

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

Wednesday, October 29, 2014
Thursday, October 30, 2014

Issue No. 16

Fourth meeting on:
The present state of the domestic and
international financial system

and

Fifth 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
COMMERCE

Président :
L'honorable IRVING GERSTEIN

Le mercredi 29 octobre 2014
Le jeudi 30 octobre 2014

Fascicule n° 16

Quatrième réunion concernant :
La situation actuelle du régime financier
canadien et international

et

Cinquième 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	Gerstein
Beyak	Greene
Black	Hervieux-Payette, P.C.
Campbell	Maltais
* Carignan, P.C. (or Martin)	Massicotte
* Cowan (or Fraser)	Ringuette
	Tannas

*Ex officio members
(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Beyak replaced the Honourable Senator Tkachuk (*October 30, 2014*).

COMITE 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	Gerstein
Beyak	Greene
Black	Hervieux-Payette, C.P.
Campbell	Maltais
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Massicotte
* Cowan (ou Fraser)	Ringuette
	Tannas

* Membres d'office
(Quorum 4)

Modification 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 sénatrice Beyak a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 30 octobre 2014*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, October 29, 2014
(38)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:15 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Irving Gerstein, presiding.

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

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

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 7, 2013, the committee continued its examination of the present state of the domestic and international financial system. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Bank of Canada:

Stephen S. Poloz, Governor;

Carolyn Wilkins, Senior Deputy Governor.

The chair made an opening statement.

Mr. Poloz made a statement and, together with Ms. Wilkins, answered questions.

At 5:42 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, October 30, 2014
(39)

[*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, Beyak, Black, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, P.C., Maltais, Massicotte and Ringuette (9).

Other senator present: The Honourable Senator Tkachuk (1).

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

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 29 octobre 2014
(38)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 9, de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Irving Gerstein (*président*).

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

Également présents : Brett Stuckey et Adriane Yong, 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 jeudi 7 novembre 2013, le comité poursuit son étude sur l'état actuel du régime financier canadien et international. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Banque du Canada :

Stephen S. Poloz, gouverneur;

Carolyn Wilkins, première sous-gouverneure.

Le président ouvre la séance.

M. Poloz fait un exposé puis, avec Mme Wilkins, répond aux questions.

À 17 h 42, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 30 octobre 2014
(39)

[*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 présents : Les honorables sénateurs Bellemare, Beyak, Black, Gerstein, Greene, Hervieux-Payette, C.P., Maltais, Massicotte et Ringuette (9).

Autre sénateur présent : L'honorable sénateur Tkachuk (1).

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

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 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.*)

WITNESSES:

Canadian Bankers Association:

Darren Hannah, Acting Vice President, Policy and Operations.

AIMIA:

Vincent R. Timpano, President and Chief Executive Officer, Canada, and Executive Vice President;

John Bragg, Vice President, Global Government and Regulatory Affairs.

As an individuals:

Julian Morris, Vice President of Research, Reason Foundation (by video conference);

Todd J. Zywicki, Professor of Law, George Mason University Foundation (by video conference).

The chair made an opening statement.

Mr. Hannah made a statement and answered questions.

Mr. Timpano made a statement and, together with Mr. Bragg, answered questions.

At 11:33 a.m., the committee suspended.

At 11:35 a.m., the committee resumed.

Mr. Zywicki made a statement and, together with Mr. Morris, answered questions.

At 12:18 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

La greffière du comité,

Barbara Reynolds

Clerk of the Committee

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 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.*)

TÉMOINS :

Association des banquiers canadiens :

Darren Hannah, vice-président par intérim, Politique et opérations.

AIMIA :

Vincent R. Timpano, président et chef de la direction, Canada et vice-président général;

John Bragg, vice-président, Affaires gouvernementales et réglementaires.

À titre personnel :

Julian Morris, vice-président, Recherche, Reason Foundation (par vidéoconférence);

Todd J. Zywicki, professeur de droit, Fondation de l'Université George Mason (par vidéoconférence).

Le président ouvre la séance.

M. Hannah fait un exposé, puis répond aux questions.

M. Timpano fait un exposé puis, avec M. Bragg, répond aux questions.

À 11 h 33, la séance est suspendue.

À 11 h 35, la séance reprend.

M. Zywicki fait un exposé puis, avec M. Morris, répond aux questions.

À 12 h 18, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 29, 2014

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:15 p.m. to examine the present state of the domestic and international financial system.

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

[*English*]

The Chair: Good afternoon and welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

Today the committee has one of its biannual meetings with the Bank of Canada, at which the Governor has traditionally commented on the bank's monetary policy as well as its projections for the Canadian economy. It is always a pleasure to welcome Governor Poloz to the committee. He is accompanied today by Carolyn Wilkins, Senior Deputy Governor.

Ms. Wilkins was appointed to her position in May 2014. This is Ms. Wilkins's first appearance before the committee. Prior to her appointment, Ms. Wilkins was an adviser to the Governor and served as Secretary to the Bank's Governing Council. In addition, she was Chief of the Bank's Financial Stability Department. Welcome, Ms. Wilkins.

Governor, the floor is yours.

Stephen S. Poloz, Governor, Bank of Canada: Thank you very much. Good afternoon, Mr. Chair and committee members. It's delightful to be with you today and to introduce you to Carolyn Wilkins, who assumed her post on May 2 and has set the place on fire. Before we take your questions, I'll give you a few of our highlights, but briefly.

I draw mainly on our *Monetary Policy Report* from October, which was published a week ago, and reflect back a little further, since it's been some time since we last met. I would like to touch on some new advances in our thinking and talk about how the environment is driving an evolution in the way that central bankers conduct monetary policy.

[*Translation*]

Our outlook for the global economy continues to show stronger momentum in 2015 and 2016, but the forecast profile has been downgraded since July. The good news for Canada is that the U.S. economy is gaining traction, particularly in sectors that are beneficial to Canada's exports. And our exports do appear to be responding, with some additional help from a lower Canadian dollar. Our conversations with exporters indicate that they are seeing a better export outlook from the ground.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 29 octobre 2014

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, pour examiner la situation actuelle du régime financier canadien et international.

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

[*Traduction*]

Le président : Bonjour à tous. Je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

Aujourd'hui, le comité tient sa réunion biannuelle avec la Banque du Canada, au cours de laquelle le gouverneur nous explique la politique monétaire de la banque et nous fait part de ses projections pour l'économie canadienne. C'est toujours un plaisir d'accueillir le gouverneur Poloz au sein du comité. Il est aujourd'hui accompagné de Carolyn Wilkins, première sous-gouverneure.

Mme Wilkins a été nommée à ce poste en mai 2014. Il s'agit de sa première comparution devant le comité. Avant sa nomination, Mme Wilkins était conseillère du gouverneur et a occupé le poste de secrétaire au conseil de direction de la banque. De plus, elle a été chef du département de la Stabilité financière de la banque. Madame Wilkins, soyez la bienvenue.

Monsieur le gouverneur, la parole est à vous.

Stephen S. Poloz, gouverneur, Banque du Canada : Merci beaucoup. Monsieur le président, distingués membres du comité, bonjour. C'est un plaisir d'être ici aujourd'hui et de vous présenter Carolyn Wilkins, qui est entrée en fonction le 2 mai dernier et qui a fait exploser la baraque. Avant de répondre à vos questions, j'aimerais brièvement vous exposer les points saillants des perspectives économiques.

Je m'appuierai principalement sur le *Rapport sur la politique monétaire* d'octobre, que la banque a publié la semaine dernière, mais je reviendrai aussi un peu plus loin en arrière, étant donné qu'il s'est écoulé un certain temps depuis notre dernière rencontre. Je vous ferai part de l'évolution de nos réflexions, et j'expliquerai comment le contexte est en train de changer la façon dont les dirigeants de banques centrales mènent la politique monétaire.

[*Français*]

La banque s'attend encore à ce que l'économie mondiale s'améliore en 2015-2016. Toutefois, le profil de la prévision a été revu à la baisse depuis juillet. La bonne nouvelle pour le Canada, c'est que l'économie américaine prend de la vigueur, surtout les secteurs avantageux pour les exportations canadiennes. Nos exportations semblent effectivement réagir grâce à l'aide supplémentaire apportée par un dollar canadien plus faible. D'après ce qu'ils observent sur le terrain, les exportateurs nous disent qu'ils s'attendent à de meilleures perspectives pour les exportations.

[English]

It is clear that our export sector is less robust than in previous cycles. Last spring, as you may recall, we identified which non-energy sub-sectors could be expected to lead the recovery in exports and which ones would not. We have since investigated in much more detail the sub-sectors that have been underperforming. After sifting through more than 2,000 product categories, we found that the value of about one quarter, or 500 export categories, had fallen by more than 75 per cent since the year 2000. Had the exports of these products risen instead in line with foreign demand, they would have contributed about \$30 billion in additional exports this past year.

By correlating those findings with media reports, we could see that many were affected by factory closures or other restructurings. In other words, capacity in these sub-sectors has simply disappeared. This analysis helps us to understand a significant portion of the gap in our export performance.

[Translation]

Our research also tells us that most of the sectors expected to lead the recovery in non-energy exports still have some excess capacity. Our business outlook survey interviews indicate that, while companies plan to invest in new machinery and equipment, few are planning to expand their capacity, at least so far. This helps explain why business investment might be delayed relative to what would be expected in a normal cycle.

[English]

This research has very important implications for Canada's employment picture. We know that when companies restructure or close their doors, the associated job losses are usually permanent. If companies can meet increased export demand with existing capacity, the associated employment gains can be fairly modest, with most of the increase in output coming in the form of higher productivity. The bigger employment gains will come later, when we enter the rebuilding phase of the cycle, when companies are sufficiently confident about future export demand that they begin to invest in new capacity and create new jobs.

These considerations enter our estimation of the output gap — that's the difference between GDP and potential GDP — and that's the key macroeconomic determinant of the outlook for underlying inflation. When the economy moves into a position of

[Traduction]

Cependant, il est clair que notre secteur des exportations est moins robuste que dans les cycles précédents. Le printemps dernier, vous vous le rappelez sans doute, nous avons recensé les sous-secteurs hors énergie qui étaient susceptibles d'alimenter la reprise des exportations et ceux qui ne l'étaient pas. Depuis, nous avons examiné plus en détail les sous-secteurs qui ont affiché une tenue décevante. Après avoir passé au crible plus de 2 000 catégories de produits, nous avons pu établir que, pour environ le quart d'entre elles, la valeur des exportations avait chuté de plus de 75 p. 100 depuis l'année 2000. Si les exportations de ces produits avaient progressé au même rythme que la demande étrangère, les chiffres des exportations auraient été de quelque 30 milliards de dollars supérieurs l'an dernier.

En corrélant ces conclusions avec les reportages des médias, nous avons pu constater que beaucoup de ces sous-secteurs avaient été touchés par des fermetures d'usines ou d'autres restructurations. Autrement dit, ces sous-secteurs ont carrément perdu des capacités. Cette analyse nous aide à comprendre une bonne partie de l'écart observé au chapitre de la tenue des exportations.

[Français]

Il y a encore des capacités excédentaires dans la plupart des secteurs qui devraient alimenter la reprise des exportations hors énergie. D'autre part, d'après notre enquête sur les perspectives des entreprises, les firmes envisagent d'investir en machines et en matériel. Toutefois, peu d'entre elles prévoient accroître leur capacité de production, du moins jusqu'à présent. Cela permet d'expliquer pourquoi les dépenses d'investissement pourraient être retardées davantage par rapport à ce qu'on attendrait dans un cycle normal.

[Traduction]

Ces recherches ont d'importantes implications pour la situation de l'emploi au Canada. Nous savons que lorsque des firmes procèdent à des restructurations ou ferment leurs portes, les pertes d'emplois qui en découlent sont habituellement permanentes. Si les firmes peuvent répondre à la demande accrue d'exportations à l'aide de leurs capacités existantes, l'amélioration connexe de la situation de l'emploi peut être assez modeste. L'accroissement de la production s'expliquerait en grande partie par une hausse de la productivité. Les gains les plus notables sur le plan de l'emploi seront réalisés lorsque nous entrerons dans la phase de reconstruction du cycle, à savoir lorsque les entreprises seront suffisamment confiantes quant à la demande future d'exportations pour commencer à investir dans de nouvelles capacités et à créer de nouveaux emplois.

Ces considérations entrent en ligne de compte dans notre estimation de l'écart de production, c'est-à-dire la différence entre le PIB et le PIB potentiel, qui est un déterminant macroéconomique essentiel des perspectives d'évolution de

excess supply, inflation declines. When it moves into a position of excess demand, inflation rises.

[*Translation*]

There is no single preferred measure of capacity in the economy. Traditionally, we have put the most weight on measures based on output, or GDP. Each October, we do a full analysis of the determinants of potential output and its future trend. We have done so in this MPR, but in future, we will update this analysis in every MPR.

This time, we also offer a special technical box that considers the dynamics of excess capacity in longer business cycles like this one. The reason this is important is that, in such long business cycles, the restructuring or closing of firms reduces potential output while creating permanent job losses.

This means that the output gap can appear smaller than the labour market gap, which is our current situation. This difference persists until after the rebuilding phase of the recovery I discussed earlier, when the excess capacity measures eventually converge.

[*English*]

Our judgment is that we have considerable excess capacity and that continued monetary stimulus is needed to close the gap and bring inflation sustainably to target. We take account of our uncertainty, around the degree of slack, by considering a range of possible slack estimates in our deliberations.

Another important building block of this policy framework is the neutral rate of interest. The neutral rate is the rate of interest that should emerge once all the dust has settled: inflation is on target, the economy is operating at its full capacity, and all the shocks have been worked out. Carolyn discussed this subject in an important speech last month. There is also a discussion paper available on our web site and a special box in this MPR. The neutral rate is also uncertain. We estimate that it now lies somewhere between 3 and 4 per cent. That's where we would end up when things all settle. That is well below pre-crisis levels. However, since the difference between current interest rates and our estimate of the neutral rate is our best estimate of how much monetary stimulus is in the economy, understanding the risks around this is also very important.

At this time, after weighing these considerations, it is our judgment that the risks around achieving our inflation objective over a reasonable timeframe, are roughly balanced. Accordingly, we believe that the current level of monetary stimulus remains appropriate. Just as our analysis of the economic forces has been

l'inflation sous-jacente. Lorsqu'une offre excédentaire apparaît au sein de l'économie, l'inflation baisse, et lorsqu'une demande excédentaire apparaît, l'inflation augmente.

[*Français*]

Il n'y a pas de mesure privilégiée unique des capacités de l'économie. Traditionnellement, nous accordons plus d'importance aux mesures fondées sur la production, à savoir le PIB. En octobre de chaque année, nous effectuons une analyse complète des déterminants de la production potentielle et de sa tendance future. C'est ce que nous avons fait dans ce RPM, mais, à l'avenir, nous mettrons à jour cette analyse dans chaque RPM.

Cette fois-ci nous avons aussi ajouté une note technique spéciale sur la dynamique de l'offre excédentaire lors des cycles économiques plus longs comme celui-ci. Tout cela est important, parce que, lors de tels cycles, la restructuration et la fermeture d'entreprises réduisent la production potentielle et, en même temps, elles causent des pertes d'emplois permanentes.

Autrement dit, l'écart de production peut sembler plus petit que l'écart du marché du travail; ce qui est le cas actuellement. Cette différence persiste jusqu'après la phase de reconstruction dont j'ai parlé plus tôt, et c'est alors que les mesures de la marge de capacité excédentaire finissent par converger.

[*Traduction*]

Selon nous, l'économie présente une offre excédentaire considérable, et la détente monétaire doit être maintenue pour que l'écart se résorbe et que l'inflation se situe à la cible de façon durable. Mais nous tenons compte de l'incertitude entourant la marge de capacités excédentaires en examinant toute une gamme d'estimations possibles de celle-ci dans le cadre de nos délibérations.

Une autre composante fondamentale de notre cadre de politique monétaire est le taux d'intérêt neutre. Le taux neutre est le taux d'intérêt qui devrait émerger une fois toute la poussière retombée, c'est-à-dire lorsque l'inflation est à la cible, que l'économie tourne à plein régime et que tous les chocs se sont résorbés. Carolyn en a traité dans un important discours qu'elle a prononcé le mois dernier. Nous avons aussi publié un document d'analyse sur le sujet dans notre site web et inclus un encadré dans cette livraison du RPM. Le taux d'intérêt neutre est lui aussi entaché d'incertitude. Nous estimons qu'il s'établit actuellement entre 3 et 4 p. 100, ce qui est bien en deçà de son niveau d'avant la crise. Mais comme la différence entre le taux en vigueur et le taux neutre constitue notre meilleure estimation de la détente monétaire, il est également essentiel de comprendre les risques en présence.

Après avoir soupesé ces facteurs, nous jugeons qu'à l'heure actuelle les risques entourant l'atteinte de notre objectif en matière d'inflation dans une période raisonnable sont relativement équilibrés. En conséquence, nous croyons que le degré actuel de détente monétaire reste approprié. De la même façon que notre

evolving with the events as they transpire, so is the way in which we conduct monetary policy, adapting in real time to the changing environment.

Today, there is much more emphasis on the incorporation of uncertainty into the actual policy decision making and we published a discussion paper on this subject just last month.

[Translation]

We have begun putting our growth and inflation forecasts in the form of ranges rather than points, and have given even more prominence to uncertainty and risks in the MPR. We have refined our analysis of financial stability risks and raised the profile of our financial system review.

And we have begun to offer a more fulsome description of how those risks are entering our policy deliberations, particularly in the opening statement that precedes our press conferences.

[English]

These changes have brought more transparency to our decision making, and our policy narrative has shifted from one that is traditionally seen almost as mechanical engineering, to one now characterized as risk management. One powerful risk management tool that monetary policy makers have in their toolkit is so-called forward guidance — that is the ability to provide markets more certainty about the future path of interest rates. This takes uncertainty out of the market and places it firmly on the shoulders of the central bank. There are costs, as well as benefits, to using this tool. We've decided that forward guidance will be reserved for times when we believe the benefits to its use are clear: periods of monetary stress, periods when traditional monetary policy tools are constrained, and so on.

Most of the time, we let markets do their job, which is to deal with the daily flow of new information and grind out new pricing, without specific interest rate guidance from the bank, but supported by the increased transparency around our outlook for inflation and the risks that we are managing.

With that Mr. Chair, Carolyn and I will be pleased to answer your question.

The Chair: Thank you, governor, for your opening remarks. We will start with Senator Black, to be followed by Senator Massicotte.

Senator Black: I have two questions for the governor. First of all, Ms. Wilkins, welcome, and it's lovely to see you here. Thank you very much for the contribution you will undoubtedly make to the bank and to Canada.

analyse des forces économiques a évolué au fil des événements, la manière dont nous menons la politique monétaire s'adapte aujourd'hui en temps réel à l'environnement en pleine mutation.

L'accent est maintenant mis en particulier sur l'intégration de l'incertitude dans le processus décisionnel. Nous avons publié un document d'analyse sur le sujet plus tôt ce mois-ci.

[Français]

Nous avons commencé à présenter nos prévisions de croissance et d'inflation sous forme de fourchettes plutôt que de points. Nous avons donné encore plus d'importance à l'incertitude et aux risques dans le RPM. Nous avons affiné notre analyse des risques planants sur la stabilité financière et nous avons aussi accru la visibilité de la revue du système financier.

De plus, nous offrons maintenant une description plus détaillée de l'importance de ces risques dans nos discussions sur la politique à mener. C'est ce que nous faisons, notamment, dans la déclaration préliminaire qui précède nos conférences de presse.

