadian dollars would determine the GST payable on the purchase of the bicycle.

The second broad category of transactions involving digital currency that can lead to income tax implications is where digital currency is bought and sold as a commodity. The CRA treats buying and selling bitcoin in the same way as buying and selling iron or copper or any other commodity. The usual tax rules apply.

Very generally, first you have to decide if you are in the business of buying and selling digital currency or whether this is strictly an investment for you. In tax terminology, is this an income transaction or a capital transaction? If this is a business for you, then your gain is business income, and it's fully taxable. If this is an investment for you, only half of your gain is included in your income and subject to tax. On the other hand, business losses are fully deductible against any income. Only half of your capital losses are deductible, and the deduction only applies against any capital gains.

In summary, a digital currency, such as bitcoin, is treated as a commodity for income tax purposes. You can trade it for goods or services, but the vendor of the goods or the supplier of the services may have taxable income. Also, the GST may apply. You can also trade digital currency itself, in which case you will have business income or loss or a capital gain or loss.

[Translation]

The CRA has received other questions about digital currencies and tax. For example: "Can I donate bitcoins to a registered charity and get a donation receipt?" The answer is, yes, you can donate bitcoins to a registered charity. As you would expect, the amount of the donation receipt would be equal to the value of the bitcoins donated in Canadian dollars.

comme des opérations de troc. Cependant, au lieu d'échanger deux poulets contre un vélo, vous échangez deux bitcoins contre un vélo. Vous pouvez aussi offrir à quelqu'un la moitié d'un bitcoin afin qu'il répare vos chaussures. Ce sont toutes des opérations de troc. Les opérations de troc sont-elles assujetties à l'impôt au Canada?

Le régime fiscal canadien assujettit à l'impôt le revenu tiré d'une source, habituellement d'une entreprise, d'un bien ou d'un emploi. Ainsi, si vous vendez des vélos, les deux bitcoins que vous avez obtenus constituent pour vous un revenu d'entreprise et leur valeur en dollars canadiens doit être incluse dans le calcul de votre revenu d'entreprise pour l'année. Il n'existe aucun formulaire d'impôt spécial pour les opérations de troc. On doit utiliser les formulaires habituels pour les particuliers et les entreprises. Dans cet exemple de vélo, la TPS pourrait également s'appliquer. Si la taxe de vente s'applique, ce qui serait habituellement le cas pour un détaillant, la valeur des deux bitcoins en dollars canadiens déterminerait la TPS à payer à l'achat du vélo.

La deuxième grande catégorie de transactions à incidence fiscale possible concerne les cas où la monnaie numérique est achetée et vendue comme une marchandise. L'ARC traite l'achat et la vente des bitcoins de la même façon qu'elle traite l'achat et la vente du fer ou du cuivre, ou de toute autre marchandise. Les règles fiscales habituelles s'appliquent.

En termes très généraux, vous devez tout d'abord déterminer si vous êtes négociant en monnaie numérique ou si cela ne constitue pour vous qu'un placement. En jargon fiscal, est-ce une opération au titre du revenu ou du capital? Si cela constitue pour vous un commerce, votre gain correspond à un revenu d'entreprise et est entièrement imposable. Si cela constitue un placement, seulement la moitié du gain est ajouté à votre revenu et visé par l'impôt. En revanche, une perte d'entreprise est entièrement déductible tandis que seulement la moitié de la perte en capital est déductible, à condition qu'elle s'applique aux gains en capital.

Pour résumer, une monnaie numérique comme le bitcoin est considérée comme une marchandise aux fins de l'impôt. Vous pouvez l'échanger contre un bien ou un service, mais le vendeur du bien ou le fournisseur du service peut avoir un revenu imposable ou encore la TPS peut s'appliquer. Vous pouvez également négocier en monnaie numérique, auquel cas cela entraînera pour vous un revenu ou une perte d'entreprise, ou encore un gain ou une perte en capital.

[Français]

L'ARC a reçu d'autres questions à propos des monnaies numériques et de l'impôt. Par exemple : puis-je faire un don de bitcoins à un organisme de bienfaisance enregistré et obtenir un reçu pour don de bienfaisance? La réponse est oui. Vous pouvez toujours faire un don de bitcoins à un organisme de bienfaisance enregistré. Comme vous pouvez le deviner, le montant inscrit sur le reçu pour un don correspondra à la valeur en dollars canadiens des bitcoins faisant l'objet du don.

This concludes my opening remarks, which I hope have given you an idea of the issues the CRA has considered and is considering, especially in the area of income tax. I would be happy to answer any questions that you may have.

[English]

The Chair: Thank you very much, Ms. Erskine, for your opening comments. I took a look at the fact sheet that you sent out and also related it to the sheet that the IRS had provided, and one seemed to mirror the other fairly well when it came to capital gains and retail operations. There was one area in the Canadian fact sheet that seemed to be absent that was talked about in the U.S., that was if bitcoin was used as paying a method of salary, which raised, in my mind, the question: How would that work? In other words, if I were receiving payment for services — a salary, in effect — in bitcoin, as distinct from Canadian dollars, would I need to fill out a tax return? Would I be expected to receive a T4? If so, how would you establish a value on it?

Ms. Erskine: Thank you for the question, Mr. Chair.

The Chair: We didn't rehearse this. I never rehearse anything with Revenue Canada.

Ms. Erskine: Fortunately for us, employment income is also actually within the division that we look at.

The Chair: Right.

Ms. Erskine: So this question has come up, although, so far, hypothetically. In Canadian income tax, any amount received by virtue of or with respect to employment must be included in your employment income. The terms in the Income Tax Act for employment income are very broad and, in fact, the courts have said that these are words of the broadest application. With a few very limited exceptions, anything that you receive in connection with your employment income is included in your employment income, and a T4 has to be issued to you for the value in Canadian dollars. That's something that is worth emphasizing, and I believe my colleagues at the Department of Finance mentioned it as well.

The Income Tax Act requires most transactions to be recorded for tax purposes in Canadian dollars. So that would include things like employment income.

The more challenging question, perhaps, is the one that you've asked: How do you value it? This is a question we have been asked several times over the past year, and the answer is, like so many things dealing with bitcoin and tax, you value it like you value anything else.

What does the value of bitcoins derive from? To a large extent — and I know that you have canvassed this issue with other witnesses — it derives from what people agree that it is. In other words, if we were trading gold, if I was paying my employee with

Cela termine mes commentaires préliminaires, lesquels j'espère vous ont donné un aperçu des enjeux que l'ARC a examinés et de ceux qu'elle examine, plus précisément en ce qui concerne l'impôt sur le revenu. Il me fera plaisir maintenant de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président : Merci beaucoup, madame Erskine, pour votre déclaration. J'ai examiné la fiche d'information que vous nous avez envoyée ainsi que celle fournie par votre homologue américain, l'IRS, et les deux documents semblent dire la même chose concernant les gains en capital et les transactions. Le bulletin canadien est muet sur une question abordée par les États-Unis, à savoir si le bitcoin peut être utilisé pour verser un salaire, ce qui a soulevé la question suivante dans mon esprit : comment cela fonctionnerait-il? En d'autres termes, si je devais me faire payer pour mes services, ce qui serait un salaire versé en bitcoins et non en dollars canadiens, devrais-je le déclarer à des fins d'impôt? Devrais-je m'attendre à recevoir un T4? Si oui, comment pourrait-on en établir la valeur?

Mme Erskine : Merci pour cette question, monsieur le président.

Le président : Notre échange est tout à fait spontané, comme c'est toujours le cas lorsque je m'entretiens avec Revenu Canada.

Mme Erskine : Heureusement, le revenu de l'emploi fait également partie du mandat de notre division.

Le président : D'accord.

Mme Erskine : Cette question a donc déjà été posée, quoique de façon hypothétique. Selon le régime fiscal canadien, tout montant reçu dans le cadre d'un emploi doit être compris dans le revenu d'emploi déclaré. Les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu qui visent le revenu d'emploi ont une grande portée, les tribunaux ayant déjà indiqué que ces dispositions sont parmi celles ayant la portée la plus étendue. À l'exception de quelques rares cas d'espèce, tout ce que vous touchez dans le cadre de votre revenu d'emploi est compris à ce titre, et il faut vous faire un T4 en espèces canadiennes. C'est quelque chose qui vaut la peine d'être souligné, et je crois que mes collègues au ministère des Finances l'ont également indiqué.

La Loi de l'impôt sur le revenu exige que la plupart des transactions doivent être exprimées en dollars canadiens à des fins d'imposition. Cela comprend donc le revenu d'emploi.

La question plus difficile, peut-être, est celle que vous avez déjà posée : comment en établir la valeur? C'est une question qu'on nous a posée à plusieurs reprises au fil de la dernière année et la réponse, comme dans bien des cas lorsqu'on parle de bitcoins et d'impôt, c'est qu'il faut en établir la valeur comme on le ferait pour une autre chose.

D'où provient la valeur des bitcoins? Dans une grande mesure, et je sais que vous avez posé la question à d'autres témoins, la valeur est celle sur laquelle les gens s'entendent. En d'autres termes, supposons que l'or a cours et je me fais payer en or.

gold, and we said, “Okay, gold is currently worth \$200 an ounce,” and someone gave me an ounce of gold, I think we would all conclude that I should have \$200 included on my T4 as employment income.

Bitcoins are the same. What is interesting about comparing gold to bitcoins is that we treat it like a commodity. We have to remember that we don't eat gold; we don't breathe gold. Gold really has value to us because we have decided it has value to us. The CRA would view a bitcoin the same way. So what is the current value on the market that a person could reasonably establish? It's an evidentiary issue, and, if a taxpayer came to us and said, “You've told me you think that bitcoin was worth \$400, but I actually think it's only worth \$350,” we would require reasonable evidence as to why they picked 350. It's a valuation issue.

The Chair: Thank you very much. I have a number of questions, which I'm going to go to immediately, starting with Senator Black.

Senator Black: Thank you both for being here. I found your presentation incredibly articulate and clear, so you're either a lawyer or a teacher.

Ms. Erskine: I'm a lawyer, sir.

Senator Black: There, this is very encouraging. Wonderful. So am I. I knew it. Thank you very much.

Now, my question for you: I am working from the premise, through my questioning of the various witnesses, that digital currencies are an innovation that we will continue to see developed through time. Maybe not, but let's assume that we will see digital currencies develop through time. One would then expect to see expanded use of digital currencies.

Do you believe that the regime that you have so articulately described today could accommodate enhanced use of digital currencies or changes as you would anticipate they might evolve?

Ms. Erskine: Thank you for your question.

Certainly, based on what we have seen so far, the use of digital currency such as bitcoin is increasing, despite the fact that we have all seen terrific fluctuations, as well as, of course, some serious security concerns with theft of bitcoin.

I would anticipate, based on my experience with the Income Tax Act, that what we have developed so far, because it is fundamentally the same basis as anything else in the Canadian market, should be able to accommodate increased use of digital currency.

I think there are still going to be issues to explore.

Puisque l'or vaut actuellement 200 \$ l'once, si quelqu'un me remet une once d'or, on pourrait tous en conclure que je dois indiquer 200 \$ sur mon T4 comme revenu d'emploi.

Le même vaut pour les bitcoins. Ce qui est intéressant, lorsqu'on compare l'or au bitcoin, c'est que nous lui donnons le statut de marchandise. Il faut se souvenir que nous ne mangeons pas l'or et nous ne le respirons pas. L'or a une valeur à nos yeux parce que nous en avons décidé ainsi. L'ARC percevrait un bitcoin de la même façon. Quelle est donc sa valeur actuelle sur le marché que l'on pourrait raisonnablement établir? Il faut s'en tenir aux preuves, et si un contribuable nous disait : « Vous m'avez dit que ce bitcoin valait 400 \$, mais en fait je crois qu'il n'en vaut que 350 \$ », nous exigerions des preuves raisonnables pour savoir comment la personne est arrivée à 350 \$. C'est une question de valeur extrinsèque.

Le président : Merci beaucoup. De nombreuses questions vous seront posées, et nous allons commencer immédiatement par le sénateur Black.

Le sénateur Black : Merci à vous deux d'être venues. J'ai trouvé que votre exposé était fort bien articulé et clair, et j'en déduis que vous êtes ou bien juriste, ou bien enseignante.

Mme Erskine : Je suis juriste, monsieur.

Le sénateur Black : C'est très encourageant. C'est formidable. Moi aussi. Je le savais. Merci beaucoup.

Ma question est la suivante : j'ai comme prémisse, après avoir posé des questions à divers autres témoins, que les monnaies numériques sont une innovation et continueront à se développer avec le temps. J'ai peut-être tort, mais admettons que les monnaies numériques vont évoluer avec le temps. On pourrait donc s'attendre à ce que leur usage se répande.

Croyez-vous que le régime que vous venez de décrire de façon si claire aujourd'hui pourrait être adapté à un usage augmenté des monnaies numériques ou à des changements connexes, selon la façon dont les monnaies évolueront?

Mme Erskine : Merci pour votre question.

Compte tenu de ce que nous avons observé jusqu'à ce jour, c'est sûr que l'utilisation de la monnaie numérique comme le bitcoin est à la hausse, et ce, malgré le fait que nous avons tous été témoins d'énormes fluctuations ainsi que de grandes préoccupations en matière de sécurité concernant le vol des bitcoins.

Compte tenu de mon expérience liée à la Loi de l'impôt sur le revenu, je m'attendrais donc à ce que la structure que nous avons prévue jusqu'à présent, qui repose essentiellement sur ce qui existe déjà sur le marché canadien, soit en mesure de s'adapter à une utilisation accrue de la monnaie numérique.

Je pense cependant qu'il y aura des questions auxquelles il faudra répondre.

The Income Tax Act, in 1917, was a few pages long. It's now over 2,000 pages long. There may be nuances that need to be looked at, but, for the present, I think the structure we have in place is probably sufficient because we treat it like a commodity. Innovative though it is because of the transaction nature of it, from a tax perspective, I think our structure is probably able to accommodate it at the present time.

Senator Black: Thank you very much.

Senator Ringuette: This is certainly most intriguing, and I welcome your presentation. As a follow-up to Senator Gerstein's question with regard to income, in order to have bitcoin recognized as income, you need to have an employer that provides that transfer of the bitcoin with regard to revenue.

But there are also all the other aspects of the employer/employee responsibility, and that is contribution to the CPP, EI and so forth. So what happens in regard to the employer's obligation? From your perspective, you look at the bitcoin as a possible source of revenue from the workplace; you will look at it only once a year, per se, at income tax time and so forth. However, the contribution to CPP and EI is on a weekly, biweekly or monthly transfer. So how do you handle that portion of the issue, if it comes to that?

Ms. Erskine: CPP and EI are generally based on the value of the employment income received. From a tax point of view — and the CRA does administer that portion of the CPP and EI — this is not greatly different from what we have been dealing with for the past century in tax, which is what happens when your employer gives you goods in kind instead of currency.

Senator Ringuette: So you would have to value on a weekly basis what the corresponding amount was in Canadian dollars of the required CPP and EI contribution.

Ms. Erskine: That is possible. I would suggest an analogy. Well, it's not completely analogous, because the Income Tax Act, for example, has specific rules about what happens when employees get shares, but we have all heard of employment situations with stock options, and we are all familiar with situations where someone gets room and board.

It is fair to say that, with something like bitcoin or digital currency that fluctuates wildly at times, it is a much more challenging valuation issue. The fundamental issues of collection and ensuring that those amounts are in trust and safe, which is what CPP and EI has to do — those are still the same.

La Loi de l'impôt sur le revenu ne faisait que quelques pages en 1917. Elle en fait maintenant plus de 2 000. Il se peut que nous ayons à revoir certaines nuances, mais à l'heure actuelle, je crois que la structure dont nous disposons est probablement suffisante du fait que nous considérons cette monnaie comme une marchandise. Elle est certes novatrice, puisqu'elle permet des transactions, mais du point de vue de l'imposition, à mon avis, notre structure suffira probablement pour l'instant.

Le sénateur Black : Merci beaucoup.

La sénatrice Ringuette : Le sujet est fascinant, et je vous remercie de votre exposé. J'aimerais donner suite à la question du sénateur Gerstein qui portait sur le revenu. Pour faire reconnaître le bitcoin comme revenu, il faut avoir un employeur qui les verse à titre de salaire.

Cependant, il y a tous les autres aspects de la responsabilité de l'employeur à l'égard de ses employés, tels que les cotisations au Régime de pensions du Canada, à l'assurance-chômage et ainsi de suite. Que se passe-t-il quant aux obligations de l'employeur? De votre point de vue, le bitcoin est une source possible de revenu du lieu de travail. Vous l'examinez peut-être une fois par année, au temps des déclarations de revenus. Toutefois, les cotisations au régime de pensions et à l'assurance-chômage se font sur une base hebdomadaire, bimensuelle ou mensuelle. Comment pensez-vous aborder cette partie de la question, si elle se manifeste?

Mme Erskine : Les cotisations au régime de pensions et à l'assurance-chômage sont généralement calculées à partir de la valeur du revenu d'emploi touchée. Du point de vue de l'imposition, et effectivement, l'ARC veille à cet aspect du régime de pensions et de l'assurance-chômage, il ne s'agit pas d'un grand écart par rapport à ce que nous faisons depuis 100 ans en matière d'imposition, c'est-à-dire le traitement réservé aux cas de figure où l'employeur verse des biens en nature plutôt qu'en espèces.

La sénatrice Ringuette : Vous aurez donc à calculer sur une base hebdomadaire ce que serait le montant correspondant en dollars canadiens des cotisations nécessaires au régime de pensions et à l'assurance-chômage?

Mme Erskine : C'est possible. J'en ferais une analogie. Ce n'est pas une analogie parfaite, puisque la Loi de l'impôt sur le revenu, par exemple, prévoit des règles pour les cas où les employés reçoivent des parts. Nous avons tous entendu parler d'employés qui touchaient des parts, et nous connaissons tous des situations où les employés sont logés et nourris.

On peut affirmer à juste titre que dans le cas des bitcoins ou d'une autre monnaie numérique qui fluctuent grandement à certains moments, la question de la valeur devient beaucoup plus problématique. Les tâches fondamentales qui consistent à percevoir les cotisations et à s'assurer qu'elles sont bien comptabilisées, ce que l'on doit faire dans le cas du régime de pensions et de l'assurance-chômage, restent les mêmes.

When I said there are nuances and when I said our system — and by which I mean our income tax, potentially our goods and sales tax, and CPP and EI, as you've mentioned — there are probably nuances that need to be looked at over time. From the fundamentals and the basics, bitcoins for us is like looking at someone being given gold or chickens. For some reason, chickens have a tendency to come up a lot in barter transactions. You've raised an excellent question on the valuation —

Senator Ringuette: You mentioned gold. Everyone has access to the daily value in Canadian dollars of gold. However, as far as I know, there is no public access to the value of bitcoin in Canadian dollars for yesterday — your example, chair, of the dates that you've purchased and the value today. But this is not public information. Would you see the Bank of Canada having a public site stating that, yesterday in Canada, this is the information we got, and a bitcoin was valued at “X”?

The Chair: Could we have a clarification? I believe it is public. It may vary in terms of what exchange rate you get it at, but I think you can access the value of the bitcoin.

Senator Massicotte: There are many reference points.

Senator Ringuette: Many Canadian reference points?

Senator Massicotte: Yes.

Senator Ringuette: So you would use that, then, I guess.

Ms. Erskine: Yes, that would be what we would do.

Coming back to my initial point, it is always up to, in this case, the employer to demonstrate that they have valued it appropriately but, to the best of my knowledge, there is publicly available information on what a bitcoin is worth on any given day.

The CRA would have to accommodate, as it has had to accommodate as an administrator the situation of small businesses and employers, these valuations. This is something the CRA has had to do, as I said, for many years with every new innovation in terms of how people are paid.

Senator Ringuette: This is a value.

Ms. Erskine: That's right.

Senator Ringuette: In your summary, you say you can trade the bitcoin for goods and services, but the vendor of the goods or the supplier of the services may have taxable income and the GST may apply.

If I were selling something — I'm looking at your statement, and you're saying “may” and “may.” How can you define that it will be “shall”?

Ms. Erskine: That is an excellent question, and I confess that's one we did expect.

Lorsque j'ai parlé de nuances, dans le cas de notre structure, c'est-à-dire notre régime d'imposition, et éventuellement celui de la taxe sur les biens et ventes, ainsi que les régimes de pension et d'assurance-chômage, comme vous l'avez indiqué, il s'agit de nuances qui devront probablement être revues de temps en temps. Pour nous, les bitcoins, c'est comme se faire donner de l'or ou des poulets. Pour une raison quelconque, on parle beaucoup de poulets dans les cas de troc. Vous avez soulevé une excellente question sur l'établissement de la valeur.

La sénatrice Ringuette : Vous avez parlé de l'or. Tout le monde peut voir le cours de l'or affiché quotidiennement en dollars canadiens. Toutefois, il n'existe pas la même possibilité pour constater la valeur des bitcoins exprimés en dollars canadiens d'hier. Monsieur le président, vous avez donné l'exemple des dates auxquelles vous avez acheté vos bitcoins et leur valeur aujourd'hui. Il ne s'agit toutefois pas de renseignements publics. La Banque du Canada aurait-elle un site public indiquant qu'hier au Canada, selon les informations reçues, le cours du bitcoin était de « X »?

Le président : Pouvons-nous obtenir une précision? Je pense qu'il s'agit d'information publique. Le taux de change peut varier, mais il est possible de connaître la valeur du bitcoin, si je ne m'abuse.

Le sénateur Massicotte : Il existe de nombreuses références.

La sénatrice Ringuette : De nombreuses références canadiennes?

Le sénateur Massicotte : Oui.

La sénatrice Ringuette : Je présume qu'on se fie là-dessus.

Mme Erskine : Oui, c'est ce que nous faisons.

Pour revenir à mon premier commentaire, l'employeur doit toujours montrer qu'il s'est bien informé sur la valeur de la monnaie dans ce cas précis. Mais à ma connaissance, la population peut consulter la valeur du bitcoin à tout moment.

L'ARC doit travailler avec ces devises. Elle l'a fait par le passé pour de petites entreprises et des employeurs. Nous le faisons depuis bien des années, compte tenu de toutes les innovations en matière de versement des salaires.

La sénatrice Ringuette : Il s'agit d'une devise.

Mme Erskine : C'est exact.

La sénatrice Ringuette : Votre mémoire indique que le bitcoin peut servir à acheter des biens et services, mais que le vendeur ou le fournisseur devra peut-être payer des impôts sur ces revenus et la TPS.

Admettons que je vende des produits. Votre exposé évoque des possibilités, mais comment savoir ce qu'il faut payer exactement?

Mme Erskine : C'est une excellente question, à laquelle nous ne nous attendions pas.

I will address the GST question first. It is not my area of expertise, but very broadly, for GST to apply, the vendor or the provider of the services would be a GST registrant. My knowledge isn't up to date, but I can tell you that even as recent as a couple of years ago, the threshold to be a GST registrant would be \$30,000 of gross income.

So the first point is that if you are not a GST registrant, it doesn't apply. The broader point, which applies both effectively in the GST context and definitely in the income tax context, is whether this income is from a source.

We use the term "may" because if you have a business, then you will be taxable on business income, but if you do not have a business, then there is no source, in which case you are not taxable.

I will give an example of when you would not have a "source," as that term is used in the Income Tax Act; for example, personal property. It's not being used for business; it's being used for your own personal use and pleasure. For example, you buy yourself an iPad. You buy the iPad for \$500, and a few months later, for whatever reason, you decide to sell it. So you go ahead, you put your iPad up on eBay, on Kijiji or on one of these electronic sites. Unlike most personal property, which I would point out we usually sell at a loss — a car is going to depreciate in value; most things that you use up for personal use are going to go down in value.

But let's assume that your iPad was signed by Steve Jobs, okay? So people really want your iPad, and someone agrees to pay you \$750 for it. Instead of giving you \$750, they decide to pay you a bitcoin. So now, under the rules we've discussed, you have gained \$250. But under income tax rules, there is no amount to be included in income. This is personal property. You are deemed to have acquired it for \$1,000. You are deemed to have sold it for \$1,000 or, in both these cases, the greater of your actual proceeds and \$1,000.

Taking my example, then, you bought it for \$500. One thousand dollars is more than that, so we're going to use \$1,000 as our base point. You've sold it for \$750, but again, \$1,000 is more than that, so we take \$1,000 as our base point. We take \$1,000 minus \$1,000, and as you can see, your gain, which is to say your amount to include in income, is nil.

In very general terms, when you have personal property the Income Tax Act says that you have no loss. You are almost never in a situation where you are allowed to claim a loss for personal property. The assumption in the Income Tax Act is that normally your gain is also less than \$1,000, and therefore you don't have any tax implications there. The reason we use "may" is that every person has to make a decision, a determination as to whether they have a business. If you don't, then you don't have taxable income.

Je vais répondre à la question sur la TPS en premier. Ce n'est pas ma spécialité, mais je dirai de façon très générale que le vendeur ou le fournisseur doit être inscrit aux fins de la TPS. Mes connaissances ne sont pas à jour, mais je peux vous dire qu'il y a seulement deux ans, il fallait des revenus bruts de 30 000 \$ pour être inscrit.

Si on n'est pas inscrit aux fins de la TPS, elle ne s'applique pas. Pour la TPS et l'impôt sur le revenu, les revenus doivent généralement être tirés d'une source.

Nous évoquons une possibilité, parce qu'une entreprise doit payer de l'impôt sur ses revenus. Mais dans le cas d'un vendeur ou d'un fournisseur qui n'a pas d'entreprise, la transaction n'est pas imposable.

Je vais vous donner un exemple de transaction qui ne comporte pas de source, un terme employé dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Un bien personnel ne sert pas pour les affaires, mais pour l'utilisation et l'agrément personnel. Si vous achetez un iPad à 500 \$, vous pouvez décider pour une raison ou une autre de le revendre quelques mois plus tard sur eBay, sur Kijiji ou sur un autre site Internet. Je précise qu'en général, les biens personnels sont vendus à perte. Une voiture va perdre de la valeur, comme la plupart des biens personnels.

Mais disons que votre iPad a été signé par Steve Jobs. Les gens veulent vraiment l'acquérir. Quelqu'un accepte de vous payer 750 \$, mais il vous verse la somme en bitcoins. Selon les règles dont nous avons discuté, vous gagnez 250 \$. Mais ces règles ne s'appliquent pas aux revenus tirés de biens personnels. Vous êtes réputée avoir acheté votre iPad 1 000 \$, l'avoir revendu 1 000 \$ ou, dans les deux cas, pour une somme supérieure à 1 000 \$.

Si l'on revient à mon exemple, vous avez acheté la tablette à 500 \$. Comme un millier de dollars est un montant plus élevé, nous allons prendre 1 000 \$ comme point de référence. Vous l'avez vendue 750 \$ mais, encore là, un millier de dollars est un montant plus élevé, alors nous allons prendre 1 000 \$ comme point de référence. Ce qui nous donne 1 000 \$ moins 1 000 \$. Comme vous voyez, votre gain — c'est-à-dire le montant qui doit être ajouté à vos revenus — est nul.

En termes très généraux, lorsqu'il est question de biens personnels, la Loi de l'impôt sur le revenu établit qu'il n'y a pas de perte. Il n'existe à peu près pas de situation où vous pouvez déclarer une perte pour un bien personnel. L'hypothèse sur laquelle la loi se fonde est qu'habituellement, votre gain est aussi inférieur à 1 000 \$ et qu'il n'y a par conséquent aucune incidence sur l'impôt. La raison pour laquelle nous utilisons le conditionnel est que chacun doit prendre une décision, soit celle d'établir s'il a une entreprise ou non. Si vous n'en avez pas, il n'y a pas de revenu imposable.

[Translation]

Senator Bellemare: Ms. Erskine, my question is along the same lines as the points raised by our chair about using bitcoins as a method of paying salaries.

We know that, in terms of income, you consider the bitcoin as a commodity. But, at the same time, the bitcoin is a way to retain value, it is a capital asset in a way. My question is also related to Senator Ringuette's question.

Let us assume that the salary of an individual is paid in bitcoins. For income tax purposes, the conversion has to be done when the person gets paid, I suspect, not at the end of the year, and we would have to use the value of the bitcoin at that time and in the place closest to where the employee worked, because the bitcoin can have a number of values.

My understanding is that, at the end of the year, if the bitcoin has gained a lot of value and individuals resell it, they will be taxed on the added value, correct? Conversely, if people exchange it at the end of the year, but for less, because the value had gone down, could they deduct it as a loss on their employment income? Is there also a capital aspect that will also be considered for tax purposes? Or, for tax purposes, do you just consider the value of the bitcoin when the people received their salaries?

Ms. Erskine: Thank you for the great question. When employees receive the bitcoin, yes, the value must be determined based on the time and day when they were paid. They receive something that they probably see as a capital asset. So what is the value for the employees? It is probably the amount that appears on their income for the year. Let us say that an employee receives a bitcoin of \$1,000, to take a very simple example, and he receives it at the end of April. The employee therefore has an asset. He acquired it in April. In December, he sees that the bitcoin is now worth, let us say, CAN\$1,200. He decides to sell it. I think you are asking whether he has a capital gain of \$200. Yes, probably.

Our questions in terms of income tax would be: What is the cost? I think it would be \$1,000. And how much did he sell it for? Twelve hundred dollars. Yes, for him, that would actually be an investment at that point. My colleague, Mr. Cooke, often gets these types of questions. If a person receives an asset as part of a job, as part of a transaction and then the person sells it, what does that fall under? The only distinction I would make is that this happens to us on occasion, and when we talk about personal assets, the term we use is "enjoy."

Senator Bellemare: A commodity.

Ms. Erskine: That is how the bitcoins are slightly different, but they are sort of like money. We are not there yet. For us, at this point, it is likely that, in the example that you gave, there would be a capital gain of \$200. However, it must be said that the CRA has not yet addressed this issue in particular.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Madame, ma question est dans la même veine des points soulevés par notre président sur l'utilisation du bitcoin pour les paiements de salaires.

On sait que, pour des raisons de revenus, vous considérez le bitcoin comme une commodité. Mais en même temps, le bitcoin, c'est aussi un élément pour conserver la valeur, c'est un bien en capital d'une certaine manière. Ma question est aussi liée à la question posée par la sénatrice Ringuette.

Supposons que le salaire d'un individu est payé en bitcoins. Aux fins de l'impôt, on devra faire la conversion au moment où il a été payé, j'imagine, et non pas à la fin de l'année, et on devra utiliser la valeur du bitcoin à cette date et dans le lieu le plus proche où il a travaillé, parce que le bitcoin peut avoir plusieurs types de valeurs.

Si je comprends bien, à la fin de l'année, si le bitcoin a pris beaucoup de valeur et que l'individu le revend, est-ce qu'il va être taxé sur la plus-value? Ou encore, si l'individu l'échange à la fin de l'année, mais pour une valeur moindre parce que la valeur aurait baissé, est-ce qu'il pourra le déduire comme une perte sur ses revenus d'emploi? Est-ce qu'il y a un élément de capital qui sera aussi impliqué aux fins de l'impôt? Ou si, aux fins de l'impôt, on considère seulement la valeur au moment où il a reçu son salaire?

Mme Erskine : Merci, c'est une excellente question. Quand l'employé reçoit son bitcoin, oui, la valeur doit être déterminée d'après l'heure et le jour où il a été payé. Il reçoit quelque chose qui, probablement pour lui, est un bien en capital. Donc, quelle est la valeur pour l'employé? Probablement que c'est le montant qui est inscrit dans son revenu pour l'année. Disons qu'il reçoit son bitcoin d'une valeur de 1 000 \$, pour prendre un exemple très simple, et qu'il le reçoit au mois d'avril. L'employé a donc un bien. Il l'a acquis en avril. En décembre, il voit que le bitcoin vaut maintenant, disons, 1 200 \$ canadiens. Il décide de le vendre. Je crois que vous demandez s'il a un gain en capital de 200 \$. Oui, probablement.

Nos questions aux fins de l'impôt sur le revenu seraient les suivantes : quel est le coût? Je crois que ce serait 1 000 \$. Et pour combien l'a-t-il vendu? Douze cents dollars. Oui, pour lui, il s'agit vraiment, à ce point, d'un investissement. On pose souvent de telles questions à mon collègue, M. Cooke, à savoir, si on reçoit un bien dans le cadre d'un emploi, dans le cadre d'une transaction et puis qu'on le revend, qu'est-ce que c'est? La seule nuance que j'y mettrais, c'est que cela nous revient de temps en temps, lorsque nous parlons d'un bien personnel, nous parlons des biens dont on peut profiter; en anglais, on dirait « *enjoy* ».

La sénatrice Bellemare : Une utilité.

Mme Erskine : Donc, c'est là que les bitcoins sont un peu différents, car ils ont un peu les caractéristiques de l'argent. Nous, nous n'y sommes pas encore. Pour nous, à ce point, il est probable, dans le cas que vous avez donné, que c'est un gain en capital de 200 \$. Mais il faut dire que l'ARC n'a pas encore abordé cette question en particulier.

Senator Bellemare: So, if you are telling me that this could be a gain, it could also be a loss on the individual's income at that time. Or perhaps, we might be able to compare this exchange to someone who uses his salary of CAD\$1,000 and exchanges it for American dollars at the end of the year, making a profit compared to when he received his \$1,000. The value of the salary in American dollars when the transaction takes place compared to the value of the salary in American dollars when he exchanges it can result in a gain or loss for the individual in time.

It could also be compared in that way. At that point, I do not think it is taxable. Unless I am mistaken, no gain or loss needs to be recorded, if we compare that to international currency. However, if we compare it to a capital gain, then there is a gain or loss. So, if we define the bitcoin as a medium of exchange only or as a commodity that can retain its value, the rules may be different. If you would like to make any comments on this, please go ahead.

Ms. Erskine: I have two comments about what you said. The first thing that must be noted is that, as I said before, when you sell a personal asset, you are not entitled, when you incur losses, to deduct those losses against your general income. Let us assume that you received a bitcoin of \$1,000, and that it is worth only \$500 now; you lost \$500. But if it is a capital loss, as we have assumed, you cannot deduct that capital loss against your employment income. That is what you were talking about.

So, clearly, there is a difference. However, for us, in terms of income, when you receive bitcoins, the only thing that concerns us, at the CRA, is that you received \$1,000. For us, at that time, you have \$1,000 in your hands. It is up to you to decide what you will do with the bitcoin later. There are gray areas; I will not claim that there are not.

When an employee receives shares, for instance, from a company, there are rules that apply. There have been questions in the past with Nortel, for instance, and other companies, here in Canada, and even in Ottawa. People have received shares or stock options in lieu of salary and they later realized that their shares were worth nothing. There were serious problems with that.

That was my first point. I think that at that time, we will probably consider transactions in bitcoin as transactions in capital after the employee receives the bitcoins. That means that you cannot deduct the amount from your employment income.

Second, you mentioned the possibility of exchanging bitcoins later for U.S. dollars, I think it was.

Senator Bellemare: No. Actually, we are not even talking about bitcoins. When individuals use their Canadian salary to make transactions — by buying foreign currency, for example — and there can be a gain or a loss, I do not even think they need to declare it to the CRA.

La sénatrice Bellemare : Donc, si vous me dites que ce pourrait être un gain, ce pourrait aussi être une perte sur le revenu de l'individu à ce moment-là. Ou encore, on pourrait peut-être comparer cet échange à quelqu'un qui utilise son salaire, 1 000 \$ canadiens, puis qu'en fin d'année il le change en dollars américains et qui fait un gain par rapport au moment où il reçoit son 1 000 \$. La valeur en dollars américains du salaire au moment de la transaction par rapport à la valeur en dollars américains au moment où il l'échange peut entraîner un gain ou une perte que l'individu fait dans le temps.

On pourrait aussi le comparer ainsi. À ce moment-là, je pense que ce n'est pas taxable. À moins que je me trompe, il n'y a ni gain ni perte qui doit être enregistré, si on compare cela à de la monnaie internationale. Mais si on le compare à un gain en capital, alors là, il y a gain ou perte. Donc, si on définit le bitcoin comme un moyen d'échange seulement ou comme une commodité qui peut retenir la valeur, il peut y avoir différentes règles. Si vous avez des commentaires à ce sujet, ils seraient les bienvenus.

Mme Erskine : J'ai deux commentaires au sujet de ce que vous avez dit. La première chose qu'il faut noter, c'est que, comme je l'ai dit auparavant, lorsque vous vendez un bien personnel, vous n'avez pas le droit, lorsque vous subissez des pertes, de déduire ces pertes contre votre revenu général. Disons que vous avez reçu un bitcoin d'une valeur de 1 000 \$, et que maintenant, il vaut seulement 500 \$, vous avez une perte de 500 \$. Mais s'il s'agit d'une perte en capital, comme nous l'avons supposé, vous ne pouvez pas déduire cette perte en capital contre vos revenus d'emploi. C'est de cela que vous parliez.

Donc, clairement, il y a une différence. Mais pour nous, en termes de revenus, quand vous recevez ces bitcoins, tout ce qui nous concerne à l'ARC, c'est que vous avez reçu 1 000 \$. Pour nous, à ce point-là, vous avez 1 000 \$ en main. Ce que vous faites avec votre bitcoin plus tard, c'est à vous de le décider. Il y a des nuances; je ne veux pas dire qu'il n'y en a pas.

Quand un employé reçoit des actions, par exemple, d'une compagnie, il y a des règles qui s'appliquent. Donc, il y a eu dans le passé des questions avec Nortel, par exemple, et d'autres compagnies, ici au Canada, et même à Ottawa. Des gens ont reçu des actions ou des options au lieu d'un salaire et ils ont constaté que leurs actions ne valaient plus rien plus tard. Il y a eu de graves problèmes avec cela.

C'était mon premier point. Je pense qu'à ce moment-là, nous considérerons probablement la transaction par bitcoin comme une transaction en capital après que l'employé a reçu le bitcoin. Cela veut dire que vous ne pouvez pas en déduire le montant de votre revenu d'emploi.

Deuxièmement, vous avez mentionné la possibilité d'échanger le bitcoin plus tard contre des dollars américains, je crois.

La sénatrice Bellemare : Non. En fait, on ne parle même pas de bitcoin. Quand un individu utilise son salaire canadien pour faire des transactions — par exemple, en achetant de la monnaie étrangère —, et qu'il peut faire un gain ou une perte, je ne crois pas qu'il a besoin de le déclarer auprès de l'ARC.

Ms. Erskine: Mr. Chair, I would like to make a clarification.

The Chair: Go ahead.

Ms. Erskine: We need to know whether it is a personal gain or not. When talking about money, for example, it is important to make the difference with the commodity, and that is where the problem lies. In the future, the issues might be different. If I may, I would like to refer to my colleague.

[English]

Mike, if someone has currency and buys and sells for an exchange gain, could they have a gain?

Michael Cooke, Manager, Income Tax Rulings Directorate, Canada Revenue Agency: Yes, I think they can.

[Translation]

Ms. Erskine: So, it is not a matter of never having a loss or gain; it depends whether there is a source of taxable income. Even if there is not a business, as I said, quite simply, there is this amount of \$1,000 that makes a difference. If personal property is involved, we must always look at the rules for personal property.

Senator Massicotte: I would like to congratulate you on your very clear explanations. To summarize a bit, the answer we are looking for concerns personal property and capital property in the tax act. I believe that, in both cases, we are taxed on any increase in value, but in a different way. In both cases, the losses are deductible only as a gain of the same type, so a personal loss would be deductible as a personal gain and a capital loss would only be deductible against a capital gain. Have I summarized it correctly?

Ms. Erskine: Almost. The problem is that personal gains are still capital gains. When we talk about the Income Tax Act, we are talking about two types of income: capital income and business income.

When you have a personal gain, generally it is a capital gain. In this case, you have some property. First, before talking about the issue of capital, you need to first know whether it is personal property or property that is being used in your business. We always start there, whether it concerns your business.

Senator Massicotte: Let us say that it is only personal.

Ms. Erskine: If it is personal, the gains are almost always capital gains.

Senator Massicotte: I thought it was possible to have property. For example, if I buy an old car that is increasing in value, I do not have any interests in business profits. If I sell the car a week

Mme Erskine : Monsieur le président, j'aimerais apporter une nuance.

Le président : Allez-y.

Mme Erskine : Pour nous, il s'agit de savoir si c'est un gain personnel ou non. Lorsqu'on parle d'argent, par exemple, il faut faire la différence avec une commodité — de là le problème. À l'avenir, il y aura peut-être des questions différentes. Si vous me le permettez, je vais me référer à mon collègue.

[Traduction]

Mike, quelqu'un qui ferait des opérations avec de la monnaie dans le but de réaliser des gains sur change pourrait-il se retrouver avec un gain?

Michael Cooke, gestionnaire, Direction des décisions en impôt, Agence du revenu du Canada : Oui, je pense bien que ce serait le cas.

[Français]

Mme Erskine : Donc, il n'est pas question de ne jamais avoir une perte ou un gain; cela dépend s'il y a une source de revenu imposable. Même s'il n'y a pas d'entreprise, comme je l'ai dit, de façon très simple, il y a ce montant de 1 000 \$ qui peut faire une différence. S'il s'agit d'un bien personnel, il faut toujours examiner les règles sur les biens personnels.

Le sénateur Massicotte : J'aimerais vous féliciter pour vos explications très claires. Pour résumer un peu, la réponse que l'on cherche à avoir concerne les biens personnels et les biens en capital dans la loi fiscale. Dans les deux cas, je crois, nous sommes imposables de toute augmentation de valeur, mais de manière différente. Dans les deux cas, les pertes sont déductibles seulement comme un gain de même type, donc une perte personnelle sera déductible comme un gain personnel et une perte en capital sera seulement déductible contre un gain en capital. Mon résumé est-il bon?

Mme Erskine : C'est presque cela. Le problème, c'est que les gains personnels sont quand même des gains en capital. Lorsque nous parlons de la Loi de l'impôt sur le revenu, nous parlons de deux types de revenus : revenus en capital et revenus d'entreprise.

Lorsque vous avez un gain personnel, d'habitude, il s'agit d'un gain en capital. Dans ce cas, vous avez un bien. Premièrement, avant de parler de question de capital ou pas, il faut d'abord savoir si c'est un bien personnel ou si c'est un bien qui est utilisé dans votre entreprise. On commence toujours à ce niveau, si cela concerne votre entreprise.

Le sénateur Massicotte : Disons que c'est personnel seulement.

Mme Erskine : Si c'est personnel, les gains sont presque toujours des gains en capital.

Le sénateur Massicotte : Je pensais qu'on pouvait avoir des biens. Par exemple, si j'achète une vieille voiture dont la valeur augmente, je n'ai pas d'intérêts de profits d'entreprise. Si je la

later because it increased in value, I thought it would be personal property, but not a capital asset, taxed at 100 per cent, not at 50 per cent.

Ms. Erskine: No, it is a capital gain.

Senator Massicotte: So at 50 per cent. That is the difference.

Ms. Erskine: It is just — there is the question of the \$1,000.

Senator Massicotte: However, with the \$1,000, the bitcoin is currency, just like American currency, like gold or anything else. If you have it for a year or two and its value goes up, it is still taxable, if you are not a company, except that it is taxable as a capital gain rather than an income gain that is 100 per cent taxable.

[English]

Ms. Erskine: Mike, would you like to comment?

Mr. Cooke: Could you clarify that?

Senator Massicotte: Let's say you have bitcoin, or chickens, and you hold them for a year — it's not a business. You're not transacting the stuff every second day, so the argument for a business is not there; but you hold them for a long time. To use a good example, our chairman bought bitcoin and today it's worth \$20 or so more. If he sells it, eventually there is a gain. My understanding of the Income Tax Act is that there will be a taxable gain by somebody. If you transact a business significantly, the income is taxed at 100 per cent. If you hold onto it and don't transact, it becomes capital property taxed at 50 per cent. Is that a good summary?

Mr. Cooke: That's a good question and a pretty good summary. You are talking about the difference between an income property and an investment-type property. You're holding something such as bitcoin for investment purposes rather than for the purpose of a business.

Senator Massicotte: You are just holding it, say you forgot it in your wallet, and there's no intent. It's like holding U.S. currency, if you wish, in your wallet. One year later it's worth more. I think it's taxable.

Mr. Cooke: I would think you're correct on that.

Senator Massicotte: That's good enough.

The chairman imputed his reading of your treatment as similar to the American treatment. He was suggesting that with a small variation in employment income, your position is quite the same. My understanding was different. I understood the Americans made it clear that they're treating it as a property, right from the start. You're treating it like a currency; is that the case?

vends après une semaine parce qu'elle a pris de la valeur, je croyais qu'il s'agissait d'un bien personnel, mais pas d'un bien en capital; imposé à 100 p. 100 et non à 50 p. 100.

Mme Erskine : Non, c'est un gain en capital.

Le sénateur Massicotte : Donc, à 50 p. 100. C'est la différence.

Mme Erskine : C'est seulement... il y a cette question du 1 000 \$.

Le sénateur Massicotte : Mais dans le cas du 1 000 \$, le bitcoin est une devise, comme une devise américaine, comme l'or ou autre. Si on le détient pendant un an ou deux et que sa valeur augmente, si on n'est pas une entreprise, c'est quand même imposable, sauf que, c'est imposé comme gain en capital et non comme gain de revenu imposé à 100 p. 100.

[Traduction]

Mme Erskine : Mike, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Cooke : Pourriez-vous clarifier votre réponse?

Le sénateur Massicotte : Disons que vous avez des bitcoins — ou des poulets — et que vous les gardez pendant un an, ce n'est pas une entreprise. Vous n'êtes pas en train de faire des opérations à tout bout de champ, alors les conditions ne sont pas là pour que ce soit considéré comme une entreprise; vous les gardez néanmoins pendant un bon moment. Pour donner un bon exemple de cela, notre président a acheté un bitcoin qui vaut aujourd'hui environ 20 \$, si ce n'est pas plus. S'il le vend, il réalisera un gain. D'après ce que je comprends de la Loi de l'impôt sur le revenu, il y aura un gain imposable pour quelqu'un. Les revenus d'une entreprise raisonnablement active sur le plan commercial sont imposés à 100 p. 100. Si vous gardez votre bien sans faire d'opérations, ce bien devient un bien en capital imposable à 50 p. 100. Est-ce que c'est un bon résumé?