[Traduction]

Ces changements ont rendu notre prise de décision plus transparente, et le message de la banque ne repose plus sur une mécanique de précision, comme c'était perçu dans le passé, mais plutôt sur ce qu'on appelle maintenant la gestion des risques. L'un des puissants outils de gestion des risques à la disposition des décideurs publics est la communication d'indications prospectives, qui offre aux marchés une plus grande certitude à propos de la trajectoire future des taux d'intérêt. L'incertitude est ainsi retirée du marché et placée fermement sur les épaules de la Banque centrale. L'utilisation de cet outil comporte des coûts en plus de ses avantages, et c'est pourquoi nous avons décidé de le réserver pour les moments où nous pensons qu'il sera clairement avantageux d'en faire usage, c'est-à-dire en période de tension sur les marchés, lorsque le recours aux instruments de politique monétaire traditionnels est limité, et ainsi de suite.

Autrement, nous laisserons les marchés faire leur travail, lequel consiste à traiter le flux quotidien de nouvelles données et à en déduire les nouveaux prix, sans indication précise de la banque quant aux taux d'intérêt, mais en bénéficiant de la transparence accrue au sujet de nos prévisions d'inflation et des risques que nous gérons.

Sur ce, monsieur le président, Carolyn et moi serons heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci, monsieur le gouverneur, pour votre déclaration. Je vais donc céder la parole au sénateur Black, suivi du sénateur Massicotte.

Le sénateur Black : J'ai deux questions pour le gouverneur. Tout d'abord, madame Wilkins, je vous souhaite la bienvenue et je suis ravi de vous voir ici. Je vous remercie de la contribution que vous apporterez sans aucun doute à la banque et au Canada.

Over the past few years the Canadian economy has been bolstered by the strong dollar and the high price per barrel of oil. The global price of oil is currently hovering in the mid \$80s, or below, which is a drop of more than 25 percent this year. Can you offer any views as to at what price per barrel would you start to worry about the overall effect on the Canadian economy?

Mr. Poloz: Let's begin with the premise. It's true that for over 10 years, we've had a pretty steady rise and then a maintained high oil price. I've described in public that the relationship between oil prices and the Canadian dollar is much like a dog on a leash that stretches out from time to time, but generally it comes back and the master and the dog still exit the park together. They have tracked along each other reasonably well. It's not the only thing that drives the dollar, but they go together.

That led us to a point where last year, nationwide, I would have said approximately 7 percent of the nation's income is from the add-on that happened nationwide since the price of oil was around \$30 and up to around a benchmark of \$100. Of course, the Canadian dollar went along for that ride.

What we have now is a decline in the price of oil. We assessed that it's both due to supply effects — primarily the marginal increase in supply that is coming from the shale oil-play in the United States, but there are other geopolitical developments that are adding to supply and also to demand. In China, there is a bit of a slow down or some moderation. In Europe, and globally, there has been a downgrading of the world outlook. That combination of both lower demand and higher supply has given us this combined effect.

At this stage, we would estimate that net effect on Canada would be to perhaps take a quarter point off of Canada's 2015 GDP growth. This is sufficient for me to think about it and to be concerned about it.

When we're predicting growth that is somewhere in the 2 to 2.5 per cent range and we need more than 2 per cent growth to help to close our output gap and create those jobs that I talked about in my opening remarks, then a quarter point matters quite a lot in that context.

At this point, we really don't know whether this price will be sustained. In our forecast, we simply assume that it will be for the sake of giving us something to work from, but we don't actually make a judgment on that. It has been a hard thing to do, so it's better for policy makers to say, "Let's assume this, and then we'll play with different oil scenarios in our analysis about how those risks present themselves to the Canadian economy." Hopefully that gives you enough of a metric to put the size on it.

Senator Black: That's very helpful; thank you.

Ces dernières années, l'économie canadienne a été soutenue par un dollar fort et le prix élevé du baril de pétrole. Le baril de pétrole se situe actuellement autour de 85 \$, ou un peu moins, ce qui représente une réduction de plus de 25 p. 100 cette année. Pourriez-vous nous dire à partir de quel moment le prix du baril pourrait être préoccupant, compte tenu de son incidence sur l'économie canadienne?

M. Poloz : Commençons par les prémisses suivantes. Il est vrai que depuis plus de 10 ans, les prix du pétrole se sont maintenus à la hausse. Comme je l'ai déjà mentionné, il existe un lien lâche mais prévisible entre les prix du pétrole et notre monnaie : un peu comme un chien et son maître quand ils sont reliés par une laisse rétractable. Le chien a beau multiplier les zigzags, les deux finissent par quitter le parc ensemble. Le cours du pétrole n'est pas le seul facteur en cause, mais ces deux éléments ont tendance à se suivre raisonnablement bien.

Nous sommes arrivés à un point où, l'année dernière, le revenu moyen du Canada était d'environ 7 p. 100 plus élevé que ce qu'il aurait été si le prix du pétrole n'était pas passé de 30 \$ au seuil des 100 \$ le baril. Évidemment, le dollar canadien a emboîté le pas.

Nous assistons maintenant au déclin du prix du pétrole. Cette chute est attribuable à l'offre — particulièrement l'augmentation marginale de l'offre de pétrole de schiste en provenance des États-Unis, mais aussi à d'autres développements géopolitiques qui ont une incidence sur l'offre et la demande. La Chine a connu un certain ralentissement. En Europe, et à l'échelle mondiale, les perspectives de croissance sont moins reluisantes. Cette combinaison de demande réduite et d'offre plus élevée nous a donné ce résultat.

Nous estimons que si les bas prix du pétrole persistent, un quart de point sera retranché de la croissance du produit intérieur brut du Canada en 2015. Cela me suffit pour que je me penche sur la question.

Lorsque nous prévoyons une croissance modérée entre 2 et 2,5 p. 100 et que le Canada a besoin d'une croissance de plus de 2 p. 100 pour aider à resserrer l'écart de production et créer des emplois, un ralentissement possible d'un quart de point est donc significatif dans ce contexte.

À ce stade-ci, nous ignorons si ce prix sera maintenu. Dans nos prévisions, nous présumons simplement que ce sera le cas, mais nous n'en sommes pas convaincus. C'est difficile à faire, alors il est préférable pour les décideurs politiques de partir de ce principe et de voir ensuite les différents scénarios concernant le pétrole et les risques qui pourraient avoir une incidence sur l'économie canadienne. J'espère que cela vous donne une bonne idée de la situation.

Le sénateur Black : C'est très pertinent; merci.

I have one other question that's on a completely different topic altogether. I noticed an interesting statistic this week, which is that Canadians spend more per capita than Americans on Halloween. I'm wondering, Governor, what does that say to you?

Mr. Poloz: That question is so scary that I think I will pass it on to Carolyn.

Carolyn Wilkins, Senior Deputy Governor, Bank of Canada: It could mean we like each other a lot, because we like to get out on October 31 and visit our neighbours. As a result, it requires us to purchase costumes and candies, or it could mean something completely different.

[*Translation*]

Senator Massicotte: Thank you for participating in our committee. Ms. Wilkins, my congratulations for your well-deserved appointment.

I would like to talk about forward guidance. You refer to it in your presentation today and I have read some comments explaining why the Bank of Canada will be ending this kind of targeted advice. The main reason why you refer to it is that you are not doing the work of people who want to speculate on the Canadian dollar for them. In addition, you say that it is very difficult to forecast economic models and that mistakes have been made in recent years. It is too risky to use for its indicative value.

I would like to ask two questions. In other words, your testimony is that economic models are very difficult to forecast and that economic results are not operating according to the same simple trajectory. At the same time, when we listen to the arguments from the two previous governors of the Bank of Canada who argued in favour of this indicator, it let the market predict where it wanted to go and the market did your work for you by getting to the forecast results without the tools in the Bank of Canada's possession. Why is that argument no longer valid? My second question deals with the same issue. When you say that economic models are less reliable, we as Canadians have to wonder who can predict the country's economic future if the Bank of Canada cannot. Our impression is that we have been plunged into darkness and that concerns us.

Mr. Poloz: I can start the answer and then perhaps Ms. Wilkins can add some specifics.

I would first like to mention that economic models are essential for our survival. It is not that they are unreliable; they are reliable to a certain point. There are always significant margins of error. Before, during and after a period of crisis, structural changes occur in the economy that make them less reliable than usual. But they are still vital for us in doing our work.

J'ai une autre question qui porte sur un tout autre sujet. J'ai lu une statistique très intéressante cette semaine, selon laquelle les Canadiens dépensent plus que les Américains par habitant pour l'Halloween. Monsieur le gouverneur, qu'est-ce que cela évoque pour vous?

M. Poloz : Cette question est si effrayante que je vais demander à Carolyn d'y répondre.

Carolyn Wilkins, première sous-gouverneure, Banque du Canada : Je pense que cela pourrait vouloir dire que nous nous apprécions beaucoup, parce que nous aimons sortir le 31 octobre pour visiter nos voisins. Par conséquent, nous avons besoin d'acheter des costumes et des bonbons, ou cela pourrait vouloir dire autre chose de complètement différent.

[*Français*]

Le sénateur Massicotte : Je vous remercie de votre participation à notre comité. Madame Wilkins, je vous félicite de votre nomination bien méritée.

J'aimerais parler des indications prospectives. Vous en faites référence dans votre présentation aujourd'hui, et j'ai lu quelques commentaires qui expliquaient pourquoi la Banque du Canada mettra fin à cet avis indicatif. La raison principale pour laquelle vous y faites référence, c'est que vous ne faites pas le travail de ceux qui veulent spéculer sur le dollar canadien. De plus, vous dites qu'il est très difficile de prédire les modèles économiques, et qu'on s'est trompé au cours des dernières années. C'est une indication trop risquée pour déterminer sa valeur indicative.

J'aimerais poser deux questions. Si, en d'autres mots, vous témoignez que les modèles économiques sont très difficiles à prédire et que les résultats économiques n'agissent pas en fonction de la même trajectoire simple, en même temps, quand on écoute les arguments des deux anciens gouverneurs de la Banque du Canada qui argumentaient la valeur de cette indication, cela laissait le marché prédire où il voulait aller, et le marché faisait votre travail pour arriver aux résultats prévus sans les instruments qui appartiennent à la Banque du Canada. Pourquoi cet argument n'est-il plus valable? Ma deuxième question se rapporte au même sujet. Quand vous dites que les modèles économiques sont moins fiables, c'est à se demander, en tant que Canadiens, qui est en mesure de prédire l'avenir économique du pays si la Banque du Canada ne peut le faire. Nous avons l'impression d'être plongés dans la noirceur, et cela nous inquiète.

M. Poloz : Je peux commencer à répondre, et peut-être que Mme Wilkins pourrait apporter des précisions.

J'aimerais d'abord mentionner que les modèles économiques sont essentiels à notre survie. Ce n'est pas qu'ils ne sont pas fiables. Ils sont fiables jusqu'à un certain point. Il y a toujours des marges d'erreur importantes. En période de crise, pendant et après, il y a des changements structurels dans l'économie qui les rendent moins fiables que d'habitude. Mais ils nous sont toujours essentiels pour accomplir notre travail.

Forecasts play a major role in terms of the economic future and monetary policy. That has not changed. What has changed is the risks we take, the uncertainties we put on the table, that essential ingredient for our analysis. That is not something that we can just set aside. We do not say, “that is uncertain, but here are our precise forecasts.” We do not say that. We say: “here are our forecasts, but this or that may happen.” Monetary policy has to be able to deal with any eventuality. That is something else entirely. At that point, it is risk management. Do you want to add a comment on the specific models, Ms. Wilkins?

Ms. Wilkins: As the governor said, since the last crisis, the economy has clearly changed structurally. That is likely why there is greater uncertainty around the results.

I believe that this kind of opinion on future interest rates, which is a very specific measure, has perhaps fewer advantages than we were previously inclined to believe. There are elements of transparency in the models we use that really help the markets, such as how we evaluate the data and what types of indicators we examine. For example, we look at the output gap or the labour market gap. So if we show more transparency in that area, the markets will be able to draw their own conclusions according to the information at their disposal. The markets will therefore come to their own conclusions rather than “looking at themselves in the mirror.” So we are able to highlight the information that helps markets a lot.

In some cases, forward guidance could be useful. For example, when the Bank of Canada announced, just after the crisis, that interest rates would remain unchanged for a good length of time. That was a unique situation because the market was faced with a number of uncertainties and the bank therefore wanted to introduce a little more stability. Our feeling is that such is no longer the case. People would like more transparency in the models and to better understand our perception of how the economy is evolving.

Senator Massicotte: I understand everything you are saying. In other words, you are saying that economic models are important. But there are, in your own words, significant margins of error. I feel that, indeed, such is the case. Perhaps the risks are higher depending on economic trends.

Does that give the impression that the two previous governors were mistaken with their forward guidance, or is it a judgment call? Why are you changing the argument? The arguments are the same. You make it clear that it is not up to us to take the risk; it is up to the markets.

Mr. Poloz: That is always the case when we prepare our final forecasts. We provide a number. As always, there is a margin of error that is shown in quotation marks, or sometimes even

Les prévisions jouent un grand rôle en ce qui concerne l'avenir économique et la politique monétaire. Cela n'a pas changé. Ce qui a changé, ce sont les risques que l'on prend, ces incertitudes que l'on met sur la table, cet ingrédient essentiel à notre analyse. Ce n'est pas simplement quelque chose que l'on met de côté. On ne dit pas : « C'est incertain ... mais voici nos prévisions exactes. » On ne dit pas cela. On dit : « Voici nos prévisions, mais il peut arriver ceci ou cela. » Il faut que la politique monétaire puisse faire face à toute éventualité. C'est une tout autre chose. C'est la gestion du risque dans ce cas-là. En ce qui concerne les modèles spécifiques, voulez-vous ajouter un commentaire, madame Wilkins?

Mme Wilkins : Comme le gouverneur l'a dit, il est évident que, depuis la dernière crise, l'économie a changé du point de vue structurel. C'est ce qui explique sans doute pourquoi l'incertitude autour des résultats est plus grande.

Je crois que ce genre d'avis sur les taux d'intérêt à venir, qui est un dispositif très précis, comporte peut-être moins d'avantages que nous étions portés à le croire auparavant. Ce sont les éléments de transparence sur les modèles dont on se sert qui aident vraiment les marchés, à savoir comment on évalue les données, quels sont les types d'indicateurs qu'on examine. Par exemple, on évalue l'écart du PIB ou celui du marché du travail. Alors, si on accorde plus de transparence à ce chapitre, les marchés seront en mesure de tirer leurs propres conclusions d'après les informations dont ils disposeront. Ainsi, les marchés présenteront leurs propres conclusions au lieu qu'il s'agisse de « se regarder dans le miroir ». De cette façon, on sera en mesure de retirer l'information qui aide beaucoup les marchés.

Dans certains cas, les indications prospectives pourraient s'avérer utiles, par exemple, lorsque la Banque du Canada a annoncé, juste après la crise, que les taux d'intérêt demeureraient inchangés pendant un bon bout de temps. Il s'agissait d'une situation unique, parce que le marché était confronté à de nombreuses incertitudes, et la banque souhaitait ainsi apporter un peu plus de stabilité. On considère que ce n'est plus le cas. On souhaiterait une meilleure transparence en ce qui concerne les modèles et mieux comprendre notre perception quant à l'évolution de l'économie.

Le sénateur Massicotte : Je comprends tout ce que vous dites. En d'autres mots, vous dites que les modèles économiques sont importants. Mais il y a un taux d'erreur important, c'est le terme que vous avez utilisé. J'estime que c'est bel et bien le cas. Peut-être que les risques sont plus élevés selon les tendances économiques.

Est-ce que cela donne l'impression que les deux anciens gouverneurs se sont trompés avec leurs indications prospectives ou est-ce qu'il s'agit d'une question de jugement? Pourquoi changez-vous d'argument? Ce sont les mêmes arguments. Vous précisez que ce n'est pas à nous de prendre le risque, mais plutôt aux marchés.

M. Poloz : C'est toujours le cas lorsque nous formulons nos prévisions finales. C'est un chiffre que l'on donne. Comme d'habitude, il y a une marge d'erreur qui est indiquée entre

between the lines. There is always a margin of error. I feel that it is preferable to be specific about the uncertainties with the markets and to be more open about the analyses that will actually resolve the issues.

Let me give you an example. Last year, it was very difficult to understand how our exports were behaving. Am I right? Our model predicted more exports than we actually had. Why? There are probably several reasons for that, but they are only hypotheses. After several months of feverish work, we realized that about \$30 billion had disappeared. It is important to understand that situation clearly. We can adapt the model and tell ourselves that the money has disappeared for ever.

In terms of advice to the markets, I think that forward guidance has become a crutch in some ways. It is a tool that we need to update and adapt very frequently. Markets spend time analyzing and changing the terminology.

You are seeing the same thing with the Federal Reserve in the United States. That is an example where it would be preferable to use the tool in the sense that the market is one-sided, zero lower bound. I feel that it would be preferable to keep that tool for the future when the impact will be much greater in a context of demand.

[English]

Senator Tkachuk: Good afternoon, governor, and congratulations, Ms. Wilkins. I believe you're the first female deputy governor, if I'm not mistaken. Congratulations on breaking that barrier.

Mr. Poloz: We do have two other female deputy governors on our governing council.

Senator Tkachuk: Thanks for that, governor.

I want to ask you about the *Monetary Policy Reports* which are usually carefully couched. You mentioned a weaker outlook for global momentum than just a few months ago and that it varies across regions. I understand that the economy in Europe — at least the stuff that I'm reading in the financial papers — is flat, and the United States economy is still struggling.

Could you give us some perspective on where you see growth in the world economy so that we may benefit from it, or is it kind of a bleak outlook everywhere?

Mr. Poloz: It's important to maintain our perspective here. We are in a much better place than we were two or three years ago, so we are still, if you like, healing at a global level. As you know, healing can be a slow process and it often does not go on a straight line, so you have setbacks.

guillemets ou parfois même entre les lignes. Il y a toujours une marge d'erreur. Je crois qu'il est préférable de fournir des précisions aux marchés en ce qui concerne les incertitudes et de faire preuve de plus d'ouverture par rapport aux analyses, qui vont, en fait, résoudre les questions.

Je vous donne un exemple. Il y a un an, il était très difficile de comprendre le comportement de nos exportations. N'est-ce pas? Il est évident que notre modèle a prévu plus d'exportations qu'il y en a eu en réalité. Pourquoi? Il y a probablement plusieurs raisons à cela, mais ce sont seulement des hypothèses. Après plusieurs mois de travail acharné, nous nous sommes rendu compte qu'environ 30 milliards de dollars avaient disparu. Il est important de bien comprendre cette situation. On peut adapter notre modèle en se disant que ce montant d'argent est disparu de façon permanente.

Pour ce qui est des conseils donnés aux marchés, je crois que les indications prospectives sont devenues en quelque sorte une dépendance. C'est un outil qu'il faut mettre à jour et adapter très fréquemment. Les marchés passent du temps à analyser et à modifier la terminologie.

Vous voyez aujourd'hui la même chose avec la Réserve américaine. C'est un exemple où il serait préférable d'utiliser cet outil dans le sens où le marché est *one-sided, zero lower bound*. Je crois qu'il serait préférable de garder cet outil pour l'avenir, quand l'impact sera beaucoup plus important dans un contexte où il y aura une demande.

[Traduction]

Le sénateur Tkachuk : Bonjour, monsieur le gouverneur, et félicitations, madame Wilkins. Si je ne me trompe pas, vous êtes la première femme à occuper le poste de sous-gouverneur. Je vous félicite d'avoir fait tomber cette barrière.

M. Poloz : Il y a deux autres femmes sous-gouverneures au sein de notre conseil de direction.

Le sénateur Tkachuk : Merci.

J'aimerais vous poser une question au sujet des *Rapports sur la politique monétaire*, qui sont habituellement soigneusement rédigés. Vous avez indiqué qu'il y avait un assombrissement des perspectives économiques mondiales par rapport à il y a quelques mois et que cela variait d'une région à l'autre. Selon ce que j'ai lu dans les journaux financiers, je crois comprendre que l'économie européenne fait du surplace et que l'économie américaine éprouve encore des difficultés.

Pourriez-vous nous dire à quel endroit on peut observer une croissance dans l'économie mondiale afin que nous puissions en tirer profit ou si les perspectives sont sombres partout?

M. Poloz : Il est important de maintenir une certaine perspective ici. Nous sommes en bien meilleure posture aujourd'hui qu'il y a deux ou trois ans, mais nous sommes encore sur la voie de la guérison. Comme vous le savez, la guérison peut être un processus très lent, inégal et parsemé de revers.

The nature of the global recession that we've been in since the global financial crisis of 2008 is highly unusual, thankfully. It has in its roots a period of excessive demand, excessive borrowing, and leverage in general, both on the part of households as well as in financial markets. Of course, that led to speculation in things in all kinds of markets, but especially in real estate, and so on.

The break-up of that leaves not just a normal business cycle to be adjusted, but one in which balance sheets need substantial repair. We put this under the rubric of deleveraging, as both the financial sector and households and eventually governments spent a lot of money to cushion this thing. We also have the governments trying to regularize their budgets in many countries around the world. We call those things head winds. The economy in the private sector is recovering in time, but it's held back by these things.

The third thing which is important in this is uncertainty. As a business has lived through this, it's hard to be convinced that everything is okay now; that we're back into the clear blue sky. There is a tendency to hold back, to wait and see if it's for sure before investing and starting up again — what we call animal spirits have been crushed.

Those things hold back growth and more in some places than others. We can see it in U.S., so globally. The U.S. has done most of the repair work and now seems to be gaining traction, but that whole process has taken far longer than anyone predicted when it was first happening. That's just the way it is. In Europe, the process is much less advanced so it's in its early days and we get into this divergence in growth.

Meanwhile, all those things are connected together so you can have a moderation in China's growth for both demand reasons and for their own internal structural reasons. You keep going around the world and the next thing you know is that it adds up to something that's still getting better but it has disappointed us time after time. We just keep being held back. We called this serial disappointment in our July report. That's the way it feels, because you keep revising your forecast down and down, later and later, and yet you still see evidence that you were right the first time, but it's not happening as fast as you expected.

For us, it's making sure we have enough realism in there to take that serial disappointment on board. We think the world is heading for around a 3.5 per cent growth track. If you'd asked me two or three years ago, I would have said it's going to end back at 4 per cent growth track. At the world level, that's a pretty big difference.

In Canada we're slowing, too, but for more demographic reasons. We're slowing to more 2 per cent trend line and five or 10 years ago it would have automatically been near 3 per cent. Those are just realities that we have to take on board. I hope that gives you enough context.

La nature de la récession mondiale dans laquelle nous sommes depuis la crise financière de 2008 est très inhabituelle. Tout a débuté par une période de demande et d'emprunt excessifs, une explosion de leviers financiers, autant du côté des ménages que des marchés financiers, et une bulle spéculative qui a touché de nombreux marchés. La bulle a éclaté lorsque le marché américain du logement s'est effondré, entre autres.

Cette situation fait en sorte que non seulement le cycle d'activité habituel doit être ajusté, mais aussi tout le bilan financier. Nous sommes en processus de réduction du levier d'endettement, étant donné que le secteur financier, les ménages et finalement les gouvernements ont dépensé beaucoup d'argent pour amortir le coup. Les gouvernements de nombreux pays dans le monde réagissent à la récession en appliquant des mesures de relance budgétaire. C'est ce que nous appelons des vents contraires. L'économie dans le secteur privé remonte la pente, mais elle est freinée par ces facteurs.

Le troisième vent contraire est très important, et c'est l'incertitude persistante quant à l'avenir. Pour une entreprise qui a vécu cette crise, il peut être difficile de se laisser convaincre que tout va bien maintenant, que le ciel est bleu à nouveau. On a tendance à attendre que l'incertitude se dissipe et que la confiance revienne avant d'investir — autrement dit, l'esprit animal est anéanti.

Tout cela retarde la croissance, et la situation touche certains pays plus que d'autres. Nous pouvons le voir aux États-Unis. Les États-Unis ont pris les mesures qui s'imposaient et sont maintenant sur la bonne voie, mais tout le processus a pris beaucoup plus de temps qu'on ne l'avait prévu. On n'y peut rien. En Europe, le processus est beaucoup moins avancé; on est au début de la reprise, et il y a des écarts de croissance.

Par ailleurs, tous ces éléments sont interreliés, alors on peut quand même assister à une modération de la croissance en Chine pour des raisons de demande et de structures internes. L'économie du globe croît de façon inégale. Après avoir progressé à un rythme solide, elle affiche maintenant un ralentissement marqué. C'est ce que nous avons appelé les déceptions successives dans notre rapport de juillet. On ne cesse de réviser les prévisions à la baisse et, pourtant, tout indique qu'on avait raison la première fois, mais cela ne se fait pas aussi rapidement qu'on ne l'avait prévu.

Nous devons nous assurer d'être suffisamment réalistes et de prendre en considération ces déceptions successives. Nous estimons que la croissance de l'économie mondiale devrait se chiffrer à 3,5 p. 100. Si vous m'aviez posé cette question il y a deux ou trois ans, je vous aurais plutôt répondu 4 p. 100. À l'échelle mondiale, la différence est énorme.

Au Canada, la croissance a ralenti également, mais pour des raisons plus démographiques. Elle se chiffre à un peu plus de 2 p. 100 et, il y a 5 ou 10 ans, elle aurait automatiquement oscillé autour de 3 p. 100. Ce sont des réalités dont il faut tenir compte. J'espère que cela vous donne suffisamment de contexte.

Senator Tkachuk: I want to ask a question that's a bit different.

During the recent referendum in Scotland, there was a question of whether they were going to separate or not. Was it enough of an event that you would have had concerns in Canada if the response had been positive for separation by Scotland, which would have put Great Britain in turmoil and perhaps parts of Europe? Did the Bank of Canada discuss this event as to how it may impact not only Europe, but how it may impact Canada?

Mr. Poloz: We were very aware of day-to-day developments on that front.

Senator Tkachuk: You had an insider, you might say, in the process.

Mr. Poloz: You might say. In the central bankers' meetings that we attend, of course, we would hear the updates as well. More importantly, we would not spend time formalizing our views on that. That would be something if it were to occur, then we would be in a position to think about what sorts of scenarios it might have meant for Europe or the U.K., as a sufficiently important economy that it would matter to the global outlook. We didn't formalize that analysis; that was just a matter of waiting to see if we needed to.

Senator Ringuette: My question is twofold. First, I'm looking at the reduction in the value the Canadian dollar. That should stimulate exports because our products should be more competitive. The flip side is higher prices for products for Canadian consumers. I'm reflecting on the comments that you made that you are in contact with different industries and over 2,000 product categories.

Since 2008, with the financial crisis, we've been told year after year after year that Canadian corporations are increasing their reserve for better times. They didn't see opportunities out there. You are indicating that they might increase productivity with more modern equipment. We've also signed an investment deal with China.

In your discussions with these Canadian corporations, is there any issue that their reserves will be used to export their production to China with this new Canada-China investment deal? If that is the case, we're looking at a loss of jobs. Your second premise regarding a continued uptake on Canadian exports increasing capacity is also gone.

I'm concerned about the whole scenario that you have put before us, given the value of the Canadian dollar and all those reserves held by major Canadian corporations since 2008 because of the financial crisis. With all of these components together, I'm having a hard time seeing the second phase you propose to us with regard to our manufacturing really happening.

Le sénateur Tkachuk : J'aimerais vous poser une question un peu différente.

Pendant le récent referendum en Écosse, on se demandait si l'Écosse allait se séparer de la Grande-Bretagne. Compte tenu de tous les bouleversements que cette séparation aurait pu engendrer en Grande-Bretagne et peut-être ailleurs en Europe, est-ce que la situation préoccupait le Canada? La Banque du Canada avait-elle discuté de cette possibilité, étant donné l'incidence que cette séparation aurait pu avoir non seulement sur l'Europe, mais aussi sur le Canada?

M. Poloz : Nous avons suivi la situation de très près.

Le sénateur Tkachuk : On pourrait dire que vous aviez un initié là-bas.

M. Poloz : On pourrait dire ça. Aux réunions des banques centrales, évidemment, on fait le point sur ce type de situation. Toutefois, nous n'avons pas formulé d'opinion officielle. Si la situation s'était produite, nous aurions été en mesure d'évaluer les différents scénarios pour l'Europe ou le Royaume-Uni, étant donné qu'il s'agit d'une économie suffisamment importante à l'échelle mondiale. Nous n'avons pas encore fait cette analyse; nous attendions de voir si c'était nécessaire.

La sénatrice Ringuette : Ma question comporte deux éléments. Tout d'abord, je m'interroge sur la diminution de la valeur du dollar canadien. Cette dépréciation devrait stimuler les exportations, puisque nos produits devraient être plus concurrentiels. En revanche, cela donnerait lieu à des prix plus élevés pour les consommateurs canadiens. Je réfléchis à ce que vous avez dit au sujet des différentes industries avec qui vous êtes en communication et aux 2 000 catégories de produits.

Depuis 2008, compte tenu de la crise financière, on nous dit année après année que les entreprises canadiennes accroissent leurs réserves, qu'elles gardent pour des temps meilleurs. Elles n'ont vu aucune possibilité d'investir. Vous dites qu'elles pourraient améliorer leur productivité grâce à un équipement plus moderne. Nous avons également signé une entente d'investissement avec la Chine.

Dans vos discussions avec ces entreprises canadiennes, y avait-il une possibilité qu'elles utilisent leurs réserves pour exporter leur production vers la Chine dans le cadre de cette nouvelle entente d'investissement Canada-Chine? Si c'est le cas, nous pouvons nous attendre à des pertes d'emplois. Votre deuxième prémisses selon laquelle l'accroissement des exportations canadiennes permettrait de renforcer les capacités ne tient plus.

Je suis préoccupée par tout le scénario que vous nous avez présenté, compte tenu de la valeur du dollar canadien et de toutes ces réserves détenues par les grandes entreprises canadiennes depuis 2008, à la suite de la crise financière. Avec tous ces éléments réunis, j'ai beaucoup de difficulté à entrevoir la deuxième phase que vous proposez relativement à notre secteur manufacturier.

Mr. Poloz: That's because it is really complex. We can't just assume the answer is simple either. Let me try to walk back through that, if I may, and offer some clarity.

Yes, the Canadian dollar has come down from its peak levels. Our analysis is that it looked like it had gone up a little more than predicted — that dog-on-a-leash thing I mentioned before — with the terms of trade and the price of oil because the U.S. economy was hit pretty hard by this crisis and the post-crisis period. The U.S. dollar went down against all currencies. While the U.S. is gaining traction, the U.S. dollar is tending to get its strength back and all currencies — ours, the Australian and the euro — have tended to come down against the U.S. dollar in that regularization period.

That can be the icing-on-the-cake effect on exports. The most important ingredient for export sales is recovery in the U.S. economy. Is there a demand from the U.S. for our goods and services? We see that traction coming. If the Canadian dollar is little lower than it was last year, it adds to the profit margin perhaps on the same U.S. dollar-based contract. However, it's not an ambiguous thing because we deal with lots of other countries where the exchange rate has gone the other way. As well, we have supply chains as we don't produce everything here, like we produce wheat, for example. Many of the things we produce contain imports, so it's not unambiguous that it has a one-off effect. Yes, it has a temporary effect on inflation, and we have to see through that for our targeting purposes.

The crux of your question is about what companies are telling us. They don't normally tell us what sort of investments they're planning. So far, they have told us that the investments they're planning would fall under the characterization of improving cost structures and improving productivity — sharpening things up, if you like — as opposed to increasing capacity. They have told us they have enough capacity to continue for a while, as the export recovery gathers pace and becomes more certain.

You're absolutely right that, when it comes to decide what to do next, they have choices. They can choose to invest here in a new capacity or somewhere else. Part of the story of that destructive nature of the cycle has been, for example, in the car business with more capacity investment in Mexico, say, than we've seen in Canada. That's what a level playing field is like; they have choice.

You mentioned the investment deal with China. The most important thing about it is that it works in both directions. You may be hoping that a Chinese company would see fit to expand their company in Canada to serve this market because, if they did that, they would create jobs here. However, for them to think about that, we need an equal access from both markets. I can tell you there is quite a lot of Chinese investment in the Canadian economy and, therefore, the associated job creation.

M. Poloz : C'est parce que c'est très complexe. Nous ne présumons pas que la réponse est simple non plus. Si vous me permettez, je vais essayer de clarifier les choses.

En effet, le dollar canadien s'est affaibli. Selon notre analyse, il avait grimpé un peu plus que ce qu'on avait prévu — l'histoire du chien en laisse dont j'ai parlé plus tôt — en fonction des termes de l'échange et du prix du pétrole, étant donné que l'économie américaine a été durement touchée par cette crise et la période qui a suivi la crise. Le dollar américain avait diminué par rapport à toutes les devises. Maintenant que les États-Unis reprennent du poil de la bête, le dollar américain reprend de la vigueur et toutes les devises — le dollar canadien, le dollar australien et l'euro — perdent de la valeur par rapport à la devise américaine en cette période de régularisation.

Pour ce qui est des exportations, c'est peut-être la cerise sur le gâteau. L'ingrédient le plus important pour les exportations, c'est la reprise de l'économie américaine. Y a-t-il une demande en provenance des États-Unis pour nos biens et services? Nous croyons que oui. Si le dollar canadien est légèrement inférieur à ce qu'il était l'an dernier, cela va ajouter à la marge de profit basée sur le dollar américain. Toutefois, cela n'a rien d'ambigu, puisque nous traitons avec beaucoup d'autres pays où le taux de change a diminué. De plus, nous avons des chaînes d'approvisionnement, car nous ne produisons pas tout ici, comme dans le cas du blé, par exemple. Beaucoup de choses que nous produisons ici contiennent des produits importés, alors il est évident que cela entraîne des répercussions. Oui, il y a un effet temporaire sur l'inflation, et nous devons en tenir compte.

Vous voulez savoir ce que nous disent les entreprises. Habituellement, elles ne nous parlent pas de leurs plans d'investissement. Jusqu'à présent, elles nous ont dit que les investissements qu'elles prévoyaient faire viseraient à améliorer leurs structures de coûts et leur productivité plutôt que d'accroître leur capacité. Elles nous disent avoir suffisamment de capacité pour continuer encore un certain temps, à mesure que les exportations reprennent de la vigueur.

Vous avez tout à faire raison : les entreprises ont le choix. Elles peuvent investir dans une nouvelle capacité ou ailleurs. On a pu observer la nature destructrice de ce cycle, par exemple, dans l'industrie de l'automobile, où on a davantage investi au Mexique qu'au Canada. Les règles du jeu sont équitables puisque les entreprises ont le choix.

Vous avez parlé de l'entente avec la Chine. Ce qui est le plus important dans cette entente, c'est que cela fonctionne dans les deux sens. On peut espérer qu'une entreprise chinoise veuille investir au Canada pour servir le marché canadien, ce qui créerait des emplois ici. Toutefois, pour que ce soit possible, ces deux marchés doivent jouir d'un accès égal. Je peux vous dire qu'il y a beaucoup d'entreprises chinoises qui investissent dans l'économie canadienne et qui, par conséquent, créent des emplois.

There is already Canadian investment in China, which not only creates jobs in China but also back here in the home company. That's a form of offering a competitive outcome to your global marketplace. It reduces your costs, and it's better to have half your jobs maintained here than to have no jobs if a competitor were to put you out of business, in effect.

That sort of globalization of production I think is something that we have to see as a reality. It certainly wouldn't improve our outlook if we were to try to stop it. Actually, it would be problematic for our competitiveness.

Senator Ringuette: How much is that increasing our trade deficit?

Mr. Poloz: It has an ambiguous effect on our trade deficit, which is why we should worry less about our trade deficit. Let's say a company based in Canada has a factory for some of its parts in China. To give a concrete example, to finish building Bombardier's new plane with certain parts of it being made in China, those parts must be imported to Canada. When it's done, you export the plane. That means you make trade gains on the export of the plane, but you may have a trade deficit with China. Those bilateral relationships don't have much meaning when production is spread around the world. In the end, what matters to us is that we are growing our businesses and jobs in Canada. If instead you forced a company to produce everything here, it would be a recipe for a very expensive airplane that perhaps no one would buy.

Senator Ringuette: We not only have a trade deficit with China but also a general trade deficit. When I look at the entire scenario, I have great concerns.

[Translation]

Senator Bellemare: I have a two-part question, divided into A and B about the idea of the neutral exchange rate, if there is one, and the neutral interest rates.

In your presentation, you said that, in your model, you estimate the rate at between 3 per cent and 4 per cent. I imagine that is the discount rate, which is currently at 1.5 per cent?

Mr. Poloz: It is at 1 per cent.

Senator Bellemare: When we hear that the neutral interest rate is between 3 per cent and 4 per cent, does that mean that it is going to reach that level tomorrow morning and that mortgage rates are going to go up tomorrow morning? What do we have to say to the people listening to us?

Mr. Poloz: Is that part A of your question?

Senator Bellemare: Yes. Here is part B. The exchange rate also has an effect on the daily lives of people who travel and who buy imported goods. The consumer can see that the exchange rate has gone down a lot since 2013. Is there a neutral exchange rate in

Il y a déjà des investissements canadiens en Chine, qui créent non seulement des emplois en Chine, mais aussi ici au Canada. Cela nous procure en quelque sorte un avantage concurrentiel dans une économie mondiale. Cela réduit les coûts, et il est préférable d'avoir la moitié des emplois ici que de ne pas en avoir du tout si notre compétiteur nous oblige à fermer nos portes.

À mon avis, la mondialisation de la production est une réalité dont il faut tenir compte. On n'améliorerait certainement pas les perspectives si on essayait de l'arrêter. En fait, cette situation nuirait à notre compétitivité.

La sénatrice Ringuette : Dans quelle mesure cela fait-il augmenter notre déficit commercial?

M. Poloz : Cela a un effet ambigu sur notre déficit commercial, et c'est pourquoi nous devrions moins nous en soucier. Supposons qu'une entreprise établie au Canada a une usine en Chine pour certaines de ses pièces. Je vais vous donner un exemple concret. Pensons à Bombardier qui, pour finir de construire son nouvel avion, a besoin de certaines pièces fabriquées en Chine. Ces pièces doivent être importées au Canada. Une fois l'avion terminé, on l'exporte. On réalise des gains sur l'exportation d'un avion, mais cela n'empêche pas qu'on a un déficit commercial avec la Chine. Ces relations bilatérales ne valent pas grand-chose lorsque la production est répartie d'un bout à l'autre du globe. Au bout du compte, ce qui nous importe, c'est l'expansion de nos entreprises et la création d'emplois au Canada. Si on obligeait l'entreprise à tout produire ici, on se retrouverait avec un avion beaucoup trop coûteux que personne ne voudrait acheter.

La sénatrice Ringuette : Nous avons non seulement un déficit commercial avec la Chine, mais aussi un déficit commercial général. Quand je regarde l'ensemble du tableau, je suis très inquiète.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'ai une question qui se divise en deux parties, soit la partie A et la partie B par rapport à la notion du taux de change neutre, s'il y en a un, et des taux d'intérêt neutres.

Dans votre exposé, vous avez dit que, dans votre modèle, vous fixiez le taux d'intérêt neutre entre 3 et 4 p. 100. J'imagine que c'est le taux d'escompte, le taux qui est actuellement à 1,5 p. 100?

M. Poloz : Il est à 1 p. 100.

La sénatrice Bellemare : Quand on entend que le taux d'intérêt neutre est entre 3 et 4 p. 100, cela veut-il dire qu'on va l'atteindre demain matin ou que les taux d'intérêt hypothécaires vont augmenter demain matin? Qu'est-ce qu'on doit dire aux gens qui nous écoutent?