M. Cooke : C'est une bonne question et un excellent résumé. Vous êtes en train de parler de la différence entre un bien de placement et un bien du type investissement. Vous gardez quelque chose comme un bitcoin à des fins de placement plutôt que pour les activités commerciales d'une entreprise.

Le sénateur Massicotte : Vous êtes tout simplement assis dessus... Vous pourriez l'avoir oublié au fond de votre portefeuille et ce n'était pas intentionnel. C'est comme si vous choisissiez de garder de l'argent américain dans votre portefeuille. Il aura pris de la valeur au bout d'un an. Je crois que c'est imposable.

M. Cooke : Je crois bien que vous avez raison.

Le sénateur Massicotte : C'est bien comme ça.

La lecture que le président fait de votre traitement c'est qu'il s'apparente au traitement américain. Il semblait avancer qu'une petite variation du revenu d'emploi n'a pas une grande incidence sur la situation du particulier. Je l'ai compris autrement. Selon moi, les Américains ont clairement établi dès le début qu'ils allaient traiter les bitcoins comme un bien. Vous les traitez comme une monnaie, n'est-ce pas?

Ms. Erskine: We are not treating it as a currency.

Senator Massicotte: As a commodity.

Ms. Erskine: Yes. However, to put a gloss on that, we are using it in the following sense: We are using the terms “commodity” and “property” to mean the same thing. We are treating it as a thing, and not as currency. We are treating it as a good, not as money.

Senator Massicotte: Therefore, the onus on the holder of that right, with rare exception, unless he transacts it personally in and out, he has to ask himself the question: If I mean to hold it and make a profit, there will be a lot of accounting involved. I have to prove what price I paid for it; the price I sold it for; and I have to pay GST if it's deemed to be a taxable service or good. That's heavy, but that was the intent.

Ms. Erskine: I think I can clarify this. That's a reasonable summary, but I don't think I can speak to intent. I will defer to my colleagues at the Department of Finance for drafting the Income Tax Act.

That said, let's look at the accounting for purposes of a good that you are holding for investment purposes, or as you say that you have forgotten in your back pocket and decide later to sell, with no intent to generate profit or business income.

We'll take it as read that here is your basic investment. This is just property you've got. The only clear accounting you have to do for that is to know how much you paid for it, and, in the example that was given of someone who received it in the form of salary, how much was included in your income for it is probably a reasonable proxy for what the value was. How much did you get it for? How much did you sell it for? Assuming that you're correct that it's just an investment, then you've got your capital gain, and half of that would be included in your income.

Senator Massicotte: That's a lot of accounting.

Ms. Erskine: But it's two points of data.

Senator Massicotte: I appreciate that.

Let me jump, if I could. Having said all that, we know what the intent is. It's a taxable transaction, but, as you know, the dynamic of this form of currency is that it's confidential. I suspect, as reported by many governments, including the State of Florida, most recently, they are saying that some people are motivated to use this currency to make sure that people like you never hear about it and never tax it. That's their motivation. It remains anonymous, and they can do this without government

Mme Erskine : Nous ne traitons pas les bitcoins comme s'il s'agissait d'une monnaie.

Le sénateur Massicotte : Comme une marchandise, alors?

Mme Erskine : Oui. Cependant, pour dorer la pilule, les termes « marchandise » et « bien » ont ici le même sens. Nous considérons que le bitcoin est une chose, pas une monnaie. Nous le traitons comme s'il s'agissait d'un produit et non de l'argent.

Le sénateur Massicotte : Par conséquent, sauf pour quelques rares exceptions où il ferait lui-même les opérations d'achat et de vente, c'est au détenteur de ce droit qu'incombe la décision. Il doit donc faire le calcul suivant : si mon intention est de conserver ces bitcoins dans le but de réaliser un profit, je dois m'attendre à ce qu'il y ait beaucoup de comptabilité. Je devrai prouver à quel prix j'en ai fait l'acquisition et à quel prix je les ai vendus, et je devrai verser de la TPS s'ils sont perçus comme un service ou un bien imposable. C'est lourd, mais je crois que c'était l'intention recherchée.

Mme Erskine : Je crois que je peux clarifier cela. C'est un assez bon résumé, mais je ne crois pas que je pourrais parler d'intention. Je vais laisser cela à mes collègues du ministère des Finances chargés de rédiger la Loi de l'impôt sur le revenu.

Cela dit, jetons un coup d'œil à la comptabilité pour un produit que vous gardez aux fins de placement ou, comme dans votre exemple, que vous avez oublié au fond de votre poche et que vous décidez de vendre au bout d'un certain temps, sans la moindre intention de générer un profit ou un revenu d'entreprise.

Nous présumerons que c'est votre placement de base. Ce n'est rien de plus qu'un bien qui vous appartient. La seule comptabilité à prévoir dans ce cas-ci consiste à établir le prix d'acquisition ou, dans le cas où ce produit vous a été donné en tant que salaire, il s'agira d'établir quelle proportion de votre salaire ce produit constitue, attendu qu'il était probablement un remplacement équitable de la valeur à laquelle vous aviez droit. Combien avez-vous payé? À combien l'avez-vous vendu? En supposant que vous ne vous soyez pas trompé en établissant qu'il ne s'agit que d'un placement, vous avez réalisé un gain en capital, et vous devrez déclarer la moitié de ce montant au titre de vos revenus.

Le sénateur Massicotte : Cela fait beaucoup de comptabilité.

Mme Erskine : Mais c'est deux points de données.

Le sénateur Massicotte : Oui, bien sûr.

Permettez-moi d'intervenir. Une fois tout cela dit, nous avons bien compris l'intention. C'est une transaction imposable mais, comme vous le savez, la particularité de cette forme de monnaie c'est qu'elle est confidentielle. De nombreux gouvernements — dont celui de la Floride, tout récemment — affirment que les gens qui se servent de cette monnaie veulent s'assurer que leurs transactions ne seront pas repérées par des gens comme vous et qu'elles ne seront jamais imposées. C'est ce qui les motive. Ils

supervision. How do you deal with that? We know the theory, but how do you apply it?

Ms. Erskine: We are now wandering into the realm of compliance, and, in a sense, away from the theory. As you've said, we are now looking at what we do with it. Certainly, my colleagues in the compliance area have some interest in how bitcoin is being used. Can we trace it? Can we track it? Are we concerned about, for example, money laundering? Are we concerned about being able to hide income from an income tax point of view?

As I believe that you have heard throughout the testimony, it is not, perhaps, as untraceable as it appears. Cash transactions probably give us, at this time, the most difficulty, because, unless there is some register, unless there is some way to trace it, we don't know it happened. When you talk about digital currency as being untraceable, it's not clear, at this time, how untraceable it is.

I can tell you that, on the audit side, there has been a very small, at this point, trickle of files where people are saying, "I never realized I had to keep track of bitcoins. I did stuff in bitcoin. It never occurred to me I had to do something with it. Do I?" That's the side of most taxpayers who do want to comply. We've gone back to them and said, "Yes, you do, and here's our voluntary disclosure procedure. We'd be happy to hear from you."

On the side are the people who are not complying, who are trying to hide it, that is where our compliance side is looking at how we track and how we trace. I think it's still very much up in the air as to how big the problem really is. As has been mentioned, there are ways of tracking. There are ways of tracing.

Senator Tkachuk: This is just to clarify, though I don't know if it can be clarified. On what Senator Massicotte was talking about, a bitcoin can be treated by a consumer who isn't in the business of bitcoin. If I have an antique table, it's something that I possess. I may sell it at some time. Even at increased value, that money disappears into the ether. It is my money. There is no taxable gain there. If I have a cottage, which is my second home, and sell it for a profit, I have a capital gain.

If I have a bitcoin I have to go through all of that stuff that Senator Massicotte was complaining about if I'm in the business of selling something, whether I'm a dentist or whatever. If I take a bitcoin, I have to value it in Canadian dollars, and then I have to deal with it in a taxable way.

If I just have it and I sell my antique table with that bitcoin and it increases in value by 50 per cent and I go and buy a boat, there are no tax consequences. Are there? It just disappears. I'm just

veulent rester dans l'ombre et mener leurs affaires sans être surveillés par l'État. Que faites-vous de cela? Nous connaissons la théorie, mais comment l'appliquez-vous?

Mme Erskine : Nous touchons ici à la notion de conformité et, dans une certaine mesure, nous nous éloignons de la théorie. Comme vous l'avez dit, nous devons maintenant nous intéresser à ce que nous allons en faire. Mes collègues du domaine de la conformité s'intéressent assurément à l'utilisation qui est faite des bitcoins. Peut-on déceler ces transactions? Peut-on retracer les bitcoins? Sommes-nous inquiets qu'ils puissent servir, par exemple, à blanchir de l'argent? Sommes-nous inquiets qu'ils puissent être utilisés pour cacher des revenus au fisc?

Comme vous l'avez peut-être saisi aux termes de l'exposé, les bitcoins ne sont peut-être pas aussi difficiles à retracer qu'il y paraît. Les transactions en liquide sont probablement celles qui nous donnent le plus de fil à retordre à l'heure actuelle, car à moins d'une écriture ou d'un quelconque mécanisme de suivi, il n'y a aucun moyen de savoir si elles ont eu lieu. À l'heure actuelle, on ne sait pas exactement à quel point la monnaie numérique est indécélable.

Du point de vue de l'audit, je peux vous affirmer que nous n'avons pas vu beaucoup de dossiers où les gens nous ont fait valoir qu'ils n'étaient pas au courant qu'il leur fallait tenir compte des bitcoins, que cela ne leur avait jamais traversé l'esprit qu'ils devaient rendre compte de ce qu'ils en avaient fait. C'était la version de la plupart des contribuables qui souhaitaient se conformer. Nous leur avons bien sûr indiqué qu'ils devaient les déclarer sur une base volontaire et nous leur avons fourni la marche à suivre en les invitant à donner suite.

C'est aux gens qui ne veulent pas se conformer et qui essaient de rester dans l'ombre que notre unité de la conformité s'intéresse : comment déceler et comment retracer. Je crois que nous n'avons pas encore d'idée précise de l'ampleur réelle du problème. Comme cela a été dit, il existe des façons de déceler et de retracer.

Le sénateur Tkachuk : Je veux seulement apporter une certaine clarification, bien je ne suis pas certain qu'il soit possible de le faire. Concernant ce que disait le sénateur Massicotte, un bitcoin peut être utilisé par un consommateur qui n'est pas dans l'exploitation des bitcoins. Si j'ai une table ancienne, c'est quelque chose qui m'appartient. Je pourrais la vendre un de ces jours. Malgré cette valeur augmentée, l'argent disparaît dans l'éther. C'est mon argent. Dans cet exemple, il n'y a pas de gain imposable. Si j'ai un chalet qui est ma résidence secondaire et que je la vends en réalisant un bénéfice, il y a gain en capital.

Si j'ai un bitcoin, je dois me plier à toutes ces choses dont le sénateur se plaignait pour ceux qui sont dans la vente de biens ou de produits, qu'ils soient dentistes ou quoi que ce soit d'autre. Si j'ai un bitcoin, je dois l'évaluer en dollars canadiens et le traiter conformément à la fiscalité qui s'applique.

Si j'en ai un et que je le vends en même temps que ma table ancienne et que sa valeur augmente de 50 p. 100, et que je prends cet argent pour acheter un bateau, il n'y aura pas d'incidence du

asking. Is there a tax consequence? Would it be any different if I took the antique table and traded it for the boat? If you're treating it as a thing, which is what you're doing, you're treating it as a thing, not as an investment. You're treating it as something that I buy for my house.

Senator Massicotte: How much money was involved here?

Senator Tkachuk: I'm just asking. I think I'm correct about that. There're no tax consequences to something like that.

The Chair: That's a question?

Senator Tkachuk: I think so. I'm trying to get at your particular situation where you bought a bitcoin. You take that bitcoin, because it increased in value, and go and buy three packs of smokes with that bitcoin, and it disappears. There is no capital gain there; there's no nothing. You're not in the business of investment.

The Chair: You've asked the question; we are going to get the answer.

Ms. Erskine: I'll try to clarify this point. When you buy and then sell personal property, there would be a capital gain. Therefore, in your case with your antique table — and there are some very limited, specialized rules that I'm not going to go into — but to answer your question generally, yes, you have a capital gain.

However, because, in tax policy terms, we don't want to tax garage sales, we have almost a *de minimis* rule, the \$1,000 rule I keep talking about. If your antique table sold, and you made more than a \$1,000 gain, then the difference between the amount you sold it for, say \$1,500, and \$1,000 would be your capital gain. You would have a \$500 capital gain.

Senator Tkachuk: If I sold it for less, would I have a capital loss? I'm just asking.

Ms. Erskine: If I may, in most cases the Income Tax Act does not permit losses for personal property.

Senator Tkachuk: But it permits gain?

Ms. Erskine: Yes.

Senator Tkachuk: That goes against your theory of capital loss and capital gain because, if I have capital loss, I should be able to use it against the stock that I sold where I gained \$1,000.

Ms. Erskine: Right, and I did, in that sense, misspeak. You have your capital loss, and you can use it against your capital gains.

point de vue de l'impôt. Ou est-ce le cas? L'avantage ne fait que s'évaporer. Je pose la question. Y a-t-il une conséquence du point de vue de l'impôt? Cela serait-il différent si je me contentais de donner ma table ancienne en échange de ce bateau? Si vous traitez le bitcoin comme s'il s'agissait d'une chose — et c'est ce que vous faites, vous le traitez comme s'il s'agissait d'une chose et non d'un investissement. Vous le traitez comme si c'était quelque chose que j'achetais pour ma maison.

Le sénateur Massicotte : De combien d'argent était-il question?

Le sénateur Tkachuk : Je ne fais que poser la question. Je crois avoir l'heure juste à ce sujet. Les transactions de cette nature n'ont pas de conséquences sur l'impôt.

Le président : Est-ce une question?

Le sénateur Tkachuk : Je crois que oui. J'essaie de me référer à cette situation particulière où vous avez acheté un bitcoin. Vous prenez ce bitcoin et, parce qu'il a pris de la valeur, vous vous en servez pour vous acheter trois paquets de cigarettes, et cette valeur disparaît. Il n'y a pas de gain en capital dans ce cas-ci; il n'y a rien. Vous n'êtes pas une entreprise d'investissement.

Le président : Vous avez posé la question; nous allons avoir la réponse.

Mme Erskine : Je vais essayer de clarifier ce point. Lorsque vous achetez et revendez un bien personnel, il y a gain en capital. Dans le cas de votre table ancienne — et il y a des règles très strictes et très précises à ce sujet, mais je ne vais pas entrer là-dedans —, et pour répondre à votre question, il y a effectivement un gain en capital.

Cependant, puisque, du point de vue des politiques de l'impôt, nous ne voulons pas imposer les moindres transactions qui se font dans le cadre des ventes de garage, nous avons presque l'équivalent d'une règle *de minimis* — cette règle du 1 000 \$ dont je ne cesse de parler. Si vous réussissez à vendre votre table avec un gain de plus de 1 000 \$, la différence entre le montant de la vente, disons 1 500 \$, et 1 000 \$ serait votre gain en capital, soit 500 \$.

Le sénateur Tkachuk : Si je la vends pour moins que cela, est-ce que j'aurai une perte en capital? Je ne fais que poser la question.

Mme Erskine : Si vous me le permettez, dans la plupart des cas, la Loi de l'impôt sur le revenu ne tient pas compte des pertes sur les biens personnels.

Le sénateur Tkachuk : Mais elle tient compte des gains?

Mme Erskine : Oui.

Le sénateur Tkachuk : Cela va à l'encontre de votre théorie sur les pertes et les gains en capital puisque, si j'ai une perte en capital, je devrais être en mesure de l'utiliser pour faire diminuer le gain de 1 000 \$ que j'ai réalisé pour une autre transaction.

Mme Erskine : Oui. Je me suis en fait mal exprimée. Vous avez votre perte en capital et vous pouvez l'utiliser pour diminuer votre gain en capital.

Senator Ringuette: I really appreciate that, from your answers, you've given great consideration to this bitcoin issue and the effect that it has and could have on your agency and how you deal with it.

My question now is: What event would be necessary for Canada Revenue Agency to change its treatment of bitcoin from commodity to currency?

Ms. Erskine: Thank you for that question. At the present time, we are still studying the nature of bitcoin, much like our colleagues across the government. This is certainly a study that is best left to, for example, our colleagues at the Bank of Canada, our colleagues at the Department of Finance. We are effectively experts in the Income Tax Act, CPP and EI, Goods and Services Tax.

I think the most straightforward answer to that question is probably when it gets there, when our colleagues who actually have the information and the knowledge to resolve that question come back to us and say, "Okay, this is now a currency."

I have had the great pleasure of reading the proceedings from this committee regarding bitcoins. As I said at the beginning of my remarks, it appears that the general consensus is that we're not there yet. At the present time, I don't have the impression that the CRA is going to be the department that makes the decision that we are there yet.

Senator Ringuette: So you would rely on a decision based on facts from the Bank of Canada and the Department of Finance Canada in order to change your treatment? Basically, you are also saying that the Bank of Canada and the Department of Finance are treating it as a commodity?

Ms. Erskine: I can only speak from what I have read in the proceedings and from the discussions we have had with our colleagues. As I said, this is an impression, and my impression is that the general consensus is that this is still not a currency.

Senator Massicotte: On that issue, though, I'm trying to understand what the relevance of that question is. Whether it's a currency or a box of chickens, it's the same thing. When you own a currency, it's the same treatment of a gain. From an income tax point of view, what is the relevance of that question?

Ms. Erskine: That is a very good question. From an income tax point of view, it has limited relevancy for that reason.

That being said, there are valuation issues attached to it. From the perspective of the Income Tax Act — the book — it probably doesn't matter very much. From the perspective of how much it is and how you determine the amounts, it can matter.

Senator Massicotte: But that remains, irrespective.

La sénatrice Ringuette : Compte tenu de vos réponses, je peux voir que vous avez beaucoup réfléchi à cette question des bitcoins ainsi qu'à l'effet que cela pourrait avoir sur l'agence et à la façon de traiter ce nouveau phénomène.

Voici ma question : que faudrait-il pour que l'Agence du revenu du Canada traite le bitcoin comme une monnaie plutôt qu'une marchandise?

Mme Erskine : Merci de votre question. À l'heure actuelle, à l'instar de beaucoup de nos collègues à l'échelle du gouvernement, nous étudions toujours la nature du bitcoin. C'est une étude qu'il est en fait préférable de confier à nos collègues de la Banque du Canada ou du ministère des Finances, pour ne nommer que ceux-là. Nous sommes des experts de la Loi de l'impôt sur le revenu, du Régime de pension du Canada et de l'Assurance-emploi, de la taxe sur les biens et services...

Je crois que la réponse la plus simple à votre question serait de dire que cela se fera lorsque nous serons prêts, lorsque nos collègues qui ont les connaissances et l'information voulues pour résoudre cette question reviendront nous informer que l'on peut désormais considérer le bitcoin comme une monnaie.

J'ai lu avec grand plaisir les délibérations du comité sur la question des bitcoins. Comme je l'ai dit au début de mon exposé, il semble que tout le monde s'entende pour dire que nous n'en sommes pas encore là. À l'heure actuelle, je n'ai pas l'impression que l'ARC sera le ministère qui prendra cette décision.

La sénatrice Ringuette : Vous compteriez donc sur une décision fondée sur des données de la Banque du Canada et du ministère des Finances Canada pour modifier votre traitement? Essentiellement, vous dites aussi que la Banque du Canada et le ministère des Finances les considèrent comme une marchandise?

Mme Erskine : Je ne peux parler que de ce que j'ai lu dans les comptes rendus et des discussions que nous avons eues avec nos collègues. Comme je l'ai dit, c'est une impression, et mon impression, c'est que tout le monde est d'avis que ce n'est pas encore une monnaie.

Le sénateur Massicotte : À cet égard, j'essaie de comprendre la pertinence de cette question. Qu'il s'agisse d'une monnaie ou d'une marchandise quelconque, c'est la même chose. Pour une monnaie, le traitement du gain est le même. Du point de vue de l'impôt sur le revenu, quelle est la pertinence de cette question?

Mme Erskine : C'est une très bonne question. Du point de vue de l'impôt sur le revenu, sa pertinence est limitée pour cette raison.

Cela dit, il y a des questions d'établissement de la valeur qui y sont liées. Du point de vue de la Loi de l'impôt sur le revenu, cela n'a probablement pas beaucoup d'importance. Mais pour ce qui est de combien cela représente et comment on détermine les montants, cela peut en avoir.

Le sénateur Massicotte : Mais cela demeure tout de même.

Ms. Erskine: But it is a valuation issue. The one gloss I would add on that, though, is that there are rules in the Income Tax Act about foreign exchange gains and losses. So if we get to the point of considering this a currency, like a fiat currency, there may be other rules that apply.

The other thing I would add is that, from the goods and services tax point of view, which is completely distinct, different legislation from the Income Tax Act, they are currently looking at whether digital currency is money, because that is a defined term for GST purposes. Also, the GST treatment may end up varying, depending on whether it is currency. A goods and services tax, which is a sales tax or a services tax, may — when you are exchanging cash for cash, it has different goods and services tax implications.

Senator Massicotte: I wanted to allow you a chance to clarify or correct. Let us start off with misvaluation. You said earlier that the value of the receipt of a bitcoin, say for employment purposes, is what the employer and the employee agree to. I suspect what you may want to say — there's an immense caveat to that, assuming that value is reasonable, because otherwise those two parties could agree and basically avoid income tax by misvaluing. So it's an evidence issue, I presume? That's the bottom line?

Ms. Erskine: That's exactly correct.

[*Translation*]

Senator Bellemare: For the sake of the people watching us, my understanding is that the bitcoin is considered a commodity. If someone carries out transactions with bitcoins — receives bitcoins and exchanges them later or considers that they have value and resells them — and if he resells them at a higher price and makes a profit of less than \$1,000, he is not required to report them on his tax return. Is that correct?

However, if companies are conducting transactions, that is a whole different story. If I take my logic further and if bitcoins are being used more and more, they will have to be careful about the profit they make with the bitcoins when they exchange them later, because they will have to report it.

That means that the CRA will have to keep a closer watch on bitcoins, those paper objects. Is that right?

Ms. Erskine: The only distinction I would make is that you are talking about someone who spends a lot of time looking at what happens with the bitcoins. You used the example of personal goods being bought by an individual who does not own a business. The problem is that the definition of a business under the Income Tax Act is very broad.

Mme Erskine : Mais c'est une question de valeur. J'ajouterais que dans la Loi de l'impôt sur le revenu, il y a des règles relatives aux gains et aux pertes liées aux opérations de change. Si nous en venons à considérer cela comme une monnaie, comme une monnaie à cours forcé, d'autres règles pourraient s'appliquer.

J'ajouterais également que du point de vue de la taxe sur les produits et services, une mesure tout à fait distincte, différente de la Loi de l'impôt sur le revenu, on se penche actuellement sur la question de savoir si la monnaie numérique est de l'argent, car c'est un terme défini aux fins de la TPS. De plus, l'application de la TPS pourrait varier, selon qu'il s'agit ou non d'une monnaie. Une taxe sur les produits et services, qui est une taxe de vente ou une taxe sur les services, peut... Lorsqu'on échange de l'argent comptant contre de l'argent comptant, cela a des implications différentes en ce qui concerne la taxe sur les produits et services.

Le sénateur Massicotte : Je voulais vous donner la chance de clarifier ou de corriger les choses. Commençons par la mauvaise évaluation. Vous avez dit tout à l'heure que l'employeur et l'employé s'entendent au sujet de la valeur du paiement en bitcoins, disons aux fins de l'emploi. Je suppose que ce que vous voudriez dire... Il y a énormément d'opposition à ce sujet, en supposant que la valeur est raisonnable, car autrement, ces deux parties pourraient s'entendre pour se soustraire à l'impôt au moyen d'une mauvaise évaluation. C'est donc une question de preuve, je présume? C'est l'essentiel?

Mme Erskine : Tout à fait.

[*Français*]

La sénatrice Bellemare : Pour les gens qui nous écoutent, si je comprends bien, le bitcoin est considéré comme étant une commodité. Un individu qui fait des transactions en bitcoins, qui reçoit des bitcoins et qui va les échanger plus tard, qui considère que c'est un objet de valeur et qui va les revendre, s'il les revend plus chers, s'il fait un gain, de moins de 1 000 \$, il n'est pas obligé de le déclarer dans sa déclaration de revenus. C'est cela?

Par contre, si ce sont des entreprises qui font des transactions, c'est tout à fait autre. Si je pousse ma logique plus loin, si le bitcoin est de plus en plus utilisé par les individus, ils devront faire attention aux gains qu'ils font par rapport aux bitcoins lorsqu'ils les échangeront plus tard, car ils devront les déclarer.

Cela signifie que l'ARC devra faire une surveillance plus approfondie des bitcoins, de cet objet de papier. Est-ce bien cela?

Mme Erskine : La seule nuance que j'y mettrais, c'est que vous parlez de quelqu'un qui consacrerait beaucoup de temps à regarder ce qui se passe avec les bitcoins. Vous donnez l'exemple de l'achat de biens personnels de la part de quelqu'un qui n'a pas d'entreprise. Le problème, c'est qu'il y a une définition d'entreprise dans la Loi de l'impôt sur le revenu qui est très large.

[English]

One of the things I thought might come up for this committee is that the definition of “business” for purposes of the Income Tax Act is very broad. It includes an adventure in the nature of a trade. It includes an undertaking of any kind whatsoever.

Senator Bellemare: So you don't have to be registered?

Ms. Erskine: Right. And that is actually something that can trip people up. In my opening remarks, I noted that you have to make a determination as to whether you were holding it simply as an investment or whether there is more going on that will bring it into that business realm.

This is where it does start to get a bit technical. The concept of business is very broad for the Income Tax Act. We look at — and the Canada Revenue Agency does have guides on when we consider something a business or not — and that is listed in the fact sheet that has been provided to the clerk. Our position on bitcoins is: When do you cross the line from “I've decided to hold a bitcoin as an investment, as a one-off or a very basic sort of personal matter” — when I have devoted the time, the resources, the knowledge and the energy into trading in bitcoins? Because you can cross that line, at which point it will no longer be a capital gain; it will be fully includable in income as something that you are running as a “business” in the very broad sense in the Income Tax Act.

Senator Tkachuk: Like a stock trader.

Ms. Erskine: Correct.

Senator Massicotte: Chair, may I make a point of clarification?

We're talking about Senator Tkachuk's coffee table.

Senator Tkachuk: It's a \$1,000 antique table.

Senator Massicotte: You referred to the \$1,000. That is an annual deduction, not a per-transaction deduction; is that correct?

Ms. Erskine: No, that would be a per-transaction deduction.

Senator Massicotte: So if he had 10 coffee tables and he sold all of them for a thousand-dollar profit, he's not taxable on all 10?

Senator Tkachuk: Then it's a business.

Senator Massicotte: No, it's in your garage.

Senator Tkachuk: It's cash.

Senator Ringuette: It's a garage sale.

Ms. Erskine: I would be happy to clarify that. When I said it was on a transaction basis, you are quite correct: If the senator had 10 coffee tables —

Senator Campbell: Which he does.

[Traduction]

L'une des questions qui, selon moi, pouvaient être soulevées au comité, c'est le fait que la définition d'une « entreprise », aux fins de la Loi de l'impôt sur le revenu, est très large. Elle inclut un projet de caractère commercial, une affaire de quelque nature que ce soit.

La sénatrice Bellemare : Donc, il n'est pas nécessaire d'être enregistré?

Mme Erskine : Exactement. Et c'est une chose qui peut piéger les gens. Dans ma déclaration préliminaire, j'ai souligné qu'il faut déterminer s'il s'agit simplement d'un investissement ou si c'est plus que cela, si c'est du domaine de l'entreprise.

C'est ici que cela commence à devenir un peu technique. La notion d'entreprise est très large dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Nous consultons des guides, l'Agence du revenu du Canada a des guides pour déterminer s'il s'agit d'une entreprise ou non, et cela figure dans le document d'information que nous avons remis au greffier sur notre position au sujet des bitcoins. Quand franchit-on la ligne entre : « J'ai décidé que mes bitcoins sont un investissement, une activité unique ou une affaire personnelle très simple » et « J'ai consacré le temps, les ressources, les connaissances et les efforts au commerce de bitcoins ». Car il est possible de franchir cette ligne. Ce ne sera alors plus un gain en capital; cela pourra être totalement inclus dans le revenu, comme un projet que l'on dirige comme une « entreprise », au sens très large de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le sénateur Tkachuk : Comme un négociant d'actions

Mme Erskine : Exactement.

Le sénateur Massicotte : Monsieur le président, puis-je apporter une précision?

Parlons de la table basse du sénateur Tkachuk.

Le sénateur Tkachuk : C'est une table antique valant 1 000 \$.

Le sénateur Massicotte : Vous avez parlé des 1 000 \$. C'est une déduction annuelle, pas une déduction par transaction, n'est-ce pas?

Mme Erskine : Non, ce serait une déduction par transaction.

Le sénateur Massicotte : Donc, s'il avait 10 tables basses et qu'il les vendait toutes pour un profit de 1 000 \$, il ne serait pas assujéti à l'impôt pour les 10?

Le sénateur Tkachuk : Ce serait alors une entreprise.

Le sénateur Massicotte : Non, c'est dans votre garage.

Le sénateur Tkachuk : C'est en argent comptant.

La sénatrice Ringuette : C'est une vente-débaras.

Mme Erskine : Permettez-moi de vous donner des précisions. Quand j'ai dit que c'était pour chaque transaction, vous avez tout à fait raison : si le sénateur avait 10 tables basses...

Le sénateur Campbell : Il les a.

Ms. Erskine: — from a capital gains perspective, we would be looking at each item. It gets a little more complicated when you're talking about something like bitcoins; how does the \$1,000 limit apply there?

Again, we do look at this when people buy and sell currency for personal use, and it is considered a collective. In other words, I might say that 25 cents is a quarter — it's one thing. Again, we have not studied this; this question has not been reviewed by us in great depth, but I suspect you are talking about something collective in the way that money is collective. This is where that line between a commodity and a currency becomes more challenging for digital currency than for, you know, a regular commodity.

The Chair: Ms. Erskine, you have anticipated a number of the excellent questions that have been asked by the members of the committee. Is there any question you would like to pose to yourself, and that you would like to be able to express to the committee, which we didn't ask?

Senator Massicotte: That we know the answer to.

The Chair: No, very seriously, are there any other points you would like to be able to make that perhaps we did not raise a question on?

Ms. Erskine: Thank you, Mr. Chair. One of the questions that is exercising our minds right now, which we don't have the answer to and are hoping to get input on or come back later and be able to speak about, is the question of bitcoin mining.

People mine bitcoins and like many people here, based on what I have seen, we have to understand what that means. Is it the same as mining gold? I will tell you what we have said in very general terms, which is that at the moment we are looking at it as an inventory. So if you are someone who actually mines bitcoins as a business, as something you do to generate income, we will say that you have inventory and we have heard previously that you get new bitcoins. We are still at the stage where people are getting new bitcoins or are mining something.

That is the question still exercising my mind and that we have hopes will be resolved. We have had to give an answer to this because part of the reason the CRA had to get there sooner than most people, in fact sooner than our IRS colleagues, is the media asked: "What do you think?" We had to have an answer. Taxpayers have asked us, "I have to file my return, what do you think?"

We have taken the view that it is inventory, which means you don't have to immediately say, "Well, I mined the bitcoin and today it's worth \$1,000. I have \$1,000 of income." We haven't taken that perspective. We have taken the view that you now have inventory and until you do something with your inventory, there isn't an immediate tax implication right there on that day.

Mme Erskine : ... du point de vue des gains en capital, nous tiendrions compte de chaque article. Cela devient un peu plus compliqué lorsqu'il est question des bitcoins; comment la limite de 1 000 \$ s'applique-t-elle, alors?

Encore une fois, nous vérifions cela quand les gens achètent et vendent une monnaie à des fins personnelles, et c'est considéré comme collectif. Autrement dit, je pourrais dire qu'un dollar, c'est quatre 25 cents — c'est une chose —, mais encore une fois, nous ne nous sommes pas penchés là-dessus; nous n'avons pas examiné cette question en profondeur, mais je présume que vous parlez de quelque chose de collectif au sens où l'argent est un bien collectif. C'est là où la ligne entre une marchandise et une monnaie devient plus difficile à établir pour une monnaie numérique que pour une marchandise ordinaire.

Le président : Madame Erskine, vous avez prévu une bonne partie des excellentes questions qui ont été posées par les membres du comité. Y a-t-il d'autres questions que nous ne vous avons pas posées et auxquelles vous aimeriez répondre?

Le sénateur Massicotte : Dont nous connaissons les réponses.

Le président : Non, très sérieusement, y a-t-il d'autres points que vous aimeriez aborder et dont nous n'avons peut-être pas parlé?

Mme Erskine : Merci, monsieur le président. L'une des questions qui nous préoccupent, actuellement, pour laquelle nous n'avons pas encore de réponse et nous espérons obtenir des avis ou revenir plus tard et pouvoir en parler, c'est la question du minage de bitcoins.

Les gens font du minage de bitcoins et comme bien des gens ici, selon ce que j'ai vu, nous devons comprendre ce que cela signifie. Est-ce la même chose que pour l'or? Je vais vous indiquer ce que nous avons dit en termes très généraux, soit qu'à ce moment-ci, nous considérons cela comme un inventaire. Si quelqu'un fait du minage de bitcoins, en tant qu'entreprise, pour générer des revenus, nous dirons qu'il a un inventaire et nous savons qu'il se procure de nouveaux bitcoins. Nous en sommes encore à l'étape où les gens achètent de nouveaux bitcoins ou font du minage.

C'est la question qui m'interpelle encore et qui, nous l'espérons, pourra être résolue. Nous devons trouver une réponse; l'une des raisons pour laquelle l'ARC a dû faire plus vite que la plupart des gens, et plus vite, d'ailleurs, que nos collègues de l'IRS, c'est que les médias nous ont demandé ce que nous en pensions. Nous devions avoir une réponse. Les contribuables nous disent : « Je dois produire ma déclaration de revenus, que pensez-vous? »

Nous estimons qu'il s'agit d'un inventaire, ce qui signifie que l'on n'est pas obligé de dire immédiatement : « J'ai fait du minage de bitcoins, et aujourd'hui, j'ai 1 000 \$ de revenus. » Nous ne voyons pas cela de cette façon. Nous considérons que la personne a maintenant un inventaire, et il n'y aura pas de répercussions fiscales immédiates tant qu'elle conservera son inventaire.

Where we go forward with this, I think, is going to be informed as our understanding evolves on how bitcoins are created.

[*Translation*]

Senator Bellemare: We know that some people are paid in bitcoins and that there are costs associated with decrypting them. I suppose that someone who works in that sort of company must report the income and costs, and the taxes will be paid on the difference. Is that correct?

Ms. Erskine: Absolutely.

Senator Bellemare: That is a problem for the agency right now. In Canada, there might be bitcoin miners. We know that the more bitcoins there are, the more complicated the computer calculations become and the more energy that takes. I know my question is a theoretical one, but have you noticed whether the difference between income and costs has been relatively stable with bitcoins?

Ms. Erskine: We have not looked at enough cases to be able to answer that question. We are not there yet.

[*English*]

The Chair: Ms. Erskine and Mr. Cooke, the members of the Banking Committee are extremely experienced in asking questions, and I can assure you that each one of them knows when they get a mushy or waffly answer in response. I can also assure you that did not take place today, and I know I speak for everyone on the committee of our great appreciation for your being here. Your answers to our questions were crisp, clear and we greatly appreciate it. This is very helpful in our continuing study.

As you know, this study is going to continue for basically another year, and I am sure there will be some changes over that year in our understanding of bitcoin, and yours as well, and we would welcome you back at some future time.

Ms. Erskine: Thank you, Mr. Chairman.

The Chair: Thank you very much for being before us. This meeting is concluded.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, June 12, 2014

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m. to study the use of digital currency.

Senator Irving Gerstein (*Chair*) in the chair.

Je pense que nous saurons quelle voie emprunter à mesure que nous comprendrons mieux comment les bitcoins sont créés.

[*Français*]

La sénatrice Bellemare : On sait qu'il y a des gens qui sont rémunérés en bitcoins et qu'il y a des coûts associés au décryptage. J'imagine qu'une personne qui travaille dans ce genre d'entreprise doit faire un rapport des revenus et des coûts, et c'est sur la différence qu'il y aura de l'impôt à payer. Est-ce exact?

Mme Erskine : Absolument.

La sénatrice Bellemare : C'est une problématique à laquelle l'agence fait face présentement. Au Canada, il y a peut-être des mineurs de bitcoins. On sait que plus on fait de bitcoins, plus le calcul mathématique des ordinateurs devient compliqué et plus cela coûte cher en énergie. Je sais que ma question est théorique, mais est-ce qu'on a observé que la différence entre les revenus et les coûts était relativement stable par bitcoin?

Mme Erskine : Nous n'avons pas encore vu suffisamment de dossiers pour être en mesure de répondre à cette question. Nous n'en sommes pas à cette étape.

[*Traduction*]

Le président : Madame Erskine et monsieur Cooke, les membres du Comité des banques ont beaucoup d'expérience lorsqu'il s'agit de poser des questions, et je peux vous assurer qu'ils savent tous reconnaître une réponse vague ou ambiguë. Je peux également vous assurer que nous n'en avons pas eu aujourd'hui, et je sais que tous les membres du comité vous sont très reconnaissants de votre participation. Vos réponses à nos questions étaient claires et précises, et nous vous en remercions sincèrement. Cela nous sera très utile dans la poursuite de notre étude.

Comme vous le savez, nous allons poursuivre cette étude durant presque une autre année, et je suis sûr qu'il y aura une évolution, au cours de cette période, dans notre compréhension des bitcoins, et dans la vôtre également, et nous aimerions vous inviter à nouveau à une autre occasion.

Mme Erskine : Merci, monsieur le président.

Le président : Je vous remercie beaucoup d'être venus témoigner. La séance est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 12 juin 2014

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, pour étudier l'utilisation de la monnaie numérique.

Le sénateur Irving Gerstein (*président*) occupe le fauteuil.

[English]

The Chair: Good morning. Today is the committee's eighth meeting in our special study on digital currency, including the potential risk, threats and advantages of these electronic forms of exchange.

Still in the early, or learning, stages of our study, the committee has received presentations from the Department of Finance, the Canada Revenue Agency and the Bank of Canada.

We have heard testimony from academics in the fields of economic and monetary history and in cryptography. The committee has also heard from the Bitcoin Strategy Group; the bitcoin exchange, CAVirtEX; and Bit Access, the makers of the bitcoin ATM who gave a live demonstration and purchase of some bitcoin using the ATM here at committee.

As I said last week in my opening remarks, in the interest of full disclosure, I would like to remind the committee that on Wednesday, April 9, 2014, I purchased, in front of the committee and in front of the public, using the bitcoin ATM, 0.18 bitcoin for \$100 Canadian. Today, based on information from CAVirtEX obtained this morning at 10 a.m., that 0.18 bitcoin is now worth \$125.14 — an unrealized, if I could sell it, gain of \$25.14.

This morning we are going to hear from companies involved in payment systems. In our first session, we will hear from representatives from two companies that deal with fiat currency, namely Interac and PayPal; in our second session, we are going to focus on payment systems for digital currency, specifically BitPay.

For our first hour, I'm pleased to welcome, from Interac, Caroline Hubberstey, Head, External Affairs, Enterprise Strategy. Interac operates a national payment network that allows Canadians access to the money held in their bank accounts through 60,000 ATMs and 776,000 point-of-sale terminals across Canada. From PayPal Canada, I'm pleased to introduce Barry Murphy, Director, Government Relations, Canada and Latin America. PayPal is an international e-commerce business allowing payments and money transfers to be made through the Internet. I turn the floor over first to Ms. Hubberstey, to be followed by Mr. Murphy.

Caroline Hubberstey, Head, External Affairs, Enterprise Strategy, Interac Association: Good morning to you and to members of the committee. I want to thank you for this opportunity today to appear. While we don't have direct experience in the area of virtual currencies, we understand that the committee is interested in our role in the payments marketplace and our product innovations, particularly in the area of digital payments such as our mobile and online solutions. I'm very pleased to be able to provide you with that information

[Traduction]

Le président : Bonjour. Le comité tient aujourd'hui sa huitième séance sur son étude spéciale sur la monnaie numérique, dans le cadre de laquelle il se penche notamment sur le risque, les menaces et les avantages potentiels que présentent ces formes électroniques d'échange.

Quand il en était encore aux premières étapes d'apprentissage de l'étude, le comité a reçu des exposés du ministère des Finances, de l'Agence du revenu du Canada et de la Banque du Canada.

Nous avons entendu les témoignages d'universitaires des domaines de l'histoire économique et monétaire et de la cryptographie. Le comité a en outre recueilli les opinions du Bitcoin Strategy Group; de l'entreprise de transactions bitcoin CAVirtEX; et de Bit Access, un fabricant de guichet automatique bitcoin qui a présenté au comité une démonstration en direct d'un guichet automatique bitcoin afin d'acheter quelques bitcoins.

Comme je l'ai indiqué la semaine dernière dans mon mot d'ouverture, afin d'être entièrement transparent, je voudrais rappeler au comité que le mercredi 9 avril 2014, j'ai acheté, devant le comité et le public, 0,18 bitcoin pour 100 \$ canadiens en utilisant un guichet automatique bitcoin. Aujourd'hui, selon les informations de CAVirtEX obtenues ce matin à 10 heures, ce 0,18 bitcoin vaut maintenant 125,14 \$, un profit latent de 25,14 \$ si je pouvais vendre ce bitcoin.

Ce matin, nous recevons des entreprises qui s'occupent de systèmes de paiements. Au cours du premier segment, nous entendrons les représentants de deux entreprises qui s'occupent de monnaies fiduciaires, c'est-à-dire Interac and PayPal; pendant le second segment, nous nous intéresserons aux systèmes de paiements par monnaie numérique, dont nous parlera BitPay.

Au cours de la première heure, nous aurons le plaisir d'entendre Caroline Hubberstey, chef, Affaires extérieures, Stratégie d'entreprise pour Interac, une entreprise qui gère un réseau national de paiement qui permet aux Canadiens d'accéder à l'argent de leurs comptes bancaires grâce à 60 000 guichets automatiques et 776 000 terminaux installés dans des points de vente au Canada. J'ai également le plaisir de vous présenter Barry Murphy, directeur, Relations gouvernementales, Canada et Amérique latine, qui représente PayPal, une entreprise internationale de commerce électronique qui permet d'effectuer des paiements et des virements de fonds par Internet. Je laisse la parole à Mme Hubberstey en premier, après quoi M. Murphy fera un exposé.

Caroline Hubberstey, chef, Affaires extérieures, Stratégie d'entreprise, Association Interac : Bonjour, monsieur le président et honorables membres du comité. Je tiens à vous remercier de m'avoir donné l'occasion de témoigner aujourd'hui. Même si nous ne possédons pas d'expérience directe dans le domaine des monnaies virtuelles, nous croyons comprendre que le comité s'intéresse à notre rôle sur le marché des paiements et à nos innovations sur le plan des produits, en ce qui concerne particulièrement les paiements numériques comme nos solutions

today, and I hope you find it informative.

Interac is Canada's leading payment brand and only domestic payment brand. Our organization operates a low-cost and world-class debit system that is embraced by Canadians. Our brand is chosen an average of 12 million times daily to pay and exchange money with our various products. We securely connect people to their money at the ABM, at retailers across Canada and the U.S. and online through our Web-based services — Interac Online for e-commerce purchases and Interac e-Transfer for person-to-person online secure money transfers, which has a growing business use as an electronic cheque replacement solution, particularly for small businesses. In addition, Interac Flash is the secure, contactless enhancement of Interac Debit. It is in widespread use at retailers across Canada and provides the platform for mobile NFC proximity payments. We are also a leader in the area of fraud prevention and protection.

On this note, and of particular interest to this committee for your study, mitigating fraud is critical to maintaining confidence in electronic payments. I'm pleased to report that Interac debit card fraud losses reached the lowest recorded level in 2013. Fraud losses to financial institutions decreased to \$29.5 million in 2013 from a high of \$142 million in 2009. Only 25 per cent of those losses, or \$7.3 million, were the result of fraud exploitation within Canada. This will continue to decline, and is, as we move for full point-of-sale implementation by the end of 2015.

As a reminder, Interac transactions operate on a good funds model, so there are no chargebacks to merchants and consumers are fully protected from fraudulent transactions with our zero liability policy. Ultimately, debit products are about accessing people's money in their bank accounts and they need to offer strong protections. Debit is our expertise. When we have control over the payments environment, our leadership in fraud prevention across our payment solutions is evident.

Canadians love using our products, and getting these payment solutions accessible through mobile channels is a given. Last year, we successfully completed the first NFC mobile debit transactions in Canada and were among the first globally for a domestic debit network. As you heard in testimony from RBC, the RBC Wallet, powered by RBC Secure Cloud, is enabled with Interac Flash so RBC customers can use the RBC Wallet to make payments

mobiles et en ligne. Je suis enchantée de pouvoir vous fournir de l'information à ce sujet aujourd'hui, information que vous trouverez, je l'espère, instructive.