M. Poloz : C'est la partie A de votre question?

La sénatrice Bellemare : Oui. Voici la partie B. Le taux de change a également un impact dans la vie quotidienne des gens qui voyagent et qui achètent des biens importés. Le consommateur peut remarquer que le taux de change a

your model? Must we expect the Canadian dollar to go up in value? Is a part of that exchange rate a monetary policy decision or is it the result of market forces?

Mr. Poloz: I am going to ask Ms. Wilkins to answer part A of your question.

Ms. Wilkins: That is a very good question. What is very important to understand about the neutral rate is that it is the rate for the long term, when the output gap is closed, when inflation is at the target of 2 per cent, when there are no more headwinds and shocks affecting the economy. That means that, even if the output gap is zero and inflation is at 2 per cent for a sustained period, as long as there are still headwinds, in terms of interest rates, we will need more flexible monetary policies. I think that answers your question.

I think there is a way of seeing the importance of knowing what the neutral rate is; it will give you an idea of the importance.

In the *Monetary Policy Report*, we did an experiment. We hypothesized that we had not dropped the interest rates in Canada after the crisis — or when it started — that the United States had not done so either and that we had kept interest rates at the neutral rate. What our models found, although it is an approximation, is that the output gap would have been 4.5 percentage points lower. That means that the unemployment rate would have been considerably higher. We would also have seen a fall in sales of automobiles and other things in the real economy. So it is very important for us to properly situate ourselves.

So, as long as headwinds and shocks are driving the economy down, we will need a more flexible money policy.

Senator Bellemare: So consumers should not be concerned about part A before Christmas?

Ms. Wilkins: We are not going to disclose that!

Mr. Poloz: That is a form of forward guidance. In terms of the exchange rate, similarly, in theory, there is a balanced exchanged rate, meaning that the same concept of neutral does not apply in this case. The problem has to do with the fact that many things are at play, both here in Canada and abroad. So it is very difficult to forecast the balanced exchange rate. In fact, whenever we guesstimate, things change. It is very difficult. That is why we do not give forecasts in this matter. I would say that, although we have a bird on our currency, it is nice to see it floating.

Senator Hervieux-Payette: Someone gave me this before the meeting because they knew I was coming to it. I have the latest price of oil with me. It is around \$80, under \$90. At the same time, mortgages insured through CMHC are at \$547 billion. I was wondering whether you see a potentially negative impact in the

beaucoup baissé depuis 2013. Y a-t-il un taux de change neutre dans votre modèle? Doit-on s'attendre à une hausse de la valeur du dollar canadien? Y a-t-il une partie de ce taux de change qui est une décision de la politique monétaire ou est-ce le résultat des forces du marché?

M. Poloz : Je vais demander à Mme Wilkins de répondre à la partie A de votre question.

Mme Wilkins : C'est une très bonne question, parce que, ce qui est très important à comprendre avec le taux neutre, c'est que c'est le taux à long terme, quand l'écart du PIB est fermé, que l'inflation est à 2 p. 100, pour cible, et qu'il n'y a plus de vents contraires, plus de chocs qui touchent à l'économie. Cela veut dire que même si l'écart du PIB est à zéro et que l'inflation est de façon soutenue à 2 p. 100, tant qu'il y a encore des vents contraires, pour les taux d'intérêt, nous aurons besoin de politiques monétaires plus souples. Je crois que cela répond à votre question.

Je pense qu'il y a une façon de regarder l'importance de savoir quel est le taux neutre, et ça va vous donner une idée de l'importance.

Dans le *Rapport sur la politique monétaire*, nous avons fait une expérience. Nous avons formulé l'hypothèse que nous n'aurions pas baissé les taux d'intérêt au Canada après la crise — ou au début —, que les États-Unis ne l'auraient pas fait non plus, et que nous aurions gardé les taux d'intérêt au taux neutre. Ce que nous avons trouvé avec nos modèles, même si c'est une approximation, c'est que l'écart du PIB aurait été de 4,5 points de pourcentage plus bas. Cela veut dire que le taux de chômage aurait été pas mal plus élevé. On aurait vu davantage de chutes dans les ventes d'automobiles et autres dans l'économie réelle. Il est donc très important de pouvoir se situer.

Donc, tant qu'il y a des vents contraires et des chocs qui affectent l'économie à la baisse, nous allons avoir besoin d'une politique monétaire plus souple.

La sénatrice Bellemare : Donc, pour le consommateur, au niveau de la partie A, il n'y a pas trop d'inquiétude avant Noël?

Mme Wilkins : Cette partie-là, on ne la révèle pas!

M. Poloz : C'est un type d'indications prospectives. En ce qui concerne le taux de change, de façon parallèle, en théorie, il y a un taux de change d'équilibre, c'est-à-dire que ce n'est pas la même notion de neutre dans ce sens; mais le problème est lié au fait que cela dépend de beaucoup de choses ici, au Canada, et à l'étranger. Alors, il est très difficile de prédire le taux de change d'équilibre. En fait, chaque fois qu'on devine quelque chose, ça va changer. C'est très difficile. C'est pourquoi on ne donne pas de prévisions dans ce domaine. Je voudrais dire que, même si c'est une monnaie oiseau, une oie flottante est belle à voir.

La sénatrice Hervieux-Payette : On m'a donné ceci avant la réunion, sachant que je m'y rendais. J'ai avec moi le prix du pétrole ces jours-ci. Il se situe autour de 80 \$, sous les 90 \$. En même temps, les hypothèques qui sont assurées par la SCHL atteignent 547 milliards de dollars. Je me demandais si vous

long run because much of Canada's economy relies on oil. If the price of oil remains under \$90, could there be a ripple effect on the value of homes?

Mr. Poloz: That is an interesting question. In theory, it is possible for the price of oil to change significantly enough to affect Canada's economic outlook quite drastically and to disrupt the balance in housing prices. That type of ripple effect can occur.

However, our analysis of the price of oil is based at around \$85. That is the assumption we have used in our forecasts in the report. It will reduce our growth rate by 0.25 per cent next year. That is quite significant given that our growth rate will be between 2 per cent and 2.5 per cent. In those circumstances, 0.25 is a significant figure. At the same time, it is not very serious in the big picture; it does not change our opinion that the economy will gradually close the production gap and so on.

So I would say that, in that sense, our housing market will not be affected. However, marginally, this will certainly, or probably, reduce job growth in the energy sector, which might affect the demand for and the price of houses. It is very difficult to see from here.

Senator Hervieux-Payette: At the end of the day, Senator Ringuette and I are definitely concerned about two matters: the rate of household debt that keeps going up. I do not see when this rate will decrease. I was concerned when it was at 240 and I think it is at 260 now. Are you seeing a steady increase? Anyway, as soon as people get into financial trouble, the house of cards will come tumbling down. On a few occasions, Canada has reviewed its mortgage policy, but you can still buy a house with a 5 per cent down payment and a 25-year mortgage. Personally, I do not think that is safe; I think it is a risk.

Are you advising the Minister of Finance or the CMHC to consolidate this sector and stop the bleeding? I was reading in the paper that 127 cranes were building condos in Toronto. There might not be so many in Montreal, but there are a lot; I actually think there will not be enough Canadians to occupy those condos. The same is true for the west coast. There is a condo building frenzy and, as I told you, I am not sure who is going to live in them. I think demand is not strong enough for what is being built.

I have some serious concerns about the quality of those investments and I would really like to know who is sounding the alarm at the Department of Finance.

Mr. Poloz: Yes, we agree. In fact, that is the most significant risk we have identified in our report. Carolyn, would you like to talk about it?

y voyiez un effet qui pourrait être négatif, finalement, parce que, de toute façon, une bonne partie de l'économie canadienne est reliée au pétrole. Est-ce que ça pourrait avoir un effet d'entraînement sur la valeur des maisons, si le prix du pétrole demeurait en bas de 90 \$?

M. Poloz : C'est une question intéressante. Il est possible, en théorie, qu'il y ait un changement du prix du pétrole assez grand qui puisse modifier la perspective économique du Canada de façon assez importante, de façon à modifier l'équilibre du prix des maisons. Il est possible qu'il y ait cette chaîne d'effets.

Cependant, quant à notre analyse du prix du pétrole, celui-ci se situe autour de 85 \$. C'est la supposition que nous avons utilisée dans notre prévision, dans le rapport. Cela va réduire notre taux de croissance l'an prochain d'environ 0,25 p. 100. C'est assez important, dans la mesure où notre taux de croissance se situera entre 2 et 2,5. Alors 0,25, c'est un chiffre élevé dans ce contexte. En même temps, ce n'est pas tellement grave, d'un point de vue macro; ça ne va pas changer notre perspective selon laquelle l'économie va graduellement fermer l'écart de production, et cetera.

Ainsi, je dirais que, de ce point de vue, ça ne va pas toucher le marché des maisons. Mais, à la marge, il est certain que ça va réduire probablement la croissance de l'emploi dans le secteur de l'énergie, et que cela va peut-être toucher la demande pour les maisons et les prix. C'est très difficile à analyser d'ici.

La sénatrice Hervieux-Payette : Deux questions, en fin de compte, qui nous préoccupent certainement, la sénatrice Ringuette et moi, c'est le taux d'endettement des ménages qui continue d'augmenter sans cesse. Je ne vois pas le moment où ce taux va diminuer. J'étais préoccupée quand il était à 240, et il me semble qu'il est rendu à 260. Est-ce que vous voyez une augmentation qui persiste? De toute façon, le jour où les gens auront des problèmes financiers, ce sera comme un château de cartes. Le Canada a revu quelquefois sa politique concernant les emprunts hypothécaires, mais il y a toujours des conditions de durée de 25 ans et de 5 p. 100 de dépôt sur l'achat d'une maison. Quant à moi, ce n'est pas sécuritaire et c'est un risque.

Est-ce que vous conseillez le ministre des Finances ou la SCHL pour consolider ce secteur et arrêter l'hémorragie? Je lisais dans le journal que 127 grues construisaient des condos à Toronto. Il n'y en a peut-être pas autant à Montréal, mais il y en a beaucoup; d'ailleurs, je pense que nous allons manquer de Canadiens pour occuper ces condos. C'est la même chose sur la côte ouest. Il y a une frénésie de construction de condos et, comme je vous le dis, je ne sais pas qui va les habiter. Selon moi, la demande n'est pas assez importante par rapport à tout ce qui se construit.

J'ai des inquiétudes sérieuses sur la qualité de ces investissements-là, et j'aimerais savoir qui, somme toute, sonne l'alarme auprès du ministère des Finances.

M. Poloz : Oui, nous sommes d'accord. En fait, c'est le risque le plus important que nous avons identifié dans notre rapport. Carolyn, veux-tu en parler?

Ms. Wilkins: Yes. As the governor said, on a number of occasions, we have expressed our concerns about household debt and the real estate market. In terms of household debt, the debt to disposable income ratio has plateaued at somewhere around 160 per cent. We see that the growth rate of household credit has slowed down; in fact, the growth rate is quite low compared to the historical norm. Even so, the level is very high, which creates vulnerability if a negative shock were to occur; that is a concern for us.

When we look at the real estate market, we see that, at the beginning of the year and even before, it was showing signs of a slowdown — and especially because of the temperature at the beginning of the year. However, as indicated in our report, we are still seeing signs that the market is picking up a little in terms of housing starts, sales and house prices, especially in certain cities.

As a result, we think that the most likely situation will be a soft landing, because, in spite of everything, housing starts are relatively in line with the demographic demand. We are seeing other slowdown signs in other cities, with the exception of the three most active ones, Toronto, Vancouver and Calgary. But that is still a concern.

However, I can say one thing about the regulatory situation. The government, OSFI and CMHC have already taken a few steps to raise the standards. We believe that mortgage underwriting guidelines B-20 and B-21 have helped to slow things down.

Senator Hervieux-Payette: What are B-20 and B-21?

Ms. Wilkins: They are the mortgage underwriting guidelines implemented by OSFI about a year ago, precisely to provide bank regulators with some standards to follow on loans. Those guidelines seek to increase or ensure the quality of mortgages.

Therefore, there are some factors that encourage households to have a healthy financial behaviour. Mortgages are not tax deductible. They need to be renewed every five years. We are aware of the interest rate risks. Other things tell us that the quality of the banks' portfolio and the loans is quite good nonetheless.

[English]

Senator Greene: Thank you very much for coming here today. I noticed that today the United States announced it was easing off or abandoning its policy of quantitative easing. Could you tell us what that means in a wider context? Is it a sign that we've won? What impact does it have on Canadian banks that operate in the U.S.?

Mme Wilkins : Oui. Comme le gouverneur l'a dit, nous avons signalé quelquefois nos inquiétudes quant à la situation de l'endettement des ménages, mais aussi quant à la situation du marché de l'immobilier. Ce qui ressort de la dette des ménages, c'est que le ratio d'endettement par rapport au revenu disponible a atteint un plateau à environ 160 et quelques p. 100. On constate que la croissance des crédits auprès des ménages a ralenti; en fait, il y a un taux de croissance plutôt faible par rapport à la norme historique. Tout de même, le niveau est très élevé, et cela crée une vulnérabilité si jamais un choc négatif se produisait, ce qui nous préoccupe.

Quand on observe le marché de l'immobilier, on constate que, au début de l'année et même avant, il y avait des signes de ralentissement — et encore davantage en raison de la température au début de l'année. Cependant, on voit tout de même, et on l'a indiqué dans notre rapport, des signes que le marché reprend un peu en ce qui concerne les mises en chantier, les ventes et aussi le prix des maisons, surtout dans certaines villes.

Alors, nous pensons que la situation la plus probable sera celle d'un atterrissage en douceur, car, malgré tout, les mises en chantier sont relativement alignées sur la demande démographique. Nous voyons d'autres signes de ralentissement dans d'autres villes, sauf les trois plus actives, Toronto, Vancouver et Calgary. Mais cela demeure tout de même une inquiétude.

Je peux dire, toutefois, une chose sur la situation réglementaire. Le gouvernement, le BSIF et la SCHL ont déjà pris quelques mesures pour resserrer les normes. Nous croyons que les lignes directrices pour les souscriptions de prêts B-20 et B-21 ont contribué à ralentir les choses.

La sénatrice Hervieux-Payette : Qu'est-ce que le B-20 et B-21?

Mme Wilkins : Ce sont des lignes directrices sur la souscription de prêts que le BSIF a mis en place, il y a environ un an, justement pour donner aux régulateurs des banques des normes à suivre en matière de prêts. Ces lignes directrices visent à augmenter ou à assurer la qualité des prêts hypothécaires.

Il y a donc certains facteurs qui encouragent les ménages à garder un comportement sain au niveau financier. Les hypothèques ne sont pas déductibles d'impôt. Il faut les renouveler aux cinq ans. Nous sommes conscients des risques liés aux taux d'intérêt. D'autres choses nous disent que la qualité du portefeuille des banques et des prêts est tout de même assez bonne.

[Traduction]

Le sénateur Greene : Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui. J'ai entendu aujourd'hui que les États-Unis délaissaient un peu ou abandonnaient leur politique d'assouplissement quantitatif. Pourriez-vous nous dire ce que cela implique dans un contexte plus général? Est-ce que cela démontre que nous avons gagné? Quelle sera l'incidence sur les banques canadiennes qui exercent des activités aux États-Unis?

Mr. Poloz: Sure. This is unambiguously a good thing. Quantitative easing was always in theory in the central banker's toolkit but was never brought out until we were truly in an emergency situation. While the U.S. economy is gaining traction, as we say in our report, and has been for a while, as I said earlier, these things never seem to go in a straight line. It's easy to have a back step. The fed has done a massive amount of quantitative easing and they have gradually slowed down the rate at which they buy assets until, as of now, it's zero. They aren't reversing their quantitative easing, but it's a bit like being in your car and you have stepped on the accelerator right to the floor. You have reached a certain speed and it's not what you would like because you're going up a massive hill but at least you're moving confidently forward, so you ease off on the accelerator and things keep moving for you. They are no longer adding more liquidity to the system, but all the liquidity is still in the system. That's an important thing to remember.

According to the announcement, it will be a considerable period before that translates into some movement in market interest rates. That's a process of ensuring everything is coming together as expected.

Banks operating in that market have access to massive amounts of liquidity, so if you walked into a bank to borrow money you would have no problem with the capacity of the bank to do this; it would be a simple credit analysis. It's making sure that the economy is actually moving on its own and taking up that credit in a natural way, which is the stage we still need to happen.

Say the economy grows at 2.5 or 3 per cent. It's doing that with interest rates equal to zero, so you know it hasn't become natural. You're looking for the natural parts to take it over. Over time, the central bank can then begin to ease up on how much stimulus it's providing. It depends on those global headwinds that I talked about before which are affecting not just us but the Americans as well.

Senator Greene: You mentioned interest rates equal to zero. We have all heard about the problems in Europe with regard to Spain, Italy, Greece and so on, but this week the central bank in Sweden put its interest rate at zero. That's a rare thing, I'm sure. Could you comment on what that means? Of course, Sweden is outside the euro zone so it has an independent currency.

Mr. Poloz: It does.

Senator Greene: Could you tell us what that means for Europe in a wider field, or maybe just the northern European countries — I always thought they were on a stable and good path in contrast to southern European — and also vis-à-vis the successes that are happening over on this side of the Atlantic and the problems that Europe still faces?

M. Poloz : C'est sans aucun doute une bonne chose. L'assouplissement quantitatif a toujours fait partie des mesures à la disposition des banques centrales, mais on n'y a recours que dans les situations d'urgence. Alors que l'économie américaine se redresse, comme nous le disons dans notre rapport, et c'est le cas depuis un certain temps, comme je l'ai mentionné plus tôt, ces choses n'évoluent pas de façon constante. Il est facile de faire un pas en arrière. La Réserve fédérale a eu énormément recours à l'assouplissement quantitatif et a graduellement ralenti la vitesse à laquelle on achète des actifs, et aujourd'hui, on est à zéro. On ne renverse pas l'assouplissement quantitatif, mais c'est un peu comme si nous étions en voiture et que nous enfoncions l'accélérateur. Nous atteignons une certaine vitesse. Ce n'est pas la vitesse voulue, mais nous gravissons une pente abrupte. Au moins, nous avançons, nous relâchons l'accélérateur et tout va bien. On n'ajoute plus de liquidité au système, mais toute la liquidité est toujours dans le système. Il est important de le comprendre.

Selon ce qui a été annoncé, il faudra beaucoup de temps avant que cela n'entraîne un mouvement des taux d'intérêt du marché. Il s'agit de s'assurer que tous les éléments se mettent en place comme prévu.

Les banques sur le marché ont accès à énormément de liquidités. Par conséquent, si vous entrez dans une banque pour emprunter de l'argent, vous n'aurez aucun problème à le faire; on fera une simple analyse de crédit. Il faut s'assurer que l'économie bouge d'elle-même et peut offrir ce crédit de façon naturelle.

Supposons que l'économie croît à 2,5 ou 3 p. 100, et ce, avec des taux d'intérêt correspondant à zéro; on sait que cela ne se fait pas naturellement. On veut que les éléments naturels prennent le contrôle. Au fil du temps, la banque centrale peut ensuite commencer à diminuer ses mesures de relance. Cela dépend des vents contraires à l'échelle mondiale, dont j'ai parlé plus tôt, qui soufflent non seulement sur notre économie, mais aussi sur l'économie américaine.

Le sénateur Greene : Vous avez indiqué que les taux d'intérêt étaient à zéro. Nous avons tous entendu parler des problèmes en Europe concernant l'Espagne, l'Italie, la Grèce et ainsi de suite, mais cette semaine, la banque centrale suédoise a fixé son taux d'intérêt à zéro. Je suis certain que c'est extrêmement rare. Pourriez-vous nous dire ce que cela signifie? Évidemment, la Suède se trouve en dehors de la zone euro, alors elle a une monnaie indépendante.