Interac est la principale marque de paiements du Canada et la seule qui soit canadienne. Notre organisation gère un système de débit de calibre mondial à faible coût que les Canadiens ont adopté et utilisent en moyenne 12 millions de fois par jour pour payer et échanger de l'argent avec nos divers produits. Nous offrons aux gens un accès sécurisé à leurs fonds par l'intermédiaire des guichets automatiques, des commerces de détail du Canada et des États-Unis, ainsi que des services Web Interac en ligne pour les achats faits par Internet et Virement Interac pour les virements de fonds en ligne sécurisés entre particuliers, ce dernier service étant de plus en plus utilisé par les entreprises, notamment les PME, comme solution de rechange aux chèques électroniques. De plus, le service Flash Interac, la version sans contact sécurisée de Débit Interac, est largement utilisé par les détaillants à l'échelle du Canada et offre la plateforme pour les paiements de proximité par téléphone cellulaire au moyen de la communication en champ proche. Nous sommes également un chef de file en matière de prévention et de détection des cas de fraude.

À cet égard — et c'est un point qui intéressera particulièrement le comité dans le cadre de son étude —, il est essentiel de limiter la fraude pour maintenir la confiance à l'égard des paiements électroniques. J'ai le plaisir de signaler que les pertes attribuables à la fraude par carte de débit Interac ont atteint le niveau le plus bas jamais enregistré en 2013. En effet, les pertes subies par les institutions financières sont passées d'un sommet de 142 millions de dollars en 2009 à 29,5 millions de dollars en 2013. De ce montant, seulement 7,3 millions de dollars, soit 25 p. 100, sont liés à l'exploitation de la fraude au Canada. Ces chiffres continueront de baisser, comme ils le font actuellement alors que nous nous préparons à desservir tous les points de vente d'ici la fin de 2015.

Nous vous rappelons que les transactions Interac fonctionnent selon un modèle de disponibilité des fonds, ce qui signifie qu'il n'y a aucune contre-passation pour les marchands. Les consommateurs sont d'ailleurs entièrement protégés contre les transactions frauduleuses en vertu de notre politique zéro responsabilité. Au bout du compte, les produits de débit sont conçus pour aider les gens à accéder à leur argent dans leur compte bancaire. Ils doivent donc être protégés convenablement. Le débit est notre champ d'expertise, et lorsque nous avons le contrôle de l'environnement des paiements, nous fournissons la preuve de nos compétences en prévention de la fraude à l'échelle de nos solutions de paiement.

Les Canadiens aiment utiliser nos produits et ils tiennent pour acquise l'accessibilité de ces solutions de paiement par l'entremise de canaux mobiles. L'an dernier, nous avons effectué avec succès les toutes premières transactions de débit au Canada au moyen d'un téléphone cellulaire doté de la technologie de communication en champ proche, et nous avons été parmi les premiers à l'échelle mondiale à la faire depuis un réseau de débit national. De plus,

anywhere Interac Flash is accepted. In addition, our leading Interac e-Transfer P2P solution is also widely offered through financial institutions' mobile banking platforms.

We are actively working with financial institutions to support their mobile implementations, ensuring that customers will have the choice to use debit to pay with their mobile device. Ultimately, we will continue to innovate and go where there is consumer and merchant need and where it makes most sense.

Canada has a highly competitive and innovative payments environment, and additional competition is constantly emerging. As you heard, the range of non-traditional players involved in the payments system continues to expand, as do the array of business and technology models through which payment services are delivered to consumers, merchants and small and medium-sized businesses and large businesses.

By developing the Code of Conduct for the Credit and Debit Card Industry in Canada in 2010, the government clearly recognized the need for stronger checks and balances to address the obfuscation and other tactics that had the potential to create an unhealthy competitive environment in the retail payments environment. We firmly believe that the code and underlying public policy objectives should be maintained for payment technologies, including mobile, and should be considered a foundation for future efforts.

In summary, we are focused on bringing innovations to the payments marketplace and believe that new products and enhancements should derive tangible value to end users. With this forward-looking focus, it is our view that the regulatory framework should continue to evolve to alleviate any competitive inequities and to allow for a smooth path for payments innovation. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you for your opening comments. Mr. Murphy.

Barry Murphy, Director, Government Relations, Canada and Latin America, PayPal: Mr. Chairman, good morning and thank you for the opportunity to be here today. I'm the director of government relations for PayPal in Canada. PayPal is an eBay Inc. company. eBay connects millions of buyers and sellers through the world's largest global online marketplace, and eBay enabled \$205 billion in global commerce last year. PayPal was

comme vous l'avez entendu lors du témoignage de la Banque Royale du Canada, le Portefeuille RBC optimisé par le Nuage sécurisé RBC est compatible avec Flash Interac. Les clients de RBC peuvent donc utiliser le Portefeuille RBC pour régler des paiements partout où Flash Interac est accepté. En outre, notre solution de paiement entre particuliers Virement Interac de premier plan est aussi largement offerte par l'intermédiaire des plateformes bancaires mobiles des institutions financières.

Nous travaillons activement avec ces dernières afin de soutenir leurs applications mobiles et de nous assurer que les consommateurs auront le choix de payer par débit au moyen de leur appareil mobile. Essentiellement, nous continuerons d'innover et d'aller de l'avant pour répondre aux besoins des consommateurs et des marchands là où il nous semble sensé de le faire.

Le Canada offre un environnement très concurrentiel et novateur dans le secteur des paiements, et de nouveaux joueurs font sans cesse leur apparition. Comme vous l'avez entendu, la gamme d'intervenants qui participent au système de paiement continue de croître. C'est aussi le cas des modèles commerciaux et technologiques par l'intermédiaire desquels les services de paiement sont offerts aux clients, aux commerçants et aux entreprises de toutes tailles.

En mettant en œuvre le Code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit en 2010, le gouvernement a reconnu clairement qu'il était nécessaire d'établir un meilleur équilibre afin d'aborder les problèmes du brouillage et d'autres tactiques susceptibles de créer une concurrence malsaine au sein de l'environnement des paiements de détail. Nous croyons fermement que le code de conduite et les objectifs de politique publique qui le sous-tendent devraient être maintenus pour les technologies de paiement, notamment le paiement mobile, et devraient servir de base aux initiatives futures.

En résumé, nous sommes déterminés à proposer des innovations sur le marché des paiements et nous croyons que les nouveaux produits et les améliorations apportées devraient offrir un avantage concret aux utilisateurs finaux. Nous sommes tournés vers l'avenir et c'est pourquoi nous sommes d'avis que le cadre réglementaire devrait continuer d'évoluer afin d'atténuer les inégalités concurrentielles et de favoriser l'innovation dans le secteur des paiements. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

Le président : Merci de votre exposé. Monsieur Murphy.

Barry Murphy, directeur, Relations gouvernementales, Canada et Amérique latine, PayPal : Monsieur le président, bonjour et merci de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui. Je suis directeur des relations avec le gouvernement pour PayPal au Canada. PayPal est une filiale d'eBay Inc. eBay met en rapport des millions d'acheteurs et de vendeurs dans le plus vaste marché en ligne qui soit dans le monde; des échanges commerciaux d'une

founded in 1998 to allow users to transfer money or pay securely online. PayPal has 148 million active registered accounts globally and 5.5 million here in Canada.

PayPal's roots in the payments industry have always been digital and mobile. Today, PayPal is at the forefront of digital commerce by helping businesses compete and by providing people with simple, secure ways to shop, donate or send money. One dollar in every \$6 spent on e-commerce globally is spent through PayPal.

Allow me to describe how PayPal works. You sign up for a free PayPal account either online or with the PayPal mobile app. You then link your bank account, credit and/or debit cards to that account. This enables you to make highly secure transactions online without sharing any of your account details.

Security is the fundamental building block of PayPal's business. PayPal allows people to send money or pay for goods and services without having to expose their financial and banking information to businesses or other PayPal users. It also allows businesses to receive payments without the cost and potential liability associated with processing and securing sensitive financial information.

In your physical wallet, you probably have cash, a debit card and a credit card or two. Think of PayPal as your digital wallet, where you access your money from your PayPal account, on your laptop or smartphone, to shop online across Canada and millions of places globally.

I know this committee has been looking at issues surrounding digital and virtual currencies. While PayPal is a digital payments company, it does not accept virtual currencies for payment. We do believe that bitcoin may play an important role in payments in the future, and we're actively looking at ways to enable it within PayPal, but for now we have no plans.

Online commerce is booming across Canada. Fifty-six per cent of Canadian Internet users said they bought goods or services online last year. However, businesses in Canada are at the early stages of their online journey as only 20 per cent of them sell online, according to recent data.

Small businesses are a critical engine of the Canadian economy. Every five minutes, a small business signs up to accept PayPal payments and opens their virtual doors to new consumers in Canada and around the world. There are no set-up costs associated or hidden fees for a small business to start accepting payments in multiple currencies via PayPal. Our fees are transparent and published on our website.

valeur de 205 milliards de dollars y ont été enregistrés l'an dernier. Créée en 1998 pour faciliter les virements et les paiements sécuritaires en ligne, PayPal a 148 millions de comptes actifs globalement, dont 5,5 millions ici au Canada.

PayPal a toujours œuvré dans les segments mobile et numérique de l'industrie des paiements. Aujourd'hui, l'entreprise se trouve au premier plan du commerce numérique; elle facilite la concurrence et fournit des moyens simples et sûrs de faire des achats, des dons ou des virements. Pour chaque tranche de six dollars dépensés en ligne, un dollar passe par PayPal.

Permettez-moi de vous expliquer le fonctionnement de PayPal. Vous ouvrez gratuitement un compte PayPal en ligne ou au moyen de l'application mobile PayPal. Vous reliez ensuite votre compte PayPal à votre compte de banque, à une carte de crédit et/ou une carte de débit. Vous pouvez ainsi effectuer des transactions en ligne de façon hautement sécuritaire sans devoir divulguer de renseignements sur votre compte.

Chez PayPal, la sécurité occupe une place fondamentale. PayPal permet aux gens d'envoyer de l'argent ou d'acheter des biens et des services sans devoir communiquer de renseignements financiers ou bancaires à des entreprises ou à d'autres utilisateurs de PayPal. Les entreprises peuvent aussi recevoir des paiements sans les coûts ou l'éventuelle responsabilité associés au traitement et à la protection de renseignements financiers de nature délicate.

Votre portefeuille matériel contient probablement de l'argent, une carte de débit et une carte de crédit. PayPal est comme un portefeuille numérique dans lequel vous pouvez puiser des sommes de votre compte PayPal à partir de votre ordinateur personnel ou d'un téléphone intelligent en vue d'effectuer des achats en ligne au Canada et dans des millions de magasins dans le monde.

Je sais que le comité examine les questions qui touchent les devises numériques et virtuelles. PayPal est une entreprise de paiements numériques, mais elle n'accepte pas les devises virtuelles. Nous croyons que le bitcoin jouera un rôle important dans les paiements et nous cherchons activement des moyens de l'admettre au sein de PayPal, mais nous n'avons rien à annoncer pour l'instant.

Le commerce en ligne est en plein essor au Canada. En tout, 56 p. 100 des utilisateurs d'Internet au Canada disent avoir acheté des biens ou des services en ligne l'an dernier. Cependant, comme l'indiquent de récentes données, les entreprises canadiennes en sont aux premiers pas de leur périple en ligne, car seulement 20 p. 100 d'entre elles vendent des produits en ligne.

Les petites entreprises constituent un moteur économique important au Canada. Toutes les cinq minutes, une petite entreprise s'inscrit auprès de PayPal pour accepter des paiements et ouvrir virtuellement ses portes à de nouveaux consommateurs au Canada et ailleurs dans le monde. Il n'y a pas de coût d'installation ni de coût caché pour les petites entreprises qui veulent accepter des paiements en devises étrangères par l'entremise de PayPal. Les frais imposés par PayPal sont transparents et indiqués sur son site web.

Led by mobile, the next commerce revolution is under way. Sixty-two per cent of Canadians have a smartphone, the third highest penetration rate in the world. Smartphones are an everyday necessity. This is changing how we shop and pay and how businesses interact with their customers. Last year, PayPal processed \$27 billion in mobile payments, up from \$600 million just three years ago.

PayPal has been processing mobile payments securely since 2006, and Canadians have been using their PayPal accounts to shop for clothing, toys and even car parts from their mobile devices.

We recently teamed up with a Canadian point-of-sale company to offer an innovative new way for cafés, food trucks and restaurants in Toronto to accept payments via PayPal. Using the PayPal mobile app, people can now pay at more than 80 cafés and restaurants in downtown Toronto.

To conclude, PayPal is focused on creating simple and secure experiences so people can shop, donate or send money anytime, anywhere, using any device of their choice. PayPal is helping Canadian businesses of all sizes take advantage of online and mobile commerce and connect with PayPal's 148 million registered accounts around the world.

Thank you again for the opportunity to be here, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you for your opening comments. I will start with Senator Bellemare.

[Translation]

Senator Bellemare: Thank you for being here with us. My first question is about the costs and benefits. Based on your business plan, people are using Interac and PayPal more and more. Can you compare the costs for consumers using your method of payment and those using digital currency?

Is it more beneficial to use Interac or PayPal than digital currency? I am guessing that consumers must pay some fees.

You must have made comparisons. Can you provide us with details?

[English]

Mr. Murphy: While I'm not familiar with the cost structure of the virtual currencies, I do know for our consumers, PayPal is free to use. If there are transaction costs associated with using a virtual currency for the consumer, then, obviously, I think we provide a better value for the consumer in that case.

La prochaine révolution commerciale est déjà amorcée, avec en tête les services mobiles. Soixante-deux pour cent des Canadiens disposent d'un téléphone intelligent, soit le troisième taux de pénétration dans le monde. Les téléphones intelligents sont devenus une nécessité de tous les jours. Notre mode d'achat et de paiement s'en trouve modifié, de même que l'interaction des entreprises avec leurs clients. L'an dernier, PayPal a traité 27 milliards de paiements mobiles, soit 600 millions de dollars de plus qu'il y a trois ans à peine.

PayPal traite les paiements mobiles de façon sûre depuis 2006, et les Canadiens utilisent un compte PayPal pour acheter des vêtements, des jouets et même des pièces automobiles à partir de leurs appareils mobiles.

Récemment, nous avons fait affaire avec une entreprise canadienne ayant des points de vente afin d'offrir aux cafés, aux cantines ambulantes et aux restaurants de Toronto le moyen d'accepter des paiements par l'entremise de PayPal. Au moyen de l'application mobile PayPal, les gens peuvent maintenant effectuer des paiements dans plus de 80 cafés et restaurants du centre-ville de Toronto.

Pour terminer, PayPal cherche à créer des expériences simples et sûres pour que les gens puissent effectuer des achats, des dons et des virements, en tout temps et en tout lieu, à partir de l'appareil de leur choix. PayPal aide les entreprises canadiennes de toutes tailles à tirer parti des possibilités de commerce en ligne et mobile et à établir des liens avec les 148 millions de titulaires de compte PayPal actifs dans le monde.

Merci encore de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président : Merci de votre exposé. Je commencerai par la sénatrice Bellemare.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Merci d'être ici avec nous. Ma première question concerne les coûts et les bénéfices. Selon votre plan d'affaires, les gens utilisent de plus en plus Interac et PayPal. Êtes-vous en mesure de comparer le coût d'utilisation pour le consommateur entre votre mode de paiement et celui de la monnaie numérique?

Est-ce plus avantageux d'utiliser Interac ou PayPal que la monnaie numérique? J'imagine que le consommateur doit assumer certains coûts?

Vous avez dû faire des comparaisons. Pouvez-vous nous donner des précisions?

[Traduction]

M. Murphy : Même si ne suis pas familier avec la structure de coût des monnaies virtuelles, je sais que nos consommateurs peuvent utiliser PayPal gratuitement. Si le consommateur doit assumer des coûts pour les transactions effectuées avec une monnaie virtuelle, alors il me semble évident que nous offrons une solution plus avantageuse en pareil cas.

[Translation]

Senator Bellemare: Who pays for PayPal services? Is it the sellers or the retailers?

[English]

Mr. Murphy: It's the seller. The merchants pay the fees.

Ms. Hubberstey: For Interac, the transactions for a consumer would be part of one's banking package. For example, I have a banking package and I get unlimited debits, whether that's cheque, cash withdrawal or whether I'm paying at a retailer with Interac Debit.

On the other side, for the merchants, we are an incredibly low-cost option for merchants to accept payments. Our wholesale rate to the market is 0.65 of one penny. The payment provider then marks it up, a Moneris or Chase payment. The average in Canada is 3 to 5 cents for a merchant, depending on the size of merchant and transaction. When I talk about cost, we're low-cost for use and acceptance.

[Translation]

Senator Bellemare: My understanding is that there are costs that might not be visible, but they are there somewhere. They are distributed in all sorts of ways.

I read an article with a quote from a Goldman Sachs Investment Banking report. It was a quote by Michael Citrome, a tax litigation lawyer for Spiegel Sohmer, and I quote:

[English]

If I were payment processor like PayPal or Moneris, I would be very worried about the rise of virtual currencies and how they are going to affect my business.

[Translation]

Can you elaborate on that quote?

[English]

Mr. Murphy: I have not seen the article. I'm sure there are people in our company who are watching virtual currencies very closely, both how they develop and how they may interact with our products in the future. Whether they are worried about that or not, I honestly don't know.

Ms. Hubberstey: As I said in my opening comments, the payments marketplace is one of the most highly competitive and active, probably more than any other part of financial services today, and I think everybody is putting out a value proposition to users. I talked about providing that value to the end users, and that's what we do every day, trying to make sure that you want to be top of physical wallet or top of virtual wallet. You want people to choose you so you put that value proposition, and part of our big value proposition is low fraud. We're accessing people's

[Français]

La sénatrice Bellemare : Qui paie pour le service PayPal? Ce sont donc les vendeurs, les détaillants?

[Traduction]

M. Murphy : C'est le vendeur, le marchand qui paie les frais.

Mme Hubberstey : Pour Interac, les transactions feraient partie du forfait bancaire des consommateurs. Par exemple, j'ai un forfait bancaire qui me permet de faire un nombre illimité de débits, que ce soit sous forme de chèques, de retraits en espèces ou de débits Interac chez un détaillant.

D'autre part, notre service constitue une solution incroyablement peu chère pour les marchands qui acceptent les paiements. Notre tarif de gros sur le marché est de 0,65 cents. Le fournisseur de paiement consigne alors la transaction, qu'il s'agisse de Moneris ou de Chase. Les frais moyens au Canada sont de 3 à 5 cents pour un marchand, dépendamment de la taille du marchand et de la transaction. Sur le plan du coût, notre solution est économique à utiliser et à accepter.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Ce que je comprends, c'est qu'il y a des coûts, qui ne sont peut-être pas visibles, mais ils sont quelque part. Ils sont répartis de toutes sortes de manières.

J'ai lu un article qui contient une citation d'un rapport de Goldman Sachs Investment Banking. Il s'agit d'une citation de Michael Citrome, avocat spécialisé en litige fiscal chez Spiegel Sohmer, et je cite, en anglais :

[Traduction]

Si j'étais un processeur de paiements comme PayPal ou Moneris, je m'inquiérais beaucoup de l'appréciation des monnaies virtuelles et de son incidence sur mes activités.

[Français]

Pouvez-vous nous en dire plus sur cette citation?

[Traduction]

M. Murphy : Je n'ai pas vu l'article. Je suis certain qu'il y a des gens qui suivent de très près les monnaies virtuelles dans notre entreprise afin de voir comment elles évoluent et quels effets elles pourraient avoir sur nos produits dans l'avenir. Mais honnêtement, je ne sais pas si cela les inquiète.

Mme Hubberstey : Comme je l'ai indiqué dans mon exposé, le marché des paiements est un des plus concurrentiels et des plus actifs, probablement plus que tout autre service financier aujourd'hui, et je pense que tout le monde offre une solution avantageuse aux utilisateurs. J'ai indiqué qu'il fallait offrir cet avantage aux utilisateurs finaux, et c'est ce que nous faisons chaque jour en essayant de leur permettre de tirer le meilleur parti de leur portefeuille physique ou virtuel. Nous voulons que les gens nous choisissent; nous leur proposons donc une solution

money in their bank accounts, and they want to make sure that that's protected. That's what we drive to do — protect the money in their bank accounts.

[Translation]

Senator Bellemare: You talked about a code. Can the code apply to digital currencies?

[English]

Ms. Hubberstey: It was developed to deal with the issues happening at the retail payments base. I think it has been an effective tool to be able to deal with those issues. I think as you look at the area of virtual currencies, it would be interesting to look at it. I wouldn't say it is necessarily applicable, but it's something to look at.

[Translation]

Senator Maltais: Two things should be clarified. First of all, we have to rush to finish this study, because our chair is getting richer by the day with his bitcoins, which is making me have second thoughts about my decision not to buy them.

My question is for Ms. Hubberstey. Could the ATMs that we find in banks and many other public places include bitcoins one day?

[English]

Ms. Hubberstey: At this point in time, we do not process any of the bitcoin transactions. We have a rule framework in place that any ATM that is connected to our network must follow, whether that's private label or financial institution. At this time, there are no plans. I can't predict the future, but at this time there are no plans to.

[Translation]

Senator Maltais: Precisely, bitcoins are virtual currency, the transaction of tomorrow, based on what we are hearing. Rather than having two or three types of machines for transactions, could there be only one machine to include bitcoin transactions and normal transactions alike? That might be useful for everyone.

[English]

Ms. Hubberstey: As I said, at this time, what our system does is connect people to their bank accounts, their financial institution. That's the role we play and that's our network itself.

Whether there is opportunity in the future, certainly, virtual currency is an issue that everybody, like my colleague at PayPal, is looking at quite closely. This study is very proactive on the Senate

avantageuse, qui affiche notamment un taux de fraude peu élevé. Comme nous accédons à l'argent dans leurs comptes bancaires, les gens veulent être certains que les transactions sont sécuritaires. Nous nous employons donc à protéger l'argent qui se trouve dans les comptes bancaires.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Vous avez parlé d'un code. Est-ce que ce code peut s'appliquer aux monnaies numériques?

[Traduction]

Mme Hubberstey : Ce code a été créé pour résoudre les problèmes qui touchaient les paiements de détail. Je pense qu'il est un outil efficace pour régler ces problèmes. Il serait intéressant d'examiner cette solution pour les monnaies virtuelles. Elle ne serait pas nécessairement applicable, mais elle vaudrait la peine d'être envisagée.

[Français]

Le sénateur Maltais : Il y a deux choses qu'il faudrait éclaircir. Il faut tout d'abord se dépêcher de terminer la présente étude, parce que notre président devient de plus en plus riche chaque jour avec ses bitcoins, ce qui me donne des remords de ne pas en avoir acheté.

Ma question s'adresse à Mme Hubberstey. Est-ce que les guichets automatiques qu'on retrouve dans les banques et dans bon nombre de lieux publics ne pourraient pas un jour inclure le système des bitcoins?

[Traduction]

Mme Hubberstey : À l'heure actuelle, nous ne traitons pas de transactions bitcoin. Nous avons instauré un cadre réglementaire que tous les guichets automatiques connectés à notre réseau doivent suivre, qu'ils soient privés ou qu'ils appartiennent à une institution financière. Nous ne prévoyons rien à cet égard pour l'instant. Je ne peux dire ce qu'il en sera dans l'avenir, mais ce n'est pas quelque chose que nous envisageons pour le moment.

[Français]

Le sénateur Maltais : Justement, c'est une monnaie virtuelle, un mode de transactions d'avenir, selon ce qu'on nous dit. Plutôt que d'avoir deux ou trois comptoirs désignés pour faire des transactions, est-ce qu'on ne pourrait pas en avoir qu'un seul, qui comprendrait à la fois les transactions en bitcoins et les transactions habituelles? Cela pourrait être utile pour tous.

[Traduction]

Mme Hubberstey : Comme je l'ai indiqué, à l'heure actuelle, notre système connecte les gens à leurs comptes bancaires, à leur institution financière. Voilà le rôle que nous jouons avec notre réseau.

Pour ce qui est de dire si nous aurons l'occasion d'agir à cet égard dans l'avenir, il ne fait aucun doute que tout le monde, comme mon collègue de PayPal, surveille étroitement les

Banking Committee's part in looking at the issues around it. I think all stakeholders who are watching this are looking at their own systems to see whether there will be an impact in the future. I think that's a question that everybody is considering for their own systems, and certainly one we're looking at in terms of how this will play in the future. I don't have any answers for you today as to whether that will happen, but it's certainly something that we all look at.

[Translation]

Senator Maltais: We receive many complaints from people who have been victims of hacking attempts at Interac machines. I had an experience like this with my daughter, on December 24 — which is not the best day to have your account locked, especially when you are doing groceries.

Who is responsible in cases like that? Does the bank call us and try to help us out as soon as possible? As soon as there is an attempt — I am not sure how it is done — our bank card is blocked and we receive a call to let us know that there is a problem. Is this the bank's responsibility or Interac's?

[English]

Ms. Hubberstey: It's a partnership. Your relationship is with your financial institution, so they are the contact; they contact you directly. We work in partnership with financial institutions to prevent and detect fraud. This is a collaborative effort; it's everybody's role. So we work very closely with financial institutions, law enforcement and others to make sure that we are monitoring and detecting for fraudulent activity, to make sure that your funds are protected, that if there is criminal activity going on, there's an attempt, that is prevented.

[Translation]

Senator Maltais: I think your system is impeccably effective. Within 30 to 35 minutes, the account is blocked if there is a fraud attempt. When that happens, we can no longer withdraw funds and we can no longer use our card. In my view, your system works perfectly. Does PayPal work in the same way?

[English]

Mr. Murphy: Senator, we do take fraud very seriously and we have significant resources in our company to detect and prevent fraud. We also work very closely with our financial institution partners. In addition to all those efforts, we also have what we call buyer protection and seller protection. So if there is a problem with a transaction, we fully back that transaction and protect the buyer or the seller, or in some cases both, and make them whole, if there is a problem.

monnaies virtuelles. Le Comité sénatorial des banques examine les questions relatives à la monnaie virtuelle de manière très proactive dans le cadre de son étude. Je pense que toutes les parties prenantes qui suivent ce dossier examinent leurs propres systèmes pour voir s'il y aura des conséquences dans l'avenir. C'est là une question que tout le monde considère pour leurs propres systèmes, et c'est certainement quelque chose que nous surveillons pour voir comment les choses évolueront dans l'avenir. Je ne peux vous dire aujourd'hui si cela arrivera, mais nous nous intéressons certainement à la question.

[Français]

Le sénateur Maltais : On reçoit de nombreuses plaintes de citoyens qui ont été victimes de tentatives de piratage dans des comptoirs Interac. J'ai vécu une de ces tentatives avec ma fille, le 24 décembre — qui n'est pas la journée idéale pour se faire verrouiller son compte, surtout lorsqu'on se trouve à l'épicerie.

Qui a la responsabilité dans de tels cas? Est-ce la banque qui nous appelle et qui essaie de nous dépanner le plus rapidement possible? Dès qu'une tentative se produit — je ne sais pas par quel système c'est effectué —, on bloque notre carte de guichet et on nous appelle pour nous dire qu'il y a un problème. Est-ce la banque qui a cette responsabilité ou est-ce Interac?

[Traduction]

Mme Hubberstey : C'est un partenariat. Votre relation est avec votre institution financière; c'est donc elle qui communique directement avec vous. Nous travaillons en partenariat avec les institutions financières pour prévenir et déceler la fraude. C'est un effort de collaboration dans le cadre duquel tout le monde a un rôle à jouer. Nous collaborons donc très étroitement avec les institutions financières, les organismes d'exécution de la loi et d'autres intervenants pour nous assurer de surveiller et de détecter les activités frauduleuses afin de protéger vos fonds et de prévenir les tentatives de fraudes s'il y a des activités criminelles.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je trouve votre système d'une efficacité impeccable. En l'espace de 30 à 35 minutes, le compte est bloqué s'il y a eu tentative de fraude. Dans un tel cas, les fonds ne peuvent plus être retirés, mais on ne peut plus utiliser notre carte. À mon avis, votre système fonctionne parfaitement. En est-il de même pour PayPal?

[Traduction]

M. Murphy : Sénateur, nous prenons la fraude très au sérieux et notre entreprise dispose de ressources considérables pour la détecter et la prévenir. Nous travaillons aussi en très étroite collaboration avec nos partenaires des institutions financières. Outre ces efforts, nous assurons également ce que nous appelons la protection de l'acheteur et du vendeur. Si un problème survient dans une transaction, nous assumons entièrement la transaction et nous protégeons l'acheteur ou le vendeur, les dédommageant dans certains cas.

Senator Massicotte: Thank you for being with us this morning. You are obviously two very important contributors to our payment system. Thank you for your contribution.

To put your experience in perspective, could you tell me, if you look at the number of transactions in Canada, what percentage is Interac and what percentage is PayPal, of the total number of transactions? And maybe what percentage is cash, if you wish.

Ms. Hubberstey: When you look at electronic payments, Interac is around 55 per cent of all card-based transactions, and that's versus credit card combined, so it's electronic. Where you still see cash as a heavy player is in the low-ticket space, the under \$20. When you start to factor that in, it's still relevant, but a lot of these contact technologies, like our Interac Flash, are to move into that space to try to take market share there.

Do you want to speak to the PayPal and that side of things?

Mr. Murphy: Sure. The percentage I gave globally of one in six e-commerce transactions being through PayPal, I think that number is probably fairly consistent in Canada, so that puts us at about 15 per cent. We do approximately 9 million transactions a day globally, so I would guess the number, if you took the Canadian population and did quick math, is probably similar to that.

Senator Massicotte: Fifteen per cent of all Canadians' electronic transactions are PayPal and 55 per cent are Interac?

Ms. Hubberstey: They're different. PayPal is more the e-commerce side of things.

Senator Massicotte: Yes, I appreciate that.

Ms. Hubberstey: I'm speaking more of the card-based. We do have a P2P money transfer service. We also have Interac Online. Our transactions are about 12 million daily within Canada, so we're very much domestic. To do the pie chart and split things out, it would be a bit of comparing different methods, different forms.

Senator Massicotte: Both of you are experts. Obviously, you know your merchants very well, because they're your customers. They're the intermediary for which people use your product.

Having said that, I want to pick your brain a little bit. The current code of conduct of the merchants of card-based transactions allows merchants, since approximately a couple of years ago, to offer discounts to customers.

In both your cases — compared to, say, credit cards — you are significantly cheaper and less expensive to use. Therefore, there's no question some merchants would favour customers paying via

Le sénateur Massicotte : Merci de comparaître ce matin. À l'évidence, vous faites tous les deux une importante contribution à notre système de paiement, et je vous en remercie.

Pour mettre votre expérience en perspective, pourriez-vous me dire quel pourcentage du nombre total de transactions au Canada est effectué respectivement par Interac et PayPal? Si vous le souhaitez, vous pourriez peut-être nous indiquer le pourcentage de transactions faites au comptant.

Mme Hubberstey : Si on examine les paiements électroniques, environ 55 p. 100 des transactions effectuées par cartes sont faites avec Interac par rapport à celles faites par cartes de crédit, c'est-à-dire par voie électronique. Les transactions au comptant sont encore très utilisées dans le segment des transactions de moins de 20 \$. Quand on commence à tenir compte de ce facteur, ces transactions sont encore pertinentes, mais un grand nombre des technologies de contact, comme notre Interac Flash, visent à envahir ce segment pour tenter de s'emparer d'une part de marché.

Voulez-vous traiter du point de vue de PayPal?

M. Murphy : Volontiers. Le pourcentage relevé à l'échelle internationale, selon lequel une transaction de commerce électronique sur six est effectuée par PayPal, s'applique probablement de façon assez uniforme au Canada; c'est dont environ 15 p. 100. Nous traitons environ 9 millions de transactions par jour dans le monde. Je suppose que si on fait un bref calcul en prenant la population canadienne, on arriverait probablement à un résultat similaire.

Le sénateur Massicotte : Quinze pour cent des transactions effectuées au Canada se font par PayPal et 55 p. 100 se font par Interac?

Mme Hubberstey : Ces transactions sont différentes. PayPal s'utilise plus pour le commerce électronique.

Le sénateur Massicotte : Oui, je le comprends.

Mme Hubberstey : Je parle davantage des transactions par carte. Nous offrons un service de virement de fonds entre personnes, ainsi qu'Interac en ligne. Nous traitons environ 12 millions de transactions chaque jour au Canada; nous sommes donc très actifs au pays. Si on voulait faire la ventilation sur un graphique à secteurs, cela équivaldrait un peu à comparer des méthodes ou des formes différentes.

Le sénateur Massicotte : Vous êtes tous les deux des experts en la matière. De toute évidence, vous connaissez fort bien les commerçants, puisqu'ils sont vos clients, les intermédiaires par lesquels les gens utilisent vos produits.

Cela dit, je veux vous interroger un peu. Le code de conduite actuel des marchands concernant les transactions par carte leur permet depuis environ deux ans d'offrir des rabais aux clients.

Si on les compare aux cartes de crédit, par exemple, vos services sont beaucoup moins chers à utiliser. Il ne fait donc aucun doute que certains marchands préféreraient que les clients

your services rather than with credit cards. It looks like the credit card market — and your own, Interac — you're being challenged in the last couple of years. They are doing a pretty good job of capturing the marketplace.

What is it the merchants offering part of that cost to discount through their customers to favour you and also favour themselves?

Ms. Hubberstey: It is certainly a conversation we're having with the merchant community. It's an active conversation. You point out that the code of conduct has a provision to allow for merchants to discount paying with Interac Debit.

What we tend to see is that smaller merchants do it. We're working with the Canadian Federation of Independent Business, and they're doing an active outreach to the small business community to talk about those choices that they have and to be able to offer that discount. As you point out, there's a benefit to them for a customer pulling out Interac versus their premium credit card.

I think that's something that will continue to increase, but it's certainly an active conversation that we're having with merchants to educate them about that ability.

Senator Massicotte: I don't see it anywhere. I don't know of any merchants offering that discount.

Ms. Hubberstey: I live in the Beaches area of Toronto and I see a lot in my local community. I see merchants, particularly small restaurants, that are accepting Interac and cash. They do not accept credit card payments because they can't afford the cost. I see others offering a discount if it's cash or Interac.

The code has been out since mid-2010. I know it's four years later, but I think this is a matter of educating, and it's an active role we're playing in educating the merchant community about that opportunity.

Mr. Murphy: If I may, the PayPal relationship with the merchant is slightly different in the sense that we offer very transparent flat-rate pricing. It's available on our website. The merchant knows exactly what they're going to pay for the transactions they process using PayPal.

It does not matter to the merchant what funding source you use within your PayPal wallet to pay that. So if you're funding it with a very expensive credit card, the merchant is still paying the flat fee. So it's a slightly different relationship that we have with the merchants. We say we're charging you this percentage; that's it.

Senator Massicotte: While we have Interac here, a couple of years ago, from my knowledge, even Interac business, the debit card flat fee, was being challenged by some new entrants to the

paient à l'aide de vos services plutôt qu'en utilisant des cartes de crédit. Il semble que sur le marché des cartes de crédit — et le vôtre, Interac —, vous allez avoir des défis à relever au cours des prochaines années. Ces entreprises savent s'y prendre pour s'emparer du marché.

Quel rabais les marchands offrent-ils donc à leurs clients pour vous favoriser et se favoriser eux-mêmes?

Mme Hubberstey : Il est certain que nous discutons activement de la question avec les marchands. Vous avez indiqué que le code de conduite prévoit une disposition autorisant les marchands à offrir des rabais pour les débits Interac.

Ce que nous avons tendance à remarquer, c'est que ce sont les plus petits marchands qui l'offrent. Nous travaillons avec la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, qui sensibilise activement le milieu de la petite entreprise pour l'informer des choix dont il dispose et de la possibilité d'offrir ce rabais. Comme vous l'avez souligné, il est avantageux pour ces entreprises que les clients utilisent Interac plutôt que leur carte de crédit privilégiées.

Je pense que c'est quelque chose qui continuera d'augmenter, mais nous en parlons certainement de façon active avec les marchands pour les informer de cette possibilité.

Le sénateur Massicotte : Je ne le vois nulle part. Je ne connais aucun marchand qui offre ce rabais.

Mme Hubberstey : Je vis dans les environs des plages de Toronto et j'observe bien des choses dans ma communauté locale. Je constate que des marchands, particulièrement dans les petits restaurants, acceptent les transactions Interac et au comptant. Ils n'acceptent pas les paiements par carte de crédit, car ils ne peuvent se permettre de payer le coût. D'autres offrent un rabais si on paie comptant ou par Interac.

Le code est en vigueur depuis le milieu de 2010. Je sais que cela fait quatre ans, mais je pense que c'est une question de sensibilisation, et nous jouons un rôle actif afin d'informer les marchands de cette possibilité qui s'offre à eux.

M. Murphy : Si vous me le permettez, je ferais remarquer que la relation de PayPal avec les marchands est légèrement différente, car nous offrons un taux fixe très transparent, qui figure sur notre site web. Le marchand sait exactement ce qu'il devra payer pour les transactions effectuées par l'entremise de PayPal.

La source des fonds que vous utilisez dans votre portefeuille PayPal n'a aucune importance pour le marchand. Si vous l'alimentez avec une carte de crédit très chère, le marchand ne paie toujours que le taux fixe. La relation est donc légèrement différente des marchands. Nous les informons que nous leur imposons un certain pourcentage, et c'est tout.

Le sénateur Massicotte : Je profiterais du fait que nous recevons une représentante d'Interac pour faire remarquer qu'il y a quelques années, à ce que je sache, même les transactions

marketplace, whereby Visa and MasterCard were also introducing their debit cards, but not on a flat-fee basis or not as cheap as yours.

How are they doing compared to yours? Are they capturing a greater share of the marketplace? Does the consumer know the difference?

Ms. Hubberstey: Certainly we have a multi-debit network now in Canada. I think our biggest competition right now is credit. Canadian consumers tend not to make a big differentiation between credit and debit. They're putting their coffee and sandwich on a credit card equally as pulling out Interac. So that, right now, is our more imminent competitive threat.

We are still low cost. If I compare a bag of groceries at your local grocery store, they probably pay around 3 to 4 cents for a \$100 bag from paying with Interac, and that's whether it's \$100, \$200 or \$300. For a competitive Visa debit, it would be around 40 cents; and then up, \$200 bag, 80 cents; and a basic credit card would be, at minimum, \$1.50. Then you add premium on top of that, and that escalates as the bag of groceries escalates.

But for us, we're still flat fee and we still offer that value proposition to merchants. That is our strategic approach.

Senator Massicotte: So the Visa, MasterCard debit cards are 10 times yours, and the credit card is actually 10 times their own debit card. Yet there's no differentiation; the merchant is not yelling for help.

Ms. Hubberstey: Right now, the way the code of conduct came in, Provision 6 said that you can't have competitive offerings on the same card going after the same transaction type. The strategy was that basically they would ride our ubiquitous acceptance for a period of time and then we get kicked off the card once all merchants accept it.

Right now, the code prohibits competitive networks from competing for the same transaction type. So you do see co-batched cards today, Visa Debit and Interac. Interac is for point-of-sale domestically, the Visa Debit is for online international point-of-sale debit and for e-commerce.

Senator Ringuette: Thank you for being here.

My question will start with Mr. Murphy. Am I correct in assuming that PayPal is not part of the Canadian payments system regulation?

Mr. Murphy: That is correct.

Senator Ringuette: So PayPal is not regulated in Canada, in comparison to Interac and so forth?

Mr. Murphy: That is correct.

Interac et le taux fixe des cartes de débit ont été contestés par de nouveaux arrivants sur le marché, alors que Visa et MasterCard lançaient eux aussi leurs cartes de débit, sans toutefois offrir un taux fixe ou des frais aussi bas que les vôtres.

Comment ces services se comparent-ils aux vôtres? Occupent-ils une plus grande part de marché? Le consommateur fait-il la différence?

Mme Hubberstey : Il y a certainement un réseau multi-débit au Canada actuellement. Je pense que le crédit est maintenant notre plus grand concurrent. Les consommateurs canadiens tendent à ne pas faire grand différence entre le crédit et le débit. Ils paient leur café et leur sandwich indifféremment avec leur carte de crédit ou Interac. Le crédit constitue donc notre concurrent le plus menaçant et le plus imminent.

Nos services sont encore à faible coût. Pour un sac d'épicerie acheté au magasin local, les marchands paient probablement 3 ou 4 cents pour une facture de 100 \$ si on paie par Interac, et les frais sont les mêmes si la facture s'élève à 100, 200 ou 300 \$. Avec une carte de débit concurrente de Visa, les frais seraient probablement de 40 cents environ, puis de 80 cents pour un sac de 200 \$; pour une carte de crédit de base, les frais seraient d'au moins 1,50 \$, montant auquel il faudrait ajouter la prime, et les frais gonflent à mesure que le prix du sac d'épicerie augmente.

Pour notre part, nous imposons toujours un taux fixe et nous offrons encore cette proposition avantageuse aux marchands. C'est notre approche stratégique.

Le sénateur Massicotte : Les frais des cartes de débit de Visa et de MasterCard sont donc 10 fois plus élevés que les vôtres. Pourtant, on ne fait pas la différence et les marchands ne crient pas à l'aide.

Mme Hubberstey : À l'heure actuelle, l'article 6 du code de conduite stipule qu'on ne peut offrir des applications concurrentes sur la même carte pour le même type de transaction. La stratégie consistait essentiellement à profiter de notre acceptation universelle pendant une certaine période, pour ensuite nous évincer une fois que tous les marchands acceptent le service.

Actuellement, le code interdit aux réseaux concurrents de se faire concurrence pour le même type de transaction. Il existe donc maintenant des cartes bimarques pour le service débit de Visa et d'Interac. Interac sert pour les transactions effectuées à des points de vente au pays, alors que la carte débit de Visa est utilisée pour les transactions en ligne faites à des points de vente internationaux et pour le commerce électronique.

La sénatrice Ringuette : Merci de témoigner.

Je commencerai par interroger M. Murphy. Ai-je raison de présumer que PayPal n'est pas visé par le règlement canadien qui régit le système de paiements?

M. Murphy : C'est exact.

La sénatrice Ringuette : Donc, PayPal n'est pas réglementée au Canada, contrairement à Interac et les autres?

M. Murphy : C'est exact.

Senator Ringuette: What would be your fraud file? Do you have a fraud file? Are you susceptible to fraud? Earlier you said that you would compensate both the customer and the merchant in such a case. So what is your fraud risk?

Mr. Murphy: We have significant resources at the corporate level that we apply to all our transactions globally to reduce the rate of fraud. I do not know exactly what our fraud percentage is, but I know it's extremely low. In addition to that, as I said, we have the buyer and seller protections that we believe protect the consumers and the merchants in the transaction.

Senator Ringuette: I understand the PayPal process. The consumer puts an amount of money into a PayPal account and uses that to pay for merchandise. You're a facilitator, shall I say, in the process.

Mr. Murphy: The example you gave is that someone put money in a PayPal account. That's one way that people can fund a transaction through PayPal. Many fund it through a direct connection with their bank account. Many fund it directly with a credit card. So in addition to our fraud controls, you also have our financial partners who are also very involved in these transactions.

Senator Ringuette: So from the merchant perspective in that scenario, the merchant would have to pay the rate of non-present consumer.

Mr. Murphy: The merchant pays the flat rate that we provide, that we charge the merchant, regardless of how the individual customer funds the transaction.

Senator Ringuette: Who assumes the credit card cost? You assume the merchant credit card cost?

Mr. Murphy: In that case, we are paying the interchange fee, if it's funded by a credit card.

Senator Ringuette: Yes, I understand that. Let's say, for instance, at a rate of 3 per cent credit card merchant fees, what would be your pass-on rate to a merchant?

Mr. Murphy: Our rates are on our website. Our standard rate is 2.9 per cent plus 30 cents. In that case, it's essentially 3.2 per cent. We would probably be losing some money in the transaction.

Senator Ringuette: Interesting. Yes, I'm very much interested in the entire credit card scenario, but initially we're having this meeting to discuss the issue of bitcoin and bit payment. Which one of you would be more susceptible in the near future to accept a transaction with bitcoins?

Ms. Hubberstey: Right now, our model is right into the bank account of a consumer. So our model today does not see an association with the bitcoin or the virtual currency piece.

Senator Ringuette: So in order for Interac to enable bitcoin payments, your bank would have to accept a bitcoin account?

La sénatrice Ringuette : Comment est votre dossier sur les fraudes? En avez-vous un? Êtes-vous susceptibles de faire l'objet de fraude? Précédemment, vous avez dit que vous indemniseriez le client et le marchand, dans un tel cas. Quel est donc votre risque de fraude?

M. Murphy : Nous avons, à l'échelle de l'organisation, d'importantes ressources que nous appliquons à toutes nos transactions pour réduire le taux de fraudes. Je ne connais pas le pourcentage exact de fraudes, mais je sais qu'il est très faible. De plus, comme je l'ai dit, nous avons des mesures de protection des acheteurs et des commerçants qui font des transactions.

La sénatrice Ringuette : Je comprends le processus de PayPal. Le consommateur met un montant d'argent dans un compte PayPal et l'utilise pour payer les marchandises qu'il achète. Vous êtes un facilitateur, si je puis m'exprimer ainsi.

M. Murphy : Selon votre exemple, la personne met de l'argent dans un compte PayPal. C'est une manière de payer en utilisant PayPal. Bien des gens provisionnent le compte au moyen d'un lien direct avec leur compte de banque, et d'autres, avec leur carte de crédit. Donc, en plus de nos mesures de lutte contre la fraude, il y a nos partenaires financiers qui interviennent considérablement dans les transactions.

La sénatrice Ringuette : Donc, du point de vue du marchand dans un tel scénario, le marchand devrait payer le taux d'un consommateur qui n'est pas présent.

M. Murphy : Le marchand paie le taux fixe que nous exigeons, peu importe la façon dont le client finance la transaction.

La sénatrice Ringuette : Qui assume le coût lié à la carte de crédit? Vous assumez le coût lié à la carte de crédit du marchand?

M. Murphy : Dans ce cas, nous payons les frais d'interchange, si le paiement est fait par carte de crédit.

La sénatrice Ringuette : Oui, je comprends cela. Si le taux exigé du marchand pour chaque transaction par carte de crédit est de 3 p. 100, quel taux exigeriez-vous du marchand?

M. Murphy : Nos taux sont sur notre site web. Notre taux de base est de 2,9 p. 100, plus 30 cents. Dans ce cas, c'est 3,2 p. 100. Nous perdriions sans doute de l'argent avec la transaction.

La sénatrice Ringuette : C'est intéressant. Oui, toute la question des cartes de crédit m'intéresse, mais le but de notre séance est de discuter de la question des bitcoins et du paiement par bitcoins. Lequel d'entre vous risque le plus, dans un proche avenir, d'accepter les bitcoins comme mode de paiement?

Mme Hubberstey : En ce moment, selon notre modèle, nous accédons directement au compte de banque du consommateur. Notre modèle actuel n'est donc pas propice à une association avec Bitcoin ou à l'utilisation de monnaies virtuelles.

La sénatrice Ringuette : Donc, pour qu'Interac accepte le bitcoin, il faudrait que la banque accepte aussi le compte Bitcoin?

Ms. Hubberstey: Yes, exactly.

Senator Ringuette: Mr. Murphy?

Mr. Murphy: That would be similar for a PayPal account as well. We would have to decide to allow bitcoin as a payment mechanism within the PayPal wallet. We have no plans to do that at this time. We're watching it carefully, looking at all the issues surrounding security, fraud and transparency. But at this time, we have no plans to implement it in the PayPal wallet.

Senator Tkachuk: Just a couple of questions, because we are here looking at digital currency. For a digital currency like bitcoin to be useful, would it not require organizations like yours to be used? In other words, how could bitcoin be used without you?

Mr. Murphy: I think the simple answer right now is transactions that are occurring with bitcoin are essentially peer-to-peer transactions, separate from the traditional financial payment mechanisms that we and others represent. It really is, "I want to pay you in bitcoin; therefore, I buy bitcoins, I send them to you." I'm not an expert. I don't know how that transaction works or what the charges or fees are, but right now it's completely separate from the traditional financial payment networks. For it to come into our networks, we would have to be the ones who chose to do so.

Senator Tkachuk: Bitcoin is sort of like a foreign currency, in the sense that to get universal access of the cash or value that's represented in the bitcoin, for instance, if you want to go buy a shirt downtown, you can't use that bitcoin if it only has minimal use by retailers. Sooner or later, that bitcoin has to be exchanged for the currency of the marketplace you're in, whether it's U.S. or Canadian dollars or euros. If we see it that way, then your bitcoin would have to become part of the regular financial marketplace before it could be useful on a universal basis. That is what I'm trying to get at, I would guess.

Mr. Murphy: I think that's accurate.

Senator Tkachuk: I'm not sure, but I think I'm getting it, so I'm good.

The Chair: I'm going to move to round two.

Senator Massicotte: Further to what Senator Tkachuk said, his words are complicated, but what you're really saying is that the reason you don't get into the bitcoin is because it's not very dominant or voluminous. It's not used very much, still a very marginal player; is that the case?

Mr. Murphy: I think that's accurate. There's a question of what added value it provides. We're looking at things from what provides the best value and security for our consumers, and we're still looking.

Mme Hubberstey : Exactement.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Murphy?

M. Murphy : Ce serait comme pour un compte PayPal. Il faudrait que nous décidions de permettre le bitcoin comme mode de paiement dans le portefeuille PayPal. Nous n'avons pas pour le moment l'intention de le faire. Nous surveillons cela attentivement et examinons tous les facteurs liés à la sécurité, à la fraude et à la transparence. Mais nous n'en avons pas l'intention pour le moment.

Le sénateur Tkachuk : Je n'ai que quelques questions, parce que nous sommes là pour nous pencher sur les monnaies numériques. Pour qu'une monnaie numérique comme le bitcoin soit utile, ne faudrait-il pas que des organisations comme la vôtre soient utilisées? Autrement dit, comment peut-on utiliser les bitcoins sans vous?

M. Murphy : Je pense que pour répondre simplement à la question, je dirais qu'en ce moment, les transactions qui se fondent sur le bitcoin sont des transactions entre pairs, hors des mécanismes de paiement traditionnels que nous et d'autres organisations représentons. La réalité c'est : « Je veux vous payer en bitcoins; je vais donc acheter des bitcoins et vous les transmettre. » Je ne suis pas un expert de la question. Je ne sais pas comment cela fonctionne, et je ne connais pas les frais exigés, mais en ce moment, c'est complètement en marge des réseaux de paiement traditionnels. Pour que cela soit intégré à nos réseaux, il faut que nous choisissons de les intégrer.

Le sénateur Tkachuk : Le bitcoin est un peu comme une monnaie étrangère, en ce sens qu'il n'est pas possible d'obtenir un accès universel à la valeur qu'il représente, par exemple pour acheter une chemise dans un magasin du centre-ville, si les détaillants sont rares à l'accepter. Tôt ou tard, il faut échanger les bitcoins pour obtenir la monnaie du marché où vous vous trouvez, que ce soit le dollar américain ou canadien, ou l'euro. Vu de cette façon, il faut que votre bitcoin s'intègre au marché financier normal pour devenir utile de façon universelle. C'est ce que je cherche à dire, je pense bien.

M. Murphy : Je pense que c'est juste.

Le sénateur Tkachuk : Je n'en suis pas sûr, mais je pense que je comprends, alors ça va.

Le président : Nous passons au deuxième tour.

Le sénateur Massicotte : En plus de ce que le sénateur Tkachuk a dit — ses propos étaient compliqués —, ce que vous dites en réalité, c'est que vous n'adoptez pas le bitcoin parce qu'il n'est ni très dominant, ni volumineux. Il n'est pas très utilisé et demeure très marginal. C'est bien cela?

M. Murphy : Je dirais que c'est juste. La question est de savoir quelle valeur il ajoute. Nous envisageons les choses en fonction de la meilleure valeur à en tirer et de la sécurité de nos clients, et nous continuons d'explorer cela.

Senator Massicotte: The second point is just to make sure everyone understands how you answered Senator Ringuette's question. She noted and you agreed that you're not part of the Canadian payment system. To some people, that may connote a negative, a level of risk, but you may want to clarify. Does that signify you're less acceptable and you have no regulations affecting you, and are you therefore a player of higher risk for those who want to use your services?

Mr. Murphy: No, I don't believe so, because of the amount of resources and energy we put into fraud prevention and security. We are tied into financial institutions all over the globe, in Canada and elsewhere, where our customers fund their accounts using credit cards, debit cards or bank accounts, and we have the connections into the members of the Canadian Payments Association and the regulated entities. And then we are sort of in the middle and managing the transactions.

The additional piece that I think is very important to understand is that when you are using PayPal either to send money to someone or to buy a product or service online, we see both sides of the transaction. So we know who the payer is, and we know who the merchant is. There is much more transparency in that system than might otherwise exist.

Senator Massicotte: In that sense, you are the bank account. You're actually doing a cross-change of payments.

Mr. Murphy: I wouldn't say that.

Senator Massicotte: But in function you are.

Mr. Murphy: We do manage the flow between one entity and the other, and we see both sides of the transaction. That provides a greater deal of security, I think.

[Translation]

Senator Bellemare: I will ask you a question that is more of a statement, and I would like to hear what you have to say.

We have heard a lot of people talk about bitcoins and the payment system. Digital currency claims to eliminate intermediaries. Based on what you said, I understand that digital currency is one of your major competitors, because you are an intermediary, and they claim to eliminate intermediaries by dealing directly with the individuals. Your business model can claim security compared to bitcoins. We have seen that fraud can occur with bitcoins. Is my statement correct?

Le sénateur Massicotte : Ensuite, je souhaite tout simplement m'assurer que tout le monde comprend votre réponse à la question de la sénatrice Ringuette. Vous avez acquiescé quand elle a dit que vous ne faites pas partie du système canadien de paiement. Pour certaines personnes, cela peut sembler négatif et représenter un certain risque, alors vous voudrez peut-être nous donner des éclaircissements. Est-ce que cela signifie que vous êtes moins acceptables et que vous n'êtes soumis à aucun règlement, ce qui ferait de vous un acteur plus risqué pour ceux qui veulent utiliser vos services?

M. Murphy : Non. Je ne crois pas, en raison de l'étendue des ressources et de l'énergie que nous consacrons à la prévention de la fraude et à la sécurité. Nous sommes liés à des institutions financières partout dans le monde, au Canada et à l'étranger, et nos clients provisionnent leurs comptes au moyen de cartes de crédit, de cartes de débit ou de comptes bancaires; nous avons des liens avec les membres de l'Association canadienne des paiements et les entités réglementées. Nous sommes en quelque sorte au milieu et nous gérons les transactions.

L'autre élément que j'estime très important pour comprendre, c'est que quand vous utilisez PayPal pour envoyer de l'argent à quelqu'un ou pour acheter un produit ou un service en ligne, nous voyons les deux côtés de la transaction. Nous savons qui paie, et nous savons qui est le marchand. Il y a beaucoup plus de transparence dans ce système qu'autrement.

Le sénateur Massicotte : De cette façon, vous êtes en quelque sorte le compte bancaire. Vous faites en réalité un intermédiaire de paiement.

M. Murphy : Je ne dirais pas cela.

Le sénateur Massicotte : En réalité, c'est ce que vous faites.

M. Murphy : Nous gérons effectivement la transmission d'argent entre deux entités, et nous voyons les deux côtés de la transaction. Cela est nettement plus sécuritaire, je crois.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Je vais vous poser une question qui est plutôt une affirmation, et j'aimerais entendre vos commentaires.

Nous avons entendu beaucoup de gens nous parler du bitcoin et du système de paiement. La monnaie numérique prétend éliminer les intermédiaires. En vous écoutant, je comprends que la monnaie numérique est l'un de vos sérieux compétiteurs, car vous êtes un intermédiaire, et eux prétendent éliminer les intermédiaires en transigeant de personne à personne. Dans votre modèle d'affaires, ce que vous pouvez revendiquer, par rapport au bitcoin, c'est la sécurité. Dans le cas du bitcoin, on a vu qu'il peut se produire des fraudes. Mon affirmation est-elle correcte?

[English]

Mr. Murphy: The general statement is correct. We provide a level of security and transparency into the transaction. As I said upfront, I'm not an expert in bitcoin. I don't know the transaction flows. I don't know the costs associated with each step along the transaction.

However, in addition to security and transparency, we also can provide great benefit to the consumer and the merchant.

[Translation]

Senator Bellemare: Bitcoin experts have told us that their payment system is one of the most transparent systems, because their computer code can always show who is buying and who is receiving. I cannot tell whether this method is more transparent or less so. However, it is not as opaque as we might think, and it is very easy to check who conducted the transactions.

The bitcoin business model seeks to revolutionize payment mechanisms by reducing intermediary fees. That is really the message being sent in terms of the intermediary fee system, which relies on banks.

[English]

Ms. Hubberstey: I say often to people that I've been in financial services for decades now; I will date myself. Payments is probably one of the most hotly contested, competitive areas of financial services today. We're looking at all sorts of new players that want a piece: Google, Facebook, et cetera. It's dynamic.

You're looking at your business model, and you're saying, "What value do we bring to our users?" For us, we are direct into your bank account. You can't be more transparent. Everything is online with real-time payments. You see everything documented. Our value proposition is one of low cost.

But one of the ones we hold dear, whether it's Interac e-Transfer, Interac Online, our debit products, is security. We build products for the Canadian marketplace. We know Canadians want secure access to funds; they don't want to worry about whether or not there's money when their mortgage payment is hitting their account. These are important value propositions.

We invest a lot in technology and with our partners to do our utmost. Seeing that fraud number come down year over year on the debit card side — we're not done yet; we're not resting on our laurels. We want to continue to drive criminals out of the Canadian marketplace when it comes to payments. We don't want them using our network and affecting the clients who are using our services. That is the number one value prop we bring.

[Traduction]

M. Murphy : C'est un énoncé assez juste. Nous assurons la sécurité et la transparence de la transaction. Comme je l'ai dit au début, je ne suis pas un expert du bitcoin. Je ne sais pas comment se passe la transaction. Je ne connais pas les coûts liés à chaque étape de la transaction.

Cependant, outre la sécurité et la transparence, nous pouvons aussi offrir de grands avantages au consommateur et au marchand.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Les spécialistes de Bitcoin nous ont dit que leur mode de paiement est parmi les plus transparents, parce qu'on peut toujours voir, dans leur code informatique, qui achète et qui reçoit. Je ne peux pas dire si ce mode est plus transparent ou s'il l'est moins. Toutefois, il n'est pas aussi opaque qu'on pourrait le penser, et il est très facile d'aller voir qui a fait les transactions.

Le modèle d'affaires de Bitcoin veut révolutionner les mécanismes de paiement en réduisant les frais intermédiaires. C'est vraiment le message qui est transmis, pour ce qui est des frais intermédiaires du système, qui s'appuie sur les banques.

[Traduction]

Mme Hubberstey : Je dis souvent aux gens que je suis dans les services financiers depuis des dizaines d'années; je vais trahir mon âge. Les paiements comptent sans doute parmi les secteurs les plus chaudement contestés et les plus concurrentiels des services financiers de nos jours. Nous voyons toutes sortes de nouveaux acteurs qui veulent leur part du gâteau : Google, Facebook, et cetera. C'est dynamique.

On regarde le modèle d'entreprise, et on se demande quel avantage on offre aux utilisateurs. Pour notre part, nous allons directement dans votre compte bancaire. On ne peut être plus transparent. Tout se fait en ligne par des paiements en temps réel. Tout est documenté. L'avantage que nous proposons, ce sont des faibles coûts.

Toutefois, l'un des aspects qui nous tiennent à cœur, qu'il s'agisse du Virement Interac, des services web Interac en ligne, ou de nos produits de débit, c'est la sécurité. Nous créons des produits pour le marché canadien. Nous savons que les Canadiens veulent avoir accès à leurs fonds de façon sécuritaire; ils ne veulent pas se demander s'il y a de l'argent au moment de faire un paiement hypothécaire. Ce sont des avantages importants.

Nous investissons beaucoup dans les technologies et avec nos partenaires pour faire l'impossible. Le nombre de fraudes baisse d'une année à l'autre pour ce qui est de l'utilisation de la carte de débit — il nous reste encore du travail à faire et nous ne nous reposons pas sur nos lauriers. Sur le plan des paiements, nous voulons continuer à chasser les criminels du marché canadien. Nous ne voulons pas qu'ils utilisent notre réseau et causent du tort aux clients qui ont recours à nos services. C'est l'avantage le plus important que nous offrons.

Senator Ringuette: I have another question for Mr. Murphy. Your data processing equipment resides where — in Canada? Is it in the U.S.? Where is it?

Mr. Murphy: Predominantly in the U.S.

Senator Ringuette: Therefore, just like Visa and MasterCard, all transactions within the PayPal system — all that information and processing — are in the U.S.

Mr. Murphy: I believe that's how —

Senator Ringuette: And it's not subject to the Privacy Act in Canada.

Mr. Murphy: I'm not certain about that; I can get you an answer on that. I know that we take privacy very seriously and work closely with the Privacy Commissioner and others to make sure we are meeting the needs of Canadians.

Senator Ringuette: Bear in mind that this is your first appearance before this committee, and we have so much interest in the issues of payment entities such as yours.

For instance, since you are not part of Canada's payments system, this committee also looked a few years ago into the money laundering aspect and all the current regulations that we have with regard to money laundering, reporting to FINTRAC and so forth. Are you subject to that regulation?

Mr. Murphy: We are subject to money laundering regulations throughout the globe — not here in Canada.

Senator Ringuette: Not here in Canada. Okay, thank you.

Senator Massicotte: Can I have a supplementary on that?

The Chair: Absolutely.

Senator Massicotte: I just want to make sure of your last answer. You're not subject to Canadian legislation relative to money laundering. Is that what you said?

Mr. Murphy: Yes.

Senator Massicotte: Therefore, if somebody deposits \$10,000 or \$15,000 cash into a PayPal account in Canada, you have no obligation to report that to FINTRAC to define its source?

Mr. Murphy: I don't know if we have an obligation to report that to FINTRAC. I know our anti-fraud and anti-money laundering provisions that we institute globally would certainly kick in on that, and we would take additional steps.

Senator Massicotte: Let's say a Canadian deposits \$15,000 into a PayPal account. You're saying your corporate would respond and report that to whom — to U.S. authorities or Canadian authorities?

La sénatrice Ringuette : J'ai une autre question à poser à M. Murphy. Où se trouve votre équipement de traitement de données? Au Canada? Aux États-Unis? Où?

M. Murphy : Surtout aux États-Unis.

La sénatrice Ringuette : Donc, tout comme Visa et MasterCard, toutes les transactions effectuées dans le système PayPal — l'information et le traitement — se font aux États-Unis.

M. Murphy : Je crois que c'est comme cela...

La sénatrice Ringuette : Et ce n'est pas couvert par la Loi sur la protection des renseignements personnels au Canada.

M. Murphy : Je n'en suis pas sûr; je peux vous faire parvenir la réponse à cet égard. Je sais que nous prenons la protection des renseignements personnels très au sérieux, et que nous collaborons étroitement avec le commissaire à la protection de la vie privée et d'autres personnes pour nous assurer que nous répondons aux besoins des Canadiens.

La sénatrice Ringuette : Il convient de rappeler que c'est la première fois que vous témoignez devant notre comité, et les questions liées aux services de paiement comme le vôtre suscitent beaucoup notre intérêt.

Par exemple, puisque vous ne faites pas partie du système de paiement du Canada, je veux mentionner qu'il y a quelques années, le comité s'est également penché sur la question du blanchiment de l'argent et sur tous les règlements qui portent sur le blanchiment, la communication de renseignements au CANAFE, et cetera. Êtes-vous assujettis à cette réglementation?

M. Murphy : Nous y sommes assujettis partout dans le monde — pas au Canada.

La sénatrice Ringuette : Pas au Canada. D'accord, merci.

Le sénateur Massicotte : Puis-je poser une autre question à ce sujet?

Le président : Absolument.

Le sénateur Massicotte : Je veux seulement m'assurer d'avoir bien compris votre dernière réponse. Vous n'êtes pas assujettis aux lois canadiennes en matière de blanchiment de l'argent, c'est bien cela?

M. Murphy : Oui.

Le sénateur Massicotte : Donc, si une personne dépose 10 000 \$ ou 15 000 \$ dans un compte PayPal au Canada, vous n'avez pas l'obligation de le signaler au CANAFE pour connaître la source?

M. Murphy : Je ne sais pas si nous avons l'obligation de le déclarer au CANAFE. Je sais que les mesures contre la fraude et le blanchiment de l'argent que nous établissons s'appliqueraient certainement, et nous prendrions des mesures supplémentaires.

Le sénateur Massicotte : Supposons qu'un Canadien dépose 15 000 \$ dans un compte PayPal. À qui votre entreprise le déclarerait-elle? Le déclarerait-elle aux autorités américaines ou canadiennes?

Mr. Murphy: I don't know the specific answer. I can get you the answer to that. I know it would not go undetected; I assure you of that. And it wouldn't be something that would simply happen.

The Chair: Can you deposit directly into a PayPal account without going into a bank account in Canada?

Mr. Murphy: No.

The Chair: Can you put in excess of \$10,000 — to ask Senator Massicotte's question — directly into a PayPal account without its having come from a bank?

Mr. Murphy: Not unless you can do it from a credit card, no.

Senator Massicotte: So I can't send you an envelope with \$15,000 to deposit into my PayPal account?

Mr. Murphy: Certainly not.

Senator Tkachuk: That was a question I was going to ask. That's very good.

The Chair: Mr. Murphy, you indicated PayPal has been around for 15 or 16 years. You go back 17 years. You did nothing. Today, you're doing \$205 billion. I'm not sure how long Interac has been around. How long?

Ms. Hubberstey: Thirty years this year.

The Chair: Bitcoin, as I recall, was somewhere in the area of 2009, so we're talking roughly five years. It's suggested there's somewhere in the area of 12.5 million bitcoins in circulation at the present time. From your perspective, I'd like to ask you to take a look into your own crystal ball. What do you see in the next five years? How do you see the landscape? You touched on this briefly, Ms. Hubberstey — that you're always under attack and which way it may go — but what do you see?

Ms. Hubberstey: Certainly, the next avenue is definitely mobile, mobilization of payments, using your mobile device to make payments, being able to walk through a drugstore and just bar code and you're tallying things up and making a payment and out you go. You might not even go through a cashier.

Interestingly enough, if you step back three years ago, I think people would have predicted mobile payments would be more present than they are today. I think it has not been a revolution but an evolution in how payments are changing.

I go back to the point that it's an exciting time in payments. I think it's very difficult to predict five years out. I would say, though, that if there is a sure bet, the mobilization of payments is certainly a place that it's going. When we've been talking to the Department of Finance about the code of conduct, the need to mobilize the code, making it applicable to mobile payments, has

M. Murphy : Je ne connais pas la réponse exacte. Je peux la trouver. Je sais que cela serait détecté, je vous l'assure. De plus, ce n'est pas quelque chose qui arriverait comme cela par hasard.

Le président : Peut-on déposer de l'argent directement dans un compte PayPal sans passer par un compte de banque au Canada?

M. Murphy : Non.

Le président : Peut-on mettre au-delà de 10 000 \$ — pour reprendre la question du sénateur Massicotte — directement dans un compte PayPal sans que l'argent provienne d'une banque?

M. Murphy : Non, à moins que ce soit à partir d'une carte de crédit.

Le sénateur Massicotte : Je ne pourrais donc pas vous envoyer une enveloppe contenant 15 000 \$ pour qu'on le dépose dans mon compte PayPal?

M. Murphy : Absolument pas.

Le sénateur Tkachuk : C'est une question que j'allais poser. C'est très bien.

Le président : Monsieur Murphy, vous avez dit que PayPal existe depuis 15 ou 16 ans. Il y a 17 ans, il n'y avait rien. Aujourd'hui, vous faites des échanges commerciaux d'une valeur de 205 milliards de dollars. J'ignore depuis combien de temps Interac existe. Depuis combien de temps?

Mme Hubberstey : Cela fait 30 ans cette année.

Le président : Je crois que le bitcoin est apparu en 2009, ce qui fait environ cinq ans. On dit qu'il y a environ 12,5 millions de bitcoins en circulation à l'heure actuelle. Si vous regardez dans votre boule de cristal, que se passera-t-il au cours des cinq prochaines années? De quoi le paysage aura-t-il l'air? Vous en avez parlé brièvement, madame Hubberstey — la façon dont les choses peuvent se passer —, mais comment voyez-vous l'avenir?

Mme Hubberstey : La prochaine étape, c'est assurément l'utilisation des appareils mobiles pour faire des paiements. Il sera possible d'aller à la pharmacie, de se servir d'un code à barres, de faire le compte et de payer. Il pourrait ne pas être nécessaire de passer à une caisse.

Fait intéressant, il y a trois ans, je crois que les gens pensaient que les paiements mobiles seraient beaucoup plus répandus qu'ils ne le sont à l'heure actuelle. Je crois qu'on ne parle pas ici d'une révolution, mais bien d'une évolution de la façon de faire des paiements.

Je reviens au point selon lequel c'est une époque captivante dans le monde des paiements. Il est très difficile de prédire ce qui se passera au cours des cinq prochaines années, à mon avis. Par contre, je dirais que s'il y a une garantie, c'est que nous nous dirigeons vers le paiement mobile. Lorsque nous avons parlé du code de conduite avec le ministère des Finances, le besoin de

been a priority. Certainly the government is taking that step. If there's a bet, that would be a first step.

Mr. Murphy: I would agree with that. Even the mobile payments industry is changing rapidly. There are new competitors entering every day. There are companies down in Silicon Valley, some of whom are staffed with our former employees, who have received significant amounts of funding and have not released a product yet. So it's an exciting time to be in the payments industry. I think that we're going to continue to do what we do well, and watch the competitors.

You mentioned 12.5 million bitcoins or so in circulation at this point. That's fairly significant. I think it pales in comparison to the numbers you were hearing from Caroline and myself for what processes through our systems, but it's an exciting time. There will be significant additional change over the course of the next several years.

Ms. Hubberstey: I would add one thing, that there's a lot of this sort of machination of things happening in the middle. I pointed out in my opening comments the need to take into consideration the end users. What's the value to them? For a consumer, what's the value for me to move into something else? I have my card or something else. It works well. Part of that is that we see the value. One of the value propositions is privacy of information, security of my funds. For the merchant community, that is a value. I'm not going to pay a higher cost if it's of no value. Where is the other value attached to making sure I get my funds and I get to sell my goods? Am I going to sell more goods if I'm in another area? It might be a value to me.

I think it is looking at those pieces to ask, "Is it of value?"

Senator Tkachuk: I have a question on the mobile phone. Do mobile phones store information when you use mobile phones to make payments?

Ms. Hubberstey: There are different models, but the security of the information, you would have certain credentials that are secured; they're the secure element within the phone or a secure element within a cloud, but those are all encrypted and highly secure.

Mr. Murphy: In our case, the transactions occur in the cloud, if you will, so no data is stored on the phone.

Senator Tkachuk: There's no data stored on the phone. If you lost your phone, you wouldn't want a lot of stuff in there, I would think.

Ms. Hubberstey: You probably know that you've lost your phone before you've lost your wallet these days.

rendre le code applicable aux paiements mobiles est une priorité. Chose certaine, le gouvernement prend des mesures. Je parierais que ce sera la première étape.

M. Murphy : Je suis du même avis. Même l'industrie des paiements mobile change rapidement. De nouveaux concurrents apparaissent chaque jour. Il y a des entreprises dans la Silicon Valley, dont certaines comptent nos anciens employés, qui ont reçu des fonds importants et qui n'ont pas encore lancé de produit. Il s'agit donc d'une période captivante dans l'industrie des paiements. Je pense que nous continuerons à bien faire ce que nous faisons et nous regarderons ce que font nos concurrents.

Vous avez dit qu'il y a environ 12,5 millions de bitcoins en circulation en ce moment. C'est assez considérable. Je crois que c'est comparativement aux chiffres que Caroline et moi vous avons donnés concernant ce qui est traité dans nos systèmes, mais c'est une période captivante. Nous assisterons à d'autres changements pendant plusieurs années à venir.

Mme Hubberstey : Je veux ajouter quelque chose. Il y a toute cette machination qui se passe en quelque sorte. Dans mon exposé, j'ai souligné le besoin de prendre les utilisateurs finaux en considération. Quel avantage leur offrons-nous? En quoi est-il avantageux pour un consommateur de se tourner vers autre chose? J'ai ma carte, ou peu importe. Elle fonctionne bien. C'est en partie que nous voyons l'avantage. L'un des avantages proposés, c'est la protection des renseignements personnels, la sécurité de mes fonds. Pour les marchands, c'est un avantage. Je ne vais pas payer un coût élevé si c'est inutile. Où est l'autre avantage lié à faire en sorte que j'ai mes fonds et que je réussis à vendre mes produits? Je vais vendre un plus grand nombre de produits si je suis ailleurs? C'est peut-être un avantage pour moi.

Je pense qu'il s'agit d'examiner les choses et de se demander si cela est avantageux.

Le sénateur Tkachuk : J'ai une question au sujet des téléphones cellulaires. Est-ce qu'ils stockent de l'information lorsqu'on utilise des cellulaires pour faire des paiements?

Mme Hubberstey : Il y a différents modèles, mais concernant la sécurité des renseignements, certains identifiants sont sécurisés; il s'agit de l'élément de sécurité dans le téléphone ou d'un élément dans un nuage, mais ils sont tous encodés et hautement sécuritaires.

M. Murphy : Dans notre cas, la transaction se fait dans le nuage, si l'on veut, et aucune donnée n'est stockée dans le téléphone.

Le sénateur Tkachuk : Aucune donnée n'est stockée dans le téléphone. Si l'on perd son téléphone, je pense bien qu'on ne veut pas qu'il contienne beaucoup de renseignements.

Mme Hubberstey : De nos jours, on sait probablement qu'on a perdu son téléphone bien avant de se rendre compte qu'on a perdu son portefeuille.

The Chair: To our panel, on behalf of the committee, thank you very much for appearing before us. You've been very helpful in our deliberations.

As I mentioned earlier today, in our second hour we have a representative from BitPay, which is an electronic payment processing system for the bitcoin currency. It enables online merchants to accept bitcoins as a form of payment. Today we welcome, by video conference from Atlanta, Tim Byun, Chief Compliance Officer of BitPay. With 21 years of experience as a risk officer, Mr. Byun has worked at Visa, the Federal Reserve Bank of San Francisco, the Federal Deposit Insurance Corporation, which is the American equivalent of CDIC, the Canada Deposit Insurance Corporation, and as vice-president, credit administration, for the Asahi Bank Ltd.

Mr. Byun, we are delighted to have you with us here today. The floor is yours.

Tim Byun, Chief Compliance Officer, BitPay: Thank you, distinguished members of the committee, for the opportunity to speak with you today. My name is Tim Byun, and I'm the chief compliance officer of BitPay, a merchant processor that is headquartered in Atlanta, Georgia. I appreciate your interest and study of the use of digital currencies. Since bitcoin represents the dominant share of digital currencies, my testimony will focus on bitcoin specifically and not on any of the alternative digital currencies. I will also spend a few minutes to discuss BitPay, as we are a leader in enabling merchants to accept bitcoins as payment.

BitPay was started in May 2011 by co-founders Tony Gallippi and Stephen Pair, who both still lead our start-up company today. Over the past three years, BitPay has acquired over 30,000 merchants to accept bitcoins. Our merchants include many small and medium-sized businesses who accept bitcoin often side by side with credit cards and other forms of payment. Our role in the bitcoin ecosystem is very close to that of the traditional merchant acquirers in the credit card space. We act as an agent of the payee to help merchants clear and settle transactions over the bitcoin network. Merchants could accept bitcoin directly, but automating this is very difficult and complex, and, therefore, merchants choose us, including our software and services.

To fight money laundering and terrorist financing, BitPay has a strict know-your-customer policy to verify all of our merchant applications. We need to know who our merchants are and what they're selling. We only want the good merchants using our service; therefore, we conduct additional due diligence and at times suspend and terminate those who violate our terms of use, a copy of which was shared today as an exhibit. Our strict policies

Le président : Au nom des membres du comité, je vous remercie beaucoup d'être venus comparaître devant nous. Vos témoignages nous sont très utiles.

Comme je l'ai dit plus tôt aujourd'hui, dans la deuxième partie de notre réunion, nous accueillons un représentant de BitPay, qui est un système de paiement électronique pour le bitcoin. Il permet aux cybercommerçants d'accepter les paiements effectués par bitcoins. Notre témoin se trouve à Atlanta et comparaitra par vidéoconférence. Il s'agit de M. Tim Byun, agent principal de la conformité de BitPay. M. Byun a 21 années d'expérience en tant qu'agent de gestion des risques, et il a travaillé chez Visa, à la Banque fédérale de réserve de San Francisco, à la Federal Deposit Insurance Corporation — qui est l'équivalent américain de la SADC, la Société d'assurance-dépôts du Canada —, et il a été vice-président du crédit d'administration à l'Asahi Bank Ltd.

Monsieur Byun, nous sommes ravis de vous accueillir parmi nous aujourd'hui. Je vous cède la parole.

Tim Byun, agent principal de la conformité, BitPay : Je remercie les distingués membres du comité de l'occasion qu'ils m'offrent de témoigner devant eux aujourd'hui. Je m'appelle Tim Byun et je suis agent principal de la conformité de BitPay, une société de traitement de transactions dont le siège social est à Atlanta, dans l'État de la Géorgie. Je me réjouis de l'intérêt que vous portez à l'utilisation de monnaies numériques et de l'étude que vous effectuez de cette question. Comme le bitcoin représente la part dominante du marché des monnaies numériques, mon témoignage sera centré sur le bitcoin et ne traitera pas des autres monnaies numériques. Je consacrerai également quelques minutes à BitPay, puisque nous sommes un chef de file dans les efforts visant à permettre aux commerçants d'accepter des bitcoins comme moyen de paiements.

La société Bitpay a démarré en mai 2010. Ses cofondateurs Tony Gallippi et Stephen Pair continuent d'en diriger les destinées encore aujourd'hui. Au cours de ses trois années de démarrage, BitPay a convaincu plus de 30 000 commerçants d'accepter les bitcoins. Nos commerçants sont de petites et moyennes entreprises qui acceptent les bitcoins, en plus des cartes de crédit et d'autres formes de paiement. Notre rôle dans l'écosystème bitcoin s'apparente à celui des acquéreurs traditionnels de l'industrie des cartes de crédit. Nous sommes un agent du bénéficiaire cherchant à aider les commerçants à régler des transactions sur le réseau des bitcoins. Les commerçants peuvent accepter les bitcoins directement, mais l'automatisation de ce processus soulève de très grandes difficultés et les commerçants choisissent d'utiliser nos logiciels et nos services.

Pour lutter contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, BitPay a adopté une politique rigoureuse de connaissance de la clientèle en vue de vérifier toutes les opérations de ses commerçants. Nous devons savoir qui sont nos commerçants et ce qu'ils vendent. Nous voulons que l'accès à nos services soit limité aux bons acteurs; c'est pourquoi nous effectuons une diligence raisonnable supplémentaire et qu'il

to comply with laws and protect our brand have earned BitPay the reputation as a leader and well-respected company in the payment space.

While BitPay is a merchant processor, for clarity, BitPay is not a money service business. BitPay is not a bitcoin wallet provider, nor does it serve as a bitcoin exchange. We do not offer any bitcoin services for consumers. Consumers pay merchants from a bitcoin wallet that they have chosen for themselves.

Even though we deal with bitcoins, our business model of merchant processing or merchant acquiring, as it is typically called in the credit card industry, is fairly traditional. Merchant acquiring began in the 1950s with credit cards and the big marketing push to get businesses to accept credit cards as payment. Over the years, companies such as First Data, TSYS, Fiserv and others would emerge with new tools to better service merchants. These companies are typically not household names. They operate behind the scenes, facilitating merchant payment acceptance as a business-to-business service. Most consumers, even when making a payment through one of these service providers, don't even know that these companies exist.

Fast-forward 40 years to the 1990s with the launch of the World Wide Web and the first Web browser. Businesses could now build a website to reach consumers, but how could they take a payment from a webpage? It was the mail order companies that first figured this out. If they could accept a credit card payment over the phone, then perhaps they could also accept a credit card over the Internet. Companies like CyberSource and Authorize.net built payment gateways for processing credit cards over the Internet, and today, 20 years later, credit cards are still the most widely used form of payment over the Internet.

However, credit cards were never designed for the Internet and, therefore, have some significant vulnerabilities as a payment source. For example, last year, over 12 million people became victims of identity theft, mostly from shopping online. Businesses lose over \$20 billion per year due to payment fraud. The acquiring and issuing banks don't take full responsibility for the fraud and often pass on the losses to merchants. If you are a business owner, it is often your loss when accepting a stolen credit card, even if the bank approved it. Credit card fees are significant to merchants,

arrive parfois que nous écartions ceux qui ne respectent pas nos conditions d'utilisation, dont un exemplaire vous a été fourni en annexe. Grâce à ses politiques rigoureuses d'observation des lois et de protection de sa marque, BitPay s'est mérité la réputation de société avant-gardiste et hautement respectée dans le domaine des paiements.

Bien que BitPay soit une société de traitement de transactions, il convient de signaler qu'elle n'est pas une entreprise de transfert de fonds. BitPay n'est pas un fournisseur de portefeuilles de bitcoins, ni une bourse de bitcoins. Nous n'offrons pas de services de bitcoin destinés aux consommateurs. Les consommateurs acquittent une facture en puisant dans un portefeuille de bitcoins de leur choix.

Bien que nous traitions des bitcoins, notre modèle de gestion de traitement de transactions de commerçants et d'acquisition de commerçants, selon la terminologie utilisée par l'industrie des cartes de crédit, est passablement traditionnel. L'acquisition de commerçants a commencé dans les années 1950 avec l'avènement des cartes de crédit et les efforts de marketing visant à convaincre les entreprises d'accepter les cartes de crédit comme mode de paiement. Au fil des ans sont apparues des sociétés comme First Data, TSYS, Fiserv, et d'autres, proposant de nouveaux outils aux commerçants pour leur offrir un meilleur service. Les noms de ces entreprises ne sont généralement pas bien connus. Il s'agit d'entreprises qui exercent leurs activités à l'abri des regards et qui facilitent l'acceptation de paiements de commerçants comme un service entre entreprises. La plupart des consommateurs, même lorsqu'ils effectuent un paiement par l'intermédiaire d'un de ces fournisseurs de services, ne sont même pas au courant de leur existence.

Transportons-nous 40 ans plus tard : les années 1990 ont été témoins du lancement du World Wide Web et du premier navigateur Internet. Les entreprises pouvaient créer un site web pour atteindre la clientèle, mais comment pouvaient-elles recevoir un paiement d'une page web? Ce sont les entreprises de vente par correspondance qui ont été les premières à trouver la solution. Si elles pouvaient accepter une carte de crédit dans une communication téléphonique, il semblait concevable qu'elles puissent aussi accepter une carte de crédit sur Internet. Des sociétés comme Cybersource et Authorize.net ont aménagé des passerelles de paiements pour le traitement des cartes de crédit sur Internet, de sorte qu'aujourd'hui, 20 ans plus tard, les cartes de crédit sont encore le moyen de paiement le plus fréquemment utilisé sur Internet.

Toutefois, les cartes de crédit n'ont jamais été conçues pour Internet et sont donc sensiblement vulnérables comme moyen de paiement. Par exemple, l'année dernière, plus de 12 millions de personnes ont été victimes de vols d'identité, dans la plupart des cas par suite d'achats effectués en ligne. Les entreprises perdent plus de 20 milliards de dollars par année par suite de fraude sur les paiements. Les banques acquéreuses et émettrices n'assument pas l'entière responsabilité de la fraude et répercutent souvent les pertes sur les commerçants. Si vous êtes propriétaire d'une

with the highest fees paid by the smallest mom and pop businesses and the lowest-income consumers. Bitcoin is a cheaper, faster and more secure payment system.

There are major differences between credit cards and bitcoins. Credit cards are “pull” transactions. The shopper provides their account number and secret credentials that the business can use to pull money from their account. The problem is that the same credentials to pull legitimately one time can be used to pull money many more times by that same business or by anyone who has these credentials. This is the fundamental design problem with credit cards, and it is the root cause of the identity theft and fraud that we see today.

Think about that for a minute. Why would you give someone full access to your, say, \$20,000 line of credit to pay them just \$20?

In 2009, bitcoin was invented as an open-standard, open-protocol and open-source payment network, basically free to everybody. Bitcoin takes everything we know about the Internet, security and cryptography and builds a payment system designed for the Internet. Nobody, no one person, owns the network, and nobody controls the network. All of the users collectively own the network, its rules and its ledger. Anyone can use bitcoin or build an application on top of bitcoin. Bitcoin is much like the Internet itself, where anyone can use the Internet and build an application on top of their Internet.

Bitcoin payments are “push” transactions. If I want to pay someone, I push them the exact amount I want to give them. The recipient does not have my account number. They do not have my secret credentials, and they do not get any permission to pull money from my account. Only I can push out the payment. Bitcoin works similar to email and text messages, as an example. You cannot pull an email or text message from me. I can only push the message to you. Bitcoin works the same way for payments.

For consumers, bitcoin is simply another choice of payment. One of the main reasons why a consumer would choose to pay with bitcoin is that bitcoin can reduce, if not completely eliminate, the risk of the consumer becoming a victim of identity theft. Identity theft happens when a criminal gets access to the victim’s account number and credit card credentials and uses those credentials to make unauthorized purchases. When using bitcoin, the consumer never provides their identity to make a payment, so there is no identity information to steal and no risk of identity theft. Bitcoin is a massive win for consumers, saving 12 million people per year the expense and hassle of dealing

entreprise, l’acceptation d’une carte de crédit volée se traduira souvent par une perte, et ce, même si la banque a approuvé la transaction. Les commerçants acquittent des frais de carte de crédit importants, les frais les plus élevés étant acquittés par les petites entreprises familiales et les consommateurs au bas de l’échelle des revenus. Bitcoin est un système de paiement moins cher, plus rapide et plus sécuritaire.

Il y a trois principales différences entre les cartes de crédit et les bitcoins. Les cartes de crédit représentent une transaction système « tirée ». Le client indique son numéro de compte et des identifiants secrets que l’entreprise peut utiliser pour « tirer » des fonds du compte. Or, cela ne va pas sans soulever de problème : les identifiants utilisés pour tirer des fonds de façon légitime une fois peuvent être utilisés pour tirer des fonds plusieurs autres fois par la même entreprise ou par quiconque possède ces identifiants. Tel est le problème fondamental des cartes de crédit : il est à l’origine des vols d’identité et de la fraude dont nous sommes aujourd’hui témoins.

Prenez quelques instants pour réfléchir à cette question : pourquoi donneriez-vous à quelqu’un un accès sans limites à votre ligne de crédit de 20 000 \$ pour lui verser 20 \$?

L’invention de Bitcoin, une norme ouverte, un protocole ouvert et un réseau de paiement ouvert essentiellement gratuit, remonte à 2009. Bitcoin se sert de tout ce que nous connaissons concernant Internet, la sécurité et la cryptographie pour construire un système de paiement conçu pour Internet. Personne ne possède le réseau et personne ne le contrôle. Tous les utilisateurs sont collectivement propriétaires du réseau, de ses règles et de son registre. N’importe qui peut utiliser Bitcoin ou construire une application afférente. Bitcoin s’apparente à bien des égards à Internet : n’importe qui peut utiliser Internet et construire une application afférente.

Les paiements Bitcoin sont des transactions système « poussées ». Si je veux verser un montant à quelqu’un, je lui « pousse » le montant exact que je souhaite lui donner. Le bénéficiaire n’obtient pas mon numéro de compte, il n’obtient pas mes identifiants secrets et il n’obtient pas la permission de tirer des fonds de mon compte. Le fonctionnement du système Bitcoin ressemble à celui des courriels et des messages textes, par exemple. On ne peut pas « tirer » de moi un courriel ou un message texte, je suis le seul à pouvoir « pousser » le message vers vous. Bitcoin fonctionne de la même manière en ce qui concerne les paiements.

Pour les consommateurs, Bitcoin est un autre moyen de paiement qu’ils peuvent utiliser à leur gré. Une des principales raisons pour lesquelles un consommateur choisira de recourir à Bitcoin est que Bitcoin peut réduire, voire supprimer entièrement, le risque de vol d’identité. Il y a un vol d’identité lorsqu’un criminel parvient à obtenir le numéro de compte de la victime et les identifiants de sa carte de crédit et les utilise pour effectuer des achats non autorisés. Lorsqu’il utilise Bitcoin, le consommateur n’a jamais besoin de révéler son identité pour effectuer un paiement, de sorte qu’il n’y a pas de données relatives à l’identité à voler et pas de risque de vol d’identité. Bitcoin est un immense

with the fallout of identity theft.

For businesses, bitcoin can also stop the \$20 billion per year fraud problem. When your business receives a bitcoin payment, it's confirmed. It's yours. It cannot be reversed or taken away from you. Businesses can now reach customers in emerging markets, from which they could not reasonably collect payments before. It is the small mom and pop businesses that are most excited about bitcoin and that represent the adoption today. The businesses that accept bitcoin are now opening up to new markets and creating jobs.

Bitcoin does, however, have limitations that will keep it a small player in the payments space for quite some time. Compared to credit cards — Visa, as an example, can handle 20,000 transactions or more per second worldwide — Bitcoin can handle seven — not 7,000 but 7 — transactions per second. Today the average rate on the bitcoin network is one transaction per second. In the collective networks of credit cards, debit cards, payment cards, ACH and wires, there are 50,000 times more transactions taking place on traditional networks than on the bitcoin network.

Bitcoin also has some limitations on its usability. The global money supply of bitcoin is worth around \$8 billion. Compare this with the global M2 money supply of about \$70 trillion. There is 8,000 times more money in the world in traditional currencies than in bitcoin.

Even though it's small, bitcoin has invented something previously thought to be impossible. Many times when parties transfer assets to each other they are trading a digital representation of an asset, like a stock certificate. The asset itself settles one to three days later. With bitcoin, it is now possible to transfer an asset remotely and immediately settle the transaction, with no counterparty risk. That type of instrument has never existed before.

The possibilities of this instant worldwide settlement are very interesting. This is where the real potential for bitcoin exists. The bitcoin block chain, which is the public accounting ledger of bitcoin, is a large property database, if I can use that example. It can handle quadrillions of individual asset accounts with a full chain of custody every time an asset is transferred from one party to another.

It may sound exciting, but bitcoin is a disruptive technology. The bitcoin will not replace the Canadian or U.S. dollar or the euro or gold, but it could disrupt existing financial services and their fee structures. Today banks, for example, charge many fees

gain pour les consommateurs : il permet à 12 millions de personnes par année de ne pas subir les conséquences financières et les ennuis d'un vol d'identité.

Pour les entreprises, Bitcoin peut également mettre fin au problème de la fraude, que l'on estime actuellement à 20 milliards de dollars par année. Lorsqu'une entreprise reçoit un paiement en bitcoins, il est confirmé et il lui appartient. Il ne peut pas faire l'objet d'une opération en sens inverse, ni lui être retiré. Les entreprises peuvent maintenant se mettre en contact avec des clients dans les marchés émergents, où ils ne pouvaient pas raisonnablement obtenir des paiements dans le passé. Ce sont les petites entreprises familiales qui se montrent les plus enthousiastes au sujet de Bitcoin et les plus pressées à l'adopter. Les entreprises qui acceptent les bitcoins sont en train de s'ouvrir à de nouveaux marchés et de créer des emplois.

Bitcoin est cependant assujéti à des contraintes qui en feront pour un certain temps un intervenant de faible envergure dans le monde des paiements. Si l'on fait une comparaison avec les cartes de crédit, Visa, par exemple, peut traiter 20 000 transactions par seconde à l'échelle mondiale, tandis que Bitcoin ne peut en traiter que 7 par seconde — pas 7 000, mais bien 7 par seconde. Dans les réseaux de cartes de crédit, de débit et de paiement, du traitement automatique des chèques et des virements télégraphiques, il y a 50 000 fois plus de transactions qui se font au moyen des réseaux traditionnels qu'au moyen du réseau Bitcoin.