M. Poloz : En effet.

Le sénateur Greene : Pourriez-vous nous dire quelles sont les conséquences pour l'Europe de façon générale, ou peut-être seulement pour les pays d'Europe du Nord — j'ai toujours cru qu'ils étaient sur une voie stable comparativement aux pays d'Europe du Sud — en ce qui a trait aux succès qui se produisent de ce côté-ci de l'Atlantique et aux problèmes auxquels l'Europe est toujours confrontée?

Mr. Poloz: That's a complicated question. I certainly won't comment on a colleague's policies, but the situation as they have described it is they are concerned that the inflation rate is too low and will not get up to their target unless they provide more stimulus to the economy, hence the switch to as low as interest rates can go. That's already in effect in the euro-area, as we know it.

As we said earlier, Europe is on a different pace or track from what we saw in the United States, but the problems are not that different. We had too much leverage. Now we have the deleveraging phase, the economy is slow and companies are too uncertain to invest. You get this vicious circle and you get stuck there.

The central bank can only do so much in that, for example, making sure liquidity is available. It goes hand in hand with fiscal policies and we're watching that with interest. Sweden is a separate case from Europe, as you suggested, and their conditions have been better than the rest of Europe.

What determines your inflation rate, just as with us, is where you're performing relative to where you're capable of performing. If you're performing under your capacity, there will be continual downward pressure on your inflation rate. For ourselves, we'd say inflation is close to targets. It is around 2 per cent right now, but half a point of that is because of temporary effects due to high meat prices and the fact that telecommunications prices have gone up a lot in the past few months. There is also the exchange rate from the past depreciation. If we take those things out, inflation is running at 1.5 per cent. If the economy continues to perform below its capacity, then we predict inflation will gradually make it way back down to 1.5 per cent, which would be too low for us.

The economy is gathering strength, being driven by exports from the U.S., and that will give us a closure of that excess capacity over the next couple of years and bring inflation sustainably to 2 per cent. It's a similar analysis in Sweden, but their net analysis is such that they need to stimulate more in order to bring it about.

Senator Greene: Are you more worried about Europe now than you were a year ago?

Mr. Poloz: No. That's a hard question. I've been worried about Europe all along and it's hard to say whether it is more or less. The good news is they have made important institutional architectural changes. They have brought new regulation to their banking system. They now have a single authority in charge of the banking system that is about to kick into gear and they just completed their asset quality review, which has laid bare any problems that remain in the banking system. It was a massive exercise to analyze 130 significant banks across Europe with the same template and stress tests and to report all that. On balance, the market has found that to be reassuring. That transparency

M. Poloz : C'est une question compliquée. Je ne vais certainement pas me prononcer sur les politiques d'un collègue, mais selon ce qu'on dit, on craint que le taux d'inflation soit trop faible et qu'on ne réussisse pas à atteindre la cible d'inflation, à moins d'adopter des mesures pour stimuler l'économie, et c'est pourquoi les taux d'intérêt sont à zéro. C'est déjà en vigueur dans la zone euro, comme nous le savons.

Comme nous l'avons dit plus tôt, la situation progresse différemment en Europe par rapport aux États-Unis, mais les problèmes ne sont pas si différents. Il y a eu une explosion des leviers financiers. Nous sommes maintenant dans le processus de réduction du levier d'endettement, l'économie tourne au ralenti et les entreprises sont trop incertaines pour investir. On est en quelque sorte coincé dans un cercle vicieux.

Il y a des limites à ce que la banque centrale peut faire, par exemple, pour s'assurer que les liquidités sont disponibles. Cela va d'ailleurs de pair avec les politiques financières, et nous suivons la situation avec intérêt. La situation de la Suède n'a rien à voir avec le reste de l'Europe, comme vous l'avez indiqué, puisque ses conditions sont plus favorables.

Ce qui détermine le taux d'inflation, tout comme nous, c'est la performance par rapport à la capacité. Si nous performons en dessous de notre capacité, il y aura une pression continue à la baisse sur notre taux d'inflation. Nous pourrions dire que nous sommes près de notre cible d'inflation actuelle de 2 p. 100, mais il y a un demi-point qui est attribuable aux effets temporaires des prix élevés de la viande et du fait que le prix des télécommunications a grimpé en flèche au cours des derniers mois. Il y a aussi le taux de change qui découle de la dépréciation précédente. Si on ne tient pas compte de ces éléments, le taux d'inflation se situe à 1,5 p. 100. Si l'économie continue de performer en deçà de sa capacité, nous prévoyons que l'inflation retournera graduellement à 1,5 p. 100, ce qui sera beaucoup trop bas pour nous.

L'économie reprend du mieux, grâce aux exportations en provenance des États-Unis, et cela nous permettra de faire disparaître cette capacité excédentaire au cours des prochaines années et de maintenir le taux d'inflation autour de 2 p. 100. L'analyse est semblable en Suède, mais ils ont besoin de stimuler davantage l'économie.

Le sénateur Greene : Êtes-vous plus inquiet aujourd'hui à propos de l'Europe que l'an dernier?

M. Poloz : Non. C'est une question difficile. Je m'inquiète pour l'Europe depuis longtemps, et il est difficile de dire si je suis plus ou moins inquiet. La bonne nouvelle, c'est qu'on a apporté d'importants changements institutionnels à l'architecture. On a adopté une nouvelle réglementation relative au système bancaire. On a maintenant une seule autorité responsable du système bancaire. Le processus est sur le point d'être enclenché et on vient de mener un examen de la qualité des actifs, qui a permis d'exposer les problèmes qui persistent dans le système. Cet exercice assez colossal consistait à analyser 130 banques importantes de l'Europe en fonction du même modèle et des

shows some problems remaining, but you might have guessed the problems were bigger without that. It takes away some of that uncertainty. To me, that's an important step forward, whether it makes me feel better or worse. I will leave it at that.

Senator Greene: Thank you.

[*Translation*]

Senator Maltais: I have two questions as well. You talked a great deal about the drop in the price of oil, which has a significant impact on our exports and the money coming into Canada. For some months, I have noticed that some companies have taken a great interest in natural gas. People from around the world are interested in Canada's natural gas.

In your economic outlooks, is natural gas a product that might become profitable for Canada?

Mr. Poloz: Yes, certainly. The natural gas market is different from the oil market because natural gas is less mobile; it is only partially mobile. Eventually, with a lot of investments in natural gas, in its liquefaction and mode of transportation, the situation in a global market will change. For the time being, that is more the case for the price of oil.

The technology is there to move from one to the other very easily. For instance, in some plants, it is possible to have both. Eventually, we will see a competition between the two if the product becomes more refined. The two markets will then work hand in hand. For the time being, that is not really the case. I am sure that, with time, it will be a very profitable activity for us.

Senator Maltais: Here is my second question.

Mr. Poloz: I am sure that it will be for Ms. Wilkins.

Senator Maltais: In your brief, you said — and I completely agree with you — that the falling Canadian dollar is good for exports, especially in the United States, or is going to be good for exports.

I would like to talk about metals. Canada is a large metal exporter. Despite a drop over the past two years, we are feeling a new tide of openness, especially for mines in the north. We feel that metals are becoming popular again, especially in Asia, where countries do not have that type of resource. Can the drop in the value of our dollar harm or benefit the trade in metal with Asia?

Mr. Poloz: That question is a bit complex and has many aspects. To start with the price of metal in American dollars, clearly the profit margin will be higher with a lower Canadian dollar, all things being equal. At the same time, it is often the case that the value of the Canadian dollar is lower when the price of raw materials is lower. It is a bit like the example of the dog and

mêmes tests de tension et à faire rapport de tout cela. Dans l'ensemble, on a trouvé la situation rassurante. Cette transparence démontre que quelques problèmes perdurent, mais on aurait pensé que les problèmes étaient plus graves. Cela a permis de dissiper quelques nuages d'incertitude qui planent sur l'avenir. Quoi qu'il en soit, je considère que c'est un important pas en avant. Je vais m'arrêter ici.

Le sénateur Greene : Merci.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : J'ai, moi aussi, deux questions. Vous avez beaucoup parlé de la baisse du prix du pétrole, qui a une influence marquée sur nos exportations et sur les entrées d'argent au Canada. Je remarque, depuis quelques mois, le grand intérêt de la part de certaines compagnies pour le gaz naturel. Il y a des gens de tous les pays qui s'intéressent au gaz naturel du Canada.

Dans vos perspectives économiques, le gaz naturel est-il un produit qui pourrait devenir rentable pour le Canada?

M. Poloz : Oui, certainement. Ce marché fonctionne différemment de celui du pétrole étant donné que le gaz naturel est moins mobile, sa mobilité est partielle. Éventuellement, avec beaucoup d'investissements dans le gaz naturel, sa liquéfaction et son mode de transport, la situation changera dans un marché global. Pour le moment, c'est moins le cas que pour le prix du pétrole.

La technologie existe pour passer de l'un à l'autre très facilement. Par exemple, dans certaines usines, il est possible d'avoir les deux. Éventuellement, on verra une compétition entre les deux si le produit devient plus raffiné. Les deux marchés fonctionneront alors plutôt comme un couple. Pour le moment, ce n'est pas exactement le cas. Je suis certain que, avec le temps, ce sera une activité très rentable pour nous.

Le sénateur Maltais : Je passe à ma deuxième question.

M. Poloz : Elle sera sans doute pour Mme Wilkins.

Le sénateur Maltais : Vous avez dit, dans votre mémoire — et je suis tout à fait d'accord avec vous —, que la baisse du dollar canadien favorise les exportations, particulièrement aux États-Unis, ou est en voie de les favoriser.

J'aimerais parler des métaux. Le Canada est un grand exportateur de métaux. Malgré une baisse au cours des deux dernières années, on sent un vent nouveau d'ouverture, particulièrement pour les mines dans le Nord. On sent que les métaux redeviennent populaires, surtout en Asie où les pays ne disposent pas de cette ressource. La baisse de notre dollar peut-elle nuire ou avantager le commerce des métaux avec l'Asie?

M. Poloz : Cette question est un peu complexe et comporte de multiples aspects. Pour commencer, avec le prix du métal en dollars américains, il est certain que la marge de profit sera meilleure avec un dollar canadien plus bas, toutes choses étant les mêmes. En même temps, il arrive très fréquemment que, quand la valeur du dollar canadien est plus basse, c'est lié aux prix des

the master I mentioned earlier. We can make the following link: all raw materials, not just oil, affect the Canadian dollar. It all depends on the situation.

The second reservation is the fact that we have to buy a lot of equipment for mining. Moreover, we often have to import the equipment from other countries. It is possible that this may drive the cost of production up for those mines.

Basically, the answer is ambiguous. If the only thing that changes is the Canadian dollar, the profit will go up. However, other things can change at the same time.

[English]

Senator Tannas: I was intrigued by the 2000 product categories and the disappearing \$30 billion from the model. Could you provide us with any colour around the product categories or the groups of categories? Were any of them obvious to you? Were any of them surprising or counterintuitive? Can you give us a little bit of colour?

Mr. Poloz: We expected to find some destruction of capacity in the auto sector to start as we knew about it. We lived through the crisis. I was with EDC at that time, and we did the major loans to Chrysler, GM and so on. Part of that was approximately 20 per cent to 30 per cent reduction in capacity of parts suppliers, for example. We knew that would be there. We are also aware that in the category of large transport trucks there had been a closure. That's a significant piece of this number we have.

About 500 product categories had fallen by at least 75 per cent, many of them by 100 per cent. They were exporting in 2000 and by 2005 or 2006 they had lost a lot of competitiveness already, so it's not just about the crisis and that's an important thing to bear in mind. Of course, the dollar was rising throughout that period, so it was getting tougher to compete. We had some reductions in the past and throughout that period. Then, the crisis came and demand fell a lot. That was the catalyst to finish off some of those stories.

There were examples in the wood products business, like the disproportionate number of exporters attached to U.S. housing construction who felt this much more than other companies. Even though they had a recession on everything, housing was huge. There were some closures in many of the raw and finished wood products and in the kraft and high quality pulp business. You might say we have been using less paper for a long time, so things were already happening; but between 2000 and now, they disappeared.

matières premières, qui sont inférieurs. C'est un peu comme l'exemple du chien et du maître que j'ai mentionné plus tôt. On peut faire le lien suivant : toutes les matières premières, pas seulement le pétrole, touchent le dollar canadien. Tout dépend de la situation.

La deuxième réserve est le fait qu'il faille acheter beaucoup d'équipement pour exploiter les mines. Or, il arrive souvent que l'on doive importer cet équipement d'autres pays. Il est possible que cela fasse augmenter le coût de production pour ces mines.

Dans le fond, la réponse est ambigüe. Si la seule chose qui bouge est le dollar canadien, cela fera augmenter les profits. Toutefois, d'autres choses peuvent bouger en même temps.

[Traduction]

Le sénateur Tannas : J'ai été intrigué par les 2 000 catégories de produits et la disparition des 30 milliards de dollars. Pourriez-vous nous dire de quelles catégories il s'agit? Est-ce que certaines d'entre elles vous paraissaient évidentes? Est-ce que d'autres vous ont étonné ou paru illogiques? Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Poloz : Tout d'abord, nous nous attendions à un affaiblissement de la capacité dans l'industrie de l'automobile, étant donné que nous connaissions bien la situation. Nous avons vécu la crise. J'étais au sein d'EDC à l'époque lorsque nous avons consenti des prêts importants à Chrysler, GM, et cetera. On a vu notamment une réduction de 20 à 30 p. 100 de la capacité des fournisseurs de pièces d'automobile. Nous savions également que dans la catégorie du transport par véhicules lourds, il y aurait des fermetures. Cette catégorie y est donc pour beaucoup dans ce chiffre.

Près de 500 catégories de produits ont baissé d'au moins 75 p. 100, si ce n'est pas de 100 p. 100. Les entreprises exportaient en 2000 et, à partir de 2005 ou 2006, leur compétitivité était déjà en perte de vitesse, alors il ne s'agit pas uniquement de la crise et il ne faut pas l'oublier. De toute évidence, le dollar était en hausse au cours de cette période; il était donc plus difficile de soutenir la concurrence. Il y avait déjà eu des baisses par le passé et il y en a eu pendant cette période. Et puis la crise a frappé et la demande a chuté soudainement. Cela a eu un effet d'entraînement dans les autres secteurs.

Il y a eu des exemples dans le secteur des produits du bois, si on pense au nombre disproportionné d'exportations liées au marché américain de la construction domiciliaire, qui a connu une baisse considérable de la demande. Bien que la récession ait eu une incidence sur tous les secteurs, le marché du logement a été le plus durement touché. Il y a eu de nombreuses fermetures dans le secteur du bois naturel et des produits du bois finis ainsi que dans le secteur des pâtes et papiers. Vous me direz peut-être qu'on utilise moins de papier depuis longtemps et que, par conséquent, le processus était déjà en cours, mais entre l'année 2000 et aujourd'hui, les entreprises ont disparu.

To summarize, I don't want to point to specific companies as it's not really our place. If you thought about it or searched around in the media reports over the last 10 years, you could probably make some good guesses. There may be some in your town that you would know.

It's not all because of that one thing. There are multiple factors. Talk to a company and you'll hear a complicated story. Every story is different. It's not clear that anybody could have done anything about it. This all happened to us.

We have the best banking sector in the world, the best fundamentals and a great fiscal situation. We had all those things; but in this global complex, we're a small place. We went for this ride, and we're reliant on exports. If you run a company and lose 50 per cent of your sales, then the least you will do is downsize. If it were for only a year, you could survive. There is a big difference between this business cycle and the typical one. It has been so long and slow. The bank might let you hang in there for one or two years, but five years? No one can do that. If production capacity gets reduced, then it looks like we have less excess capacity than we thought.

When you do that, you get freed up labour, so that's why the labour market indicators are really your ultimate measure in this context, because you have a bigger amount of room to grow by that. What you're hoping for is that, over time, they invest and that it builds up more new capacity and pulls those kids out of the basement into the workforce. That's our story.

It's not going to happen that quickly, it's easily a two-year story. We have to be patient, because the world is not making it happen very fast for us.

The Chair: Governor, the Province of Ontario, for many years, was a major economic driver, if not the economic driver, of Canada's economy. In recent years, the manufacturing sector in Ontario has come under substantial pressure. To what extent do you view the high and continuing-to-increase price of hydroelectricity in the province of Ontario as having affected the manufacturing sector?

Mr. Poloz: I don't have a specific measure or numerical answer to give you, but the story we have just been talking about, about the closures and so on, would be disproportionately borne by manufacturing-type companies. We know by looking at the map that there is manufacturing everywhere, but odds are that there will be more in Ontario and, behind that, in Quebec, and then scattered. There are casualties everywhere, in every region, but the extra focus would be in Ontario and, to a slightly less extent, in Quebec.

Pour résumer, ce n'est pas à nous de dire de quelles entreprises il s'agit. On n'a qu'à réfléchir un peu ou à lire les articles de journaux des 10 dernières années pour en avoir une bonne idée. Il pourrait même y en avoir dans votre ville que vous connaissez.

Il n'y a pas qu'un seul facteur en cause, il y en a plusieurs. Parlez à un entrepreneur et vous entendrez une histoire compliquée. Chaque situation est différente. Je ne sais pas si on aurait pu faire autrement. Cela nous est tous arrivé.

Nous avons le meilleur système bancaire au monde, les meilleurs principes fondamentaux et une excellente situation fiscale. Nous avons toutes ces choses; mais sur l'échiquier mondial, nous n'occupons qu'une petite place. Nous nous sommes lancés dans cette aventure, et nous dépendons des exportations. Quand une entreprise perd la moitié de ses ventes, la moindre des choses à faire est de réduire l'effectif. Si ce n'était que pour une année, l'entreprise pourrait survivre. Il y a une grande différence entre le présent cycle économique et le cycle normal. C'est long et les choses tournent au ralenti. La banque pourrait vous permettre de vous débattre pendant un an ou deux, mais pendant cinq ans? Personne ne peut se le permettre. Si on réduit la capacité de production, c'est probablement parce que la capacité excédentaire était moins grande qu'on le pensait.

Quand cela se produit, on libère de la main-d'œuvre, alors c'est pour cela que les indicateurs du marché du travail sont vraiment les meilleures mesures dans ce contexte, car cela donne une plus grande marge de manœuvre. On espère qu'avec le temps il y aura des investissements et que cela favorisera la capacité, pour que ces jeunes sortent du sous-sol et qu'ils participent à la population active. C'est ce qui nous arrive.

Les choses ne vont pas déborder; il faudra au moins deux ans pour que cela se concrétise. Il faut être patient, parce que le monde n'accélérera pas les choses pour nous.

Le président : Monsieur le gouverneur, la province de l'Ontario a longtemps été un important moteur économique pour le Canada, sinon le plus important. Dans les dernières années, le secteur manufacturier de l'Ontario a subi de fortes pressions. Dans quelle mesure pensez-vous que le secteur manufacturier a souffert des prix élevés de l'hydroélectricité en Ontario, des prix qui ne cessent d'augmenter d'ailleurs?

M. Poloz : Je n'ai pas de chiffre exact à vous donner, mais le scénario dont on vient de parler, avec les fermetures et tout cela, touche de manière disproportionnée le secteur manufacturier. La carte nous montre qu'il y a des entreprises du secteur manufacturier partout, mais il y en a plus en Ontario, et tout juste derrière, au Québec. Les autres sont éparpillées à la grandeur du pays. La situation fait des victimes partout, dans toutes les régions, mais il y en a plus en Ontario, et à moindre échelle, au Québec.

The competitiveness equation relies on a lot of things. We often think: How much does it cost for your labour? How much do you pay in wages, and then what's your exchange rate? As economists, we talk a lot about those two ingredients of competitiveness and we measure that as a concept.