Il y a également des contraintes concernant la capacité d'utilisation des bitcoins. La masse monétaire mondiale de bitcoins vaut environ 8 milliards de dollars. Comparez ce montant à la masse monétaire M2, qui est de l'ordre de 70 000 milliards de dollars, et vous constaterez qu'il y a dans le monde 8 000 fois plus de fonds en devises traditionnelles qu'en bitcoins.

Bien que de faible ampleur, Bitcoin permet dorénavant d'effectuer des transactions que l'on considérait auparavant comme impossibles. Souvent, lorsque des parties échangent des actifs, ce qui est échangé est une représentation numérique de l'actif, comme un certificat d'actions. L'actif proprement dit est réglé un à trois jours plus tard. Grâce à Bitcoin, il est maintenant possible de transmettre un actif à distance et de régler la transaction immédiatement, et ce, sans risque de contrepartie. Ce type d'instrument est sans précédent.

Les possibilités de ce règlement instantané à l'échelle mondiale sont fort intéressantes. Et c'est là que réside le véritable potentiel de Bitcoin. La chaîne de blocage Bitcoin, qui est le registre public des bitcoins, est une immense base de données de droits de propriété, si je peux prendre cet exemple. Elle peut traiter des quadrillions de comptes individuels d'actifs et comporte une chaîne entière de surveillance chaque fois qu'un actif est transmis d'une partie à une autre.

Cela peut sembler captivant, mais Bitcoin est une technologie qui crée des perturbations. Le bitcoin ne remplacera pas les monnaies, ni le dollar canadien, ni le dollar américain, ni l'euro, ni l'or, mais il pourrait causer des perturbations sur les marchés

to consumers and merchants for things such as overdraft, maintenance, authorization, processing, ATM use, late payment, and even fees to send your paper statement in the mail. With bitcoin, users are empowered and can handle many of their daily payment needs for themselves and avoid such fees.

Bitcoin could also offer immediate cost reductions and technological advancement to our financial institutions and communities, particularly in the area of interbank settlement, international transfers and foreign exchange. The current one-to-three-day settlement times that I illustrated for many types of transactions can be reduced to one to three seconds. Bitcoin is a technology with tremendous cost savings for businesses and consumers and is a faster and more secure and affordable option for transferring funds as a payment system.

In conclusion, bitcoin is in its infancy. It is much like the Internet in the early 1990s. Thanks to prior governmental leadership, the Internet was allowed to evolve and develop, which has greatly improved our lives.

If we look 10 to 20 years in the future, we will see many companies built upon bitcoin-related technology. The original application of the Internet was commerce with companies like Amazon and PayPal that you just heard from. Over time, new and improved applications for the Internet emerged. Search, social media, and big data are all powerful industries and values built upon the Internet. Where would all of these free applications like social media be today if the early Internet was overly regulated, thereby inhibiting innovation?

I commend the committee for studying the use of digital currencies and the potential applications of this technology. Thank you for the opportunity to speak today. I welcome any questions.

The Chair: Thank you for your opening statement. You referred to the fact that BitPay has 30,000 merchants at present. Could you characterize or profile the merchants for the committee? What does the portfolio look like?

Mr. Byun: Many of our merchants are small, mom and pop businesses. As you may have seen in the press releases in the bitcoin ecosystem, slowly more and more traditional companies are coming into play. Most recently, yesterday, Expedia announced that they will accept bitcoins. Specific to the Canadian market, the SPCA of British Columbia accepts

financiers et dans leurs structures de frais. Par exemple, aujourd'hui, les banques prélèvent de nombreux frais, que les consommateurs et les commerçants doivent payer : par exemple, frais de découvert, d'entretien, d'autorisation, de traitement, de guichet électronique, de retard, et même des frais d'envoi des états de compte par la poste. Avec Bitcoin, les utilisateurs peuvent gérer eux-mêmes plusieurs de leurs besoins quotidiens de paiement et éviter de tels frais.

Bitcoin pourrait offrir des réductions immédiates de coût et des progrès techniques à nos institutions et communautés financières, notamment dans les domaines des règlements interbancaires, des virements internationaux et des devises étrangères. La période actuelle de règlement d'un à trois jours, dont j'ai parlé, s'appliquant à plusieurs types de transactions peut être réduite à un intervalle d'une à trois secondes. Bitcoin est une technologie porteuse d'immenses économies pour les entreprises et les consommateurs et c'est un système de paiement plus sécuritaire, plus rapide et plus abordable pour les virements de fonds.

La conclusion qui se dégage de tout cela, c'est que Bitcoin en est à ses premiers pas. Il s'agit d'une technologie qui s'apparente à Internet au début des années 1990. Grâce au leadership des gouvernements de l'époque, Internet a pu évoluer et se développer, à tel point que cette technologie a sensiblement amélioré nos conditions de vie.

Si nous projetons notre regard 10 à 20 ans dans le futur, nous verrons de nombreuses entreprises reposant sur une technologie liée à Bitcoin. Internet a trouvé sa première application dans le commerce, avec des entreprises comme Amazon et PayPal, dont vous venez d'entendre parler. Au fil du temps, des applications nouvelles et perfectionnées, destinées à Internet, sont apparues. Les moteurs de recherche, les médias sociaux et les données massives sont toutes de puissantes industries et valeurs reposant sur Internet. Où seraient aujourd'hui toutes ces applications gratuites comme les médias sociaux, si, au début, Internet avait été excessivement réglementé? L'innovation aurait été bloquée.

Je loue le comité pour son étude de l'utilisation de la monnaie numérique et des éventuelles applications de cette technologie. Merci de l'occasion que vous m'avez donnée de vous adresser la parole aujourd'hui. Je suis à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président : Je vous remercie pour votre déclaration préliminaire. Vous avez mentionné que, actuellement, BitPay a convaincu 30 000 marchands. Pourriez-vous caractériser pour le comité ces marchands ou en donner le profil? À quoi ressemble le portefeuille?

M. Byun : Beaucoup de nos marchands sont de petites entreprises familiales. Comme vous l'avez peut-être lu dans les communiqués publiés dans l'écosystème bitcoin, lentement, de plus en plus d'entreprises traditionnelles entrent en jeu. Hier, c'est très récent, Expedia a annoncé qu'elle acceptera les bitcoins. Sur le marché strictement canadien, la SPCA de Colombie-

bitcoins to purchase merchandise. Another example is TigerDirect, an electronic store that accepts bitcoins for electronic equipment.

[Translation]

Senator Bellemare: I have a few quick questions. The first is technical in nature. You are saying that businesses have been losing \$20 billion a year because of fraud. Are those losses from around the world or just from the U.S.?

[English]

Mr. Byun: I think that is globally, and that was last year. Unfortunately, this year we had a huge breach, as you know, with the Target stores. Therefore, I suspect that that number will only increase.

[Translation]

Senator Bellemare: I would now like to talk about your company's business model. You say that you are helping merchants use this new digital currency technology. Can you briefly tell us how your technology works? What do merchants have to pay? Is the bitcoin business model compatible with credit cards, or is it entirely incompatible with traditional methods of payment? In other words, you specialize in digital currency and it would make no sense for you to provide traditional services at the same time.

My next question will be about identity theft.

[English]

Mr. Byun: That question has many parts. First, I do not believe there is a bitcoin credit card in existence today. I hope there will be one in the future, but that is not available now, in my opinion. More important, the core of your question is what is the business model. How do we charge? I'm glad to share with you that it's available/transparent on our BitPay.com web page. We have some very reasonable plans, starting with the first one that costs zero dollars but 1 per cent of transaction fees. More important, we have other plans that start at \$30 a month; and the next year of services starting at \$300 a month, fixed rate. Therefore, if you have many transactions, obviously the \$30 or \$300 a month payment plan is the much more reasonable cost.

I hope you can see that these are very nominal costs. Perhaps it's because we want to share the innovation of bitcoin and the value proposition that we are providing. We really want to motivate merchants to investigate for themselves what bitcoin and BitPay can do for them, because we feel that it is very cost-efficient for them.

Britannique accepte les bitcoins pour l'achat de marchandises. Un autre exemple est TigerDirect, qui accepte les bitcoins des acheteurs d'équipement électronique.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'ai quelques petites questions. La première est d'ordre technique. Vous dites que les entreprises ont perdu 20 milliards de dollars par année en raison de fraudes. Ces pertes représentent celles qui se sont produites dans le monde ou seulement aux États-Unis?

[Traduction]

M. Byun : Je pense que c'est dans le monde, l'année dernière. Malheureusement, cette année, comme vous le savez, il y a eu une atteinte importante à la protection des données des magasins Target. Voilà pourquoi je crains que ce chiffre n'aille qu'en augmentant.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'aimerais maintenant parler du modèle d'affaires de votre entreprise. Vous dites que vous aidez les marchands à utiliser cette nouvelle technologie de monnaie numérique. Pouvez-vous nous parler brièvement du fonctionnement de votre technologie? Qu'est-ce qu'il en coûte aux marchands? Le modèle d'affaires de Bitcoin est-il compatible avec l'introduction de cartes de crédit, ou est-ce complètement incompatible avec les modes de paiement traditionnels? En d'autres mots, vous vous spécialisez dans la monnaie numérique et il serait insensé pour vous d'offrir en même temps des services traditionnels.

J'aurai une autre question sur les vols d'identité.

[Traduction]

M. Byun : C'est une question à plusieurs volets. D'abord, je ne crois pas qu'il existe aujourd'hui une carte de crédit Bitcoin. J'espère qu'il y en aura une un jour, mais, d'après moi, on ne l'offre pas encore. Surtout, l'essence de votre question est : quel est le modèle d'entreprise? Quels sont nos frais? Je suis heureux de vous dire que tous ces renseignements sont disponibles, en toute transparence, sur notre page web BitPay.com. Nous offrons des modalités très raisonnables, à commencer par la première qui ne coûte rien, si ce n'est un prélèvement de 1 p. 100 en frais de transaction. Nous offrons surtout d'autres modalités qui débutent à 30 \$ par mois; et l'année suivante de prestations de services à compter d'un montant forfaitaire de 300 \$ par mois. Pour celui qui fait de nombreuses transactions, les modalités de paiement de 30 ou de 300 \$ par mois sont visiblement beaucoup plus avantageuses.

J'espère que vous voyez que ces coûts sont très minimes. C'est peut-être parce que nous voulons faire connaître l'innovation que constituent le bitcoin et l'atout que nous offrons. Nous voulons vraiment motiver les marchands pour qu'ils s'informent eux-mêmes de ce qu'est le bitcoin et de ce que BitPay peut faire pour eux, parce que nous estimons que c'est très rentable pour eux.

[Translation]

Senator Bellemare: You are saying that merchant fees are not at all linked to the volume of transactions. The more merchants use bitcoins, the more they will be able to absorb the fees for your services?

[English]

Mr. Byun: Absolutely. If I may, I'll spend a few more seconds to describe exactly the cost impact to merchants. As you know, merchants pay an off-the-top interchange of roughly 3 per cent. They also incur the fraudulent costs and chargebacks, which may run from 1 per cent to as high as 10 per cent for some of these online merchants.

With bitcoin and with BitPay, we reduce that basically to the nominal costs of \$30 per month fixed rate, or \$300 fixed rate or, if they do not want to go with a monthly plan, zero dollars but 1 per cent of transactions. I think that's very compelling.

[Translation]

Senator Bellemare: I have another question about identity theft. You say that, with the bitcoin, identity cannot be stolen and that it is very difficult to take the personal identifiers to defraud the consumer. How is this lack of transparency compatible? Perhaps I am not using the right term. How is this protection of identity compatible with your principle of transparency? A number of experts have told us that the use of bitcoins is very transparent and that the transaction history can be followed and even the partners in a transaction can be identified. Can you reconcile these two facts?

[English]

Mr. Byun: Yes, I'll try, because that is a great question.

When people talk about the transparency of bitcoin transactions, they are primarily referring to the full transparency of the general ledger. Every transaction that takes place is recorded on the general ledger, but the real crux of that benefit is to ensure that bona fide or validated transactions exist and that there is no double spending of bitcoins. That is more of a validation system, and the general ledger is open and refreshed with every validated transaction.

However, in terms of privacy, when I send a bitcoin payment to you, I personally have a public key and a private key, and I need to know your public key, which is like your address, to send the bitcoin to, and I need my private key to send my bitcoin to you to your public address. That private key is never shared with anyone, and obviously is not recorded on the ledger, only the public keys, and therefore there is full transparency of how much my public

[Français]

La sénatrice Bellemare : Vous dites que les frais pour les marchands ne sont nullement liés au volume des transactions. Plus le marchand utilise le bitcoin, plus il amortit les frais de vos services?

[Traduction]

M. Byun : Absolument. Si vous m'accordez quelques secondes de plus, je pourrai décrire exactement le coût pour les marchands. Comme vous savez, ils paient des frais immédiats d'interchange d'environ 3 p. 100. Ils supportent aussi les coûts frauduleux et les frais de rétrofacturation, qui peuvent osciller de 1 à 10 p. 100 pour certains marchands en ligne.

Grâce à Bitcoin et à BitPay, nous réduisons essentiellement ces frais à un coût forfaitaire minimale de 30 \$ par mois, ou, si le marchand ne veut pas s'embarrasser de frais mensuels, à zéro dollar, mais 1 p. 100 sur la valeur des transactions. C'est presque irrésistible.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'ai une autre question concernant le vol d'identité. Vous dites qu'avec le bitcoin, on ne peut pas voler l'identité, qu'il est très difficile de s'approprier des identifiants personnels pour frauder le consommateur. Comment cette absence de transparence est-elle compatible? Je n'utilise peut-être pas le bon terme. Comment cette protection de l'identité est-elle compatible avec votre principe de transparence? Plusieurs spécialistes nous ont dit que l'utilisation du bitcoin était très transparente et qu'on pouvait suivre l'évolution des transactions et même identifier les partenaires à une transaction. Pouvez-vous réconcilier ces deux faits?

[Traduction]

M. Byun : Oui, je vais essayer, parce que vous avez posé une excellente question.

La transparence des transactions Bitcoin renvoie principalement de la transparence totale du grand livre. Chaque opération y est enregistrée, mais le point vraiment essentiel de cet avantage est de faire en sorte que les transactions soient honnêtes ou validées et qu'on ne dépense pas deux fois les bitcoins. C'est plus un système de validation, et le grand livre est ouvert et actualisé après chaque transaction validée.

En ce qui concerne la protection de la vie privée, l'envoi d'un paiement en bitcoins nécessite une clé publique et une clé privée, et le payeur doit connaître la clé publique du destinataire, qui équivaut à son adresse, et il a besoin de sa propre clé privée pour envoyer le paiement au destinataire à son adresse publique. Cette clé privée n'est jamais divulguée à personne, et, manifestement, elle n'est pas enregistrée dans le grand livre, seulement les clés

address has sent to your public address. That is fully available and transparent.

[*Translation*]

Senator Bellemare: Thank you for your enthusiasm. Your explanation is very good.

Senator Hervieux-Payette: My biggest concern about bitcoins is the fate of governments that have to collect sales taxes, the fate of companies and the compatibility of all these transactions. You may say that individual transactions are not very high in value. The bitcoin is not necessarily considered to be currency and it still does not have the same value. At some point, it might be worth 200 times more. Have you thought of the impacts that the bitcoin might have on taxation?

[*English*]

Mr. Byun: The clarification that the U.S. has received from the Internal Revenue Service is that bitcoin is classified as a property and therefore merchants should record bitcoin payments just as they have received payment as credit card payments or cash payments, and they must pay income taxes on that. That is clear. I believe there will be more clarifications of such by various countries.

Regarding the accounting side, it is the duty of all of us as consumers or merchants to take care of our accounting responsibilities. As businesses, we must account for how much income we are taking in or sales that we are generating, whether it's through bitcoins, credit cards or cash.

[*Translation*]

Senator Hervieux-Payette: The currencies of various countries do not increase by 200 per cent from month to month, whereas the value of the bitcoin has skyrocketed and then dropped. You are suggesting that the value of bitcoins can change significantly. How can we take this into consideration, both in terms of taxation and accounting?

[*English*]

Mr. Byun: I believe many of the bitcoin ecosystem service providers, such as BitPay, provide back-end systems to help merchants and consumers account for their bitcoins, whether it's a personal wallet, and whether it's individuals or institutions trading in bitcoins, to record gains and losses, whether it's merchants accepting bitcoins, whether in January, with a conversion equivalent to a dollar of X, or in July with a conversion of X.

Yes, bitcoin market value is volatile. I think everyone would agree with that. With the hope of additional adoption and more familiarity, perhaps the volatility will reduce. However, I think we all live in a risky world. The yen goes up and down, the U.S.

publiques. La transparence des montants envoyés depuis l'adresse publique du payeur à l'adresse publique du destinataire est donc complète. L'accessibilité et la transparence de ces renseignements sont complètes.

[*Français*]

La sénatrice Bellemare : Merci de votre enthousiasme. Vous expliquez très bien.

La sénatrice Hervieux-Payette : Ce qui m'inquiète le plus concernant le bitcoin, c'est le sort des gouvernements qui ont à collecter une taxe de vente, des impôts, le sort des sociétés et la comptabilité de toutes ces transactions. Vous avez beau dire que chaque transaction n'est pas très élevée. Le bitcoin n'est pas nécessairement considéré comme une monnaie et il ne vaut pas toujours la même chose. À un moment donné, il peut valoir 200 fois plus. Avez-vous pensé aux impacts que le bitcoin pourrait avoir sur la fiscalité?

[*Traduction*]

M. Byun : D'après les précisions de l'Internal Revenue Service à l'administration américaine, le bitcoin est considéré comme un bien. Les marchands doivent donc enregistrer les paiements en bitcoins tout comme si c'étaient des paiements par carte de crédit ou en espèces, et ils doivent payer l'impôt sur le revenu sur ces montants. C'est clair. Je crois que d'autres pays publieront aussi ce genre de mise au point.

En comptabilité, il incombe au consommateur ou au marchand de s'acquitter de ses responsabilités. En affaires, nous devons comptabiliser les revenus ou les ventes, qu'ils soient réglés en bitcoins, par carte de crédit ou en espèces.

[*Français*]

La sénatrice Hervieux-Payette : Pour ce qui est des monnaies de chaque pays, il n'y a pas d'augmentation de 200 p. 100 d'un mois à l'autre, alors que, dans le cas du bitcoin, il y a eu des augmentations fulgurantes et des baisses par la suite. Vous suggérez que le changement de la valeur des bitcoins peut se faire de façon très importante. Comment pouvons-nous en tenir compte, tant au niveau de la fiscalité que de la comptabilité?

[*Traduction*]

M. Byun : Je crois que beaucoup de fournisseurs de services dans l'écosystème bitcoin, tel que BitPay, fournissent des systèmes dorsaux pour aider les marchands et les consommateurs à comptabiliser leurs bitcoins dans un portefeuille personnel, pour les particuliers ou institutions qui font du commerce en bitcoins. Ils pourront enregistrer les gains et les pertes des marchands qui acceptent les bitcoins, soit en janvier, à tel taux de change du dollar, soit en juillet, à tel autre taux.

En effet, la valeur marchande du bitcoin est volatile. Je pense que tous s'accorderont à le dire. J'espère que le bitcoin se généralisera et sera plus connu. Sa volatilité diminuera peut-être. Cependant, je pense que nous vivons tous dans un monde plein de

dollar goes up and down, the Brazilian real went significantly up and down this past year. That is part of the volatility that has been experienced in bitcoin, but we can account for that, and I believe even consumers and merchants can account for that.

Senator Tkachuk: Does your company operate like PayPal, or does it operate like Interac? How do you get my payment from me, as a bitcoin holder, to a car dealer or a retail merchant from whom I've made a purchase?

Mr. Byun: Similar to Canadian dollars being held at RBC with a bank account, you as a consumer must have a wallet or you must have a bitcoin bank account, if I can use those words liberally. There are service providers such as Coinbase, Xapo and many others that are providing the service like a bitcoin bank. Keep in mind these are service providers, and therefore you are entrusting them to hold your bitcoins, which then you could use to spend.

Senator Tkachuk: I'm asking this because I'm a small businessman and I'm receiving bitcoins. That doesn't mean that my suppliers use bitcoins or maybe only half of them or 75 per cent of them. Is there a lot of liquidity in the bitcoin market so that I can take that bitcoin and turn it into usable cash to pay my suppliers? Is there a significant transaction fee for that?

Mr. Byun: That is the value proposition of BitPay. We take that headache away from the merchants so they don't need to liquidate their own bitcoins, but we will help them find that liquidation so if they choose to they could get 100 per cent of their sales proceeds in their fiat currency or a mixture of proportion, whether it's 90-10, 80-20, and so we can help the merchants receive what they want.

In terms of whether it's difficult, that's why you see many service providers popping up in the bitcoin space to help consumers as well as merchants manage their bitcoins.

Senator Tkachuk: When I decide to use your services to accept bitcoins for payment, I can say to you, "I want it only in Canadian currency. That's how I want the final payment." Or I can say, "I want it only in bitcoins."

Mr. Byun: Absolutely. You just touched upon your supplier. Let's say you are a merchant who operates a restaurant and you have suppliers who provide napkins, food and equipment. If any of them would like to receive bitcoins as payment, then you can use your bitcoins to pay them. But, as you mentioned, unfortunately the ubiquitous acceptance is nowhere close at this time, and therefore merchants have requested a conversion into fiat currency, so they can use their Canadian dollars to pay their vendors, employees and suppliers.

risques. Le yen fluctue. Le dollar américain aussi, le réal brésilien s'est considérablement apprécié, puis déprécié, l'année dernière. Cela fait partie de la volatilité manifestée par le bitcoin, mais nous pouvons expliquer ce phénomène, et je crois que même les consommateurs et les marchands peuvent y être pour quelque chose.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce que votre entreprise fonctionne comme PayPal ou comme Interac? Comment obtenez-vous le paiement d'un détenteur de bitcoins à un concessionnaire automobile ou à un détaillant chez qui il a fait un achat?

M. Byun : Comme s'il s'agissait de dollars canadiens détenus dans un compte à la Banque Royale du Canada, le consommateur doit posséder un portefeuille ou un compte bancaire Bitcoin, si vous me passez ces expressions. Coinbase, Xapo et de nombreux autres fournissent comme un service de banque Bitcoin. N'oubliez pas qu'il s'agit de fournisseurs de services et que, par conséquent, vous leur confiez vos bitcoins, que vous pouvez ensuite dépenser.

Le sénateur Tkachuk : Je pose la question, parce que je possède une petite entreprise et que je reçois des paiements en bitcoins. Cela ne signifie pas que mes fournisseurs utilisent des bitcoins ou peut-être seulement la moitié ou les trois quarts d'entre eux. Sur le marché du bitcoin, les liquidités sont-elles suffisantes pour que je me serve de cette monnaie pour payer mes fournisseurs? Les frais de transaction sont-ils importants?

M. Byun : C'est l'atout que présente BitPay. Nous évitons ces maux de tête aux marchands, pour qu'ils n'aient pas besoin de liquider leurs propres bitcoins, mais nous les aiderons dans cette liquidation, s'ils optent pour faire la totalité de leurs ventes dans leur monnaie fiduciaire ou en diverses proportions, que ce soit 90 et 10 p. 100, 80 et 20 p. 100. Nous les aiderons donc à recevoir la proportion choisie.

Quant à la difficulté que cela présente, c'est la raison pour laquelle apparaissent de nombreux fournisseurs de services dans l'espace Bitcoin, pour aider les consommateurs et les marchands à gérer leurs bitcoins.

Le sénateur Tkachuk : Quand je décide d'utiliser vos services pour accepter les paiements en bitcoins, je peux préciser que je ne veux les recevoir qu'en devises canadiennes ou qu'en bitcoins.

M. Byun : Absolument. Vous venez de faire allusion à vos fournisseurs. Supposons que vous êtes restaurateur et que vous vous approvisionnez auprès d'eux en serviettes, en denrées et en équipement. S'ils veulent être payés en bitcoins, vous pouvez utiliser les vôtres. Mais, comme vous avez dit, malheureusement, l'acceptation de cette monnaie est actuellement loin d'être universelle, ce qui a amené les marchands à demander la conversion en monnaie fiduciaire, pour pouvoir utiliser leurs dollars canadiens pour payer leurs distributeurs, leurs employés et leurs fournisseurs.

Senator Tkachuk: Just one more question on the tax end. You mentioned that in the United States a bitcoin is considered property. If I receive a bitcoin payment — and let's use one bitcoin for \$100, for example — I have \$100 worth of property, but I leave that \$100 in my bitcoin account, and the transaction that I just finished was based on one bitcoin, \$100. But at the end of the year, that bitcoin is worth \$200. Do I pay tax on the extra money as capital gain on that property? Because it hasn't yet been converted to U.S. dollars; it's just sitting there valued at \$200 rather than \$100. I know I'm getting advice. I should be paying you, maybe. Nonetheless, for us to understand this, we have to know this stuff.

Mr. Byun: Right. That's where the definition and clarification of the IRS was clear. They made a judgment and clarification that it is indeed property. While I'm not a CPA, I will do my best to address your question.

If you had a bitcoin that was worth \$100 and you received it January 1, and later in the year, December 1, you made a purchase for an electronic good and it was worth \$200, but you used that one bitcoin because it had appreciated to \$200, in my non-CPA expert opinion you would have a short-term gain of \$100, because that bitcoin has appreciated and you've used that to consume goods worth \$200 in fair value. Therefore, you would, in essence, have a short-term gain of \$100.

Senator Tkachuk: Via a capital gain?

Mr. Byun: Via capital gain, yes.

The Chair: Mr. Byun, if I could walk through in a simplistic way, you have a merchant that has signed up with you, and they have a commodity that I am interested in buying and they are listing that item at US\$50. I decide that I'd like to purchase that \$50 item and I have sufficient bitcoin in my wallet that I know, whatever the value is, is in excess of \$50. As a matter of fact, on one exchange this morning, it's \$125. Could you walk me through how I complete this transaction? Am I getting in touch with you, or do I call the merchant?

Mr. Byun: Excellent question, and thank you for this opportunity because it is so seamless.

So you go to your favourite merchant online. You click on the item that you want, a \$50 fancy cup set. The merchant will simply show the price in the fiat currency, C\$50. You click on it, and it's at the checkout process that BitPay provides its real, valuable service.

If you say, "I want to pay by PayPal," the PayPal prompts will come up. If you want to pay by bitcoin, guess what? A bitcoin conversion invoice will pop up and will say, from your example of one bitcoin equals \$150 Canadian, it will say that you need a third of a bitcoin, 0.333 bitcoins. That will prompt, and you will use your personal bitcoin wallet, wherever you have chosen, to pay

Le sénateur Tkachuk : Encore une question sur la fiscalité. Vous avez dit que, aux États-Unis, le bitcoin est considéré comme un bien. Si je reçois un paiement en bitcoins — et supposons que le bitcoin vaut 100 \$, par exemple — j'ai pour 100 \$ de biens, et que je laisse ces 100 \$ dans mon compte Bitcoin, et que la transaction que je viens de faire était fondée sur un bitcoin, 100 \$. Mais, à la fin de l'année, ce bitcoin vaut 200 \$. Est-ce que je paie l'impôt sur le gain de valeur comme gain en capital sur ce bien? Ce bitcoin n'a pas encore été transformé en dollars américains; il dort dans le compte à une valeur de 200 \$ plutôt que de 100. Je sais que je vous demande conseil. Je devrais peut-être vous verser des honoraires. Néanmoins, pour nous aider à comprendre, nous devons savoir.

M. Byun : D'accord. C'est là où la définition et les précisions de l'Internal Revenue Service étaient claires. D'après lui, il s'agit en effet d'un bien. Notez que je ne suis pas comptable accrédité, mais je ferai de mon mieux pour répondre à votre question.

Si vous aviez un bitcoin qui valait 100 \$, que vous l'aviez reçu le 1^{er} janvier et que, un an plus tard, le 1^{er} décembre, vous achetiez un produit électronique valant 200 \$, mais que vous ayez utilisé ce bitcoin, parce que sa valeur s'est appréciée à 200 \$, d'après mon opinion qui n'est pas celle d'un comptable accrédité, vous auriez un gain à court terme de 100 \$, parce que ce bitcoin s'est apprécié et que vous l'avez utilisé pour consommer des biens d'une valeur de 200 \$ à leur juste valeur marchande. Donc, essentiellement, vous auriez gagné 100 \$ à court terme.

Le sénateur Tkachuk : Au moyen d'un gain en capital?

M. Byun : Effectivement.

Le président : Monsieur Byun, si vous me permettez d'intervenir brièvement au moyen d'un exemple simpliste, supposons qu'un marchand a adhéré à votre système et qu'il vend un produit que je suis désireux d'acheter et dont le prix est de 50 \$ américains. Je décide de l'acheter, et j'ai suffisamment de bitcoins dans mon portefeuille dont je sais que la valeur excède 50 \$. En fait, ce matin, sur un site, il était coté à 125 \$. Pourriez-vous me servir de guide pendant la transaction? Je vous contacte ou j'appelle le marchand?

M. Byun : Excellente question! Je vous remercie de la perche que vous me tendez, parce que c'est si facile.

Vous allez d'abord sur le site de votre marchand en ligne préféré. Vous cliquez sur l'article désiré, un ensemble de tasses de fantaisie à 50 \$. Le marchand n'affiche le prix que dans la monnaie fiduciaire, 50 \$ canadiens. Vous cliquez, et c'est à la caisse que BitPay rend un service réel et précieux.

Si vous choisissez de payer par PayPal, les messages de PayPal apparaîtront. Si vous voulez payer en bitcoins, vous savez quoi? Une facture de conversion en bitcoins apparaîtra pour vous annoncer, conformément à votre exemple d'un bitcoin à 150 \$ canadiens que vous aurez besoin d'un tiers de bitcoin, 0,333 bitcoin. C'est le message que vous lirez, et vous utiliserez

0.333 bitcoins. That's how the merchant gets the equivalent of C\$50.

The Chair: As the customer, I don't really know anything about BitPay. I'm dealing with the merchant who has made an arrangement with you, and that's why it flashes up on the screen; is that correct?

Mr. Byun: Correct.

The Chair: I wouldn't know BitPay.

Mr. Byun: Correct. In the broadest sense, we are like an information technology software provider, whether it's IBM or Oracle. We are servicing the merchant as an agent for them to take bitcoins.

Senator Greene: Do you have any competitors?

Mr. Byun: We have many competitors, whether they are bitcoin-focused providers, but we also see, in the competitive landscape, that we are an alternative to Visa, MasterCard, American Express, Discover and PayPal.

Senator Greene: Yes, but within bitcoin do you have any competitors?

Mr. Byun: Yes. If I may share, and this is public knowledge out there, we have many competitors, including Coinbase and BitNet, and they pop up almost every day, as this is an open market and many competitors dive in.

Senator Greene: Do you offer the same services to other digital currencies?

Mr. Byun: Presently, we do not. We only provide services to back bitcoin as a payment for our merchants. Partly it's because of, as your colleagues have mentioned, the liquidity and breadth of using digital currencies. Bitcoin, we feel, has good liquidity. With the alternative currencies, time will tell.

The Chair: Mr. Byun, on behalf of the Senate Banking Committee, I'd like to express our great appreciation for your participation with us today. You've been an outstanding witness. You've been very helpful, and we appreciate the time you've taken to be with us.

This meeting of the Banking Committee is concluded.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, June 19, 2014

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-202, An Act to amend the Payment Card Networks Act (credit card acceptance fees), met this day at 10:30 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Irving Gerstein (*Chair*) in the chair.

vosre portefeuille personnel Bitcoin, à l'endroit que vous aurez choisi, pour payer 0,333 bitcoin. C'est ainsi que le marchand obtient l'équivalent de 50 \$ canadiens.

Le président : Le consommateur que je suis ignore tout de BitPay. Je transige avec le marchand qui s'est entendu avec vous, et c'est la raison pour laquelle cela s'affiche sur l'écran, n'est-ce pas?

M. Byun : C'est exact.

Le président : Je ne saurais pas que c'est BitPay.

M. Byun : C'est exact. Au sens le plus large, nous sommes comme un fournisseur de logiciels de technologies de l'information, IBM ou Oracle. Nous fournissons un service au marchand comme agent pour qu'il accepte de prendre les bitcoins.

Le sénateur Greene : Avez-vous des concurrents?

M. Byun : Nous en avons beaucoup, des fournisseurs ciblant Bitcoin, mais nous voyons aussi que, dans le paysage de la concurrence, nous sommes une solution de rechange à Visa, à MasterCard, à American Express, à Discover et à PayPal.

Le sénateur Greene : Oui, mais dans Bitcoin même, avez-vous des concurrents?

M. Byun : Oui. Si vous me permettez de les nommer, et cela appartient au domaine public, nous avons de nombreux concurrents, notamment Coinbase et BitNet, et il en apparaît presque tous les jours, puisque c'est un marché ouvert dans lequel de nombreux concurrents se lancent.

Le sénateur Greene : Offrez-vous les mêmes services à d'autres monnaies numériques?

M. Byun : Actuellement, non. Nous fournissons seulement des services pour appuyer Bitcoin comme système de paiement pour nos marchands. C'est en partie à cause, comme vos collègues l'ont dit, de la liquidité et de la polyvalence qu'offrent les monnaies numériques. D'après nous, Bitcoin possède de bonnes liquidités. En ce qui concerne les devises concurrentes, le temps le dira.

Le président : Monsieur Byun, au nom du comité, j'exprime notre énorme appréciation de votre participation à notre séance d'aujourd'hui. Vous avez été un témoin exceptionnel. Vous nous avez beaucoup aidés à comprendre et nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez accordé.

La séance du Comité des banques et du commerce est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 19 juin 2014

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi S-202, Loi modifiant la Loi sur les réseaux de cartes de paiement (frais d'acceptation d'une carte de crédit), se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, pour examiner le projet de loi.

Le sénateur Irving Gerstein (*président*) occupe le fauteuil.

[English]

The Chair: Good morning. I call this meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce to order. Today the committee is holding its second meeting on Bill S-202, An Act to amend the Payment Card Networks Act (credit card acceptance fees), introduced by our colleague Senator Ringuette.

At our first meeting, held on May 29, 2014, we heard from the sponsor, Senator Ringuette, and from officials at both the Department of Finance and the Financial Consumer Agency of Canada as well as officials from the Competition Bureau of Canada.

During the first hour today we shall hear from two private sector associations — one in person and one by video conference.

I would like to first introduce those joining us in person. From the Retail Council of Canada, always a pleasure to have you with us, Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer, accompanied by Karl Littler, Vice President.

Joining us by video conference from Toronto is Dan Kelly, President and Chief Executive Officer of the Canadian Federation of Independent Business.

I will turn the floor over to Ms. Brisebois first, to be followed by Mr. Kelly.

Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer, Retail Council of Canada: Thank you so much. On behalf of Canada's retail merchants, I want to thank the committee for the invitation to comment on Bill S-202 and on the issue of credit card acceptance fees more generally.

It's fitting that we're meeting here today, as it was this committee, in March 2009, which began the first serious examination in Canada of the acceptance-fee issue. Those efforts were led by Senator Ringuette, and by the summer of 2009 had engaged the whole committee on both sides of the chamber. The resulting study has helped shape all subsequent public debate on this issue.

The intervening five years have seen many important developments, both here and abroad. So first a little on the international context, if you don't mind. When we first began this fight, Australia had just introduced regulation of fee levels, but otherwise they were largely unchecked. Five years on, and fees have been sharply reduced in the EU for cross-border transactions and shortly for domestic transactions as well.

There are now either regulated or subject-to-consent orders in France, Israel, Switzerland, China, India, New Zealand and a host of other countries. These moves have variously involved

[Traduction]

Le président : Je déclare ouverte cette séance du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Bonjour. Aujourd'hui, le comité en est à sa deuxième séance sur le projet de loi S-202, Loi modifiant la Loi sur les réseaux de cartes de paiement (frais d'acceptation d'une carte de crédit), qui a été présenté par notre collègue, la sénatrice Ringuette.

Lors de notre première séance, le 29 mai dernier, nous avons entendu la sénatrice Ringuette, qui parraine ce projet de loi, ainsi que les représentants du ministère des Finances, de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et du Bureau de la concurrence du Canada.

Durant la première heure de la séance d'aujourd'hui, nous entendrons les représentants de deux associations du secteur privé, en personne et par vidéoconférence.

J'aimerais d'abord présenter ceux qui se joignent à nous en personne. C'est toujours un plaisir d'accueillir Mme Diane J. Brisebois, présidente et directrice générale du Conseil canadien du commerce de détail, qui est accompagnée de Karl Littler, vice-président.

Par vidéoconférence, de Toronto, nous avons également M. Dan Kelly, président et chef de la direction de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Je vais d'abord donner la parole à Mme Brisebois, puis à M. Kelly.

Diane J. Brisebois, présidente et directrice générale, Conseil canadien du commerce de détail : Merci beaucoup. Au nom des marchands de détail du Canada, je tiens à remercier le comité de son invitation à commenter le projet de loi S-202 et la question des frais d'acceptation de cartes de crédit de manière plus générale.

Il est bien que nous soyons réunis ici aujourd'hui, car ce comité est celui qui, en mars 2009, a entrepris le premier examen sérieux de la question des frais d'acceptation. Ces efforts menés par la sénatrice Ringuette ont mobilisé l'ensemble des membres du comité, de toutes allégeances, dès l'été 2009. L'étude découlant de ces travaux a contribué à façonner le débat public qui a suivi.

Au cours de ces cinq années, les développements importants ont été nombreux, tant ici qu'à l'étranger. Parlons d'abord un peu du contexte international. Quand nous avons amorcé ce combat, l'Australie venait de mettre en place la réglementation relative aux frais, qui ne connaissaient essentiellement aucune limite, par ailleurs. Cinq années plus tard, les frais ont chuté dans l'UE pour les transactions transfrontalières et pour les transactions nationales également.

Ils sont désormais réglementés ou assujettis à des ordonnances de consentement en France, en Israël, en Suisse, en Chine, en Inde, en Nouvelle-Zélande et dans une foule d'autres pays. Ces

parliamentarians, central banks and competition authorities, acting against the negative effects of inflated acceptance fees on merchants and consumers.

At home in Canada, the next milestone after this committee's 2009 report was the government's 2010 code of conduct, which helped protect Canada's excellent low-fee debit system, the Interac system.

This was followed by the 2013 findings of the Competition Tribunal which identified a clear problem in the marketplace and recommended that credit card fees be addressed by public policy.

Then, of course, there was the big decision in this government's 2014 Budget to improve fairness in the marketplace and help reduce credit card acceptance fees. It was and remains an immensely encouraging stand taken by this government, notwithstanding efforts by others in the payments industry to forestall any action.

So where does that leave us today? Though we do not have a date certain, we understand that the government's formal implementation of the 2014 Budget will be issued this year, likely in the fall.

High time, we say, as the industry is evolving rapidly and acceptance costs continue to escalate. Far from constraining the growth in the market penetration of premium cards and now super premium credit cards, issuers seem to have redoubled their efforts since the introduction of the code of conduct in 2010.

The consequence is significantly higher fees, with zero incremental value to merchants. The real problem was identified in 2009 by this committee and by then Senator Goldstein specifically. Though he did not use these precise words, I would characterize it as a reverse Robin Hood problem. When Canadians of modest incomes buy groceries and other basics, they are cross-subsidizing the purchases of premium card holders, even though they themselves could never qualify for those premium cards on an income basis.

Simply put, these fees do carry a benefit for some but drive up prices for everyone. It is not the existence of acceptance fees that is in itself the problem, but the ability of a duopoly to maintain them at far higher levels than they would be in a competitive marketplace. Just how much higher is evidenced by the delta between these fees in Canada and what merchants pay in other jurisdictions for the same services — fees that are fourfold those in Australia and fivefold those in France, by way of example.

mesures ont été le fait tantôt de parlementaires, tantôt de banques centrales et d'autorités en matière de concurrence, soucieux de contrer les effets défavorables des frais d'acceptation excessifs sur les marchands et les consommateurs.

Ici, au Canada, dans la foulée du rapport de 2009 du comité, le gouvernement a mis en place en 2010 un code de conduite permettant de protéger l'excellent système canadien de débit à faible coût, le système Interac.

Il a été suivi en 2012 du constat par le Tribunal de la concurrence de l'existence d'un problème patent sur le marché. Le tribunal a recommandé que les frais de cartes de crédit fassent l'objet d'une politique publique.

Vint ensuite, bien sûr, la décision clé, dans le budget de 2014 du gouvernement fédéral, de veiller à l'équité sur le marché et de contribuer à réduire les frais d'acceptation de cartes de crédit. Ce budget représente une prise de position extrêmement encourageante de la part du gouvernement, en dépit des efforts déployés par d'autres intervenants du secteur des paiements pour faire obstacle à toute action.

Où en sommes-nous donc aujourd'hui? Bien que nous ne connaissions pas encore la date avec certitude, nous croyons savoir que l'exécution officielle du budget de 2014 aura lieu cette année, probablement à l'automne.

Il est grand temps, trouvons-nous, car l'industrie évolue rapidement, et les frais d'acceptation ne cessent de grimper. Loin de limiter la croissance de la pénétration des cartes — et maintenant supercartes — à primes, les émetteurs semblent redoubler d'efforts depuis la mise en place du code de conduite en 2010.

Il en résulte des frais sensiblement plus élevés, sans que les marchands y trouvent leur compte. Votre comité, et plus précisément l'ex-sénateur Goldstein, a mis le doigt sur le vrai problème en 2009. Bien qu'il n'ait pas employé ces termes exacts, je dirais qu'il s'agit d'un phénomène Robin des Bois inversé. Quand des Canadiens à revenu modeste achètent des provisions et d'autres produits de première nécessité, ils subventionnent les achats des titulaires de cartes à primes, même s'ils ne pourraient eux-mêmes jamais obtenir de telles cartes, faute de disposer d'un revenu assez élevé.

En somme, ces cartes sont assurément avantageuses pour certains, mais elles font augmenter les prix pour tous. Le problème n'est pas tant l'existence des frais d'acceptation, mais la capacité d'un duopole de les maintenir à un niveau nettement supérieur à ce que permettrait un marché compétitif. Pour démontrer à quel point il est supérieur, il suffit de comparer les frais au Canada à ceux que doivent payer les marchands ailleurs pour les mêmes services, soit quatre fois moins en Australie, et cinq fois moins en France, par exemple.

The costs to Canadian merchants and ultimately to consumers are more than \$5 billion annually. That's well over \$20 billion since this committee first looked at this issue. It's indeed time, retailers say, for the government to move forward and implement its 2014 Budget commitment.

Once again, we want to thank this committee, and Senator Ringuette in particular, for her amazing efforts. I can't find a better word than that. I also want to give credit where it is clearly due, to this government for recognizing the problem, stepping up and committing to address it.

Lastly, I would be remiss if I did not thank retired Senators Meighen and Goldstein, former chair and deputy chair respectively, of this committee for the leadership they showed in 2009, without which we would not be where we are today.

The Chair: Thank you, Ms. Brisebois.

Mr. Kelly, the floor is yours, sir.

Dan Kelly, President and Chief Executive Officer, Canadian Federation of Independent Business: Thank you very much. I hope you have the deck that we shared with your committee in advance. I'll be referring to that over the course of my presentation.

I certainly support our friends at the Retail Council of Canada and many of the statements that they've made about the credit card issue in general. I also want to talk a bit about where we've come from CFIB's perspective on this file over the last couple of years.

When premium cards were introduced in the Canadian marketplace in 2008, we had an explosion of concerns from small and medium-sized firms. All of our members, of course, are small and medium-sized, independently owned and operated businesses across Canada — 109,000 members.

Fees increased by 30 to 40 per cent month over month on the same volume of transactions. Of course our lobbying efforts took hold right away. We noted some of the problems with the Canadian payment system, which is on slide 3. Cost was number one, particularly the cost of accepting premium cards, the cross-subsidization that Diane mentioned, particularly cash and Interac payers, to those that have premium cards and are able to reap the benefits from them.

There are a lot of other issues that I think need to be explored further: contracts with unjust clauses, a bunch of predatory practices from some in the industry with respect to credit card processing services; no dispute settlement process whatsoever; and little consumer awareness of the fact that Canadians pay \$5 billion to \$7 billion each year in embedded credit card

Le coût pour les marchands canadiens et, en fin de compte, pour les consommateurs, dépasse maintenant les 5 milliards de dollars par année, soit beaucoup plus de 20 milliards de dollars depuis que ce comité s'est intéressé à ce dossier. Il est donc temps, estiment les détaillants, que le gouvernement concrétise l'engagement qu'il a pris dans le budget de 2014.

Je tiens à remercier de nouveau le comité, et en particulier la sénatrice Ringuette de ses efforts inlassables. Je veux également reconnaître au gouvernement le mérite qui lui revient d'avoir constaté le problème et de s'être résolu à le régler.

Enfin, je m'en voudrais de ne pas remercier les sénateurs à la retraite Meighen et Goldstein, anciens président et vice-président du comité, du leadership dont ils ont fait preuve en 2009, et sans lequel nous ne serions pas là où nous en sommes aujourd'hui.

Le président : Merci, madame Brisebois.

Monsieur Kelly, la parole est à vous.

Dan Kelly, président et chef de la direction, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Merci beaucoup. J'espère que vous avez en main le document que nous avons fait parvenir à l'avance au comité. Je vais y faire référence au cours de mon exposé.

Il va sans dire que j'appuie nos amis du Conseil canadien du commerce de détail et bon nombre des observations qu'ils ont formulées sur la question des cartes de crédit en général. J'aimerais aussi vous parler un peu du point de vue de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante sur cette question au cours des dernières années.

En 2008, quand les cartes privilèges ont été lancées sur le marché canadien, le nombre de petites et moyennes entreprises se disant préoccupées par cette question a grimpé en flèche. La totalité de nos 109 000 membres, évidemment, sont des petites et moyennes entreprises indépendantes établies et exploitées au Canada.

Les frais augmentaient de 30 à 40 p. 100 d'un mois à l'autre pour le même volume de transactions. Évidemment, nous nous sommes immédiatement engagés dans des activités de lobbying. Nous avons constaté certains problèmes relativement au système canadien de paiements, dont nous parlons à la page 3. Le premier problème concerne le coût, en particulier les frais liés à l'acceptation des cartes privilèges, le fait que les acheteurs qui paient comptant ou par carte de débit subventionnent, comme l'a mentionné Diane, les achats des titulaires de cartes privilèges qui eux, peuvent profiter des avantages de ces cartes.

Il y a beaucoup d'autres problèmes sur lesquels il faudrait se pencher, selon moi, notamment les contrats comportant des clauses injustes; les nombreuses pratiques abusives de la part de certains acteurs de l'industrie sur le plan des services de traitement des transactions par cartes de crédit; l'absence de processus de règlement des différends; et le peu de sensibilisation des

processing fees.

The other problem associated with many of these cards is that this points addiction in Canada has led to a growing problem of mounting consumer debt that we have to take seriously.

Our members find it difficult to understand their costs of accepting credit cards — slide 4. Almost 75 per cent said it is very or somewhat difficult for them to understand how credit card processing fees happen. Their number one complaint is the cost of non-qualified premium card transactions. Small businesses are big fans of Interac debit. They understand the costs of Visa and MasterCard regular-cost cards. There were some grumbles in the industry years ago prior to the introduction of premium cards about credit card processing fees, but it was the premium cards that caused things to explode.

There is not a formal dispute settlement for this industry, but two thirds of our members think it's important to have one. As Diane mentioned, after considerable lobbying by the CFIB, the RCC and many other associates, the government intervened by adopting a Code of Conduct for the Credit and Debit Card Industry in Canada. The most important accomplishment there was to protect Canada's system of low-cost, flat-fee Interac debit card acceptance. We are in a weird world in Canada. We have among the lowest costs in the world for accepting debit card transactions because of the creation of Interac, and we have among the highest fees in the world for accepting credit cards.

The code of conduct, beyond saving debit, cleaned up a lot of bad practices in the industry. We at CFIB have been trying to find ways to use market forces to change things, thinking that would offer better long-term protection in terms of pricing and practices for small and medium-sized firms. For example, we have worked to expose which cards are lower-cost cards — regular-cost cards, and which cards are premium-cost cards. It is a very confusing exercise.

We surveyed our members and even now only half of our members could possibly get right which cards are premium versus which cards are regular cost. We have also done campaigns — slide 10 — to promote the use of Interac and to steer transactions to Interac, which is now allowed under the code of conduct. In fact, merchants are able to discount, but they still don't have the full range of pricing options available to them. They are not allowed to surcharge and they are not allowed to refuse high-cost cards. Of course, that was the issue before the Competition Tribunal. Unfortunately, merchants lost out in that decision.

consommateurs au fait que les Canadiens paient chaque année entre 5 et 7 milliards de dollars pour les frais intégrés de traitement des cartes de crédit.

L'autre problème qui est associé à bon nombre de ces cartes, c'est que cette dépendance aux points au Canada a mené à une augmentation de l'endettement des consommateurs, un problème que nous devons prendre au sérieux.

À la page 4, nous voyons dans quelle mesure nos membres ont de la difficulté à comprendre les frais d'acceptation des cartes de crédit. Presque 75 p. 100 d'entre eux indiquent qu'il est très difficile ou assez difficile pour eux de comprendre les frais d'acceptation des cartes de crédit. Ils se plaignent principalement des coûts de transactions non admissibles des cartes privilégiées. Les petites entreprises aiment beaucoup le débit Interac. Elles comprennent les coûts liés aux cartes régulières de Visa et MasterCard. Il y a quelques années, avant l'arrivée des cartes privilégiées, il y avait du mécontentement dans l'industrie à propos des frais de traitement des cartes de crédit, mais ce sont les cartes privilégiées qui ont beaucoup aggravé les choses.

Il n'existe aucun processus officiel de règlement des différends pour l'industrie, mais les deux tiers de nos membres estiment qu'il est important d'en avoir un. Comme Diane l'a mentionné, à la suite de fortes pressions exercées par la FCEI, le CCCD et beaucoup d'autres associés, le gouvernement est intervenu en adoptant le Code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit. La réalisation la plus importante a été de protéger le système canadien d'acceptation des cartes de débit Interac à coût modique et fixe. Nous vivons dans un monde étrange, au Canada. Nos frais d'acceptation des cartes de débit sont parmi les plus bas dans le monde, grâce à la création du système Interac, mais nos frais d'acceptation des cartes de crédit, eux, sont parmi les plus élevés.

Le code de conduite, en plus de protéger le paiement par carte de débit, a permis de réduire la fréquence de plusieurs pratiques malhonnêtes au sein de l'industrie. À la FCEI, nous tentons de trouver des moyens d'utiliser les forces du marché pour changer les choses; selon nous, cela assurerait une meilleure protection à long terme des prix et des pratiques pour les petites et moyennes entreprises. Par exemple, nous nous sommes employés à déterminer quelles cartes ont des taux inférieurs, réguliers ou privilégiés. C'est un exercice très compliqué.

Nous avons sondé nos membres, et même à l'heure actuelle, seulement la moitié d'entre eux pourraient dire avec exactitude quelles cartes ont des taux privilégiés et quelles cartes ont des taux réguliers. Nous avons également fait des campagnes — comme vous le verrez à la page 10 — afin de promouvoir l'utilisation d'Interac et de diriger les transactions vers Interac, ce qui est maintenant permis en vertu du code de conduite. En fait, les marchands peuvent accorder des rabais, mais ils ne disposent pas encore de toutes les options en matière de tarification. Ils ne sont pas autorisés à percevoir des frais supplémentaires ni à refuser les cartes dont les coûts sont élevés. Évidemment, cette affaire a été soumise au Tribunal de la concurrence, mais malheureusement, les marchands en sont sortis perdants.

We have done some lobbying campaigns to initiate credit-free Fridays, encouraging consumers to put their credit cards on hold for a day and pay with cash or debit. We've had some success in that but awareness on the part of consumers is still very low.

Where do we stand today? As Diane mentioned, we have a commitment on the part of the federal government in the 2014 Budget. The late Minister Flaherty announced and used for the first time the words "the government will work to help lower credit card acceptance costs for merchants." That was good news from our perspective. We have been working since that announcement to try to operationalize the commitment, and we are close. We are expecting in the months ahead to have some decisions out of the federal government that we believe will help, for the first time, lower credit card acceptance costs in Canada; and it can't come soon enough.

Certainly, we thank the leadership of this committee and Senator Ringuette, in particular, for raising awareness of this issue. She has been a terrific champion for small businesses. The committee has done some excellent work in highlighting this issue to the point where we have the federal government close to taking some action on this front, and we are delighted.

The Chair: Thank you for your opening comments.

Ms. Brisebois, in order to frame this, do you view this as a consumer issue or a merchant issue? That leads me to the next question: Do you have evidence that lower acceptance fees result in lower consumer prices?

Ms. Brisebois: I will invite our vice-president, Karl Littler, to respond. He has done quite a bit of work on the consumer side of this issue, so I invite him to speak, if I may.

Karl Littler, Vice President, Retail Council of Canada: Only one study has looked at this issue head on. It was done by Robert J. Shapiro in the United States. The reference point was the U.S. Fed's decision to lower debit fees in the United States, which subsequently was overturned in court. They were sent back to sharpen their pencils and lower them further. Dr. Shapiro studied the price impact in the first year and found that 69 per cent of the \$8.5 billion in savings — I think \$5.85 billion — had already been passed on to consumers in the first year. I have a copy of that study.

The Chair: Was that a direct result?

Mr. Littler: It was a direct result of lowering the fees.

Nous avons organisé des campagnes de lobbying pour instaurer les vendredis sans crédit, afin d'inciter les consommateurs à ne pas utiliser leurs cartes de crédit durant une journée et à payer leurs achats comptant ou par carte de débit. Cette initiative a connu du succès, mais les consommateurs sont encore très peu sensibilisés à cette question.

Où en sommes-nous aujourd'hui? Comme Diane l'a mentionné, le gouvernement fédéral s'est engagé à ce chapitre dans le budget de 2014. Le défunt ministre Flaherty a annoncé pour la première fois : « Le gouvernement collaborera avec les intervenants pour contribuer à faire diminuer les coûts assumés par les marchands lors de l'acceptation des cartes de crédit. » Ce fut une bonne nouvelle pour nous. Depuis cette annonce, nous tentons de concrétiser cet engagement, et nous y sommes presque arrivés. Nous prévoyons que dans les prochains mois, le gouvernement fédéral prendra des décisions qui permettront, selon nous, de faire baisser pour la première fois les frais d'acceptation des cartes de crédit au Canada, et le plus tôt sera le mieux.

Nous sommes certes reconnaissants à l'égard des membres du comité et en particulier de la sénatrice Ringuette de sensibiliser les gens à cette question. Elle défend avec vigueur les intérêts des petites entreprises. Le comité a très bien réussi à attirer l'attention sur cette question, de sorte que le gouvernement fédéral est sur le point de prendre des mesures à ce chapitre, et nous en sommes ravis.

Le président : Je vous remercie de votre exposé.

Madame Brisebois, pour situer cette question, considérez-vous qu'elle touche les consommateurs ou les marchands? Cela m'amène à ma prochaine question : Avez-vous des éléments qui prouvent que des frais d'acceptation moins élevés se traduisent par une baisse des prix à la consommation?

Mme Brisebois : Je vais demander à Karl Littler, notre vice-président, de répondre. Il a beaucoup travaillé sur l'aspect de cette question qui porte sur les consommateurs; je l'invite donc à prendre la parole, si vous le permettez.

Karl Littler, vice-président, Conseil canadien du commerce de détail : Une seule étude s'est penchée directement sur cette question. Elle a été effectuée par Robert J. Shapiro, aux États-Unis. Le point de référence était la décision des responsables de la Réserve fédérale américaine, décision qui a par la suite été invalidée par un tribunal, de réduire les frais de débit aux États-Unis. Ils ont été invités à retrousser leurs manches pour les réduire davantage. M. Shapiro a examiné l'incidence sur les prix dans la première année et il a constaté que les consommateurs avaient déjà bénéficié de 69 p. 100 des économies de 8,5 milliards de dollars — soit environ 5,85 milliards — dans la première année. J'ai une copie de cette étude.

Le président : S'agissait-il d'un résultat direct?

M. Littler : Il s'agissait d'un résultat direct de la réduction des frais.

The Chair: Could you specifically reference the study?

Mr. Littler: Yes. It is a study by Dr. Shapiro. I have a copy here that I could provide to the clerk of the committee for distribution.

The Chair: That would be excellent. Thank you for that response.

I will go to my list of questioners, beginning with the sponsor of the bill, Senator Ringuette.

Senator Ringuette: Thank you both, Diane and Dan, for being with us this morning in our mutual pursuit to deal with this issue. As both of you mentioned, I have looked at the words in the budget speech and am still holding my breath to see what will come of them.

The bill in front of us is a mirror image of what was done in Australia in 2002, I believe. Last July, 28 countries in the EU Parliament introduced legislation to regulate immediately the interstate prices for interchange fees. There is a two-year transition period for the 28 state legislatures to introduce the same bill to fix the rate at 0.3 per cent for all 28 countries.

Certainly, I'm adamant about having decent interchange fees in Canada. The bill in front of us is based on the Australian model. However, I would like to hear the perspectives of both witnesses — and I don't mind amending my bill — on whether it would be preferable in Canada to have the same EU legislation at a fixed rate of 0.3 per cent or whether the Australian interchange fee is adequate.

Mr. Kelly: As you know, Senator Ringuette, CFIB has pursued a different approach rather than the capping of rates as the solution. It's not that we reject that out of hand, but we have tried to use market forces as much as possible to try to come to some long-term solution.

One of our concerns about capping interchange rates is the unintended consequence of the regulation. For example, in Australia where they capped rates at a much lower level, I am sure at a level that most merchants in Canada would welcome, the fees for small business, according to the Reserve Bank of Australia, increased by 24 per cent for small businesses over three years.

Here is my question: If interchange rates were cut significantly, let us say \$2 billion to \$3 billion was taken out of the credit card processing world by a cap on interchange, would our banking system in Canada just say, "Oh well; we lost \$2 billion or \$3 billion" and move on, saying "We're just going to permanently accept that?" I suspect not.

Le président : Pourriez-vous nous indiquer de quelle étude il s'agit?

M. Littler : Oui. C'est une étude de M. Shapiro. J'en ai une copie ici, que je peux remettre à la greffière du comité pour qu'elle la fasse circuler.

Le président : Ce serait excellent. Je vous remercie de votre réponse.

Je vais donner la parole aux intervenants dont le nom figure sur ma liste, en commençant par la sénatrice Ringuette, qui parraine le projet de loi.

La sénatrice Ringuette : Merci à vous deux, Diane and Dan, d'être avec nous ce matin pour nous aider à régler cette question. J'ai regardé ce qui a été dit dans le discours du budget, comme vous l'avez mentionné, et j'ai bien hâte de voir ce que cela va donner.

Le projet de loi que nous avons devant nous correspond exactement à ce qui a été fait en Australie, en 2002, je crois. En juillet dernier, 28 pays du Parlement européen ont adopté une loi visant à réglementer sur-le-champ les prix interétatiques pour les frais d'interchange. Les 28 assemblées législatives disposent d'une période de transition de deux ans pour présenter le même projet de loi fixant le taux à 0,3 p. 100 dans les 28 pays.

Sachez que je tiens absolument à ce que nous ayons des frais d'interchange raisonnables au Canada. Le projet de loi dont nous sommes saisis s'inspire du modèle australien. Toutefois, j'aimerais entendre le point de vue des deux témoins — et je n'ai pas d'objection à modifier mon projet de loi — pour savoir si, à leur avis, il serait préférable d'avoir au Canada la même mesure législative que l'UE à un taux fixe de 0,3 p. 100, ou si les frais d'interchange de l'Australie seraient appropriés.

M. Kelly : Comme vous le savez, sénatrice Ringuette, la FCEI a opté pour une solution différente de celle du plafonnement des taux. Ce n'est pas que nous la rejetons du revers de la main, mais nous tentons le plus possible d'utiliser les forces du marché pour en arriver à une solution à long terme.

L'une de nos préoccupations par rapport au plafonnement des taux d'interchange, c'est la conséquence imprévue de la réglementation. Par exemple, en Australie, où l'on a plafonné les taux à un niveau beaucoup plus bas, à un niveau que la plupart des marchands canadiens accepteraient, j'en suis sûre, les frais pour les petites entreprises, selon la Reserve Bank of Australia, ont augmenté de 24 p. 100 en trois ans.

Voici ma question : Si les taux d'interchange étaient réduits considérablement, si un plafonnement du taux d'interchange coûtait de 2 à 3 milliards de dollars au secteur du traitement des transactions par cartes de crédit, est-ce que notre système bancaire canadien se contenterait de dire qu'il a perdu 2 ou 3 milliards de dollars et qu'il est prêt à toujours accepter cela? J'en doute beaucoup.

We saw this happen also in the United States, where they capped debit card fees because the U.S. had even worse debit card fees than we have in Canada. What happened was that their rates ranged and there was a cap put in place of up to 24 cents per transaction. I will add that, in Canada, our small businesses pay only 5 cents per transaction in many cases here.

So it was still a much higher cap, but what happened? All of the fees went up to the maximum allowable rate. So the transactions that used to come in for lower-cost items — say, if you were buying something for \$1 or \$2 — instead of paying 8 cents per transaction that then rose to 24 cents per transaction.

The one thing we are concerned about is the unintended consequence of regulation. Would it mean that businesses would save money, or would the banks just find other ways of getting that money out of them in the first place?

Ms. Brisebois: Before I ask Karl to add some comments, I have to go on record to say that Dan and I rarely disagree, but I disagree on that point. So I will let Karl give you a bit more information.

Mr. Littler: There are a few points I'd like to make. One is perhaps a point to add some colour on the issue. We have seen some coverage that suggests that some public servants in Brussels are playing with the market and questioning whether they fully understand market forces.

One of the things to bear in mind is that, of the multitude of countries — and it is now in the order of 30 that have regulated rates — the ideological spectrum is broad, including countries like Switzerland, Australia and Israel all the way to India, China and France — mixed economies and markets. This does not solely involve parliamentarians; it involves central banking authorities, competition authorities. The focus has not been politics or ideology; it's been competition policy and anti-competitive behaviour.

Second, we think it is a bit simplistic to talk about voluntary versus mandatory positioning. In every country that has moved on this — and there have been some voluntary initiatives, such as Mexico and New Zealand — there have been other consent orders. One might view those as voluntary. But to be frank, they have been done with a regulatory stick in the background, so it's not that a bunch of people of their own volition came willingly to the table.

We are not utterly wedded to the outcome. We can see virtues of flexibility in the system. Obviously, it's a dynamic market and conditions change. Frankly, we are looking for a solution that works rather than being bound to any one answer.

Cela s'est aussi produit aux États-Unis, où l'on a plafonné les frais de carte de débit, car pour les frais de carte de débit, la situation aux États-Unis était encore pire qu'au Canada. Ce qui s'est passé, c'est que les taux variaient et on y avait fixé un plafond à 24 cents par transaction. J'ajouterai qu'au Canada, dans de nombreux cas, nos petites entreprises ne paient que 5 cents par transaction.

C'était donc un plafond beaucoup plus élevé, mais que s'est-il produit? Tous les frais ont été augmentés jusqu'à la limite permise. Par conséquent, pour les transactions concernant des articles peu coûteux — si vous achetez un article à 1 ou 2 \$, par exemple —, les frais sont passés à 24 cents par transaction au lieu de 8 cents par transaction.

La seule chose qui nous préoccupe, ce sont les conséquences imprévues de la réglementation. Cela signifierait-il que les entreprises feraient des économies, ou que les banques trouveraient simplement d'autres façons de percevoir ces frais?

Mme Brisebois : Avant de demander à Karl de présenter des commentaires, je dois dire officiellement que Dan et moi sommes rarement en désaccord, mais je suis en désaccord sur ce point. Je vais donc laisser Karl vous donner un peu plus d'informations.

M. Littler : J'ai quelques points à faire valoir. L'un d'eux consiste peut-être à apporter quelques nuances à cet égard. Des rapports nous portent à croire que certains fonctionnaires à Bruxelles jouent avec le marché et on peut se demander s'ils comprennent bien les forces du marché.

Il faut notamment garder à l'esprit que parmi la multitude de pays — les taux sont actuellement réglementés dans près de 30 pays —, le spectre idéologique est large. On parle de pays comme la Suisse, l'Australie et Israël, et cela englobe même l'Inde, la Chine et la France. On y trouve des économies et des marchés mixtes. Cela ne concerne pas seulement les parlementaires, mais aussi les autorités des services bancaires centralisés et les autorités en matière de concurrence. L'accent que l'on a mis n'est pas de nature politique ou idéologique. Il est plutôt lié aux politiques de concurrence et aux pratiques anticoncurrentielles.

Deuxièmement, nous pensons qu'il est un peu simpliste de parler de positionnement volontaire ou obligatoire. Dans tous les pays qui sont intervenus dans ce domaine — et il y a eu quelques initiatives volontaires, comme au Mexique et en Nouvelle-Zélande —, il y a eu d'autres ordonnances de consentement. On pourrait les considérer comme volontaires. Or, pour être franc, cela s'est fait avec une menace de réglementation en toile de fond. On ne parle donc pas d'un groupe de gens qui se sont volontairement présentés à la table.

Pour nous, ce n'est pas tant le résultat qui compte. Nous pouvons voir les avantages d'un système souple. De toute évidence, il s'agit d'un marché dynamique et les conditions évoluent. Pour être honnêtes, nous cherchons davantage une solution qui fonctionne plutôt que d'être liés à un résultat quelconque.

I think the suggestion that market forces alone will work on this is an unrealistic outcome. That's why 30-plus countries of every ideological stripe and people who are looking at this from an economist's perspective have made the determination they have made, which is to bring these fees down.

Senator Black: Thank you all very much for being here and providing this perspective. It is very valuable to me.

There are a couple of points that I would like to raise with you to more comprehensively assist my understanding of the issue. I am sure some of the questions are relatively naive but bear with me on that, if you will.

Mr. Littler, are you able to tell me how many of the OECD countries or the G7 countries have moved to regulate the charges as being proposed here?

Mr. Littler: Of course, you have an overarching EU piece within the G7 countries that would affect France, Germany, Italy and the U.K.

Germany is unusual because Germany has rates that are actually comparable to Canada currently, although it would be affected by the overall EU initiative that's currently working its way now with some rapidity through the European Parliament.

France moved some time ago unilaterally, so France has been well out there for some time. That is a process that harkens back five years or so.

I cannot tell you with certainty about Italy, though, again, it would be affected by the EU, as would the U.K. In the case of Italy and the U.K., the rates are markedly lower than they are in the Canadian context.

With respect to the U.S., the rates are quite comparable to a Canadian context. I could expand on that a bit if you want.

Senator Black: Please.

Mr. Littler: We are obviously imputing motive into this, and we have to be careful doing so. There have been moves around the world, and in most cases, there has been some acceptance and restructuring by the credit card networks in order to deal with that — not necessarily enthusiastically, but nevertheless, the systems still operate, rewards cards are still in place and so on.

We tend to see Canada as so "close to home," if you like, for the U.S. market, and the pricing is very similar. We have seen a fairly strenuous defence and pushback around the Canadian context.

One of the things that I think are worth taking notice of is that, in the context of the U.S. Fed's address of the debit issue, Canada's example was cited often and positively as a salutary example and a model for the United States. They did not necessarily see U.S. practices and financial services as always

Je pense qu'il est irréaliste de laisser entendre que seules les forces du marché donneront des résultats. Voilà pourquoi plus de 30 pays de toutes allégeances idéologiques et les gens qui étudient la question selon la perspective d'un économiste ont décidé de réduire ces frais.

Le sénateur Black : Je vous remercie tous d'être ici et de fournir ce point de vue. Cela m'est très utile.

Je voudrais aborder deux ou trois points afin de mieux comprendre la question. Je suis sûr que certaines des questions sont relativement naïves, mais veuillez faire preuve d'indulgence envers moi, s'il vous plaît.

Monsieur Littler, êtes-vous en mesure de me dire combien de pays de l'OCDE ou de pays du G7 ont décidé de réglementer les frais, comme ce qui est proposé ici?

M. Littler : Certainement. Parmi les pays du G7, il y a un élément fondamental qui a une incidence sur la France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni.

L'Allemagne est un cas d'exception, car on y trouve des taux comparables à ceux qui ont cours au Canada actuellement, mais elle serait touchée par l'initiative globale de l'UE qui est présentement en voie d'être adoptée avec une certaine rapidité par le Parlement européen.

La France a agi de manière unilatérale il y a quelque temps. Donc, elle a pris des mesures depuis un certain temps. C'est un processus qui remonte à cinq ans, ou plus.

Je ne peux vous dire avec certitude ce qu'il en est pour l'Italie, même si, encore une fois, elle sera touchée par la mesure de l'UE, tout comme le Royaume-Uni, d'ailleurs. Dans le cas de ces deux pays, les taux sont nettement inférieurs à ce qu'ils sont dans le contexte canadien.

En ce qui concerne les États-Unis, les taux sont tout à fait comparables au contexte canadien. Je pourrais vous en parler davantage, si vous voulez.

Le sénateur Black : Je vous en prie.

M. Littler : De toute évidence, nous avons tendance à prêter des intentions par rapport à cela, et nous devons faire preuve de prudence. Des mesures ont été prises dans le monde entier et, dans la plupart des cas, les réseaux de cartes de crédit ont accepté l'idée et on a procédé à une restructuration pour composer avec cette situation — pas nécessairement avec enthousiasme —, mais les systèmes fonctionnent toujours, les cartes à primes existent toujours, et cetera.

Nous avons tendance à considérer le Canada comme un marché de proximité pour le marché américain, si vous voulez, et les taux sont très comparables. Du côté canadien, nous avons observé une opposition et une réticence plutôt fortes.

Je pense qu'il convient notamment de souligner que dans le contexte de l'étude de la Réserve fédérale américaine sur le marché des cartes de débit, l'exemple du Canada a souvent été cité, et en termes positifs. On le décrit comme un exemple salutaire et un modèle pour les États-Unis. Aux États-Unis, on ne

being a beacon on fairness or maintaining competitive behaviour. In this context, Canada has actually already proven to be a model for the U.S. on the debit side.

Senator Black: And on the acceptance side?

Mr. Littler: On the acceptance side, the two are essentially in lockstep currently; the rates are very similar.

Senator Black: Thank you.

Ms. Brisebois, you talked about this issue of cross-subsidization. You are aware what I am asking?

Ms. Brisebois: Yes.

Senator Black: Can you explain that, please?

Ms. Brisebois: The best way to explain it would be to take the growth of the premium credit cards.

Senator Black: Define “premium credit card,” please.

Ms. Brisebois: It’s a loyalty card. I have one, which is a Visa Infinite card. When I use it, the merchant pays more to accept that card, and my bank gives me points for using the card. I am sure you have noticed in the last year or so that both credit card companies have been aggressive in encouraging everyone to use that card, even to buy milk, or a Diet Coke or a beer at a hockey game, because it’s more profitable.

At the end of the day, we have gone from no premium cards in the marketplace — what we could call a “standard credit card” at about 1.5 per cent — to now 30 per cent of the market or more being premium cards at above 2 per cent per transaction. That means that has an impact on retailers’ margins, which means that it brings prices up for everybody.

When I walk into a store and I am not using that card, I am still paying for someone’s privilege to use that card. Even more ironic — and I need to add that, because that is what I find offensive — is that when the bank is trying to convince me to use their card so that I can enjoy their loyalty program, they are not paying for the loyalty program; all the retailers in Canada are. You are asking your neighbour to pay for your own promotion and marketing.

Senator Black: That is what you meant by cross-subsidization?

Ms. Brisebois: Yes.

considère pas nécessairement les pratiques américaines et les services financiers du pays comme des modèles à suivre sur les plans de l’équité ou du maintien d’un comportement concurrentiel. Dans ce contexte, le Canada a effectivement déjà prouvé qu’il est un modèle pour les États-Unis par rapport au marché du débit.

Le sénateur Black : Qu’en est-il de l’acceptation?

M. Littler : À cet égard, les deux évoluent essentiellement au même rythme actuellement; les taux sont très similaires.

Le sénateur Black : Merci.

Mme Brisebois, vous avez parlé du problème des subventions. Savez-vous de quoi je parle?

Mme Brisebois : Oui.

Le sénateur Black : Pourriez-vous nous expliquer ce que c’est, s’il vous plaît?

Mme Brisebois : Pour l’expliquer, rien de mieux que l’exemple de la croissance des cartes à primes.

Le sénateur Black : Pourriez-vous définir « cartes à primes », s’il vous plaît?

Mme Brisebois : C’est une carte de fidélité. J’en ai une; c’est une carte Visa Infinite. Lorsque je l’utilise, le commerçant paie plus pour l’accepter, et ma banque me donne des points pour l’utilisation de la carte. Je suis certaine que vous avez remarqué dans la dernière année que les deux sociétés émettrices de cartes de crédit ont fortement encouragé tout le monde à utiliser ces cartes — même pour acheter du lait, ou un Coke Diète ou une bière pendant une partie de hockey —, parce que c’est plus rentable.

En fin de compte, nous sommes passés d’un marché sans cartes à primes à ce que nous pourrions appeler une carte de crédit classique — à 1,5 p. 100, environ — à un marché où 30 p. 100 des cartes, ou plus, sont des cartes à primes à un taux de plus de 2 p. 100 par transaction. Cela signifie que cela a une incidence sur les marges des détaillants, ce qui entraîne une hausse des prix pour tout le monde.

Lorsque je me rends dans un magasin et que je n’utilise pas cette carte, je paie tout de même pour qu’une autre personne ait le privilège d’utiliser cette carte. Ce qui est encore plus ironique — et je me dois de l’ajouter, car je trouve cela offensant —, c’est que lorsque la banque essaie de me convaincre d’utiliser sa carte pour que je puisse profiter de son programme de fidélisation, ce n’est pas elle qui paie le programme de fidélisation; c’est l’ensemble des détaillants canadiens qui paient. On se trouve à demander à d’autres de payer ses propres activités de promotion et de marketing.

Le sénateur Black : C’est ce que vous entendiez par subvention?

Mme Brisebois : Oui.

Senator Black: Ms. Brisebois, I believe you referred to the fact — I was left with the concept that, where acceptance fees are reduced, as the chair has asked, consumer prices have generally followed in that direction. Is that your evidence?

Mr. Littler: There has only been one definitive study. The Australian authorities looked at it and couldn't really determine anything. They believed that the price pass-through had been achieved, but they couldn't show it definitively. But Dr. Shapiro did study it directly.

The thing is to remember is that retail, as we know, is an extremely competitive market. There are a number of retail models out there trying to offer the lowest price and drive their earnings on volume. We think that Dr. Shapiro's study is very much in keeping in the anecdotal evidence we have.

We did look at some instances that rose in a different context on the tariff reductions brought forward in the 2013 Budget, and we went out and studied the impact of reductions of those margins on prices. There is very clear evidence of where a cost was reduced. We believe, based on Shapiro's empirical work and also general perception of the marketplace and its competitiveness, that it will be passed through.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Thank you, Ms. Brisebois, for pointing out the work my colleagues did. I encouraged them to get a copy of the 2009 report since it describes the technical workings of the system, something we could briefly cover in our new report, given that people probably will not consult both reports.

It is important to understand how the entire transaction chain works: how much the bank gets, how much Visa and MasterCard get and how much the people who install the systems get. And independent businesses that put these systems in place also have costs to bear.

Mr. Kelly, in your presentation, you say that there is almost zero consumer awareness. In other words, consumers are totally in the dark when it comes to the rather excessive fees they are paying whenever they use their card. Indirect though they may be, consumers are still paying them.

When you say "almost zero," my understanding is that virtually no one in society using a Visa or MasterCard, except perhaps the committee members, is aware of the fact that both merchants and consumers pay a fee.

Do I understand you correctly?

Le sénateur Black : Madame Brisebois, je crois que vous avez parlé du fait... Je suis resté avec l'idée que là où les frais d'acceptation sont réduits, comme le président l'a indiqué dans sa question, les prix à la consommation ont généralement suivi cette tendance. Est-ce bien ce que vous avez dit?

M. Littler : Il n'y a eu qu'une seule étude concluante. Les autorités australiennes ont examiné la question et n'ont pu vraiment déterminer quoi que ce soit. Elles estimaient que cela se reflétait dans les prix, mais ils n'ont pu le démontrer avec certitude. Toutefois, M. Shapiro a étudié la question directement.

Ce qu'il faut retenir, c'est que la vente au détail est un marché extrêmement concurrentiel, comme nous le savons. Dans le secteur de la vente au détail, il existe un certain nombre de modèles où l'on tente d'offrir le prix le plus bas et de réaliser des profits grâce au volume des ventes. Nous pensons que l'étude de M. Shapiro correspond tout à fait aux témoignages que nous avons.

Nous avons examiné certains cas qui, dans un contexte différent, découlent des réductions tarifaires mises en place dans le budget de 2013, et nous avons étudié l'incidence de la réduction de ces marges sur les prix. Il existe des preuves très claires que le coût a été réduit. Les travaux empiriques de M. Shapiro et notre perception générale du marché et de sa compétitivité nous portent à croire que la réduction se reflétera dans les prix à la consommation.

[Français]

La sénatrice Hervieux-Payette : Merci, madame Brisebois, d'avoir souligné le travail fait par mes collègues. J'encouragerais mes collègues à se procurer le rapport de 2009, parce qu'il explique le fonctionnement technique du système, ce que nous pourrions reprendre brièvement dans notre nouveau rapport, parce que les gens n'iront probablement pas voir les deux rapports.

Mais il est important de connaître toute la chaîne des opérations, combien la banque va recevoir, combien Visa et MasterCard vont recevoir, et finalement, combien vont recevoir ceux qui installent les systèmes. Il y a là aussi des coûts pour les entreprises indépendantes qui installent ces systèmes.

Monsieur Kelly, dans votre document, vous dites que le niveau de sensibilisation des consommateurs est essentiellement à zéro. Autrement dit, les consommateurs n'ont pas du tout conscience qu'ils payent un montant plutôt exorbitant chaque fois qu'ils utilisent leur carte. Ils le paient indirectement, mais ils le paient quand même.

Quand vous dites que c'est « essentiellement à zéro », il n'y a pratiquement personne dans la société, sauf peut-être les membres du comité, qui utilise une carte de crédit Visa ou MasterCard et qui sait qu'il y a un coût payé par le marchand et par le consommateur.

Ai-je bien interprété vos propos?

[English]

Mr. Kelly: Yes. In fact, senator, the situation is that when a consumer has a credit card, they assume that the annual fee that they might have to receive a premium credit card, often \$100 or \$120 to a year, together with the interest that they may pay if they carry a balance, are the fees that in fact run the credit card industry in Canada. Of course, those are fees and significant ones, but they pale in comparison to the fees that are collected at the point of sale. In the U.S., they often refer to them as swipe fees. The average consumer has no idea that when they put the credit card into the terminal, that in fact the merchant is losing 2 to 3 per cent of the sale, as the Competition Bureau showed among the highest level of fees in the world for processing transactions.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: That lack of awareness may be why Canadians are the top, or among the top, credit card users in the world.

Earlier, you mentioned China. I do not think the average Chinese consumer receives offers for a premium card on a weekly basis. I doubt the use of such cards is as widespread in China as it is here.

I would like to get a sense of where we stand in terms of how many credit card users we have. France and Israel were two countries you talked about. As far as percentage of credit card users goes, are we among the top three in the world? Ironic though it may be, even though we are blind to the costs associated with using our credit cards, we are still prolific card users.

You also mentioned Germany. Using a credit card to pay for a loaf of bread is not necessarily standard practice there. People in some countries in Europe make limited use of their credit cards. We should not compare ourselves with them, because they tend to put more big ticket items on their credit cards, whereas we are just as likely to use ours at the drug store, supermarket or gas station.

Ms. Brisebois: I want to add to what Mr. Kelly said, if I may. It is important to recognize that one of the big problems in Canada is not that consumers are in the dark about what it costs them to use their credit cards, but rather that they do not realize what it costs us, the retailers and small merchants. The problem is especially acute given that many consumers receive a new card that charges a much higher fee, without ever having even applied for it. That happened to me, and when I tried to send it back, they would not take it.

The real problem for retailers is that this takes the fee from 1.5 per cent to between 2 per cent and 2.5 per cent. The majority of consumers do not know that their new shiny new Visa or MasterCard with the pretty logo costs merchants considerably more. So that lack of awareness is widespread.

[Traduction]

M. Kelly : Oui. En fait, madame la sénatrice, voici la situation. Lorsque le consommateur a une carte de crédit, il suppose que les frais annuels qu'on pourrait lui imposer pour obtenir une carte de crédit à primes — souvent 100 \$ ou 120 \$ par année —, ainsi que les intérêts qu'il pourrait payer si un solde est reporté sont les frais de fonctionnement de l'industrie des cartes de crédit au Canada. Bien entendu, ce sont des frais importants, certes, mais ce n'est rien comparativement aux frais qui sont prélevés au point de vente. Aux États-Unis, on les appelle souvent des *swipe fees*, des frais de glissement. Le consommateur moyen ne sait pas que du moment que la carte est insérée dans le terminal, le marchand perd en fait de 2 à 3 p. 100 du montant de la vente. Selon le Bureau de la concurrence, ce sont les frais de traitement de transaction les plus élevés au monde.

[Français]

La sénatrice Hervieux-Payette : Cette ignorance fait peut-être que nous sommes le plus grand ou l'un des plus grands consommateurs de cartes de crédit.

Plus tôt, vous avez parlé de la Chine. Je ne crois pas que le consommateur moyen chinois se fasse offrir une carte première toutes les semaines. Je doute que ce soit aussi répandu là-bas que ça l'est ici.

J'aimerais faire le parallèle entre le nombre d'utilisateurs. Vous avez parlé de la France, d'Israël. En pourcentage d'utilisateurs, nous situons-nous dans les trois premiers à l'échelle mondiale? Parce que, paradoxalement, même si nous ignorons les coûts, nous sommes aussi de grands utilisateurs.

Vous avez parlé de l'Allemagne. Ce n'est pas nécessairement dans les mœurs, en Allemagne, d'acheter du pain à crédit. Certains pays européens font une utilisation très modérée de leur carte de crédit. On ne doit pas se mettre sur le même pied d'égalité avec eux, parce qu'ils utilisent leur carte de crédit pour des dépenses assez élevées, alors que nous l'utilisons autant à la pharmacie, au supermarché ou à la station-service.

Mme Brisebois : Je voudrais ajouter un commentaire aux propos de M. Kelly. Il faut comprendre qu'au Canada, un des gros problèmes n'est pas que le consommateur ne comprenne pas combien il paie pour utiliser la carte, mais plutôt que pour nous et pour nos petits marchands, surtout, beaucoup de consommateurs ont reçu une nouvelle carte sans jamais la demander — cela m'est arrivé —, et cette carte entraînait des frais beaucoup plus élevés. J'ai essayé de retourner la carte et on a refusé.

Le gros problème pour nos détaillants est qu'ils sont passés de coûts de 1,5 p. 100 à des coûts de 2 à 2,5 p. 100. La plupart des consommateurs ne sont pas au courant du fait que, parce qu'ils possèdent une nouvelle carte Visa ou MasterCard, avec un beau logo, cela coûte beaucoup plus cher au marchand. Il y a donc beaucoup d'ignorance dans ce domaine.

As for credit card use elsewhere in the world, I will ask Mr. Littler to speak to that.

[English]

Mr. Littler: Anecdotally, we have very significant premium card penetration beginning, frankly, in the wake of the IPOs. MasterCard, I believe, was 2006, Visa 2008. When they became for-profit entities directly rather than associations, we saw aggressive movement to that. I don't have them on a ranked basis, on a world basis. What we did in the other place in front of a committee was bring forward evidence from grocers and general merchandisers about the penetration of premier cards into their markets. I do not have that data here but would certainly be prepared to provide it. They showed a relatively constant use of debit, a decline in cash, an uptick in the use of credit cards, unsurprisingly, but a very substantial portion of that uptick transiting over into premium cards from what had formerly been standard cards. I do have the three examples provided by the CFOs of some very large grocers and general merchandisers, so I can make that available to the committee in the wake of this meeting.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: How do retailers that offer an in-house credit card, like the Bay or Costco, benefit? Do they benefit with respect to a portion of the fee or are they simply going after customer loyalty?

Ms. Brisebois: The first reason is to generate customer loyalty. The second is that, yes, they do benefit in terms of the rate. It is important to keep in mind, however, that their in-house credit cards represent just 2 per cent of all the cards they accept. And that is why even the largest merchants, who are also banks, support our efforts as well as those Mr. Kelly and his association are making. Consumers with a retailer's in-house credit card make up a small market for that retailer. The card is mainly used, as you said, to create customer loyalty.

[English]

The Chair: Thank you, Senator Hervieux-Payette, for raising the issue of the study that was done in June 2009 entitled *Transparency, Balance and Choice: Canada's Credit Card and Debit Card Systems*. I will see that the clerk circulates to each member of the committee a copy of this report, and I would encourage our listening audience to type into the parliamentary website under the Banking Committee, and they will be able to see a copy of this very important report that was done.

En ce qui concerne les cartes à travers le monde, je vais demander à M. Littler de vous répondre.

[Traduction]

M. Littler : Fait intéressant, il y a eu un taux élevé de pénétration des cartes privilégiées au début, pour être honnête, dans la foulée des émissions initiales. MasterCard, c'était en 2006, je crois, et Visa, en 2008. Lorsque ces entités sont devenues des sociétés à but lucratif plutôt que des associations, nous avons observé une forte tendance dans cette direction. Je n'ai pas de classement par pays. Dans un comité de la Chambre des communes, ce que nous avons fait a été de présenter des preuves provenant de détaillants en alimentation et de grands magasins au sujet du taux de pénétration des cartes privilégiées dans leurs marchés. Je n'ai pas ces données ici, mais je serais certainement prêt à les fournir. Les chiffres indiquent une utilisation relativement constante des cartes de débit, une baisse de l'utilisation de l'argent liquide, une légère hausse de l'utilisation de cartes de crédit — sans surprise —, mais dont une partie très importante résultait de l'utilisation des cartes privilégiées, au détriment de la carte classique qui était utilisée auparavant. J'ai les trois exemples fournis par les directeurs financiers de quelques très grandes entreprises d'alimentation et grands magasins. Je pourrai les fournir au comité après la réunion.

[Français]

La sénatrice Hervieux-Payette : Quel genre de bénéfice va chercher un détaillant, que ce soit La Baie ou Costco, qui a sa propre carte de crédit? Est-ce qu'il bénéficie d'une partie des coûts ou est-ce tout simplement pour fidéliser les gens?

Mme Brisebois : Premièrement, c'est pour la fidélité. Deuxièmement, oui, ils profitent des tarifs, mais on doit se souvenir que leur portefeuille de cartes représente 2 p. 100 de toutes les cartes qu'ils acceptent. C'est la raison pour laquelle même les gros marchands, qui sont aussi des banques, appuient notre travail et le travail que M. Kelly et son association ont fait. Même s'ils ont leur propre carte, cela représente un petit marché, et la carte est utilisée, comme vous l'avez dit, pour la fidélisation.

[Traduction]

Le président : Sénatrice Hervieux-Payette, merci d'avoir parlé de l'étude de juin 2009, intitulée *Les systèmes de cartes de crédit et de cartes de débit au Canada : transparence, pondération et choix*. Je veillerai à ce que la greffière fournisse une copie de ce rapport à tous les membres du comité, et j'encourage nos auditeurs à se rendre sur le site web du Parlement, sur la page du Comité des banques et du commerce, où ils pourront consulter ce très important rapport.

[Translation]

Senator Bellemare: I would like to hear each of you respond to the following question. I appreciate that people have reservations about the idea of regulating the credit card system. They would prefer to let the market prevail.

Now an economist would normally say that, in order for that approach to work well, one of the conditions that need to be met is the consumer's having an ideal understanding of prices and opportunities so they can make a decision.

And what you have explained to us makes it quite clear that consumers do not really understand all that goes on behind the scenes, if you will, as far as their credit and debit cards are concerned. For instance, the fee associated with using a debit card is lower than it is for a Visa card, even though a young person, say, using their debit card to pull money out of a bank machine sees that they are being charged \$1.50 or \$1.75 for the transaction, depending on the bank machine they used.

Does that not underscore the importance of having the fees identified clearly? When people pay taxes, they know how much is going to the federal government and how much is going to the provincial government. Should we not, then, have a system where consumers know that whenever they use their premium Visa card, for example, it is going to cost them X percentage more and that if they use their debit card, it is going to cost them a dollar or what have you. That way, everything is laid out clearly and then there can be real competition, if that is possible.

[English]

Mr. Littler: We are very much in favour of disclosure, and I know that's a position that Mr. Kelly will probably want to speak to as well.

Both RCC and CFIB sit on a body called FinPay, which is an advisory body to the Department of Finance. This very issue has been discussed at some length at that committee.

The one thing to bear in mind is that cards cost different amounts in different circumstances and there is huge variability in the cost of individual cards. A particular card might cost more if it's not processed electronically, if it's keyed in, if it's used over the phone. There are "card present" and "card not present" transactions.

In addition to that, of course various individual cards carry different rights. There are three price tranches; they carry different rates in grocery and gasoline where the networks are seeking market penetration from what they do in, say, general merchandise.

An approximation of the cost would be something that's relatively easy to convey to consumers. The precise cost is actually going to be difficult to convey in real time just because of the

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'aimerais connaître la réaction de chacun d'entre vous à la question suivante. Lorsqu'on parle de réglementer tout ce système de cartes de crédit, je comprends que des gens ont certaines réticences à cette idée; ils préféreraient plutôt qu'on laisse agir les forces du marché.

Maintenant, pour que les forces du marché puissent fonctionner correctement, normalement, en économie, on dit que l'une des conditions nécessaires est d'avoir la connaissance parfaite des prix et des opportunités qui se présentent pour faire en sorte que le consommateur puisse choisir.

Vos explications nous montrent clairement que les consommateurs ne comprennent pas vraiment tout ce qu'il y a derrière les cartes de crédit et de débit; par exemple, que le coût d'une carte de débit est moins élevé que celui d'une carte Visa, même si, parfois, un jeune qui va retirer de l'argent avec sa carte de débit voit que cela lui coûte 1,50 \$ ou 1,75 \$ de frais, dépendamment du guichet où il fait la transaction.

Ne serait-il pas alors important de faire en sorte que les frais soient apparents? Quand on paie nos taxes, on sait ce qu'on paie au gouvernement fédéral et au gouvernement provincial. Donc, ne devrait-on pas avoir un système selon lequel, quand on utilise notre carte VISA Privilège, par exemple, on sait qu'il va nous coûter tant de pourcentage de plus, et que si on utilise la carte de débit, cela va nous coûter un dollar. Tout est apparent, et là on peut faire concurrence, si cela est possible.

[Traduction]

M. Littler : Nous sommes très favorables à la divulgation, et je sais que c'est une position dont M. Kelly voudra probablement parler aussi.

Le CCCD et la FCEI siègent au sein d'une entité appelée FinPay — qui est un organisme consultatif auprès du ministère des Finances — qui s'est penchée longuement sur cette question.

La seule chose qu'il faut garder à l'esprit, c'est que les frais associés aux cartes varient selon les circonstances et qu'ils varient énormément selon la carte utilisée. Une carte donnée pourrait avoir des frais plus élevés si la transaction n'est pas traitée par voie électronique, si la transaction est faite manuellement ou par téléphone. Il y a les transactions sur présentation de la carte et les transactions sans présence de carte.