You think, "Well, productivity is the thing that can change it." But there's an awful lot more that goes into it. So I think it of as the competitiveness equation, having all kinds of things in it. It could be just red tape that would be the cost of doing business. You could have exactly the same thing in one country as in another country, and, if red tape is higher in one country than the other, then the one with less red tape can get the deal at slightly less cost.

You could have a difference in the ability to attract the right workers. You could have higher property taxes or other kinds of taxes. You could have higher energy costs. All of those things go into that, and I just want to make sure we understand that the story we're telling about those 500 sectors has some of all of those things in it. I'm sure that we'd be able to say, "If the energy cost in Ontario is higher than in North Carolina or Tennessee, then that makes a difference to the same company." I have had companies mention that to me. However, it's such a complicated thing that there are other things and they say, "This is our advantage," and "That's our advantage." It's never unambiguous, Mr. Chair.

The Chair: Thank you for that answer. That concludes round one. I have one question in round two from Senator Bellemare.

[Translation]

Senator Bellemare: Based on the *Monetary Policy Report* and what you said in your presentation, the unemployment rate indicator underestimates the extent of the underutilization of the labour force.

On page 15 of your presentation, the graph seems to show that your labour market indicator suggests that the unemployment rate is 0.5 per cent lower than your labour market indicator. Is that pretty much it?

Mr. Poloz: Yes.

Senator Bellemare: Have you examined the regional aspects of this indicator? Are there regions with a real lack? In the east, we know that the unemployment rate varies between 12.1 per cent in Newfoundland and 8.9 per cent in Nova Scotia — Quebec is at 7.8 per cent. Have you studied the matter at all? Do we add 0.5 or is it more in those regions?

Mr. Poloz: That is an interesting question. My colleague will give you an answer.

La compétitivité repose sur bien des facteurs. On se demande souvent combien coûtent la main-d'œuvre et les salaires, et quel est le taux de change. En tant qu'économistes, nous nous concentrons sur ces deux ingrédients et nous en faisons une notion de mesure.

Le réflexe est de se dire que la productivité est le facteur déterminant, mais il y a beaucoup de choses à considérer. Je vois donc cela comme l'équation de la compétitivité, qui comporte toutes sortes de facteurs. Il se peut que les contraintes administratives ajoutent au coût de faire des affaires. Deux pays peuvent être nez à nez, mais si les contraintes administratives sont plus importantes dans l'un que dans l'autre, ce dernier peut avoir une entente à moindre coût.

Il se peut que la différence se situe au niveau de leur capacité d'attirer les bons candidats. Il se peut aussi que les taxes foncières ou autres soient plus élevées. Les coûts énergétiques peuvent également être plus élevés. Toutes ces choses ont une incidence, et je veux m'assurer qu'on comprend qu'elles ont modelé le scénario qui touche ces 500 secteurs. Je sais qu'on pourrait être porté à dire que si l'énergie coûte plus cher en Ontario qu'en Caroline du Nord ou au Tennessee, cela va changer la donne pour une même entreprise. Des entrepreneurs me l'ont déjà dit. Cependant, la situation est beaucoup plus complexe que cela, et on peut croire que telle ou telle chose va les avantager. Ce n'est jamais très clair, monsieur le président.

Le président : Merci pour votre réponse. C'est ce qui conclut le premier tour. J'ai une question pour le deuxième tour de la part du sénateur Bellemare.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Compte tenu du *Rapport sur la politique monétaire* et des propos que vous avez exprimés lors de votre exposé, vous nous avez dit que l'indicateur du taux de chômage sous-estimait l'ampleur de la sous-utilisation de la main-d'œuvre.

À la page 20 de votre présentation, dans le tableau, c'est comme si votre indicateur sur le marché du travail indiquait que le taux de chômage est de 0,5 point de pourcentage inférieur à votre indicateur du marché du travail. C'est à peu près cela?

M. Poloz : Oui.

La sénatrice Bellemare : Avez-vous examiné les aspects régionaux de cet indicateur? Y a-t-il des régions qui sont plutôt en manque réel? Dans les régions de l'Est, on sait que le taux de chômage varie de 12,1 pour Terre-Neuve à 8,9 pour la Nouvelle-Écosse — le Québec est à 7,8. Avez-vous analysé un peu la question? Est-ce qu'on ajoute 0,5 ou est-ce que c'est davantage dans ces régions-là?

M. Poloz : C'est une question intéressante. Ma collègue va vous répondre.

Ms. Wilkins: Perhaps I can start by explaining why there is a difference with the blue line, our indicator, which has more information than the unemployment rate. There are eight different things in this indicator, but I can highlight three of them.

First, there is the issue of part-time work. What we are seeing is an increase in part-time employment, and a major part of that, even more than before, is linked to an involuntary situation. A measure shows that 28 per cent of people who work part time would rather not be working part time.

The other thing is that the average unemployment period is still rather long. On average, people are unemployed for 22 weeks, which is a really long time. The participation rate, the labour market participation has also gone down.

Senator Bellemare: Do you look at the participation rate as well?

Ms. Wilkins: Yes. The interesting part is that the unemployment rate has been at 7 per cent for a while and, this year, it would have gone up if the participation rate had not gone down. Clearly, we would expect the participation rate to go down, because the demographics are changing. However, we estimate that it has probably dropped twice as much as we would expect with the demographics. So there is more to it than that.

When we put all that together, we see that the current unemployment rate or our labour market indicator shows that the capacity is greater than we can see with the unemployment rate. We have not calculated this indicator for each region, but we know, and this is probably very intuitive, that when we look at the employment growth over a year, it was higher in Alberta than anywhere else. It is very likely that, if we look at the other indicators, we can see that the gap between the two measures is wider—or we would expect it to be wider.

Senator Bellemare: You still did the exercise by measuring the various aspects, such as the decline in the participation rate; the difference between the blue line and the red line is the result of all those aspects, and you must have quantified it somewhere.

Ms. Wilkins: There is an article you can read if you are interested; it is on the bank's site, in the spring issue of the Bank of Canada magazine. That article explains the methodology.

Senator Bellemare: Perfect.

Senator Massicotte: As we know, the interest rates are really too low to encourage economic growth. In addition, as we very well know, and we talk about it quite often, having very low interest rates has all sorts of negative consequences on the economy, including on the value of homes and consumer debt. I am sure there are many reasons and motives for perhaps increasing the interest rate as soon as possible.

Mme Wilkins : Je peux peut-être commencer par expliquer la raison pour laquelle il y a une différence avec la ligne bleue, qui est notre indicateur, qui comprend plus d'information que le taux de chômage. Il y a huit choses différentes dans cet indicateur, mais il y en a trois que je peux souligner.

La première est la question du travail à temps partiel. Ce que l'on voit, c'est qu'il y avait une augmentation de l'emploi à temps partiel, et une grande partie de cela, plus encore qu'auparavant, est lié à une situation involontaire. Une mesure montre que 28 p. 100 des gens qui travaillent à temps partiel préféreraient ne pas être à temps partiel.

L'autre chose, c'est que la durée moyenne du chômage est tout de même assez élevée. En moyenne, les gens sont au chômage pendant 22 semaines, ce qui est énorme. Le taux d'activité, la participation au marché du travail a baissé aussi.

La sénatrice Bellemare : Vous regardez le taux d'activité également?

Mme Wilkins : Oui. Ce qui est intéressant, c'est que le taux de chômage est de 7 p. 100 depuis un bon moment et, cette année, il aurait augmenté si le taux d'activité n'avait pas baissé. Évidemment, on s'attendrait à ce que le taux de participation baisse, parce qu'il y a un changement démographique en cours. Mais on estime que, probablement, cela a chuté de deux fois ce à quoi on se serait attendu avec la partie démographique. Donc, il y a plus que cela.

Or, quand on met tout cela ensemble, on voit que le taux de chômage actuel ou notre indicateur de marché de travail montre qu'il y a plus de capacité qu'on ne peut le voir avec le taux de chômage. On n'a pas calculé cet indice par région, mais on sait que, et c'est probablement très intuitif, quand on regarde la croissance de l'emploi, depuis un an, il y en a davantage en Alberta qu'ailleurs. Il est fort possible que, si on regardait les autres indicateurs, on voie que l'écart des deux mesures est plus grand — ou on s'attendrait à ce qu'il soit plus grand.

La sénatrice Bellemare : Vous avez tout de même fait l'exercice en mesurant les différents aspects, comme la baisse du taux d'activité; la différence entre la ligne bleue et la ligne rouge, c'est en tenant compte de tous ces aspects, et vous avez quantifié cela quelque part.

Mme Wilkins : Il y a un article que vous pouvez lire si vous êtes intéressée; il se trouve sur le site de la banque, c'est dans la revue de la Banque du Canada du printemps. C'est un article qui explique la méthodologie.

La sénatrice Bellemare : Parfait.

Le sénateur Massicotte : Comme on le sait, effectivement, les taux d'intérêt sont très bas pour inciter la croissance économique. Mais aussi, comme on le sait clairement, et on en parle assez souvent, le fait qu'on ait des taux d'intérêt très bas entraîne toutes sortes de conséquences perverses sur l'économie, y compris sur la valeur des maisons et sur l'endettement des consommateurs. Il y a beaucoup de raisons, j'en suis certain, et de motivations pour augmenter peut-être le taux d'intérêt aussitôt que possible.

However, does that mean that we will increase the interest rate earlier than planned, to be able to counteract the negative consequences that are still there and that will eventually create problems for us?

Mr. Poloz: That is actually the key issue in our report. The situation is clearly very difficult. It is an unprecedented situation in our history. When strong headwinds are pushing us, we must have a much stronger stimulus than usual to overcome those winds. At the same time, that also causes all these other problems and financial risks. It is not low for long, but lower for longer.

That is why we have a policy like that to stimulate the economy. Usually, we do not do that for a very long time. We do it for a year or two, not for five years. Eventually, by stimulating the economy, we start creating risks and these risks tend to increase. The government has implemented four macro-prudential changes to mitigate those risks. However, the risks are still there and that is the price for our policy. Our policy is a target for the inflation rate, which is key. The other things are secondary and they are not welcome in the slightest. We must study them carefully. Basically, our task is to influence the production gap and keep the inflation rate stable at 2 per cent. That is why we have this policy.

[English]

The Chair: Thank you. Governor and Senior Deputy Governor, on behalf of all members of the committee, we express our great appreciation for your appearance today. It is always a pleasure. We look forward to seeing you again in the spring. Thank you.

This meeting is concluded.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, October 30, 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.

[English]

The Chair: Good morning. Today our committee is holding its fifth meeting on Bill S-202, An Act to amend the Payment Card Networks Act (credit card acceptance fees), a bill introduced by our esteemed colleague Senator Ringuette.

Honourable senators will recall that the committee began by hearing from Senator Ringuette, the Department of Finance, the Financial Consumer Agency of Canada and the Competition

Cependant, est-ce que cela veut dire que l'on augmentera le taux d'intérêt plus tôt que prévu, pour arriver à contrer ces conséquences perverses qui, tout de même, demeurent, et vont éventuellement nous causer des difficultés?

M. Poloz : C'est la question clé de notre rapport, en effet. Il est évident que la situation est très difficile. C'est une situation unique dans notre histoire. Quand on a des vents contraires qui nous poussent, il faut avoir un stimulus beaucoup plus grand que d'habitude pour combattre ces vents. En même temps, cela cause tous ces autres problèmes, ces risques financiers. Ce n'est pas *low for long*, mais c'est *lower for longer*.

C'est pourquoi nous avons une telle politique pour stimuler l'économie. Habituellement, on ne le fait pas pendant une très longue période. On le fait pendant un an ou deux, mais pas pour cinq ans. Éventuellement, en stimulant l'économie, on commence à créer des risques et ces risques ont tendance à augmenter. C'est pourquoi le gouvernement a mis en place quatre changements macro-prudentiels pour mitiger ces risques. Toutefois, les risques sont encore là, et c'est le prix de notre politique. Notre politique est une cible pour le taux d'inflation, et cet élément est primaire. Les autres choses sont des effets secondaires, qui ne sont pas tout à fait bienvenus. Il faut les étudier attentivement. Dans le fond, c'est notre tâche d'influencer l'écart de production et de garder le taux d'inflation stable à 2 p. 100. C'est pourquoi notre politique existe.

[Traduction]

Le président : Merci. Le comité est grandement reconnaissant au gouverneur et à la première sous-gouverneure d'avoir été des nôtres aujourd'hui. C'est toujours un plaisir de vous recevoir. Nous serons heureux de vous revoir au printemps. Merci.

La séance est levée.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 30 octobre 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 étudier le projet de loi.

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

[Traduction]

Le président : Bonjour. Le comité tient aujourd'hui sa cinquième séance consacrée au projet de loi S-202, Loi modifiant la Loi sur les réseaux de cartes de paiement (frais d'acceptation d'une carte de crédit), mesure qui a été présentée par notre estimée collègue, la sénatrice Ringuette.

Les honorables sénateurs se rappelleront que le comité a d'abord entendu le témoignage de la sénatrice Ringuette et de représentants du ministère des Finances, de l'Agence de la

Bureau of Canada. At the second meeting, we heard from a number of users and subsequently from the two payment card networks designated in the legislation — Visa and MasterCard. We have also heard from witnesses representing merchants and consumers.

This morning's meeting, colleagues, is divided into two sessions. On our first panel we have, from the Canadian Bankers Association, Mr. Darren Hannah. Welcome back; it is always a pleasure. Mr. Hannah is Acting Vice President, Policy and Operations, and he directs the CBA's policy development on banking issues related to retail payments, payment cards, interbank payments and emerging payment issues.

From AIMIA, we have Mr. Vincent R. Timpano, President and Chief Executive Officer, Canada, and Executive Vice President; and Mr. John Bragg, Vice President, Global Government and Regulatory Affairs. AIMIA is a global leader in loyalty management products. With headquarters in Montreal, the company operates programs in over 20 countries. Previously, Mr. Timpano served as president and CEO of Aeroplan.

I will now turn the floor over to Mr. Hannah to be followed by Mr. Timpano for their opening remarks.

Darren Hannah, Acting Vice President, Policy and Operations, Canadian Bankers Association: Good morning. It is my pleasure to be here today to participate in the committee's discussion on Bill S-202, which proposes amendments to the Payment Card Networks Act.

The CBA represents 60 banks, including domestic chartered banks, foreign bank subsidiaries and foreign bank branches operating in Canada. We are very proud that Canada's banks have been rated the soundest in the world for the last seven years by the World Economic Forum. Sound, strong banks help families buy a home and save for their retirement and help small businesses grow and thrive.

Banks contribute to the economy in many other ways. For example, banks employ 280,000 Canadians across Canada. Banks provide financing to about 1.6 million small businesses. Canada's six largest banks paid about \$8 billion in taxes to all levels of government in 2013. And Canada's profitable banks provided \$13.5 billion in dividend income to millions of Canadians in 2013 through their pension plans, RRSPs and direct share ownership. In short, banks help drive the economy, providing economic benefits to all Canadians today and into the future.

consommation en matière financière du Canada et du Bureau de la concurrence du Canada. À la deuxième séance, il a recueilli le témoignage d'un certain nombre d'utilisateurs et ensuite celui des deux réseaux de cartes de paiement désignés dans la loi, Visa et MasterCard. Il a enfin entendu le point de vue de témoins représentant des commerçants et des consommateurs.

La séance de ce matin, chers collègues, se divise en deux parties. Dans le premier groupe, nous accueillons M. Darren Hannah, de l'Association des banquiers canadiens. Bienvenue une nouvelle fois. C'est toujours un plaisir de vous accueillir. M. Hannah est vice-président par intérim à la politique et aux opérations, et il dirige l'élaboration de la politique de l'ABC relative aux questions bancaires qui concernent les paiements au détail, les cartes de paiement, les paiements interbancaires et les enjeux émergents relatifs aux paiements.

D'AIMIA, nous recevons M. Vincent R. Timpano, président et chef de la direction, Canada, et vice-président général, ainsi que M. John Bragg, vice-président aux affaires gouvernementales et réglementaires. AIMIA est un chef de file mondial dans le domaine des produits de gestion de la fidélisation. La société, dont le siège social se trouve à Montréal, applique des programmes dans plus d'une vingtaine de pays. M. Timpano a déjà été président et chef de la direction chez Aeroplan.

Je cède maintenant la parole à M. Hannah, qui sera suivi de M. Timpano. Ils feront leurs déclarations liminaires.

Darren Hannah, vice-président par intérim, Politique et opérations, Association des banquiers canadiens : Bonjour. C'est un plaisir d'être parmi vous ce matin pour participer à l'étude que le comité est en train de réaliser sur le projet de loi S-202, qui propose de modifier la Loi sur les réseaux de cartes de paiement.

L'ABC représente 60 banques, soit des banques canadiennes ainsi que des filiales et des succursales de banques étrangères exerçant des activités au Canada. Nous sommes très fiers du classement des banques canadiennes comme les plus solides au monde pendant sept années de suite, selon le Forum économique mondial. Des banques solides et vigoureuses aident les familles à acheter une maison et à épargner pour la retraite, et les petites entreprises à croître et prospérer.

Les banques contribuent à la bonne santé économique du pays de diverses façons. Par exemple, elles emploient 280 000 personnes à l'échelle du Canada. Elles accordent du crédit à près de 1,6 million de PME. En 2013, les six plus grandes banques au Canada ont payé près de 8 milliards de dollars en impôts à tous les ordres de gouvernement. En 2013 également, les banques ont versé 13,5 milliards de dollars en revenu de dividendes à des millions de Canadiens, à travers les régimes de retraite, les REER et les actions. Bref, les banques stimulent l'économie, offrant à tous les Canadiens des avantages immédiats et futurs.

Canadians trust and value their banks. From our public opinion research, we know that 81 per cent of Canadians have a favourable impression of banks in Canada, and 90 per cent have a favourable impression of the bank they do their business with.

With this backdrop of how our banks are vital to the growth of the Canadian economy, I would now like to take a few minutes to outline the banking industry's perspective on the current payments market in Canada.

Canada has a highly developed payments system that has long offered customers and businesses the benefit of a variety of different competitively priced payment products. While we are focused on credit cards today, we should remember that they're not the only type of payment that consumers and retailers can choose from. They compete with cash, cheques, debit cards and mobile payments, as well as unregulated electronic payments services like PayPal. Retailers can choose which payment methods they wish to accept, and consumers can choose the form of payment that best suits their needs.

Canadians are embracing innovation in payments. Our research shows that consumers value contactless payments such as tap and go, and they value being able to use their smartphone or mobile device to pay for purchases. Credit cards are one part of that broader payments system, offering a safe, convenient and widely accepted form of payment that is used by millions of Canadians every day.

The current credit card system provides value for consumers and retailers in a number of ways. Both retailers and consumers benefit from fast, convenient and secure transactions which reduce lines at checkout. If every payment transaction took an extra 30 seconds, it would use up an additional 27 million hours of retailers' staff time every year. Retailers don't need to hold as much cash on hand, reducing cash handling costs, making it safer for them and their employees and certainly making it more efficient at the end of the day. Credit cards provide retailers with guaranteed payment, without worrying about customers' credit worthiness, insufficient funds or outstanding receivables. Credit card holders are advanced funds on an interest-free basis of up to 51 days from the purchased payment. Many Canadians take advantage of the rewards and benefits from credit cards such as travel points, car insurance, damage and loss insurance and extended warranty programs.

What is often not very well understood is the credit card transaction process. You will see from the illustration we provided to you that credit card issuers — banks and other

Les Canadiens ont confiance dans leurs banques et les apprécient. Notre plus récent sondage d'opinion montre que 81 p. 100 des Canadiens ont une impression favorable des banques au Canada et que 90 p. 100 ont une impression favorable de la banque avec laquelle ils traitent.

Ayant montré l'importance des banques pour la croissance économique du pays, je prendrai quelques minutes afin de présenter le point de vue du secteur bancaire au sujet du marché actuel des paiements au Canada.