À cela s'ajoute bien entendu la question des divers privilèges associés à chacune des cartes. Il y a trois tranches de prix; il existe des taux distincts pour les secteurs de l'épicerie et de l'essence, où les réseaux cherchent à accroître leur taux de pénétration du marché par rapport à celui, disons, du secteur des marchandises générales.

Il serait relativement facile de transmettre aux consommateurs une façon d'évaluer les coûts. En fait, il serait difficile de donner le coût exact en temps réel, tout simplement en raison des

variability between the cards. Certainly the delta between the cost of a debit card rather than a credit card as a standing proposition could be conveyed.

Mr. Kelly: I have a couple of points on this topic.

The good news is that the federal government's recent Speech from the Throne did promise to ensure that consumers were armed with more information on the cost of their payment. So we're hoping that in this next round of changes that Finance will adopt, this will be part of it.

We at CFIB had suggested that the credit card industry could be required to ensure retailers at the point of sale, on a per-transaction basis, could print the cost of the embedded credit card fees on each receipt if they chose to present that information to the consumer. That was one of recommendations we had made.

The other important part related to this is the credit card offers. When you go to the bank website to choose a credit card right now, it would be next to impossible for you to find out whether or not the card that you are looking at charges a higher fee or a lower fee compared to others as you make that decision.

One of things we have asked the federal government to do, which I believe they are thinking about, is to ensure that in the electronic or paper offers that people receive to choose a credit card it's clear to them the card they are looking at might impose a higher fee to merchants when they go and use that card. Not every consumer will care about that. Some are going to say, "I want my points regardless, I don't care how much the merchant has to pay. These are free." Of course they're wrong.

But there are many consumers, particularly in small and medium-sized businesses, who know that the guy working behind the dry cleaner counter is there 70 hours a week. If they actually knew that by using their premium card they were costing that merchant even more, they might pull out their regular credit card they might have in their wallet or, even better, pay with cash or Interac debit.

[Translation]

Senator Bellemare: Have any countries opted to do that and make the fees clear to consumers?

Ms. Brisebois: I am not aware of a country that has —

[English]

Mr. Kelly: I don't believe that is the case. I will say that we are lucky in Canada. We were the first country in the world to adopt a credit card industry code of conduct, and that has cleaned up

caractéristiques propres à chaque carte. Certes, une proposition visant un écart fixe entre le coût d'une carte de débit et celui d'une carte de crédit pourrait être envisagée.

M. Kelly : J'ai deux ou trois commentaires à ce sujet.

La bonne nouvelle, c'est que dans le récent discours du Trône du gouvernement fédéral, on a promis de veiller à ce que les consommateurs disposent de plus d'informations sur les coûts de leur paiement. Nous espérons donc que cela fera partie de la prochaine série de changements qui seront adoptés par le ministère des Finances.

La FCEI a suggéré que l'industrie des cartes de crédit pourrait être tenue de s'assurer que les détaillants du point de vente pourront imprimer sur le reçu de chaque transaction le total des frais inhérents aux cartes de crédit s'ils ont choisi de présenter ces informations au consommateur. C'était l'une de nos recommandations.

L'autre partie importante est liée aux offres de carte de crédit. Actuellement, lorsque vous allez sur le site d'une banque pour choisir une carte de crédit, il vous serait presque impossible de savoir si les frais exigés pour la carte que vous regardez sont plus élevés ou inférieurs par rapport aux autres afin de vous aider dans votre prise de décision.

Nous avons entre autres demandé au gouvernement fédéral — et je crois qu'il étudie cette solution —, c'est de s'assurer que pour les offres de cartes de crédit que les gens reçoivent, soit en format papier ou électronique, on indique clairement que la carte en question pourrait entraîner pour les marchands des frais plus élevés lorsque cette carte est utilisée. Ce ne sont pas tous les consommateurs qui s'en préoccupent. Certains diront qu'ils veulent leurs points, quel que soit le montant que le marchand devra payer, car ils sont gratuits. Évidemment, ils ont tort.

Pendant, de nombreux consommateurs, notamment dans les petites et moyennes entreprises, savent que la personne qui travaille derrière le comptoir de l'entreprise de nettoyage à sec y est 70 heures par semaine. S'ils savaient vraiment les coûts supplémentaires que l'utilisation de la carte privilèges impose au marchand, ils pourraient sortir la carte de crédit classique qu'ils pourraient avoir dans leur portefeuille ou, mieux encore, ils pourraient payer liquide ou par carte de débit Interac.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Est-ce qu'il y a des pays qui ont emprunté cette direction, c'est-à-dire de rendre les frais visibles aux consommateurs?

Mme Brisebois : Je ne suis pas au courant d'un pays qui a...

[Traduction]

M. Kelly : Je ne pense pas qu'il y en ait. Je dirais que nous sommes chanceux au Canada. Nous avons été le premier pays au monde à adopter un code de conduite destiné à l'industrie des

many of the bad practices. Let's hope we could become the first country in the world to adopt this kind of practice too.

Ms. Brisebois: I have a different opinion on the code of conduct, as Dan knows.

Let me use this example: I think the code of conduct was amazing in relation to ensuring that our merchants could continue to rely on low-cost, flat-rate debit in their store. The code of conduct in fact acted like legislation to a degree when it came to ensuring that Visa and MasterCard could not push their debit card, which was at a percentage fee, what we call *ad valorem*, in the stores.

Apart from that, the code requires transparency. As one small merchant member of RCC said, it's the difference between getting beaten and being told that tomorrow you're going to get beaten. That's the only difference. I'm going to get hurt, and now the code is telling me, "I'm going to warn you when I hurt you." That's what the code does.

I know I'm contradicting both Dan and my colleague but, having been in retail for 35 years, Mr. Chairman, I can tell you that consumers, when they go to a small business or large business, want to be served well and want to have a product at a specific price and want a specific experience. They don't want an invoice with all sorts of fees on it. They want to know how much they're paying and they want to be out.

The dangerous part about showing fees is that you're in fact developing a gulf between the big businesses that have scale and the small businesses that may not always be able to compete on price.

I think it's important for all of us to not expect consumers to change their habits overnight, but to in fact ensure there's a system in place that forces the players in the payment supply chain to act in a competitive and fair manner.

[Translation]

Senator Massicotte: Thank you all for joining us. This is a very important issue affecting numerous consumers and merchants.

I have confidence in the market. Although I am a firm believer in it, I do clearly recognize that a third party with very little negotiating power is having to absorb the costs. And that is wrong, so I appreciate that we have a problem.

But I would like to play the devil's advocate for a moment. Let us assume that the market is doing what it should, that credit card fees come down and that, as a result, you, as retailers, are forced to lower your prices so consumers can benefit from the lower fees imposed on you. Would that be the case?

cartes de crédit, ce qui a mis fin à un grand nombre de mauvaises pratiques. Espérons que nous allons également devenir le premier pays au monde à adopter cette façon de faire.

Mme Brisebois : Je n'ai pas la même opinion au sujet du code de conduite, et Dan le sait bien.

Je vais vous donner l'exemple suivant. Je pense que le code de conduite était formidable pour s'assurer que nos commerçants puissent continuer de compter sur un débit à faible coût et un taux uniforme dans leurs magasins. En fait, dans une certaine mesure, le code de conduite fonctionnait un peu comme une loi quand il était question de s'assurer que Visa et MasterCard ne puissent pas faire pression en faveur de leur carte de débit, dont les frais représentaient un pourcentage des ventes, ce que nous appelons *ad valorem*, dans les magasins.

De plus, le code exige de la transparence. Comme l'a dit un petit commerçant membre du Conseil canadien du commerce de détail, c'est la différence entre se faire battre et se faire dire qu'on va se faire battre le lendemain. C'est la seule différence. On va me faire mal, et maintenant le code me dit : « Je vais te prévenir lorsque je te fais mal. » Voilà ce que fait le code.

Je sais que je contredis Dan et mon collègue, mais j'ai fait du commerce de détail pendant 35 ans, monsieur le président, et je peux vous dire que lorsque les consommateurs se rendent dans une petite ou une grande entreprise, ils veulent être bien servis, payer un prix précis pour un produit et vivre une certaine expérience. Ils ne veulent pas de facture sur laquelle il y a toutes sortes de frais. Ils veulent savoir quel montant ils payent et s'en aller.

Ce qui est dangereux quand on indique les frais, c'est qu'on creuse un fossé entre les grandes entreprises qui peuvent réaliser des économies d'échelle et les petites entreprises qui ne sont peut-être pas toujours en mesure de concurrencer des prix.

Je pense qu'il est important que chacun de nous ne s'attende pas à ce que les consommateurs changent leurs habitudes du jour au lendemain, et de plutôt s'assurer que le système en place force les acteurs de la chaîne d'approvisionnement à agir de manière concurrentielle et équitable.

[Français]

Le sénateur Massicotte : Merci beaucoup à vous tous d'être parmi nous. C'est un sujet très important qui touche beaucoup de consommateurs et beaucoup de marchands.

J'ai confiance dans le marché, j'y crois beaucoup, mais je comprends clairement que les coûts sont absorbés par une tierce partie qui n'a que très peu de pouvoir de négociation, et ce n'est pas sain. Je comprends qu'il y a un problème.

Mais, je veux jouer l'avocat du diable, et dire : « J'assume que le marché fonctionne bien et qu'on réduit le coût des cartes de crédit et que cet avantage va vous forcer à réduire vos prix aux détaillants afin que le consommateur bénéficie de cette réduction de vos frais. » Est-ce le cas?

We heard about what happened in Australia and the comments of another witness. Why would you want this if it does not benefit you? If we assume the advantage of reduced fees will go straight to the consumer, you are no further ahead than you are now. Why, then, do you feel so strongly about this?

Ms. Brisebois: I am going to ask my colleagues to answer that. If the system were to change and the fees were to drop, retailers would actually benefit tremendously because, as things stand, they are having to pay rent for an apartment they do not live in and should not have to pay for. Both big and small retailers see themselves as consumer ambassadors, if you will. Not only would retailers benefit, but so too would their customers. That would be the first thing I would say. And Mr. Littler and Mr. Kelly no doubt have more to add.

[English]

Mr. Littler: Among other things, right now some of the revenues are being diverted to financial services price takers. At a minimum there would be more revenue available in a sense to the retail industry because customers would, by virtue of seeing prices reduced, have a greater amount to spend overall.

Senator Massicotte: I know I'm going to run out of time. The chairman always scolds me for taking too much time, so I'm going to cut you off.

The bottom line is it will reduce your costs. Quite frankly, you think some of that cost will remain with you, the retailer, independent business, and will not get passed to the consumer. The example you used about the American research, two thirds was passed on but one third was not. I presume that's where your self-interest lies.

Ms. Brisebois: Let me give you an example of one of our independent merchants in Fredericton.

Senator Massicotte: One is anecdotal.

Ms. Brisebois: No, it's more than anecdotal considering the costs associated with the constant increases in fees over the last five years and the growth of premium cards. He explained it by saying, "I may not be able to pass it on to the consumer like the big guys do," and I'm using his term, "but it's the difference between having a part-time employee and a full-time employee. I'm a small business. I need to reinvest in my business." Dan can certainly speak on behalf of small business, but that's where we believe a lot of the money will go from a small-business perspective.

Senator Massicotte: Go where?

Ms. Brisebois: To reinvest in their business, which in fact is good for the local economy.

On a entendu le cas de l'Australie et d'un autre témoin. Pourquoi vous intéresser à ce sujet si ce n'est pas avantageux pour vous? Si on fait l'hypothèse que cela va aller directement au consommateur, vous êtes toujours au même point de profit. Pourquoi est-ce que ce sujet vous intéresse tant?

Mme Brisebois : Je vais inviter mes collègues à vous répondre. En fait, si le système changeait et qu'on payait moins, ce serait un grand bénéfice pour les détaillants, parce que, présentement, ils doivent payer un loyer pour un appartement qu'ils n'ont pas, et ils ne devraient pas le payer. Les détaillants, grands et petits, se voient comme étant ambassadeurs pour le consommateur. Ce n'est pas seulement un bénéfice pour les détaillants; c'est aussi un bénéfice pour leurs clients, les consommateurs. Ce serait ma première réponse. Je suis convaincue que M. Littler et M. Kelly voudront ajouter à mes propos.

[Traduction]

M. Littler : Entre autres choses, une partie des recettes est actuellement détournée vers les preneurs de prix des services financiers. À tout le moins, le secteur de la vente au détail engrangerait en un sens davantage de recettes, car les consommateurs, en raison des prix réduits, auraient plus d'argent à dépenser de façon générale.

Le sénateur Massicotte : Je sais qu'il va me manquer de temps. Le président me réprimande toujours parce que j'en prends trop, et je vais donc vous interrompre.

Ce qu'il faut retenir, c'est que cela va réduire vos coûts. Bien franchement, vous pensez que le détaillant, l'entreprise indépendante, gardera une partie des économies, qui ne sera pas transmise au consommateur. Dans le cas de l'exemple que vous avez tiré de l'étude menée aux États-Unis, les consommateurs bénéficiaient des deux tiers des économies réalisées, tandis qu'un tiers restait entre les mains des commerçants. Je suppose que c'est ici que vous défendez vos intérêts.

Mme Brisebois : Permettez-moi de vous donner l'exemple d'un de nos commerçants indépendants à Fredericton.

Le sénateur Massicotte : Un seul commerçant. Cela relève de l'anecdote.

Mme Brisebois : Non, c'est plus qu'une anecdote compte tenu des coûts associés aux hausses constantes des frais au cours des cinq dernières années et de l'essor de l'industrie des cartes privilèges. Il a expliqué la situation ainsi : « Je ne suis peut-être pas en mesure de transférer les économies aux consommateurs comme le font les grosses entreprises, mais c'est ce qui fait la différence entre avoir un employé à temps partiel et un employé à temps plein. J'ai une petite entreprise. J'ai besoin de réinvestir dans mon entreprise. » Dan peut sans aucun doute parler au nom des petites entreprises, mais nous pensons que c'est de cette façon qu'elles utiliseront une grande partie de l'argent.

Le sénateur Massicotte : De quelle façon?

Mme Brisebois : L'argent sera réinvesti dans les entreprises, ce qui est bon pour l'économie locale.

Senator Massicotte: So it will not get passed on to consumers.

Ms. Brisebois: In some cases it may but, from the perspective of a small merchant, if that small merchant can save money on costs that are not necessary, in most cases good merchants will reinvest by employing more people, by enlarging their store or by remodelling their store. It's reinvesting in the community versus going to a credit card company.

Mr. Littler: I will add to that, because I think the senator's point is well taken. There will not be absolute one-to-one sensitivity on pass-through in all instances. Some retail businesses, as one can witness walking down any street or as you hear the tales of woe in some cases, are struggling significantly in order to maintain profitability. For those, the bite is likely to prove more problematic than for those who have been able, through their models, to maintain some profitability.

Our assumption, and obviously the Shapiro study is only one year and is a particular slice, is that the lion's share will be passed on, but it won't be identical for each and every merchant in each and every setting. There will be cases certainly where merchants, frankly, are struggling to maintain an acceptable return and where some part of that is apt to remain in the merchant and, as noted, potentially be invested in job creation and otherwise capitalized in the business adequately.

Mr. Kelly: We also have to do a reality check here. While Senator Ringuette's bill does propose significant rate reductions, I would hazard a guess that what the federal government comes up with will be far more modest than what she is proposing. If there is a small rate reduction, I have to tell you that we have merchants who have been swallowing 30 to 40 per cent increases in these fees over the last several years. Of course those fees ultimately have to be embedded in consumer prices but, along the way, many merchants are saying they are having to swallow those fee increases because they can't increase their prices. Otherwise, they price themselves out of competitiveness. For a small merchant, that can be a really critical issue.

I agree. I don't think there will be a dollar-for-dollar reduction in these fees. Yes, some will rest with the merchant, but the merchant has also been taking it on the chin for years and years, enduring these rapid fee increases. If there is a bit of a break, I think that that would be quite welcome news from a merchant's perspective, and I have to tell you also from an economy-wide perspective if we do increase the competitiveness and the sustainability of our retail community, our merchant community, in Canada.

Senator Massicotte: We get position papers ahead of the hearing here, but we're getting some feedback, some push back, from the consumer associations, for instance, saying, "Consumers benefit from the existing program, so why would we reduce the

Le sénateur Massicotte : Les économies ne seront donc pas transférées aux consommateurs.

Mme Brisebois : Peut-être dans certains cas, mais, du point de vue des petits commerçants, s'ils peuvent économiser sur des frais qui ne sont pas nécessaires, la plupart de ceux qui sont bons en affaires emploieraient davantage d'employés et agrandiraient ou renouvelleraient leur magasin. On parle de réinvestir dans la collectivité plutôt que dans une compagnie de carte de crédit.

M. Littler : Je vais ajouter quelque chose à ce sujet, car je crois que le sénateur a fait valoir un bon point. On n'envisagera pas toujours de la même façon le transfert des économies. Comme on peut le constater en marchant dans n'importe quelle rue ou lorsqu'on raconte les malheurs de certains, il y a des commerces de détail qui ont beaucoup de difficultés à demeurer rentables. Les répercussions d'une telle mesure risquent de poser davantage de problèmes à ces commerces qu'à ceux qui, grâce à leur modèle d'entreprise, ont été en mesure de demeurer rentables jusqu'à un certain point.

Nous supposons — de toute évidence, l'étude de Shapiro date seulement d'un an et représente un aspect particulier de notre point de vue — que la part du lion sera transmise aux consommateurs, mais ce ne sera pas la même chose pour chaque commerçant et dans chaque contexte. Pour être honnête, il y aura certainement des cas où des commerçants qui ont de la difficulté à obtenir un rendement acceptable garderont une partie des économies pour, comme on l'a signalé, l'investir dans la création d'emplois ou l'employer autrement et de manière convenable au sein de l'entreprise.

M. Kelly : Il faut être réaliste. Même si le projet de loi de la sénatrice Ringuette prévoit d'importantes réductions des taux d'intérêt, je suis porté à croire que ce que le gouvernement fédéral proposera sera beaucoup plus modeste. Si on réduit un peu les taux, je dois vous dire que nous avons des commerçants qui ont essuyé des hausses de 30 à 40 p. 100 au cours des quelques dernières années. Au bout du compte, ces frais doivent évidemment s'ajouter aux prix payés par les consommateurs, mais, entre-temps, de nombreux commerçants disent qu'ils doivent les assumer parce qu'ils ne peuvent pas augmenter leurs prix, qui ne seraient autrement plus concurrentiels. Pour un petit commerçant, il peut s'agir d'un problème vraiment majeur.

Je suis d'accord. Je ne pense pas que ces frais feront l'objet d'une réduction équivalente. Oui, une partie sera encore assumée par les commerçants, mais ils ont encaissé des coups pendant des années en endurent des hausses rapides des frais. Je pense que les commerçants se réjouiraient beaucoup d'un petit moment de répit, et je dois dire qu'il serait également bon pour l'économie d'accroître la compétitivité et la viabilité de nos détaillants, de nos commerçants, au Canada.

Le sénateur Massicotte : Nous recevons des exposés de position avant de tenir une séance. Par exemple, les associations de consommateurs nous ont fait parvenir certains commentaires, ont exprimé une certaine résistance en disant ceci : « Les

fees? We won't see a benefit." That will probably be the most significant concern re my colleague's bill, which has a lot of merit given the configuration of the structure. If that's the case, would you agree that her bill should be amended to make sure that the federal government oversees it to make sure the cost savings goes down and benefits consumers?

Mr. Kelly: The federal government actually in the budget passage with respect to —

Senator Massicotte: Would you agree to amend the bill to simply say that?

Mr. Kelly: The budget does say, by Minister Flaherty, that when the government reduces or lowers credit card acceptance fees for merchants while encouraging merchants to lower fees for consumers. I think the federal government is quite attentive to the fact and is not looking to have a win for merchants and zero win for consumers. Their hope is they would be overseeing this to ensure that there are savings to merchants. We have to remember that right now we're dealing with an oligopoly of credit card companies with no government —

The Chair: Concluding question, Senator Massicotte?

Mr. Kelly: — tens of thousands of merchants —

Senator Massicotte: Just to make the point, if that is the case, you would not object to more strict wording in a proposed bill to make sure the saving does go down to consumers. What you read to me about Minister Flaherty, which I have a lot of respect for, as we all do, is very generic. How about stronger wording to make sure those savings go down to consumers?

Mr. Kelly: We'd be delighted to review any words around that. I suspect that the lion's share —

The Chair: Thank you, Mr. Kelly. The point has been established.

Mr. Kelly: — would go to consumers. Ultimately —

The Chair: Thank you, Mr. Kelly. I'm going to Senator Unger.

Senator Unger: Thank you, everyone. Your presentations are most enlightening. I would like to ask a general question, and a ballpark answer is all I'm looking for. I carry an American Express card as well. How do their fees compare with Visa and MasterCard? I have been asked by some businesses when I was going to use my AmEx card to consider using Visa or MasterCard, so I assume it's higher. Do you have just a ballpark figure of how much higher?

consommateurs profitent du programme existant, pourquoi alors réduirions-nous les coûts? » Ce sera probablement le principal sujet d'inquiétude lié au projet de loi de ma collègue, qui a beaucoup de mérite compte tenu de la configuration de la structure. Si c'est le cas, pensez-vous que le projet de loi devrait être amendé pour s'assurer que le gouvernement fédéral exerce une surveillance afin de garantir que les économies sont transmises et profitent aux consommateurs?

M. Kelly : À vrai dire, le gouvernement fédéral, dans le passage du budget concernant...

Le sénateur Massicotte : Seriez-vous d'accord pour amender le projet simplement pour qu'il prévoie cela?

M. Kelly : Dans son budget, le ministre Flaherty a dit que lorsque le gouvernement réduit les frais de carte de crédit pour les commerçants tout en les encourageant à réduire les frais assumés par les consommateurs... Je pense que le gouvernement fédéral se montre très attentif à cet égard et qu'il ne veut pas que les commerçants y trouvent leur compte aux dépens des consommateurs. Le gouvernement espère pouvoir exercer une surveillance pour s'assurer que les commerçants réalisent des économies. Nous devons nous rappeler qu'à l'heure actuelle, nous sommes confrontés à un oligopole des sociétés émettrices de cartes de crédit sans gouvernement...

Le président : C'est votre dernière question, sénateur Massicotte.

M. Kelly : ... des dizaines de milliers de commerçants...

Le sénateur Massicotte : Autrement dit, si c'est le cas, vous n'auriez pas d'objection à ce que le libellé du projet de loi soit plus rigoureux pour garantir que les consommateurs bénéficient des économies. Ce que vous avez lu au sujet du ministre Flaherty, pour qui j'ai beaucoup de respect, comme nous tous, est très vague. Que penseriez-vous d'un libellé plus rigoureux pour s'assurer que les économies sont transférées aux consommateurs?

M. Kelly : Nous serions ravis d'examiner ce que vous auriez à proposer. Je suppose que la part du lion...

Le président : Merci, monsieur Kelly. Le point a été compris.

M. Kelly : ... reviendrait aux consommateurs. Au bout du compte...

Le président : Merci, monsieur Kelly. Je vais donner la parole à la sénatrice Unger.

La sénatrice Unger : Merci à tous. Vos exposés étaient très instructifs. J'aimerais poser une question d'ordre général, et je m'attends seulement à recevoir une réponse approximative. J'ai également une carte American Express. En quoi les frais de cette compagnie diffèrent-ils de ceux de Visa et de MasterCard? Dans certains commerces, au moment où j'allais utiliser ma carte American Express, on m'a demandé si je voulais envisager de me servir de ma carte Visa ou MasterCard; je suppose donc que les frais sont plus élevés. Pouvez-vous me dire approximativement à quel point ils le sont?

Mr. Littler: I don't have the American Express numbers on me. Traditionally, it has been higher. They have a different model because they are both the acquirer and the network, so they have to go out and negotiate individually. For certain kinds of businesses, particularly in the hospitality industry and travel, it's proved fairly attractive. It's obviously a card that's quite present in that market. The fundamental difference here is they actually have to go out and negotiate essentially in their own right. There are limits to their market penetration, so we see more balance with American Express. I think you would rightly state that even as against super premium cards, the new high rate cards, in most cases, American Express would be higher. There are exceptions to that. Costco has a proprietary American Express card, and that would clearly be offering Costco a notably lower rate. They have made some attempts to break into broader merchandising in a relatively small market share. The two networks are at 90 per cent level of market share.

Mr. Kelly: The Visa-MasterCard fees range between 1.5 to 3 per cent, on average. The 1.5 per cent is rare. The American Express cards would be 3 per cent or higher. Generally, for a small merchant, it would be somewhere between 3 and 4.5 per cent to accept an American Express card versus a card that would be 2 to 3 per cent for a Visa or MasterCard, even at the high end.

Small firms have a love-hate relationship with American Express. The one thing that we do like about the American Express model is that all American Express cards, even the gold or platinum or whatever, carry the same fee, so the merchant does know when they receive an American Express transaction what they are going to be paying, especially given that they have negotiated that directly with American Express itself. That, from a transparency perspective, is good, but from a rate perspective, not so good.

The Chair: That concludes round 1. I will go to round 2 and the deputy chair, Senator Hervieux-Payette, please.

Senator Hervieux-Payette: I have just two short questions. Percentage versus flat fee.

[Translation]

Which do you prefer? Also, I want to ask you about regulations and statutes elsewhere. Where lower fees exist, did the government get involved, generally speaking? I am referring to involvement in the form of regulations or statutes. Are there any cases in which a lower rate was achieved country-wide by mutual agreement? Or in those places that have a reasonable rate, was it thanks to government involvement?

M. Littler : Je n'ai pas les chiffres d'American Express en main. Traditionnellement, les frais sont plus élevés. La compagnie emploie un modèle différent parce qu'elle est l'acquéreuse et le réseau, et ses représentants doivent donc se rendre sur place pour négocier individuellement avec les commerçants. Pour certains types d'entreprises, en particulier dans l'industrie de l'accueil et du voyage, cette façon de faire s'est révélée plutôt attrayante. De toute évidence, c'est une carte très répandue dans ce marché. Dans ce cas-ci, la différence fondamentale est que ses représentants doivent se rendre sur place pour essentiellement négocier à leur façon. Ils sont limités quant à leur degré de pénétration du marché, ce qui veut dire que les taux d'American Express sont plus équilibrés. Je crois qu'on pourrait dire à juste titre que même par rapport aux nouvelles super cartes privilèges, les nouvelles cartes à taux élevés, dans la plupart des cas, les taux d'American Express sont plus élevés. Il y a toutefois des exceptions. Costco a une carte American Express exclusive, qui doit assurément lui offrir un taux nettement moins élevé. On a tenté à quelques reprises de faire de la commercialisation à plus grande échelle dans une part de marché relativement petite. Les deux réseaux représentent 90 p. 100 de la part de marché.

M. Kelly : Les frais pour Visa et de MasterCard varient en moyenne entre 1,5 et 3 p. 100. Les frais de l'ordre de 1,5 p. 100 sont rares. Ils sont de 3 p. 100 ou plus pour les cartes American Express. En général, un petit commerçant doit payer entre 3 et 4,5 p. 100 pour accepter une carte American Express, tandis qu'une carte Visa ou MasterCard entraînerait des frais de l'ordre de 2 à 3 p. 100, même à la limite supérieure.

Les petites entreprises ont une relation amour-haine avec American Express. La seule chose que nous aimons à propos du modèle d'American Express est que toutes les cartes, même les cartes or ou platine, entraînent les mêmes frais, ce qui veut dire que le commerçant sait à quoi s'en tenir, notamment parce qu'il a négocié les frais directement avec les représentants de la société. C'est bon pour ce qui est de la transparence, mais pas aussi bon pour ce qui est du taux.

Le président : Cela conclue notre premier tour de questions. Nous allons commencer le deuxième avec la vice-présidente, la sénatrice Hervieux-Payette.

La sénatrice Hervieux-Payette : Je n'ai que deux petites questions relatives au pourcentage par rapport au taux fixe.

[Français]

Quelle est la préférence? Puis, la réglementation et la législation par rapport, tout simplement... dans le cas de ceux qui sont plus bas, en général, les gouvernements sont-ils intervenus? On parle d'une sorte d'intervention, soit de réglementation ou de législation. Y a-t-il eu des endroits où c'était tout le pays, de gré à gré, où cela s'est fait à l'amiable et ils ont obtenu un taux inférieur? Ou bien, partout où il y a un taux raisonnable, y a-t-il une intervention de l'État?

Ms. Brisebois: The short answer is no. It was not achieved in that way. No one willingly came to the table to say they would try to lower the fees absorbed by poor merchants.

[English]

This is a windfall. Who wouldn't want to be in that business today? It's quite amazing. So no.

In regards to *ad valorem* versus flat fee, obviously that's one of the reasons why the retail council fought so hard to make sure that Interac debit remained viable in Canada, number one, because it is a flat fee. It is a cost-effective flat fee. At the end of the month or the end the week, the merchant knows exactly how much it costs. It's not Russian roulette. They can calculate and take it into account when they price their goods. *Ad valorem* is acceptable if, as Dan mentioned in the example with American Express, you have negotiated and you know what the fee is and all the cards under that brand that are presented in your store carry that rate. That's assuming the rate is reasonable, obviously.

Ad velorum, when it moves, is indeed challenging. A merchant at the end of the month does not know what the cost will be. When the merchant accepts a card today, as you know you insert your card and the cashier does not usually touch the card; so there is no way to even know what kind of card you are using.

[Translation]

Senator Bellemare: I may sound a bit naive with this question, but I would like to know the answer. Occasionally, when I was about to pay for a purchase in a store, the clerk would tell me that if I paid in cash, the price would be lower, so I would hesitate as to my method of payment. Why not make price reductions common practice depending on whether a debit card or a credit card was being used?

[English]

Mr. Littler: A lot of hope was placed in the notion of discounting around the time of the Code of Conduct for the Credit and Debit Card Industry in Canada, but not by us as it was a position of the Department of Finance. There were several problems with it. Some merchants use it on a broader basis. Mountain Equipment Co-op used to regularly provide a discount for cash, but they abandoned the practice.

First, you may have an existing customer base that is already paying with cash and with debit. In order to discount and provide them with an incentive, you have a significant payout to people for doing what they would do already before you get one

Mme Brisebois : Je vais répondre rapidement et dire non. Cela n'a pas été fait de façon... Ce ne sont pas des bénévoles qui se sont rencontrés autour d'une table pour dire qu'ils tenteraient de faire baisser les coûts pour nos chers marchands.

[Traduction]

C'est une manne. Qui ne voudrait pas travailler dans ce secteur de nos jours? On peut y faire des affaires plutôt étonnantes. Donc, non.

Pour ce qui est du taux *ad valorem* par rapport aux taux fixes, il s'agit évidemment d'une des raisons pour lesquelles le conseil du commerce de détail s'est battu si fort pour s'assurer que le débit Interac demeure viable au Canada, notamment parce que le taux est fixe. C'est un taux fixe rentable. À la fin du mois ou de la semaine, le commerçant sait exactement ce que coûte le service. Ce n'est pas comme jouer à la roulette russe. Il peut calculer les frais et en tenir compte lorsqu'il fixe les prix de ses produits. Le taux *ad valorem* est acceptable, comme Dan l'a mentionné en prenant American Express comme exemple, lorsqu'on l'a négocié et qu'on sait à combien se chiffrent les frais et qu'ils s'appliquent à toutes les cartes d'une compagnie utilisées dans un magasin, dans la mesure où le taux est raisonnable, ce qui va de soi.

Lorsqu'il fluctue, le taux *ad velorum* pose effectivement un défi. À la fin du mois, un commerçant ne sait pas quel montant il devra payer. Comme vous le savez, de nos jours, quand un commerçant accepte une carte, on l'insère dans une machine et le caissier n'y touche habituellement pas, ce qui veut dire qu'il n'y a même pas moyen de savoir quel type de carte est utilisé.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'ai une question qui peut sembler quelque peu naïve. Il m'est arrivé quelquefois, dans un magasin, au moment de payer, parce que j'hésitais, que l'on me dise que si je payais comptant, on réduirait le prix. Pourquoi ne rendrait-on pas pratique courante la réduction du prix selon le mode de paiement, soit par carte de débit ou par carte de crédit?

[Traduction]

M. Littler : Dans le cadre des discussions entourant le Code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit, on a fondé beaucoup d'espoir sur le concept de l'octroi de rabais, pas en ce qui nous concerne, mais c'était une position du ministère des Finances. On a soulevé plusieurs problèmes à cet égard. Certains commerçants offrent ainsi des rabais de façon plus générale. Mountain Equipment Co-op accordait régulièrement des escomptes de caisse, mais on a renoncé à cette pratique.

Premièrement, votre clientèle paye peut-être déjà en argent comptant et avec des cartes de débit. Pour offrir un rabais et pour encourager les gens, il faut verser des sommes considérables pour qu'ils fassent ce qu'ils font déjà avant qu'un utilisateur marginal

marginal user that you would bring over from credit. You would have to adjust your prices in effect to gross them up for that additional payout.

Second, it is a dynamic and competitive market. Given the ability of the networks to dictate prices more or less at will, then if there's an incentive on the cash and debit side you get a counter-proposal from the credit side and you are in a kind of bidding war for the customer's business.

Mr. Kelly: I want to add on that point that there have been many studies about the impact of discounting versus surcharging. When you look at the plastic bag fee that was added in Toronto — 5 cents for a plastic bag — consumption of plastic bags dropped by 70 per cent in that instance because consumers hate surcharges. Unfortunately, surcharging is disallowed by the credit card industry. It was the subject of a review by the Competition Bureau and the Competition Tribunal. The Competition Bureau wanted to add that to the list of options and the Competition Tribunal said there were anti-competitive practices but agreed that consumers would dislike surcharging and kicked the ball to the federal government to ask them to take action. Surcharging would be far more effective in changing consumer behaviour than discounting would be.

Ms. Brisebois: May I add?

The Chair: It is very tight and we are running short of time. Senator Rivard.

[*Translation*]

Senator Rivard: I may not sound naive with my question, but I would like to give an example that ties in to the senator's question earlier. What can we do to find out the true cost of using a credit card? One thing, in particular, surprised me. If you buy a plane ticket through a travel agent, you might be surprised to find out that the airline, Air Canada, for instance, is still the one you settle up with. The travel agent's profit margin is so slim on the sale of a plane ticket that they prefer to let the airline absorb the fee associated with payment via credit card. But if you choose a trip package with airfare included, and the travel agent is the one who adds tour and hotel costs, two amounts will appear on your bill: the amount that was paid by cheque or cash and the amount that was paid by credit card. The difference is equivalent to somewhere between 2 per cent and 2.5 per cent. And there you can see the fee associated with a payment via credit card. That was just a comment.

Picking up on Senator Bellemare's example, I want to discuss the matter of the bill listing two separate amounts, or prices. In some countries, businesses in the tourism industry especially will ask you whether you are using a credit card to pay and let you know that if you pay with cash, the price will be lower. That

se convertisse au crédit. Vous devrez augmenter vos prix en vigueur de manière à ce qu'ils couvrent les sommes supplémentaires que vous déboursez.

Deuxièmement, c'est un marché dynamique et concurrentiel. Compte tenu de la capacité des réseaux à dicter plus ou moins à leur guise les prix, si les gens sont encouragés à payer comptant ou avec une carte de débit, vous vous retrouvez avec une contre-proposition pour ce qui est du crédit, ce qui veut dire que vous prenez part à une sorte de guerre de surenchère pour attirer les clients.

M. Kelly : J'aimerais ajouter à ce sujet qu'on a mené beaucoup d'études sur l'incidence des rabais par rapport à l'incidence des surcharges. Prenons les frais pour les sacs de plastique à Toronto — 5 cents pour un sac. Dans ce cas-ci, la consommation de sacs de plastique a chuté de 70 p. 100 parce que les consommateurs détestent les surcharges. Malheureusement, l'industrie des cartes de crédit s'oppose à l'imposition de surcharges. C'est une possibilité qui a été examinée par le Bureau de la concurrence et le Tribunal de la concurrence. Le Bureau de la concurrence voulait l'ajouter à la liste d'options, mais le Tribunal de la concurrence a dit que c'était une pratique anticoncurrentielle. Il a toutefois convenu que les consommateurs n'aimeraient pas les surcharges et a renvoyé la balle au gouvernement fédéral pour lui demander d'intervenir. L'imposition de surcharges serait beaucoup plus efficace que les rabais pour changer le comportement des consommateurs.

Mme Brisebois : Puis-je ajouter quelque chose?

Le président : Nous avons très peu de temps, et nous allons en manquer. Le sénateur Rivard a la parole.

[*Français*]

Le sénateur Rivard : Ma question ne sera peut-être pas naïve, mais j'aimerais donner un exemple pour donner suite à une question posée plus tôt par un sénateur. Comment pourrait-on procéder pour connaître le véritable coût d'utilisation des cartes de crédit? Un exemple m'a surpris. Si vous achetez un billet d'avion par l'entremise d'un agent de voyage, vous aurez la surprise de recevoir tout de même la facture de la part du transporteur, par exemple Air Canada. L'agent de voyage a une marge de profit si étroite sur la vente du billet, qu'il laisse le soin au transporteur d'absorber les frais reliés au paiement par carte de crédit. Par contre, si vous optez pour un forfait qui inclut le billet d'avion, mais que l'agent de voyage ajoute le coût des guides et de la chambre d'hôtel, le relevé affichera deux prix. Vous verrez le prix pour un paiement par chèque ou argent comptant et le prix pour un paiement par carte de crédit. Cette différence équivaut à environ 2 ou 2,5 p. 100. On peut ainsi voir les frais reliés à un paiement par carte de crédit. Ce n'est qu'un commentaire.

J'aimerais reprendre l'exemple cité par la sénatrice Bellemare, à savoir pourquoi on n'afficherait pas deux prix. Dans certains pays, surtout dans le secteur touristique, on demande si le paiement se fera par carte de crédit, en précisant que si le paiement se fait en argent comptant, on réduira le montant. Je

practice, which is quite common in the hospitality sector in some countries, leads me to wonder whether those businesses are not trying to lower their tax bill and evade taxes. So, across the board, that may be the risk associated with cash payments.

[English]

The Chair: Senator Rivard, I think you've asked the question. Can we have the answer please?

Mr. Littler: One person's discount could conceivably be another person's surcharge, depending on how you structured your prices at the outset. If you had set your prices at a level such that you could give a discount, then that is conceivably how it could be done.

I should note on behalf of the RCC that I think Diane was going to do this. We have not favoured surcharging for a variety of reasons. First, it is imprecise; and second, it's susceptible to gouging, although one could impose a cap on surcharges. This is where we part company with the CFIB on this issue. Third, we don't think it is especially appealing to consumers.

The Chair: Thank you, Mr. Littler. If you have parted company, we will let Mr. Kelly have a word.

Mr. Kelly: The two pricing tiers is an option that we think has some value in Canada. I should note two quick things. The federal government allows surcharging. When you pay your taxes to the CRA, you can pay by credit card if you agree to pay an additional fee. Some companies, Ottawa taxis included, allow surcharging where governments allow surcharging to happen; but that option is not available to retail merchants across Canada.

The Chair: For the concluding question, I go to the sponsor of the bill, Senator Ringuette.

Senator Ringuette: Thank you all for being here. Collectively we must acknowledge that the 2010 code of conduct was a mild advancement but did not address the key issue: the cost to merchants that is passed on to consumers in Canada to the tune of more than \$5 billion in excessive fees. We are looking at \$20 billion from the Canadian economy that has not been activated for consumers and for our small and medium-sized businesses. The Competition Tribunal indicated that legislation was necessary.

I go back to my original question: Are we less intelligent with regard to putting maximum fees on the use of credit cards for merchants in Canada than in the 28 EU countries? Can we expect our merchants, who are being asked to compete, to have to

m'interroger sur cette pratique, surtout dans le secteur de l'hôtellerie, dans certains pays, à savoir si on ne cherche pas à se sauver de la taxe et à faire de l'évasion fiscale. Voilà peut-être le danger de payer en argent comptant dans tous les cas.

[Traduction]

Le président : Sénateur Rivard, vous semblez avoir posé la question. Pouvons-nous entendre la réponse, s'il vous plaît?

M. Littler : Accorder un rabais à quelqu'un peut signifier qu'il faut imposer des frais supplémentaires à quelqu'un d'autre, selon la façon dont on a structuré les prix dès le départ. Si on avait établi les prix à un niveau qui aurait permis l'octroi de rabais, cela aurait été une approche concevable.

Je signale, au nom du CCCD, que Diane allait proposer une telle mesure. Nous n'avons pas préconisé la surfacturation pour diverses raisons. Premièrement, c'est imprécis; deuxièmement, les suppléments peuvent être exorbitants, même s'il y a lieu d'imposer un plafond. C'est d'ailleurs sur cette question que notre opinion diverge de celle de la FCEI. Troisièmement, nous ne pensons pas que cette option soit particulièrement attrayante pour les consommateurs.

Le président : Merci, monsieur Littler. Si vos opinions divergent, nous allons donc laisser M. Kelly s'exprimer à son tour.

M. Kelly : Le système de tarification à deux paliers est une option qui, selon nous, présente une certaine valeur au Canada. J'aimerais faire valoir deux petits points. Le gouvernement fédéral permet la surfacturation. Ainsi, quand vous payez vos impôts à l'ARC, vous pouvez utiliser votre carte de crédit si vous acceptez de payer des frais supplémentaires. Certaines entreprises, y compris les entreprises de taxis à Ottawa, permettent la surfacturation là où les gouvernements l'autorisent, mais les détaillants ne peuvent pas se prévaloir de cette option partout au Canada.

Le président : Je vais céder la parole à la marraine du projet de loi, la sénatrice Ringuette, qui posera la dernière question.

La sénatrice Ringuette : Merci de votre présence. Il faut reconnaître que le code de conduite de 2010 a marqué un léger pas en avant, mais il n'a pas réglé la question principale : les frais que les commerçants doivent assumer et qui sont refilés aux consommateurs canadiens représentent plus de 5 milliards de dollars. Il s'agit là de frais excessifs. On prive ainsi l'économie canadienne de 20 milliards de dollars, qui ne sont pas mis à contribution pour les consommateurs et pour nos petites et moyennes entreprises. Le Tribunal de la concurrence a d'ailleurs indiqué que ce projet de loi était nécessaire.

Je reviens donc à ma question initiale : sommes-nous moins intelligents que les 28 pays de l'Union européenne pour avoir imposé des frais maximaux aux paiements par carte de crédit pour les commerçants au Canada? Comment pouvons-nous espérer que

compete on such an uneven playing field?

The Chair: Final question; final answers. Ms. Brisebois?

Ms. Brisebois: I will let Mr. Littler answer.

Mr. Littler: There are various models on this around the world. I don't think any one of them has given us a perfect or precise answer. It is well beyond the EU. Many other countries have taken this path in some very large economies.

We believe that it is appropriate to move against the rates. We do not see this as something that will be solved with a voluntary outcome. A shotgun wedding possibly, but a truly voluntary outcome we do not see. We believe it is entirely appropriate that the government use public policy to combat monopolistic, anti-competitive behaviour and its negative impact ultimately on consumers.

The Chair: Concluding answer for Mr. Kelly.

Mr. Kelly: You have done an awesome job of raising awareness on this issue. We are so close to having some progress on this from the federal government. We are holding out hope that there will be a meaningful rate reduction announced in the weeks ahead by the federal government through negotiation with the credit card companies. We are holding the federal government to its commitment in the budget.

However, if that does not work, the appetite for regulation amongst small and medium-sized firms will rise. Your bill is certainly a welcome measure in that process.

The Chair: To our panelists, you can tell by the spirited questions and answers that it has been an extremely good session. You have been very helpful to our deliberations. On behalf of each member of the committee, I thank you.

Colleagues, as I mentioned in my opening remarks, in this last hour, the committee is holding its second meeting on Bill S-202, An Act to amend the Payment Card Networks Act (credit card acceptance fees). We shall hear from representatives from three conservation associations. We have in the committee room Greg Farrant, Manager of Government Affairs and Policy, Ontario Federation of Anglers and Hunters. By video conference from Vancouver, we have Sarah McNeil, Development Coordinator for the B.C. Wildlife Federation. And I gather not yet plugged in, we will have Darrell Crabbe, Executive Director of the Saskatchewan Wildlife Federation.

les commerçants, lesquels sont appelés à soutenir la concurrence, soient en mesure de rivaliser à armes égales quand les règles du jeu ne sont pas équitables?

Le président : Dernière question, dernières réponses. Madame Brisebois?

Mme Brisebois : Je vais laisser M. Littler répondre.

M. Littler : Il existe divers modèles partout dans le monde. Selon moi, aucun d'entre eux ne nous a donné une solution parfaite ou précise. Cela va bien au-delà de l'Union européenne. On a choisi cette voie dans beaucoup d'autres pays, notamment dans certaines des grandes économies.

Nous estimons qu'il est justifié de prendre des mesures contre les taux. Toutefois, selon nous, le problème ne sera pas réglé au moyen d'une solution volontaire — une solution imposée, peut-être, mais pas une solution purement volontaire. À notre avis, il est tout à fait approprié que le gouvernement utilise des politiques publiques pour lutter contre des comportements monopolistiques qui nuisent à la concurrence et qui, au bout du compte, ont des effets négatifs sur les consommateurs.

Le président : Je vais laisser le mot de la fin à M. Kelly.

M. Kelly : Vous avez fait un excellent travail de sensibilisation à l'égard de cette question. Nous sommes sur le point de réaliser des progrès dans ce dossier à l'échelle fédérale. Nous espérons que le gouvernement fédéral annoncera une réduction importante des taux dans les semaines à venir, à l'issue d'une négociation avec les compagnies de carte de crédit. Nous demandons au gouvernement fédéral d'honorer l'engagement qu'il a pris dans le budget.