Le Canada dispose d'un système de paiement très évolué, qui, depuis longtemps, offre aux consommateurs et aux entreprises une variété de produits de paiement à prix concurrentiels. Certes, les cartes de crédit sont au centre de nos discussions d'aujourd'hui, mais nous devons garder à l'esprit qu'il ne s'agit pas du seul type de paiement auquel les consommateurs et les détaillants peuvent recourir. En effet, l'argent comptant, les chèques, les cartes de débit, les paiements mobiles, de même que les modes de paiement non réglementés, tel PayPal, sont d'autres outils de paiement. Les détaillants peuvent choisir les méthodes de paiement qu'ils acceptent, et les consommateurs, les méthodes qui conviennent le mieux à leurs besoins.

Et les Canadiens adoptent volontiers les innovations en matière de paiement. Nos études montrent que les consommateurs apprécient les paiements sans contact et aiment l'idée de pouvoir utiliser leur téléphone intelligent, ou leur appareil mobile, pour payer les achats. Les cartes de crédit représentent une composante du large système de paiement. Elles sont sécuritaires, pratiques et utilisées tous les jours par des millions de Canadiens.

Le système actuel de paiement par cartes de crédit offre aux consommateurs et aux détaillants une grande valeur et ce, de nombreuses façons. Aussi bien les détaillants que les consommateurs bénéficient de transactions rapides, pratiques et sécurisées, qui permettent une réduction des files d'attente aux caisses. Si chaque transaction à un point de vente durait 30 secondes de plus, il en coûterait aux commerçants 27 millions d'heures de travail supplémentaires par année. Les détaillants n'ont pas besoin d'autant d'argent liquide sur place. Ainsi, les coûts de manipulation de l'argent liquide seront réduits, l'environnement sera plus sécuritaire pour eux et leurs employés, et le traitement de la caisse en fin de journée sera plus efficace. Les cartes de crédit permettent aux détaillants de recevoir un paiement garanti, sans devoir se soucier de la solvabilité du client, de l'insuffisance de fonds ou des retards de versement. Le détenteur de la carte reçoit un crédit sans intérêt pour une période pouvant aller jusqu'à 51 jours après la date de l'achat. De nombreux Canadiens profitent des récompenses et des avantages liés à leur carte de crédit, comme les points de voyage, l'assurance auto, l'assurance multirisque et les programmes de garantie prolongée.

Le processus de traitement des paiements sur carte de crédit n'est souvent pas bien compris. Comme vous le voyez dans l'illustration fournie, les émetteurs de cartes de crédit, soit

financial institutions like credit unions — are one player, but there are other players in the transaction, and they all share in the costs and benefits associated with the card system.

As credit card issuers, banks' primary relationship is with their customer. Millions of Canadians have chosen to use a credit card as a convenient payment tool that offers the benefits I have mentioned and many others. Banks work hard to offer the best products and services to their customers, and customers expect this from their financial institution.

In this ongoing discussion about the proposed changes to the credit card market, it is important to remember the best interests of all stakeholders, including the millions of Canadian credit card holders. We are not supportive of Bill S-202. Aside from the numerous concerns about specific provisions and terminology in this proposed legislation, more generally, there are always unintended consequences associated with regulation when regulations are imposed on highly competitive and well-functioning markets.

These unintended consequences can have negative impacts for consumers. For example, the Reserve Bank of Australia regulated credit card interchange rates and permitted merchants to apply surcharges to customers paying with credit cards. While merchants received the benefit of reduced interchange fees, these savings have not been passed on to consumers in the form of lower prices by retailers. Where governments have intervened in the credit card market, it has resulted in higher costs and reduced benefits for consumers.

As I said at the outset, Canada's banking system is the soundest and strongest in the world. Part of that strength is the tremendous choice and competition benefiting all Canadians. We encourage the committee to carefully consider the interests of millions of Canadian credit card holders as you review the provisions of Bill S-202.

Thank you for inviting us here today. I will be pleased to answer your questions.

Vincent R. Timpano, President and Chief Executive Officer, Canada, and Executive Vice President, AIMIA: I wish to thank the chair and other members of the committee for the opportunity to speak today. This is my first appearance before Parliament, and I am glad to be here speaking with you — all the more so after the events of last week.

This is an extremely important matter for our company and for the 5 million Canadians who are members of the Aeroplan program. I hope that our participation today will help inform the

les banques et autres institutions financières telles que les coopératives de crédit, ne sont qu'un acteur du système. D'autres acteurs complètent le processus de transaction dans le système des cartes de crédit et en partagent les coûts et les bénéfices.

En tant que sociétés émettrices de cartes de crédit, la relation principale des banques est avec leurs clients, soit les millions de Canadiens qui choisissent d'utiliser les cartes de crédit comme moyen de paiement pratique, qui offre tous les avantages que j'ai cités et bien d'autres. Les banques s'efforcent d'offrir les meilleurs produits et services à leurs clients. Et c'est bien sur cela que comptent les clients des institutions financières.

Dans la discussion qui a cours au sujet des changements proposés au marché des cartes de crédit, il est important de se rappeler les intérêts de toutes les parties, y compris les millions de Canadiens détenteurs de cartes de crédit. Nous n'appuyons pas le projet de loi S-202. Outre nos préoccupations au sujet de dispositions spécifiques et de la terminologie dans ce texte, la préoccupation globale est qu'il y aura toujours des conséquences non voulues lorsqu'une réglementation est imposée sur des marchés hautement concurrentiels qui fonctionnent bien.

Ces conséquences non voulues peuvent avoir un effet négatif sur les consommateurs. Prenons l'exemple de l'Australie. En 2003, la Réserve fédérale de l'Australie a réglementé les taux d'interchange sur les cartes et a permis ainsi aux commerçants d'imposer des frais supplémentaires aux clients qui paient avec une carte de crédit. Les commerçants ont vu leur commission interbancaire diminuer, mais ils n'ont pas passé ces économies à leurs clients sous forme de prix moins élevés. Là où les gouvernements sont intervenus sur le marché des cartes de crédit, les consommateurs ont vu leurs coûts augmenter et leurs avantages baisser.

Comme je l'ai souligné au début, le système bancaire canadien est le plus solide au monde. Cette force vient en partie de la multitude de choix et de la grande compétition qui profitent à tous les Canadiens. Nous encourageons le comité, dans son examen des dispositions du projet de loi S-202, à tenir bien compte de l'intérêt des millions de détenteurs de cartes de crédit au Canada.

Merci de nous avoir conviés aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Vincent R. Timpano, président et chef de la direction, Canada et vice-président général, AIMIA : Je tiens à remercier le président et les autres membres du comité de nous avoir offert la possibilité de nous exprimer aujourd'hui. C'est la première fois que je comparais devant des instances parlementaires. Je suis heureux de pouvoir m'entretenir avec vous — et encore plus après ce qui s'est passé la semaine dernière.

La question abordée aujourd'hui est extrêmement importante pour notre entreprise et les cinq millions de Canadiens qui sont membres du programme Aéroplan. Je souhaite que notre

committee's deliberations on public Senate Bill S-202, in particular regarding how the changes proposed would hurt consumers and Canada's loyalty industry.

Many of you know the Aeroplan brand and are long-time members. What you may not know is that our company, AIMIA, owns and operates Aeroplan as well as a number of other loyalty programs in 20 countries around the world.

With headquarters in Montreal, AIMIA is a Canadian-based, publicly traded company that is considered by many to be the global leader in loyalty management. We have over 1,800 employees in Canada and over 4,300 employees worldwide.

Even with this growing international footprint, Aeroplan remains the flagship program that anchors the AIMIA business. Last year, Aeroplan issued approximately 2.3 million rewards to members, including more than 1.6 million flights on Air Canada and Star Alliance carriers, in addition to thousands of other non-air rewards.

Aeroplan has a long, successful partnership with Canada's financial sector. In 1992, we introduced the CIBC Visa Aerogold credit card, a non-premium rewards credit card that remains available today to millions of Canadian. Over the last two decades, our involvement in payments has broadened to include American Express and, more recently, TD Canada Trust. These relationships have helped grow and improve the Aeroplan program. For example, the new TD partnership enabled AIMIA to invest in substantially enhancing value for our Aeroplan members.

We have reviewed Bill S-202 to understand its impact on Aeroplan and our members. We know that credit card acceptance costs for merchants are a major focus area for policy-makers. I'm not here to dispute or challenge their statements. Rather, I was hoping to use my time to talk about the consequences of Bill S-202 for Canadian consumers and the loyalty industry.

Consumer impact has tended to be considered as an afterthought, thus far. This is unfortunate because the experience elsewhere tells us that consumers will be the ones most hurt by dramatic cuts in interchange.

In Australia and the U.S., this has taken the form of reduced rewards, higher annual fees, reduced availability of credit cards and elimination of consumer-friendly products such as no-fee bank accounts. Additionally, the evidence suggests that whatever

participation d'aujourd'hui contribue à éclairer les délibérations du comité sur le projet de loi d'intérêt public S-202 du Sénat, plus particulièrement en ce qui concerne les conséquences nuisibles des changements proposés pour les consommateurs et le secteur de la fidélisation au Canada.

Beaucoup d'entre vous connaissent la marque Aéroplan et sont membres de longue date. Ce que vous ne savez pas nécessairement, c'est que notre société, AIMIA, possède et exploite Aéroplan, ainsi qu'un certain nombre d'autres programmes de fidélisation dans 20 pays du monde entier.

AIMIA, dont le siège social se trouve à Montréal, est une société cotée en bourse basée au Canada qui est considérée par beaucoup comme le chef de file mondial de la gestion de la fidélisation. Elle compte plus de 1 800 employés au Canada et plus de 4 300 dans le monde entier.

Même si AIMIA a un rayonnement international croissant, Aéroplan reste son programme phare qui sert d'ancrage à ses affaires. L'an dernier, Aéroplan a remis environ 2,3 millions de primes aux membres, dont plus de 1,6 million de primes aériennes avec Air Canada et les transporteurs Star Alliance, en plus des milliers de récompenses qui ne sont pas des services de transport aérien.

Aéroplan a un long et fructueux partenariat avec le secteur financier au Canada. En 1992, nous avons introduit la carte de crédit Aéro Or CIBC Visa, une carte de crédit avec récompenses régulière qui reste disponible aujourd'hui pour des millions de Canadiens. Au cours des deux dernières décennies, notre participation dans le secteur des paiements s'est étendue à American Express et, plus récemment, à TD Canada Trust. Ces relations ont contribué à faire croître et à améliorer le programme Aéroplan. Par exemple, le nouveau partenariat de TD a permis à AIMIA d'améliorer substantiellement le programme Aéroplan au bénéfice des membres.

Nous avons examiné le projet de loi S-202 pour en comprendre l'impact sur Aéroplan et ses membres. Nous savons que le coût d'acceptation des cartes de crédit pour les commerçants est une préoccupation majeure pour les décideurs politiques. Je ne suis pas ici pour contester ou remettre en question leurs déclarations. Je souhaite plutôt parler des conséquences du projet de loi S-202 pour les consommateurs canadiens et pour le secteur de la fidélisation.

Jusqu'à maintenant, on a eu tendance à considérer les répercussions sur les consommateurs comme un élément secondaire, qui vient après coup. Voilà qui est regrettable, car l'expérience, ailleurs, nous enseigne que ce sont eux qui seront les plus touchés par des coupes radicales dans les commissions interbancaires.

En Australie et aux États-Unis, ces coupes se sont traduites par une diminution des récompenses, des frais bancaires annuels plus élevés, une disponibilité réduite des cartes de crédit et l'élimination de produits intéressants pour les consommateurs

consumers theoretically save from lower merchant prices is outweighed by increased bank costs.

In the Canadian context, Bill S-202 would have a profound and negative impact on consumers, particularly the 14 million Canadians who participate in credit card affiliated loyalty programs.

The extreme reduction in interchange levels contemplated by the bill would force our company to fundamentally reconfigure the value to our members. The proposed limits on interchange would require us to significantly reduce benefits to all members, not just cardholders. The potential impact on our membership would have a profound implication for the Aeroplan program millions of Canadians know and value.

In essence, the value of the miles or points that our members have saved and have come to rely on would be diluted dramatically. Knowing our members as I do, I can assure this committee that these 5 million Canadians would make themselves heard.

For our company, this is clearly a business issue. Over the course of recent weeks, AIMIA has seen its market capitalization reduced by over 20 per cent, or close to \$700 million, in large part due to the speculation about government intervention to reduce interchange rates. This underscores the impact the regulation would have on us and, by extension, on Aeroplan members.

It is important to understand who our members are and the value they derive from loyalty rewards. Aeroplan today reaches far beyond affluent frequent fliers. For millions of Canadian families, loyalty rewards are part of the economics of their household and part of their everyday life. Our research shows that 73 per cent of loyalty cardholders have redeemed a reward within the past five years, with one-third using points to save money on everyday items such as groceries and gas.

Our company is acutely aware of the concerns raised by merchants before this committee. We understand the need to address these, but it should not be done at the expense of consumers and, by extension, the loyalty industry. Based on what we know, the option before this committee would leave consumers paying the price. Whether intended or unintended, this is what will follow if Bill S-202 becomes law.

Thank you again for inviting me here today. I look forward to answering your questions.

The Chair: We have a lengthy list of questioners.

tels que les comptes bancaires sans frais. En plus, les faits montrent que, peu importe ce qu'ils économisent en théorie sur les prix dans le commerce, les consommateurs perdent davantage par ailleurs, parce que les frais bancaires augmentent.

Dans le contexte canadien, le projet de loi S-202 aurait un profond impact négatif sur les consommateurs, en particulier sur les 14 millions de Canadiens qui participent à des programmes de fidélisation rattachés à des cartes de crédit.

Les réductions importantes envisagées dans le projet de loi forceraient notre entreprise à reconfigurer fondamentalement ce qu'elle propose à ses clients. Les limites proposées sur les commissions interbancaires l'obligeraient à réduire considérablement les avantages pour tous les membres, et pas seulement pour les détenteurs de carte. L'impact possible sur le nombre d'adhérents aurait des répercussions profondes sur le programme Aéroplan pour les millions de Canadiens qui y attachent une grande valeur.

Essentiellement, la valeur des milles ou des points que nos membres ont accumulés et sur lesquels ils comptent serait diluée de façon radicale. Je connais nos membres, et je peux garantir au comité que ces cinq millions de Canadiens diraient leur façon de penser.

Pour notre société, il s'agit clairement d'une question d'ordre commercial. Ces dernières semaines, AIMIA a vu sa capitalisation boursière perdre 20 p. 100, soit près de 700 millions de dollars, en grande partie à cause des spéculations au sujet d'une intervention gouvernementale visant à réduire les commissions interbancaires. Voilà qui fait ressortir la gravité des conséquences de la réglementation pour nous et, par ricochet, pour ceux qui participent à Aéroplan.

Il importe de comprendre qui sont nos membres et la valeur que leur apportent les récompenses de fidélisation. Aujourd'hui, Aéroplan n'intéresse pas que les riches qui voyagent beaucoup, loin de là. Pour des millions de familles canadiennes, les récompenses de fidélisation sont un élément qui compte dans leur situation économique et dans leur quotidien. D'après nos recherches, 73 p. 100 des détenteurs de cartes de fidélisation ont touché une récompense au cours des cinq dernières années, et le tiers d'entre eux utilisent des points pour économiser de l'argent sur des articles courants comme les produits alimentaires et l'essence.

Notre entreprise est très consciente des préoccupations que les commerçants ont fait valoir au comité. Elle comprend qu'il faut y donner suite, mais il ne faut pas le faire au détriment des consommateurs et, par ricochet, au secteur de la fidélisation. D'après ce que nous savons, la proposition à l'étude au comité s'appliquerait au détriment des consommateurs. Que cela soit voulu ou non, telle sera la conséquence si le projet de loi S-202 est adopté et entre en vigueur.

Merci encore de m'avoir invité. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président : Nous avons une longue liste de sénateurs qui ont des questions à poser.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I would like to come back to the basic question: what is the purpose of a credit card? In my opinion, the simple definition is the payment for a good or service without having to use paper money, and the bill is paid at the end of the month. The purpose is to make transactions easier and to help us avoid having to go to the bank regularly. So there is a goal, a service that banks provide through credit cards. However, I do not need points to get car insurance, medical insurance, travel insurance, a camera, a vacuum cleaner or other items. When I want something, I simply go and buy it. My question is for the two witnesses. I would like to know how this much-talked-about cost is shared. The bank takes a certain amount, Visa or MasterCard and Moneris take a certain amount, and Aeroplan and Air Miles take a certain amount as well. What percentage is charged to customers when they use their credit card? What percentage does the bank receive? How much do Visa, Moneris and Aeroplan get?

[English]

Mr. Timpano: I apologize; I missed a portion of your opening statement with my device. On the basis of the share of value that Aeroplan derives from interchange, the answer is that Aeroplan does not participate in the interchange process directly. We do not recover revenues through interchange.

The question is best served for Darren.

Senator Hervieux-Payette: Don't tell me that you send me gifts and nobody is paying for it. If I get a camera, if insurance for my trip or my car, all of this is coming from the owning the card. Who is paying for that, and who is being paid for that? Do you provide these services to the bank?

Mr. Timpano: We provide services for the bank, but we do not participate in the interchange process. The bank pays us for certain services, and it allows us to fund our Aeroplan program. As a result, anything that impacts the bank's revenue, of which interchange could be a piece, could impact our business as a result.

It is important to state that Aeroplan does not participate in the interchange rate in the process.

Senator Hervieux-Payette: You are part of the component of the percentage that —

Mr. Timpano: We provide a service to the bank through the program, which they pay for.

Senator Hervieux-Payette: The bank can answer to me.

Mr. Timpano: Sure.

[Français]

La sénatrice Hervieux-Payette : J'aimerais revenir à la question fondamentale, à savoir quel est le but d'une carte de crédit? À mon avis, la définition simple est le paiement d'un bien ou d'un service sans avoir à utiliser de la monnaie papier, dont on paie la facture à la fin du mois. C'est une question de faciliter les transactions et, également, de ne pas être obligé de passer à la banque régulièrement. Donc, il y a un objectif, un service qui est donné par la banque avec une carte de crédit. Par contre, l'assurance automobile, l'assurance médicale, l'assurance voyage, notre caméra, notre balayeuse et autres objets, je peux me les procurer sans avoir besoin de points. Quand je veux avoir un objet, j'ai tout simplement à aller l'acheter. Ma question s'adresse aux deux témoins : j'aimerais savoir comment se départage le fameux coût. La banque prend un certain montant, Visa ou MasterCard et Moneris prennent un certain montant, ainsi que tout le groupe Aéroplan, Air Miles, et cetera, qui prennent un certain montant. Quel est le pourcentage du pourcentage chargé au client lorsqu'il utilise sa carte de crédit? Que reçoit la banque sur le pourcentage? Combien reçoivent Visa, Moneris et Aéroplan?

[Traduction]

M. Timpano : Excusez-moi. Avec mon écouteur, j'ai raté une partie de votre entrée en matière. À propos de la part de la commission interbancaire qui revient à Aéroplan, je dois dire que ce programme ne participe pas directement au processus d'interchange. Nous ne retirons aucune recette de l'interchange.

Darren serait mieux placé que moi pour répondre à la question.

La sénatrice Hervieux-Payette : Ne me dites pas que vous me faites des cadeaux et que personne ne les paie. Si je reçois un appareil photo, une assurance pour un voyage ou ma voiture, tout cela tient au fait que je possède la carte. Qui paie? Qui reçoit un paiement? Offrez-vous ces services à la banque?

M. Timpano : Nous assurons des services à la banque, mais nous ne participons pas au processus d'interchange. La banque nous rémunère pour certains services, et cela nous permet de financer le programme Aéroplan. Par conséquent, tout ce qui a un effet sur les revenus de la banque — dont une partie peut provenir de l'interchange — peut avoir indirectement une incidence sur notre activité.