Toutefois, si cela n'aboutit à rien, l'appétit des petites et moyennes entreprises pour des règlements ne fera qu'augmenter. Chose certaine, votre projet de loi est une mesure qui tombe à point dans ce processus.

Le président : Comme les témoins peuvent le deviner d'après cette série de questions et réponses fort animées, nous avons eu droit à une excellente discussion. Vous avez apporté une contribution très utile à nos débats. Au nom de tous les membres du comité, je tiens à vous en remercier.

Chers collègues, comme je l'ai dit au début, le comité tient sa deuxième séance sur le projet de loi S-202, Loi modifiant la Loi sur les réseaux de cartes de paiement (frais d'acceptation d'une carte de crédit). Nous allons maintenant entendre des représentants de trois associations vouées à la conservation. Nous accueillons en personne Greg Farrant, directeur des affaires gouvernementales et politiques publiques, de la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario. Se joint aussi à nous, par vidéoconférence de Vancouver, Sarah McNeil, coordinatrice du développement pour la B.C. Wildlife Federation. Nous entendrons aussi Darrell Crabbe, directeur exécutif de la Saskatchewan Wildlife Federation, mais je crois comprendre qu'on n'a pas encore établi la connexion.

It is my view that we should move forward even though we do not have Mr. Crabbe at the moment. Hopefully, we will plug in at some point. With that, I turn the floor over to Mr. Farrant for your opening remarks. Thank you for being with us.

Greg Farrant, Manager, Government Affairs and Policy, Ontario Federation of Anglers and Hunters: Good morning, Mr. Chair, honourable senators, ladies and gentlemen and my colleagues in B.C. and Saskatchewan.

On behalf of the Ontario Federation of Anglers and Hunters, our 150,000 members, supporters and subscribers and our 720 member clubs across Ontario, I am pleased to appear before you this morning to speak briefly on Bill S-202.

The OFAH was founded as an organization in 1928 and is the largest non-profit charitable conservation-based organization in Ontario and one of the largest in this country. We work extensively with a broad cross-section of federal and provincial departments and our provincial and territorial affiliates with respect to national and regional programs impacting on fish and wildlife populations. We also deliver a number of province-wide conservation-based programs through our head office in Peterborough, Ontario, including the Lake Ontario Atlantic Salmon Restoration Program and our award-winning Invading Species Awareness Program and Community Stream Steward Program.

During my appearance here today, my colleagues at the Manitoba Wildlife Federation who could not be present have asked me to represent their organization as well, their 14,000 members and 150 member clubs across Manitoba, given that they concur with our position on the bill. They were founded in 1944, and, like us, they are dedicated to the conservation and sustainable use of fish and wildlife habitat and the continuation of healthy fish and wildlife populations.

Although the OFAH and I personally have had many occasions to appear before standing committees of the house, including Finance to speak on specific budget items, our appearances before committees are usually confined to those dealing with the environment, fisheries and oceans, and legal and public safety issues, so my appearance here today is a bit unusual. However, such is the importance of this bill to us, and, in particular, a portion of the bill to which I will refer momentarily, that it is of critical importance to our organization and to many of our partner organizations across the country, including those you will be hearing from today.

Même si M. Crabbe ne s'est pas encore joint à nous, je pense que nous devrions commencer tout de même. J'espère que la connexion sera établie à un moment donné. Sur ce, je cède la parole à M. Farrant pour qu'il fasse ses observations préliminaires. Merci d'être des nôtres.

Greg Farrant, directeur, Affaires gouvernementales et politiques publiques, Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario : Bonjour, monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, et chers collègues de la Colombie-Britannique et de la Saskatchewan.

Au nom de la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario, de ses 150 000 membres, sympathisants et abonnés et de ses 720 clubs partout en Ontario, je suis heureux de comparaître devant vous ce matin pour parler brièvement du projet de loi S-202.

Fondée en 1928, la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario, ou OFAH, représente la plus grande organisation de bienfaisance sans but lucratif dans le domaine de la conservation en Ontario et l'une des plus importantes au Canada. Nous travaillons de près avec un large éventail de ministères fédéraux et provinciaux et avec nos affiliés provinciaux et territoriaux dans le cadre de programmes nationaux et régionaux ayant un impact sur les populations piscicoles et fauniques. Nous offrons également un certain nombre de programmes axés sur la conservation dans l'ensemble de la province par l'entremise de notre bureau principal à Peterborough, en Ontario, notamment un programme de rétablissement du saumon atlantique dans le lac Ontario et des programmes primés de sensibilisation aux espèces envahissantes et d'intendance communautaire des cours d'eau.

Sachez que, dans le cadre de mon témoignage d'aujourd'hui, je représente aussi mes collègues de la Manitoba Wildlife Federation qui ne pouvaient pas être là. Ils m'ont demandé de représenter leur organisation, avec ses 14 000 membres et 150 clubs partout au Manitoba, parce qu'ils souscrivent à notre position sur le projet de loi. Leur fédération a été créée en 1944 et, comme nous, ils se consacrent à la conservation et à l'exploitation durable des habitats du poisson et des espèces sauvages pour favoriser le maintien et la santé des populations piscicoles et fauniques.

Même si mes collègues de l'OFAH et moi-même avons témoigné à maintes reprises devant des comités permanents, y compris devant le Comité des finances pour parler de postes budgétaires précis, nous nous en tenons généralement aux comités qui s'occupent de l'environnement, des pêches et des océans, des affaires juridiques et des questions de sécurité publique. Alors, ma présence ici aujourd'hui est un peu inhabituelle. Toutefois, le projet de loi dont vous êtes saisis revêt une très grande importance pour nous. En particulier, il y a une partie du projet de loi, dont je parlerai dans un instant, qui est d'une importance cruciale pour notre organisation et pour bon nombre de nos organisations partenaires partout au pays, comme celles que vous allez entendre aujourd'hui.

As a background to my comments, I will give you just an idea of who we are and what we do to give you our raison d'être for appearing here today. We employ a large number of fish and wildlife biologists who work on the development and delivery of dozens of conservation programs across the province. We are also involved in a number of national programs in cooperation with the federal government and national and international partners.

However, as a solely member-based organization, we also employ a significant number of staff at our head office who maintain and service a very large membership base that is the underpinning of our organization. Given this large membership, you can imagine the number of transaction that our staff process each year, as new members join the organization, current members renew their membership and others provide support through a variety of financial avenues.

The vast majority of these transactions are completed using credited cards, as are the majority of purchases from our retail store and the Ontario Hunter Education Program that we deliver on behalf of the Province of Ontario. That program alone saw 25,000 students take the course last year, meaning that hundreds of instructors ordered and paid for teaching materials strictly with credit cards.

The nature of our business creates thousands of smaller transactions each year that result in more credit card fees. The current situation favours merchants and others who have a low volume of transactions for higher dollar amounts, which puts us and others like us at a decided disadvantage. For example, for the three months from March 1 to May 31, we processed on average 4,534 transactions per month with transaction fees of \$8,300 per month. Over the course of a calendar year, we process approximately 55,000 transactions with transaction fees just under \$100,000. As you can imagine, for a charitable non-profit, these fees are a considerable burden.

With that in mind, I will speak specifically to a small but significant section of the legislation before you. Assuming that the bill passes in its current form, proposed paragraph 10(1)(a) would provide an exemption from credit card acceptance fees for charities like ours. For an organization that depends heavily on membership fees and fundraising to fund our conservation and education programs, the cost savings would be invaluable and could be directed instead to a number of these conservation-based programs that otherwise might go begging for funds.

En guise de contexte, permettez-moi de vous expliquer brièvement qui nous sommes et ce que nous faisons pour vous aider à comprendre pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. Nous employons un grand nombre de biologistes spécialisés dans l'étude des poissons et de la faune qui sont chargés d'élaborer et d'offrir des dizaines de programmes de conservation partout dans la province. Nous participons également à un certain nombre de programmes nationaux en collaboration avec le gouvernement fédéral et des partenaires nationaux et internationaux.

Cependant, comme notre organisation s'appuie uniquement sur ses membres, nous comptons aussi un nombre important d'employés à notre bureau principal, lesquels s'occupent du maintien des adhésions et répondent aux besoins de nos nombreux membres, qui constituent la pierre angulaire de notre organisation. Étant donné que nous comptons un grand nombre de membres, vous pouvez imaginer le nombre de transactions que notre personnel doit traiter chaque année : il y a de nouveaux membres qui se joignent à l'organisation, des membres actuels qui renouvellent leur adhésion et d'autres qui offrent un soutien financier de diverses sortes.

La vaste majorité de ces transactions se font par carte de crédit, tout comme la majorité des achats de notre magasin de détail et les inscriptions au programme de formation des chasseurs que nous offrons pour le compte de la province de l'Ontario. Ce programme, à lui seul, a attiré 25 000 étudiants l'année dernière, ce qui signifie que des centaines d'instructeurs ont commandé et payé le matériel pédagogique uniquement au moyen d'une carte de crédit.

La nature de nos activités crée des milliers de petites transactions chaque année, ce qui entraîne plus de frais de carte de crédit. La situation actuelle favorise plutôt, entre autres, les commerçants qui ont un faible volume de transactions d'un montant plus élevé. C'est donc dire que les organisations comme la nôtre sont nettement désavantagées. Par exemple, sur une période de trois mois, soit du 1^{er} mars au 31 mai, nous avons traité en moyenne 4 534 transactions par mois et nous avons dû payer des frais de 8 300 \$ par mois. Au cours d'une année civile, nous traitons environ 55 000 transactions, moyennant des frais d'un peu moins de 100 000 \$. Comme vous pouvez l'imaginer, pour un organisme de bienfaisance sans but lucratif, ces frais sont un fardeau considérable.

Dans cette optique, j'aimerais maintenant me pencher sur une disposition précise du projet de loi dont vous êtes saisis; il s'agit d'une petite section, qui est néanmoins importante. À supposer que le projet de loi soit adopté dans sa forme actuelle, l'alinéa 10(1)(a) ferait en sorte que les organismes de bienfaisance comme le nôtre soient exemptés des frais d'acceptation d'une carte de crédit. Pour toute organisation qui dépend largement des cotisations et de la collecte de fonds pour financer ses programmes de conservation et d'éducation, une telle économie serait d'une valeur inestimable; en effet, les fonds économisés pourraient plutôt servir à financer un certain nombre de programmes en matière de conservation pour lesquels il faudrait, autrement, aller quémander de l'argent.

Members of the committee will also know that banks, as mentioned earlier today, charge higher transaction fees for these premium or affinity cards that offer a number of incentives for user and are multiplying by the hundreds. There are more added each day, and the costs of doing business, especially for charitable non-profits like us, continue to rise.

Also, as noted earlier, in the federal budget tabled this year the government made particular mention of the fact that Canada has among the highest credit card acceptance fees in the world. In light of that, they pledged to work with stakeholders like us to promote fair and transparent practices to help lower credit card acceptance costs.

Passage of Bill S-202 in its current form is another means of reaching that laudable goal and will alleviate some of the burdens faced by the charitable, non-profit sector with respect to credit card acceptance fees. We thank the Harper government for their commitment, and obviously we thank and support Senator Ringuette for her initiative which will go a long way toward that goal. We urge you to support this bill as it stands.

The Chair: Ms. McNeil, the floor is yours.

Sarah McNeil, Development Coordinator, BC Wildlife Federation: Thank you. Like my colleague from the Ontario Federation of Anglers and Hunters, I would like to thank you for the opportunity to come to speak to you today.

I'm here on behalf of my colleagues at the B.C. Wildlife Federation, our 43,000 members across the province and 110 member clubs and on behalf of all British Columbians.

Like the Ontario Federation of Anglers and Hunters and the Saskatchewan Wildlife Federation, the B.C. Wildlife Federation is a province-wide voluntary conservation organization. We represent all British Columbians whose aims are to protect, enhance and promote the wise use of the environment on behalf of present and future generations.

The B.C. Wildlife Federation can be traced back to the 1890s, which is when some of our current clubs were founded. This makes the B.C. Wildlife Federation the largest and oldest conservation organization in the province. We were incorporated in 1951 and became a registered charity in 1969, so we have a long and proud history here in British Columbia. The conservation and sustainability of B.C.'s fish, wildlife and habitat resources are the priority goal of all 43,000 members of our organization.

Briefly, a bit about the federation and what we do before I speak directly to Bill S-202.

Les membres du comité sauront également que les banques exigent, comme on l'a mentionné plus tôt aujourd'hui, des frais de transaction plus élevés pour les cartes de privilège ou d'affinité qui offrent un certain nombre de mesures incitatives aux utilisateurs et qui se multiplient par centaines. De nouvelles cartes qui viennent s'ajoutent chaque jour, si bien qu'il en coûte de plus en plus cher de faire des affaires, surtout pour les organismes de bienfaisance sans but lucratif.

Par ailleurs, comme on l'a dit tout à l'heure, dans le budget fédéral déposé cette année, le gouvernement a notamment mentionné que les frais d'acceptation des cartes de crédit au Canada comptent parmi les plus élevés au monde. À la lumière de ces résultats, le gouvernement s'est engagé à collaborer avec des intervenants comme nous pour promouvoir des pratiques équitables et transparentes et pour contribuer à faire diminuer les frais d'acceptation des cartes de crédit.

L'adoption du projet de loi S-202, dans sa forme actuelle, est une autre façon d'atteindre cet objectif louable et elle permettra d'alléger une partie du fardeau que représentent les frais d'acceptation des cartes de crédit imposés au secteur de bienfaisance sans but lucratif. Nous remercions le gouvernement Harper de son engagement et, bien entendu, nous appuyons la sénatrice Ringuette dans son initiative qui contribuera grandement à atteindre cet objectif. Nous vous exhortons donc à appuyer le projet de loi dans sa forme actuelle.

Le président : Madame McNeil, vous avez la parole.

Sarah McNeil, coordonnatrice du développement, BC Wildlife Federation : Merci. Comme mes collègues de la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario, j'aimerais vous remercier de me donner l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui.

Je suis ici au nom de mes collègues de la B.C. Wildlife Federation, de nos 43 000 membres et 110 clubs partout dans la province, ainsi qu'au nom de tous les habitants de la Colombie-Britannique.

Tout comme la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario et la Saskatchewan Wildlife Federation, la B.C. Wildlife Federation est un organisme bénévole dans le domaine de la conservation à l'échelle provinciale. Nous représentons tous les habitants de la Colombie-Britannique qui souhaitent protéger, améliorer et promouvoir l'utilisation judicieuse de l'environnement au profit des générations actuelles et futures.

L'origine de la B.C. Wildlife Federation remonte aux années 1890, à la création de certains de ses clubs. Cela fait de la B.C. Wildlife Federation l'organisme de conservation le plus important et le plus ancien de la Colombie-Britannique. La fédération s'est constituée en société en 1951 et elle est devenue un organisme de bienfaisance enregistré en 1969. Nous avons donc une longue et fière histoire ici, en Colombie-Britannique. La conservation et la durabilité des ressources et des habitats halieutiques et fauniques constituent la priorité des 43 000 membres de notre organisation.

Avant d'aborder directement le projet de loi S-202, j'aimerais vous parler brièvement de la fédération et de ses activités.

The goal of the B.C. Wildlife Federation is to promote British Columbians' use and enjoyment of fish, wildlife and outdoor resources and to become the recognized and credible leader of conservation in British Columbia.

In order to do that, it's critical that we are able to have a strategic, effective and efficient business practice which will ensure that the organization is financially healthy moving forward.

In order to increase investment in fish, wildlife and habitat management in the province and to increase opportunities for hunting, fishing and outdoor recreation, it's imperative that we are an effective and financially sound organization that's able to serve all 43,000 members and the 4.25 million British Columbians who live in the province and enjoy the outdoor resources that the province has to offer.

We rely heavily on volunteers and voluntary stewardship in our organization. The vast majority of our 43,000 members, more than 64 per cent, engage in volunteer activities throughout the province each year. The vast majority of those donate more than 20 hours per year in volunteer stewardship. We have a strong and committed membership base.

In order to support them and the conservation efforts that they are constantly working at, it's critical that BCWF is strong financially, and that's where the proposed amendments to Bill S-202 will be incredibly impactful for the B.C. Wildlife Federation.

Like the Ontario Federation of Anglers and Hunters, our organization has a large number of credit card transactions for a small fee. For example, all 43,000 B.C. Wildlife Federation members purchase a membership each year, the vast majority of which are purchased by credit card. These are small dollar transactions, but they result in a large number of fees with a significant impact on our organization.

In 2013, the B.C. Wildlife Federation paid more than \$14,000 in credit card fees, and this year we're on track to have more than \$15,000 in credit card fees. For an organization as small as ours, engaging in critical conservation work across the province, this dollar figure is significant. Reducing these credit card fees would provide access to unrestricted funds that will fund our many conservation and youth programs across the province.

With that in mind, the B.C. Wildlife Federation can unequivocally support the proposed changes to Bill S-202. On behalf of the federation and my colleagues there, I would like to thank you for the opportunity to speak with you this morning.

The Chair: Thank you very much for your presentation.

Regretfully, we are still having problems tying in Mr. Crabbe, but we will continue with the questions at this point.

La B.C. Wildlife Federation a pour objectif de promouvoir, chez les résidents de la Colombie-Britannique, l'utilisation et l'appréciation des ressources halieutiques, fauniques et naturelles, et de devenir le chef de file reconnu et crédible de la conservation en Colombie-Britannique.

Pour ce faire, il est essentiel d'adopter des pratiques stratégiques, efficaces et efficientes afin de garantir la santé financière de l'organisation.

Pour accroître les investissements dans la gestion des poissons, de la faune et des habitats de la province et accroître les occasions de chasse, de pêche et de loisirs en plein air, il est impératif que notre organisation soit efficace, viable au plan financier et capable de servir ses 43 000 membres et les 4,25 millions de personnes qui vivent en Colombie-Britannique et qui profitent des ressources de plein air dans la province.

Nous comptons beaucoup sur les bénévoles et sur l'intendance volontaire au sein de notre organisation. La vaste majorité de nos 43 000 membres, soit plus de 64 p. 100, s'adonnent chaque année à des activités bénévoles partout dans la province. La plupart d'entre eux consacrent plus de 20 heures par année à l'intendance volontaire. Nous avons des membres actifs et dévoués.

Afin d'appuyer nos membres et les efforts qu'ils déploient constamment pour assurer la conservation, il est essentiel que la BCWF soit financièrement solide, et c'est là que les amendements proposés au projet de loi S-202 auront un impact incroyable sur la B.C. Wildlife Federation.

À l'instar de la Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario, notre organisation enregistre un grand nombre de transactions par carte de crédit, moyennant des frais minimes. Par exemple, les 43 000 membres de la B.C. Wildlife Federation paient un droit d'adhésion chaque année, et la plupart d'entre eux le font par carte de crédit. Même si ces transactions représentent de petits montants, elles entraînent beaucoup de frais qui ont des répercussions importantes sur notre organisation.

En 2013, la B.C. Wildlife Federation a payé plus de 14 000 \$ en frais de carte de crédit et, cette année, ce montant est en bonne voie de dépasser 15 000 \$. Pour une organisation aussi petite que la nôtre, qui fait un travail crucial en matière de conservation à l'échelle de la province, il s'agit d'un chiffre non négligeable. La réduction de ces frais de carte de crédit nous permettrait d'accéder à des fonds sans restrictions qui serviraient à financer nos nombreux programmes de conservation dans toute la province, notamment nos programmes pour les jeunes.

Dans cette optique, la B.C. Wildlife Federation appuie sans équivoque les changements proposés au projet de loi S-202. Au nom de la fédération et de mes collègues, j'aimerais vous remercier de m'avoir donné l'occasion de témoigner devant vous ce matin.

Le président : Merci de votre exposé.

Malheureusement, nous n'avons toujours pas réussi à établir la connexion avec M. Crabbe, mais nous allons enchaîner tout de suite avec les questions.

Senator Ringuette: I need to thank you not only for appearing in front of the committee but also for having taken notice of the bill and contacting my office in support. It is with heartfelt thanks that I acknowledge your recognition of the impact on your organization.

Mr. Farrant, you have identified \$100,000 of credit card fees in your different operations that are removed from your operating budget. That's considerable.

Mr. Farrant: Yes, it is indeed. It is that amount of money. Our chief financial officer was very scrupulous in looking at those numbers. It's not just the memberships, but we have a retail operation. There are people who are engaged in a monthly giving program to the federation, and their credit cards are automatically deducted 12 times a year for that. As Sarah noted, that's 12 small transactions for just one person.

That \$100,000 can go a long way in terms of providing for other conservation and education programs on the ground that we currently spend in credit card acceptance fees.

It was mentioned earlier, too, by the CFIB and the Retail Council of Canada about the different rates on premium versus regular cards. The CFIB in the past has said it's basically the difference between 1.75 and 2.71 per cent. Of course we have no control whatsoever over what cards our members will be using. As more and more of these premium cards come on the market — and there are hundreds of them now — and more and more people use them — and I have to admit I have one myself — the fees continue to go up and it's hard for us to estimate just where that will end.

Senator Ringuette: This may be a question to all three of you. Have you tried in recent years to negotiate a reduction in price as a non-profit organization with either Visa or MasterCard?

Mr. Farrant: The best answer I can give you from an OFAH perspective is if we have tried — and I can't answer for sure that we have, but we work closely with a couple of the large banks that we do our banking with — there has been no movement on that for our organization. I can't speak for B.C. or Saskatchewan in that regard.

Ms. McNeil: We have the same experience. I can't speak directly to whether or not that request has been made through our organization but, if it has been made, it has been made unsuccessfully as we're continuing to pay the very high fees.

The Chair: Thank you very much.

Mr. Crabbe is now plugged in with us. Do you have an opening statement, sir, that you would like to make?

La sénatrice Ringuette : Je tiens à vous remercier non seulement d'avoir accepté de témoigner devant le comité, mais aussi d'avoir pris connaissance du projet de loi et d'avoir communiqué avec mon bureau pour exprimer votre appui. Je vous offre donc mes plus sincères remerciements pour avoir reconnu l'impact que cette mesure législative aura sur votre organisation.

Monsieur Farrant, vous avez dit que les différentes transactions effectuées par votre organisation entraînent des frais de carte de crédit de 100 000 \$, qui sont payés à même votre budget de fonctionnement. C'est considérable.

M. Farrant : Oui, en effet. C'est le montant que nous avons enregistré. Notre directeur financier a examiné de très près ces chiffres. Cela comprend non seulement les droits d'adhésion, mais aussi les activités de vente au détail. Il y a des gens qui participent au programme de dons mensuels de la fédération, et les montants sont automatiquement déduits de leur carte de crédit 12 fois par année. Comme Sarah l'a dit, cela représente 12 petites transactions rien que pour une personne.

Ce montant de 100 000 \$ pourrait faire des merveilles; par exemple, on pourrait offrir d'autres programmes de conservation et d'éducation sur le terrain. Cependant, à l'heure actuelle, nous consacrons cette somme au paiement des frais d'acceptation de cartes de crédit.

La FCEI et le Conseil canadien du commerce de détail ont mentionné les taux différents appliqués aux cartes à prime et aux cartes ordinaires. La FCEI a déjà indiqué que la différence pouvait varier entre 1,75 et 2,71 p. 100. Nous n'avons évidemment aucun contrôle sur l'utilisation des cartes par nos membres. Il y a de plus en plus de cartes à prime sur le marché — on en compte aujourd'hui des centaines et je vous avouerai que j'en ai moi-même une. Comme elles sont de plus en plus utilisées, on peut s'attendre à ce que les frais continuent d'augmenter et il nous est difficile de prévoir jusqu'où iront ces augmentations.

La sénatrice Ringuette : J'ai une question qui peut-être vous concerne tous les trois. Avez-vous, ces dernières années, essayé de négocier auprès de Visa ou de MasterCard une réduction des prix, à titre d'organisation à but non lucratif?

M. Farrant : Tout ce que je peux vous dire du point de vue de l'OFAC, c'est que si nous avons essayé — et je ne peux pas vous le certifier, mais nous avons au moins collaboré avec quelques grandes banques avec lesquelles nous faisons affaire — notre organisation s'est orientée dans cette voie. Ceci dit, je ne sais pas ce qu'il en est en Colombie-Britannique ou en Saskatchewan.

Mme McNeil : Nous avons vécu la même chose. Je ne peux pas dire si cette demande a été transmise par notre organisation, mais si elle l'a été, cela a été en vain, car nous continuons de payer des frais très élevés.

Le président : Merci beaucoup.

M. Crabbe est maintenant branché. Voudriez-vous faire une déclaration liminaire, monsieur?

Darrell Crabbe, Executive Director, Saskatchewan Wildlife Federation: If I could, please.

The Chair: Go ahead.

Mr. Crabbe: Thank you for this opportunity. The Saskatchewan Wildlife Federation represents 34,000 members from approximately 121 branches across our province. We have numerous programs and initiatives that we finance through fundraising, including a land trust that we presently hold 67,000 acres in; an education facility that provides outdoor education for youth, women and secondary education students; a fisheries enhancement division; and an education department.

In addition to hundreds of fundraising events and trade shows each year, we also provide for the use of credit cards for our annual convention, daily merchandise purchases online and certainly telephone donations.

Annually, the SWF expenses thousands of dollars to provide this service to our members, donors and supporters as is necessary in today's business environment.

All non-profit, registered charitable organizations strive to attain the highest possible level of funding we can generate to our programs and initiatives, with the very minimum of administrative expenses. Our patrons expect that their dollars are making a difference on the ground, and certainly the SWF and other organizations, like OFAH and B.C. Wildlife Federation, leave no stone unturned to ensure those funds are spent accordingly. However, the reality is that there is a cost to doing business, and we must stay viable to provide these services and programs that no other sector of society is providing, and credit card fees and transaction fees are part of that cost.

Another aspect I would like this committee to consider — and it certainly may already have been addressed by Mr. Farrant — is that many of our program dollars are generally able to be leveraged with other corporate, provincial or possibly federal programs. This may, in fact, double, triple or even quadruple our impact to our programs and the benefits of Canadians and the environment. Every dollar we can save can potentially generate several dollars on the ground.

[*Translation*]

Senator Rivard: We heard from witnesses about how the removal of credit card acceptance fees for charities would be applied under paragraph 10(1)(a). And you are very pleased about the fact that charities will be exempt from having to pay credit card acceptance fees.

Darrell Crabbe, directeur exécutif, Saskatchewan Wildlife Federation : Oui, s'il vous plaît.

Le président : Allez-y.

M. Crabbe : Merci de me donner la possibilité de témoigner. La Saskatchewan Wildlife Federation représente 34 000 membres répartis dans 121 sections dans la province. Nous mettons en œuvre de nombreux programmes et initiatives que nous finançons grâce à des collectes de fonds, notamment les suivants : une fiducie foncière qui compte actuellement 67 000 acres; un établissement d'enseignement qui offre de la formation en plein air aux jeunes, aux femmes et aux élèves de niveau secondaire; une division de mise en valeur de la pêche et une direction de l'éducation.

En plus de centaines de salons professionnels et d'activités de financement organisés chaque année, nous prévoyons l'utilisation de cartes de crédit pour notre congrès annuel, les achats quotidiens de marchandises, de même que les dons en ligne et par téléphone.

Chaque année, la SWF dépense des milliers de dollars pour offrir ce service aux membres, aux donateurs et aux personnes qui la soutiennent. Ce service est nécessaire compte tenu du contexte commercial dans lequel nous évoluons aujourd'hui.

Tous les organismes de bienfaisance s'efforcent d'obtenir le niveau de financement le plus élevé possible afin de mettre en œuvre leurs programmes et leurs initiatives au moindre coût possible. Nos donateurs s'attendent à ce que les fonds qu'ils nous versent permettent de changer les choses sur le terrain et la SWF et d'autres organismes comme l'OFAC et la BCWF ne ménagent aucun effort pour faire en sorte que ces fonds soient utilisés dans cet esprit. Toutefois, le fait est qu'il en coûte de faire des affaires et nous devons assurer notre viabilité pour offrir ces services et ces programmes qu'aucun autre secteur de la société ne fournit. Les frais d'acceptation des cartes de crédit ainsi que les frais de transactions font partie de ces coûts.

Il y a un autre aspect à ces coûts et j'aimerais que le comité en tienne compte. M. Farrant vous en a d'ailleurs très certainement parlé. Une grande partie des fonds relatifs à nos programmes proviennent d'autres programmes privés, provinciaux et peut-être même fédéraux, ce qui pourrait en fait doubler, tripler, voire quadrupler l'incidence de nos programmes et les avantages pour les Canadiens et l'environnement. Chaque dollar que nous économisons peut représenter plusieurs dollars sur le terrain.

[*Français*]

Le sénateur Rivard : Les témoins nous ont parlé de l'application de l'alinéa 10(1)a) et du retrait des frais d'acceptation d'une carte de crédit, et vous vous réjouissez de constater que les d'organismes de charité seront exemptés.

I want to point out the difference between charities, which have the right to issue tax receipts, and other organizations. Oxfam and UNICEF come to mind. I do not see how paragraph 10(1)(a) of the bill would apply to you, as a non-profit organization.

When it comes time to propose amendments, the committee will have to decide whether it wishes to add for-profit or non-profit organizations, because as I see it, you do not qualify as a charity.

[English]

Mr. Farrant: With all respect, senator, the OFAH — and I will just speak for OFAH — is a charitable non-profit. We are a registered charity with the federal government in this country. Yes, indeed, we would benefit under those auspices.

[Translation]

Senator Rivard: The bill refers to charities. I recognize that yours is an extremely important organization and I would even be in favour of going down this road, but the bill would need to state that the provision also applies to non-profit organizations like yours.

If I want to join your organization, I have to pay you an annual membership fee, and that will make you, and perhaps me as well, quite happy. But I will not be entitled to receive a tax receipt that would allow me to deduct the contribution on my income tax return.

Hence the reason for the “charity” designation. The money is collected in order to be distributed. Just take OXFAM, UNICEF or the Red Cross for example, and the list goes on and on. I am not trying to minimize your organization’s value, but under the bill, you are considered a non-profit organization, not a charity.

[English]

The Chair: Do I understand, Mr. Farrant, that you do issue tax receipts?

Mr. Farrant: Yes, we do, indeed.

The Chair: So you are a charitable organization.

Mr. Farrant: Our donations come in many forms, not just financially; they also come in the form of, for instance, people who have donated land. The land that our head office sits on and our fish and wildlife heritage centre next door, which is a \$2 million educational facility that was built by donation — all donation, no membership fees. We are able to issue tax receipts for those donations.

The Chair: Mr. Crabbe, do you issue tax receipts?

Mr. Crabbe: Yes, sir. We also have charitable status.

J’aimerais établir la différence entre les organismes de charité qui ont le droit d’émettre des reçus fiscaux et les autres. Je pense entre autres à Oxfam ou à UNICEF. Je ne vois pas comment l’article 10(1)a) du projet de loi s’appliquerait à vous, puisque vous êtes un organisme à but non lucratif.

Lorsqu’on arrivera avec des amendements, il faudra dire si c’est l’idée générale du comité d’ajouter des organismes à but lucratif ou sans but lucratif, parce qu’à mon avis, vous ne correspondez pas à la catégorie des organismes de charité.

[Traduction]

M. Farrant : Avec tout le respect que je vous dois, sénateur, l’OFAH — pour ne parler que d’elle — est un organisme de bienfaisance à but non lucratif qui est inscrit auprès du gouvernement fédéral de ce pays. Et à ce titre, nous en bénéficierions.

[Français]

Le sénateur Rivard : Si je me réfère au projet de loi, on parle d’organismes de charité. Je reconnais que votre organisme est extrêmement important et je serais même favorable à aller dans ce sens, mais il faudra mentionner dans le projet de loi que cela inclut également les organismes à but non lucratif comme le vôtre.

Si je désire être membre de votre organisme, je vais payer une cotisation annuelle, vous allez être bien content, et moi aussi, peut-être. Mais je n’aurai pas droit à un reçu qui me permettra de déduire cette contribution de ma déclaration d’impôt.

C’est pourquoi on l’appelle « organisme de charité ». L’argent est donné afin d’être réparti par la suite. Je vous donne l’exemple d’OXFAM et d’UNICEF ou de la Croix-Rouge, je peux dresser toute une liste. Mais aux termes du projet de loi, sans vouloir minimiser l’importance de votre organisme, vous êtes un organisme à but non lucratif, non pas un organisme de charité.

[Traduction]

Le président : Dois-je comprendre, monsieur Farrant, que vous émettez des reçus aux fins d’impôt?

M. Farrant : Nous le faisons, effectivement.

Le président : Vous êtes donc un organisme de charité.

M. Farrant : Les dons que nous recevons prennent bien des formes, et pas seulement financières. Nous recevons par exemple des dons de terrains. Le terrain sur lequel notre siège social est construit ainsi que le centre de pêche et de patrimoine faunistique qui lui est adjacent — c’est un centre éducatif de 2 millions de dollars construit grâce à un don — tout cela représente des dons et non des frais d’adhésion. Et pour ces dons, nous sommes en mesure d’émettre des reçus aux fins d’impôt.

Le président : Et vous, monsieur Crabbe, remettez-vous des reçus aux fins d’impôt?

M. Crabbe : Oui, monsieur. Nous avons également le statut d’organisme de charité.

The Chair: You do as well. Thank you.

Ms. McNeil, do you issue tax receipts?

Ms. McNeil: Yes, we do. We also have charitable status and can issue tax receipts for all donations.

The Chair: Thank you very much. Question answered very clearly.

Senator Greene: First of all, I would like to congratulate Senator Ringuette for her excellent bill.

I have two simple questions, and you can all answer them.

Does this represent the ideal bill for you or are there amendments you'd like to offer?

Mr. Farrant: If I may, I will speak to it quickly. The bill, as it stands right now, we support.

The Chair: Comments from Mr. Crabbe?

Mr. Crabbe: Absolutely, I would echo Mr. Farrant's statement that we support the bill as it is presented today.

The Chair: Thank you.

Ms. McNeil?

Ms. McNeil: Yes, I would agree with my colleagues in Ontario and Saskatchewan. We support the bill as it stands.

The Chair: We are getting very crisp answers to very crisp questions. It shows how wonderfully it can work.

[*Translation*]

Senator Bellemare: Some premium credit cards let holders donate their reward points to a charity. Is that a common practice as far as your organizations are concerned? Do you receive donations in the form of reward points that credit card holders have built up?

[*English*]

Mr. Farrant: I'm not aware that we do, senator. I can tell you that we do have an affinity card which is with one of the major banks. That particular bank, depending on the level of transactions throughout the year — and it's just a regular card; it's not a premium card; it's an affinity card — that bank turns around and gives us, or donates to us, a considerable amount of cash at our annual conference every year for fish and wildlife projects. But I'm not aware that we are able to take points or that anybody gives us any points through their cards right now, no.

Mr. Crabbe: Thank you, senator, for bringing it up. I've never heard of that option, but I'm certainly going to investigate it.

The Chair: Ms. McNeil, have you heard of that option?

Le président : Vous aussi, merci.

Et vous, madame McNeil, remettez-vous des reçus aux fins d'impôt?

Mme McNeil : Oui, nous le faisons. Nous avons aussi le statut d'organisme de charité et pouvons remettre des reçus aux fins d'impôt pour tous les dons.

Le président : Très bien, merci, les réponses sont très claires.

Le sénateur Greene : J'aimerais tout d'abord féliciter Mme Ringuette pour son excellent projet de loi.

J'ai deux questions simples, auxquelles vous pouvez tous répondre.

Pensez-vous qu'il s'agit du projet de loi idéal ou bien auriez-vous des amendements à proposer?

M. Farrant : Si je puis me permettre d'intervenir, je serai bref. Nous appuyons le projet de loi dans son libellé actuel.

Le président : Des commentaires, monsieur Crabbe?

M. Crabbe : Absolument, je me fais l'écho de M. Farrant. Nous appuyons le projet de loi dans sa forme actuelle.

Le président : Merci.

Madame McNeil?

Mme McNeil : Oui, je suis d'accord avec mes collègues de l'Ontario et de la Saskatchewan. Nous appuyons le projet de loi dans sa forme actuelle.

Le président : Nous obtenons des réponses très claires à des questions très claires. C'est la preuve que les choses peuvent très bien marcher.

[*Français*]

La sénatrice Bellemare : Avec certaines cartes de crédit à privilèges, il est possible de faire des dons à des organismes de charité en utilisant les points accumulés. Est-ce que c'est pratique courante dans vos organisations? Recevez-vous des dons payés avec des points privilèges qu'ont accumulés les consommateurs?

[*Traduction*]

M. Farrant : Je ne sais pas, monsieur. Mais je peux vous dire que nous avons une carte affinité auprès de l'une des grandes banques. Ce n'est ni une carte ordinaire, ni une carte à privilèges, c'est une carte affinité. En fonction du volume de transactions que nous effectuons au cours de l'année, la banque nous fait un don d'un montant considérable en espèces à l'occasion des conférences annuelles que nous tenons pour des projets de pêche et de faune. Mais je ne sais pas si nous pouvons recevoir des points à partir de la carte d'un particulier.

M. Crabbe : Merci, monsieur, de nous le signaler. Je n'ai jamais entendu parler de cette option, mais je vais certainement m'informer à ce sujet.

Le président : En avez-vous entendu parler, madame McNeil?

Ms. McNeil: Like the Ontario federation has an affinity card where we receive a percentage donation of transactions made by cardholders throughout the year back to our organization as a donation. But I'm not aware of being able to receive points as a donation from credit cards.

[Translation]

Senator Bellemare: My second question has to do with the use of bitcoins, which is said to significantly lower transaction fees. Would that prompt you to encourage bitcoin donations?

[English]

The Chair: They are certainly crisp questions this morning. Mr. Farrant, are you prepared to accept bitcoins?

Mr. Farrant: They're crisp questions, and that one I don't have an answer for, senator. I'm sorry.

The Chair: We'll try with our guests on video conference. Does anyone expect to accept bitcoins for membership in your associations?

Mr. Crabbe: We would accept green and other products before that, I think.

Ms. McNeil: One comment that I'd like to make regarding bitcoins: Due to the nature of our member base and our supporters, many of whom tend to be of an older generation and from rural areas, I think there is still some hesitancy and perhaps distrust around electronic currency, such as bitcoins. I'm not sure that in the immediate future that's something that would be particularly useful, given the demographic of our members.

The Chair: So as of this moment you are not accepting bitcoins, I gather from your comment.

Ms. McNeil: No.

The Chair: Thank you for the questions. I will go to Senator Ringuette, the sponsor of the bill, for the concluding question not only of our committee meeting today but of this session.

Senator Ringuette: Certainly I would like to reiterate my thanks for your support. I guess that Senator Bellemare's question and your answers in regard to the affinity card giving you back what you call the donation, for which I suspect they would get a tax receipt for what they call a donation and what for consumers is called a cashback.

Mr. Farrant: That's a good question, senator. I don't have the answer to that. Maybe one of my colleagues — maybe Sarah in particular, since she has the same sort of arrangement — can answer that question. I don't know, honestly, whether we provide the bank with a tax receipt or not, or if it's a straight donation.

Mme McNeil : Tout comme la fédération de l'Ontario, nous avons une carte affinité grâce à laquelle nous recevons un pourcentage des dons faits par les titulaires de cartes tout au long de l'année. Mais je ne sais pas si nous pouvons recevoir des dons sous forme de points provenant de cartes de crédit.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Ma deuxième question concerne l'utilisation des bitcoins qui, supposément, réduit considérablement les frais de transaction. Est-ce que vous seriez porté à encourager les dons payés en bitcoins?

[Traduction]

Le président : Les questions sont vraiment très claires ce matin. Acceptez-vous les bitcoins, monsieur Farrant?

M. Farrant : Les questions sont très claires, mais je suis désolé, sénateur, je n'ai pas de réponse à celle-ci.

Le président : Nous allons demander à nos invités qui interviennent par vidéoconférence. Est-ce que l'un d'entre vous accepterait des bitcoins comme paiement pour adhérer à votre association?

M. Crabbe : Je pense que nous accepterions avant des produits verts ou autres.

Mme McNeil : J'aimerais faire un commentaire à propos des bitcoins. Étant donné que nos adhérents sont des gens plus âgés et vivant dans des régions rurales, je crois qu'ils hésiteraient et même qu'ils répugneraient à utiliser une devise électronique, telle que les bitcoins. Étant donné l'âge de nos membres, je ne crois pas que ce soit une option à envisager dans un avenir proche.

Le président : J'en déduis que pour le moment, vous n'acceptez pas les bitcoins, n'est-ce pas?

Mme McNeil : Non.

Le président : Merci de vos questions. Pour conclure, non seulement cette séance, mais aussi la session, je redonne la parole à Mme Ringuette, qui parraine le projet de loi.

La sénatrice Ringuette : Certainement, j'aimerais vous remercier à nouveau de votre appui. J'en reviens à la question qu'avait posée la sénatrice Bellemare et aux réponses que vous lui aviez données à propos de la carte affinité avec laquelle on peut faire un don pour lequel le client recevrait, je suppose, un reçu aux fins d'impôt. Mais n'est-ce pas ce que les consommateurs appelleraient une ristourne?

M. Farrant : La question est pertinente, sénatrice, mais je n'en connais pas la réponse. L'un de mes collègues — en particulier Sarah, qui prend ce genre d'arrangements — pourrait peut-être y répondre. Honnêtement, je ne sais pas si nous pouvons donner à la banque un reçu aux fins d'impôt, ou s'il s'agit d'une simple donation.

Ms. McNeil: I believe that in our arrangement they do not receive a tax receipt, because it's almost a donation in exchange for a benefit, more like a sponsorship. So it's an exchange. They get a benefit, and the benefit is our organization promoting that card to our members. So there is not a tax receipt issued in that case. But I would have to double-check, because I'm not 100 per cent certain.

Senator Ringuette: Could you check? If so, could you give the information?

Mr. Crabbe: If I could comment. We also have an affinity card. I should have brought that up. I'm an accountant by trade, one of those boring people. It's a much better option for those credit card companies to donate those dollars or give us those dollars based on a sponsorship, because then they get to write off 100 per cent of that donation, whereas a donation with a taxable receipt may not.

Senator Ringuette: Thank you very much for pointing that out to me. I guess that reinforces my determination for zero merchant fees for charities. Thank you.

The Chair: Thank you very much to our witnesses. We express our great appreciation for your appearance today. You have been very helpful in our deliberations. On behalf of the members of the committee, we thank you.

On that, I express to members of the committee a good summer to you. This meeting is terminated.

(The committee adjourned.)

Mme McNeil : Selon notre arrangement, je ne pense pas qu'elles reçoivent un reçu aux fins d'impôt, parce qu'il s'agit presque d'un don en échange d'un avantage, qui ressemblerait à un parrainage. Il s'agit donc d'un échange. Elles en retirent un avantage que leur procure notre organisation en faisant la promotion de la carte à nos membres. On ne remet donc pas de reçu aux fins d'impôt dans ce cas-là. Mais il faudrait que je vérifie, car je n'en suis pas totalement certaine.

La sénatrice Ringuette : Pouvez-vous le faire et nous communiquer l'information?

M. Crabbe : Si je puis me permettre d'intervenir, nous avons nous aussi une carte affinité. J'aurais dû le mentionner plus tôt. Je suis comptable de profession, l'une de ces comptables ennuyés au possible. C'est une bien meilleure option pour les compagnies de cartes de crédit de faire don de ces dollars sur la base d'un parrainage, car elles peuvent alors déduire la totalité du don, ce qu'on ne peut pas faire lorsqu'un reçu aux fins d'impôt a été émis.

La sénatrice Ringuette : Merci de me le signaler. Cela me renforce dans mon idée qu'il ne devrait y avoir aucun frais imputable aux organismes de charité. Merci.

Le président : Merci beaucoup à tous les témoins, auxquels nous savons gré de leurs témoignages. Vos interventions ont été très utiles. Au nom des membres du comité, nous vous remercions.

Sur ce, je vous souhaite à tous un excellent été. La séance est terminée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Thursday, June 5, 2014

Canada Revenue Agency:

Eliza Erskine, Director, Income Tax Rulings Directorate;
Michael Cooke, Manager, Income Tax Rulings Directorate.

Thursday, June 12, 2014

Interac Association:

Caroline Hubberstey, Head, External Affairs, Enterprise Strategy.

PayPal:

Barry Murphy, Director, Government Relations, Canada and Latin America.

BitPay:

Tim Byun, Chief Compliance Officer (by video conference).

Thursday, June 19, 2014

Canadian Federation of Independent Business:

Dan Kelly, President and Chief Executive Officer (by video conference).

Retail Council of Canada:

Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer;
Karl Littler, Vice President.

Ontario Federation of Anglers and Hunters:

Greg Farrant, Manager, Government Affairs and Policy.

Saskatchewan Wildlife Federation:

Darrell Crabbe, Executive Director (by video conference).

BC Wildlife Federation:

Sarah McNeil, Development Coordinator (by video conference).

TÉMOINS

Le jeudi 5 juin 2014

Agence du revenu du Canada :

Eliza Erskine, directrice, Direction des décisions en impôt;
Michael Cooke, gestionnaire, Direction des décisions en impôt.

Le jeudi 12 juin 2014

Association Interac :

Caroline Hubberstey, chef, Affaires extérieures, Stratégie d'entreprise.

PayPal :

Barry Murphy, directeur, Relations gouvernementales, Canada et Amérique latine.

BitPay :

Tim Byun, agent principal de la conformité (par vidéoconférence).

Le jeudi 19 juin 2014

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :

Dan Kelly, président et chef de la direction (par vidéoconférence).

Conseil canadien du commerce de détail :

Diane J. Brisebois, présidente et directrice générale;
Karl Littler, vice-président.

Fédération des pêcheurs et chasseurs de l'Ontario :

Greg Farrant, directeur, Affaires gouvernementales et politiques publiques.

Saskatchewan Wildlife Federation :

Darrell Crabbe, directeur exécutif (par vidéoconférence).

BC Wildlife Federation :

Sarah McNeil, coordonnatrice du développement (par vidéoconférence).