Il importe d'affirmer qu'Aéroplan n'a aucune part aux commissions interbancaires.

La sénatrice Hervieux-Payette : Vous faites partie de cet élément du pourcentage qui...

M. Timpano : Nous assurons un service à la banque grâce au programme, et elle paie ce service.

La sénatrice Hervieux-Payette : La banque pourra me répondre.

M. Timpano : Bien sûr.

Mr. Hannah: I'm glad you asked the question and framed it that way. What you framed out is an important point, which is that a number of parties are involved and they all benefit so they all pay. The bank has its own costs to deal with and derives a benefit.

It has to pay costs, manage the account, print the cards, forward the credit, deal with the losses, and it also has to pay the networks for their service. The networks benefit and they pay as well. They have their own costs associated with sending transactions for approval and authorization. The merchants have their costs and they benefit. They get the benefits associated with the card, they're able to sell products and they pay a cost to the acquirer for accepting cards. To your specific question of how that breaks down, it depends on the individual contracts and the individual cards people have.

Each merchant will have a contract with a merchant acquirer. Each cardholder will look at the choice of cards and decide to pick a card that may have an annual fee or it may not. It may have an interest rate. Each individual issuer will issue a different card. Maybe it's a card with a rewards program, and maybe it is not. Maybe it has a higher or lower interest rate.

Frankly, there is no one breakdown. It depends upon how the different players, who all benefit and participate, interact with one another.

All of them benefit and all of them pay. That's an important point.

Senator Hervieux-Payette: Countries that have reduced the interchange rate, first of all, need to have the network, the machine to operate at each restaurant or any stores we deal with because they need to have their own system.

Do they lose the insurance? Do they lose the possibility of travel? Do they lose the possibility to get a camera? There is a cost to that. Maybe you pay AIMIA for these gifts, but I want to know what will happen. What is happening in those countries where the interchange cost is reduced dramatically, not just a bit but in a very large way?

Mr. Hannah: Let me speak on Australia for a moment because it is a great example. In Australia, the government stepped in and decided they were going to cut interchange and introduce surcharging. What happened when they did that is merchants have seen their merchant service fee go down, but there has been no evidence anywhere that consumer prices have actually fallen.

As a consequence, consumers have not benefited from this. Merchants have been the only ones who received any benefit from what has happened in Australia. In addition, to complicate matters they chose to introduce surcharging. In that instance, the merchants took advantage. It got so bad that they were surcharging well above the cost of acceptance, and the government had to step in and rewrite the rules to try to deal with that.

M. Hannah : Je suis heureux que vous ayez posé la question et que vous l'ayez posée comme vous l'avez fait. Ce que vous avez dit est important : un certain nombre de parties sont en cause et, comme elles tirent toutes un avantage, elles paient toutes également.

Il faut payer les frais, gérer le compte, imprimer les cartes, transmettre le crédit, gérer les pertes et aussi payer les services des réseaux. Ceux-ci tirent des profits et paient également. Ils ont leurs propres frais associés à l'envoi des transactions pour approbation et autorisation. Les commerçants ont leurs frais à eux et leurs avantages. Ils obtiennent les avantages associés à la carte, ils peuvent vendre des produits et ils paient un certain montant à l'acquéreur pour l'acceptation des cartes. Quant à votre question précise sur la répartition, cela dépend des contrats et des cartes que les gens possèdent.

Chaque commerçant a un contrat avec un acquéreur. Chaque détenteur de carte a un choix entre différentes cartes, et il peut opter pour une carte qui comporte des frais annuels ou pas. Il peut y avoir un certain taux d'intérêt. Chaque émetteur propose une carte différente. Elle peut être associée à un programme de récompenses ou non. Le taux d'intérêt peut varier d'une carte à l'autre.

À dire vrai, il n'y a pas de formule unique de partage. Cela dépend de l'interaction entre les différents joueurs, qui tirent tous un profit et participent.

Toutes les parties tirent un avantage et paient. C'est là un point important.

La sénatrice Hervieux-Payette : Les pays qui ont réduit les commissions interbancaires doivent tout d'abord avoir le réseau, les machines à utiliser dans chaque restaurant ou magasin, puisqu'ils doivent avoir leur propre système.

Le détenteur perd-il l'assurance? La possibilité de voyager? Celle d'obtenir un appareil photo? Il y a là un certain coût. Peut-être paie-t-on AIMIA pour ces cadeaux, mais je voudrais savoir ce qui se passera. Que se passe-t-il dans les pays où les commissions interbancaires sont réduites radicalement, pas juste un peu, mais de façon très importante?

M. Hannah : Permettez-moi de dire un mot de l'Australie, car il s'agit d'un excellent exemple. Là-bas, le gouvernement est intervenu et il a décidé de réduire les commissions interbancaires et d'introduire des frais supplémentaires. Que s'est-il passé? Les commerçants ont vu leurs frais de service diminuer, mais rien ne montre que les prix à la consommation aient diminué.

Par conséquent, les consommateurs n'ont tiré aucun avantage de cette mesure. Les commerçants sont les seuls à avoir profité des mesures prises en Australie. De plus, pour compliquer encore la situation, les autorités ont décidé d'instaurer des frais supplémentaires. Dans ce cas, ce sont les commerçants qui ont tiré un avantage. La situation a dégénéré au point qu'ils imposaient des frais nettement supérieurs au coût d'acceptation, et le gouvernement a dû intervenir et modifier la réglementation pour régler le problème.

Senator Black: Thank you for being here. Those were extraordinarily well considered presentations. As you can know from reviewing the transcripts to date, we are hearing a wide range and divergent points of view on this.

Mr. Hannah what is the top line amount of money that the banks would earn from the acceptance fees? Are you able to share that with us?

Mr. Hannah: I don't have that information. I want to back up. There are two points. The acceptance fees are paid to the merchant acquirers — the payment processors — and not to the issuers. The payment processors are a diverse group of entities. There is one that's owned by a bank and one that's jointly owned by a bank, but there are others that are not. They are their own business. That's where the merchant fees would be paid.

I'm here representing the banks as issuers — on an issuer basis — because that's always been our perspective.

Senator Black: We have consistently heard in the evidence that an acceptance fee is paid.

Mr. Hannah: Right.

Senator Black: We'll call it \$100, to make it easy. We're told that the majority of that money flows to the chartered banks — the issuing banks. We are told that MasterCard, Visa and others earn a fee. But the majority of the money is going to the chartered banks. That's the evidence before this committee. Do you disagree with that?

Mr. Hannah: I think we are referring to the interchange fee. Is that correct?

Senator Black: Correct.

Mr. Hannah: It is certainly the case that there is a merchant acceptance fee among the merchants' costs. There are several, but among them is the interchange fee, which I admit is a significant one. That fee flows from the acquirer, then back to the issuer, whether it be a bank, a credit union, Desjardins or whoever. The reason that is done is to balance the costs and benefits in the system. I think Visa and MasterCard —

Senator Black: How much money goes to the bank? Can you give us an order of magnitude? Is it \$1 billion a year? Is it \$8 billion a year?

Mr. Hannah: I don't know. I don't have that information. I don't know how much the dollar value is.

Senator Black: Can you get that information for us?

Mr. Hannah: I don't have the information. I simply don't know how much flows—

Senator Black: You couldn't get that from your members?

Le sénateur Black : Merci d'être parmi nous. Ces exposés ont été préparés de façon exceptionnelle. Comme l'étude de la transcription des délibérations permet de le constater, nous recueillons à ce sujet des points de vue de toutes sortes et divergents.

Monsieur Hannah, quel est le montant maximum que les banques tirent des frais d'acceptation? Pouvez-vous nous le dire?

M. Hannah : Je ne possède pas ce renseignement. Je reviens en arrière. Il y a deux points à souligner. Les frais d'acceptation sont versés aux acquéreurs, à ceux qui traitent les paiements, et non aux émetteurs. Les acquéreurs sont un groupe d'entités très divers. Telle entité appartient à une banque, telle autre appartient conjointement à une banque, mais ce n'est pas le cas de la totalité de ces entités. Elles sont en soi des entreprises. C'est à elles que vont les frais imposés aux commerçants.

Je suis ici pour représenter les banques en leur qualité d'émetteurs de cartes, car tel a toujours été notre point de vue.

Le sénateur Black : On nous a toujours dit au cours des témoignages qu'il y avait des frais d'acceptation à payer.

M. Hannah : Exact.

Le sénateur Black : Pour simplifier, mettons que ce soit 100 \$. On nous dit que la majeure partie de cet argent est empochée par les banques à charte, celles qui émettent des cartes. On nous dit encore que MasterCard, Visa et d'autres reçoivent une rémunération. Mais la majeure partie de l'argent va aux banques à charte. C'est ce que disent les témoignages que le comité a recueillis. Êtes-vous en désaccord?

M. Hannah : Il doit s'agir des commissions interbancaires, n'est-ce pas?

Le sénateur Black : Exact.

M. Hannah : Il est certain que, parmi les coûts assumés par le commerçant, il y a des frais d'acceptation. Il y a plusieurs coûts, dont les commissions interbancaires, qui sont importantes, je l'avoue. La commission vient de l'acquéreur puis va à l'émetteur, qu'il s'agisse d'une banque, d'une coopérative de crédit ou de Desjardins, par exemple. La raison de tout cela? Il faut équilibrer les coûts et les avantages dans le système. Je crois que Visa et MasterCard...

Le sénateur Black : Combien d'argent va à la banque? Pourriez-vous nous donner un ordre de grandeur? Est-ce 1 milliard, est-ce 8 milliards de dollars par année?

M. Hannah : Je l'ignore. Je ne possède pas ce renseignement. Je ne sais pas à combien s'élève la valeur pécuniaire.

Le sénateur Black : Pouvez-vous nous procurer ce renseignement?

M. Hannah : Je n'ai pas cette information. Je ne sais tout simplement pas combien...

Le sénateur Black : Vous ne pourriez pas l'obtenir de vos membres?

Mr. Hannah: No, I don't have it. That's unfortunate, but I don't.

Senator Black: I'll finish up, and then I'm more than happy for my colleague to raise a question. I'm a lawyer so I'm just looking at the evidence that is before us.

Both of you have argued that higher costs will not benefit consumers, and if we were to reduce or recommend reducing the fees, then consumers would not benefit.

Specifically, you hang your hat on the fact that you do not believe that prices in a local grocery store would be reduced. We have continually heard evidence from retailers and business owners that while that may or may not be the case, what it would ensure is that they would renovate their stores, they would hire more people in the local community, they would support more local charities, that there would be more money in their purse to assist their operations.

To me that makes sense. Can you comment on this?

Mr. Hannah: I have not seen any evidence to back up the statements that they may be making. I have not seen any study coming out of Australia or any other jurisdiction that suggests that taking action to reduce interchange fees and merchant fees would result in any sort of benefit flowing either directly to consumers in the form of lower prices or in an indirect fashion in the form of an improved consumer experience.

Senator Black: This is the evidence we have heard. We haven't dreamt this. This is the evidence that we have heard here.

Mr. Hannah: Are these just statements they're providing saying that this is what they think will happen? Or have they been able to point to another jurisdiction where they can show that this is what happened and here is the effect? I have never seen that. Honestly, senator, I have never seen any third-party evidence that suggests that this is the case.

Senator Black: Thank you very much.

Senator Massicotte: To all three of you, thank you for being here. On this issue, I'm sure the research was well done and it shows there was no immediate direct link showing a benefit to the consumer. One could argue, and it would be my opinion, "So what?" If you have confidence in the market system and if you have confidence that there's adequate competition, eventually it will flow to whoever deserves that capital. It would be the adequate return on investment for the retailer or the consumer. That doesn't bother me.

I fully buy everything you have said on the benefit of credit cards. It is a very important payment system in our economy. It is very convenient with immense advantages. I have no difficulty

M. Hannah : Non, je n'ai pas ce renseignement. C'est regrettable, mais je ne l'ai pas.

Le sénateur Black : Je vais terminer et je serai ensuite très heureux que mon collègue pose une question. Je suis avocat. Je ne tiens compte que des faits qui nous sont présentés.

Vous avez soutenu tous les deux que des frais plus élevés ne seraient pas à l'avantage des consommateurs et que, si nous réduisions ou recommandions de réduire les frais, ce ne serait pas avantageux pour eux.

Plus précisément, vous faites reposer votre position sur le fait que, selon vous, les prix à l'épicerie du quartier ne diminueraient pas. Les détaillants et les propriétaires d'entreprises nous ont constamment dit que, indépendamment du fait que les prix baissent ou non, une diminution de leur frais leur permettrait de rénover leurs établissements, d'engager plus de monde dans la collectivité locale, d'appuyer un plus grand nombre d'organismes locaux de bienfaisance, et d'avoir plus d'argent pour faciliter leurs activités.

Cela me semble logique. Qu'en pensez-vous?

M. Hannah : Je n'ai rien vu qui étaye leurs affirmations. Je n'ai vu aucune étude provenant d'Australie ou d'ailleurs qui montre que des mesures visant à réduire la commission interbancaire ou les frais imposés aux commerçants peuvent apporter un avantage direct aux consommateurs, sous la forme de prix plus bas, ou un avantage indirect, comme une amélioration de l'expérience des consommateurs.

Le sénateur Black : Ce sont les témoignages que nous avons entendus. Nous n'inventons rien. Ce sont des témoignages que nous avons entendus ici même.

M. Hannah : Disent-ils simplement dans ces témoignages qu'ils pensent que c'est ce qui va se passer? Ou ont-ils pu signaler un autre pays ou une autre administration où on a pu constater ce qui se passait et voir quels étaient les effets de ces mesures? Pour ma part, je n'ai rien vu de tel. Honnêtement, sénateur, je n'ai jamais vu quelque témoignage d'un tiers qui donne à entendre que c'est ce qui se produit.

Le sénateur Black : Merci beaucoup.

Le sénateur Massicotte : Merci à vous trois d'être parmi nous. À ce propos, je suis sûr que les recherches ont été bien faites, et elles montrent qu'il n'y a eu aucun lien direct et immédiat avec un avantage pour le consommateur. On peut demander, et je le fais : « Et alors quoi? » Si vous faites confiance au marché et si vous croyez qu'il existe une concurrence suffisante, les avantages finiront par revenir à la partie qui les mérite. Ce pourrait être une rémunération suffisante de l'investissement pour le détaillant ou le consommateur. Cela ne me dérange pas.

J'accepte sans réserve tout ce que vous avez dit des avantages des cartes de crédit. Elles constituent un système de paiement très important dans notre économie. Elles sont très commodes et

with that. I acknowledge there's a lot of competition among issuers of credit cards. That's not the issue.

If you look at the Competition Bureau, although it is very technical, they made it clear: The problem is that the merchants are stuck in a corner with having to accept Visa and MasterCard. The problem is that a quasi-monopoly exists. That's where the competition is inadequate. I'm a big believer in the marketplace. It is the most efficient allocation of capital resources. The presumption of the marketplace is that there has to be adequate competition. In that sector, it is not there.

Taking into account what came from the Competition Bureau, which I think was well-founded, what is the solution? Some countries tried to allow the retailer to charge more or to give discounts. You referred to Australia, where it didn't seem to work well. With credit cards imposed they must accept all credit cards. They cannot delineate, and skip one or the other. You would argue that's for the convenience of the consumer. What is the solution?

If the status quo is not fully acceptable, then what is the solution to that problem?

Mr. Hannah: Senator, I'm glad you have raised this. There are a couple of points and I want to build on each of them. You raised the point about the discounting option available to merchants. Discounting has been and continues to be available here to merchants, if they choose to use it — but frankly they don't use it. To me, this is an interesting statement. It is a good question to ask. Why they don't use that option?

Second, I know the government has already taken some steps to try to address the credit and debit card code of conduct. I think it is a very wise code. They have set up a code of conduct that ensures that merchants, small merchants in particular, have clear and transparent contracts with their acquirers. They can effectively shop around among different acquirers to find the one that offers them the best value, with clear terms and conditions and a clear right to be able to opt out of that contract, without penalty, if an unanticipated or unexpected fee increase happens.

The third point I want to make, and I think it's important, is with respect to the question you raised about choice. I'm going to give you a fascinating little example. I flew in last night and I stayed at a hotel. My hotel is making a decision about what type of payment they can or cannot accept. They will only accept a credit card. Clearly that's the product that provides them with the best value. There is some choice, at some level, if a product is substantially better than another. I understand their interest. From their point of view, the advantage of that product is I can just check out and leave. If I have taken anything from the mini bar, it is covered. If I have done any damage to the room, it is covered. It is providing them with a value proposition that is clearly above and beyond anything else.

présentent des avantages immenses. Aucune difficulté à l'admettre. J'avoue qu'il y a une intense concurrence entre les émetteurs de cartes de crédit. Là n'est pas le problème.

La question est très technique, mais le Bureau de la concurrence a clairement expliqué que le problème, c'est que les commerçants sont coincés et obligés d'accepter Visa et MasterCard. Le problème, c'est qu'il existe un quasi-monopole. C'est là que la concurrence est insuffisante. Je suis profondément convaincu de la valeur du marché. Il est le moyen le plus efficace d'affectation des ressources. Mais le bon fonctionnement du marché suppose une concurrence suffisante. Dans ce secteur, elle ne l'est pas.

Si on tient compte du point de vue du Bureau de la concurrence, qui me semble bien fondé, quelle est la solution? Certains pays ont essayé de permettre au détaillant de majorer ses prix ou d'accorder des rabais. Vous avez parlé de l'Australie, où les résultats ne semblent pas avoir été concluants. Là où les cartes de crédit s'imposent, les commerçants doivent accepter la totalité des cartes. Ils ne peuvent pas faire d'exception et refuser telle ou telle carte. Vous devez soutenir que c'est par souci de commodité pour le consommateur. Quelle est la solution?

Si le statu quo n'est pas complètement acceptable, alors quelle est la solution du problème?

M. Hannah : Sénateur, je suis heureux que vous abordiez cette question. Il y a là quelques points, et je voudrais revenir sur chacun. Vous avez parlé du fait que les commerçants devraient avoir la possibilité d'offrir des rabais. Ils ont eu et conservent cette possibilité, s'ils veulent s'en prévaloir, mais il faut bien dire qu'ils ne le font pas. À mon sens, cela en dit long. C'est une bonne question à poser. Pourquoi ne se prévalent-ils pas de cette option?

Deuxièmement, je sais que le gouvernement a déjà pris des mesures à l'égard du code d'éthique des cartes de crédit et de débit. Selon moi, c'est un code très sage. Il fait en sorte que les commerçants, notamment les petits commerçants, ont des contrats clairs et transparents avec leurs acquéreurs. Les commerçants peuvent effectivement faire le tour des acquéreurs pour trouver celui qui leur offre la meilleure valeur, avec des conditions claires et un droit clair de dénonciation du contrat sans pénalité, si une augmentation non prévue ou inattendue se matérialise.

Un troisième point qu'il me semble important de faire valoir concerne votre question sur le choix. Voici un petit exemple fascinant. Je suis arrivé hier soir par avion, et je suis descendu dans un hôtel. Mon hôtel a décidé des types de paiement qu'il accepte ou ne peut pas accepter. Il n'accepte que la carte de crédit. Il est évident que c'est ce produit qui est, pour lui, le plus avantageux. Un certain choix est possible, à un certain niveau, si un produit est nettement supérieur à un autre. Je comprends l'intérêt de l'hôtelier. Pour lui, l'avantage du produit est que je peux simplement remettre ma clé et partir. Si j'ai pris quelque chose dans le minibar, c'est facturé. Si j'ai causé des dommages dans la chambre, c'est la même chose. La carte de crédit est nettement plus avantageuse que toute autre forme de paiement.

Senator Massicotte: That's not the issue. You want to make a brief comment?

Mr. Timpano: We haven't constructed a solution. It is a complicated issue. We understand this is an issue that policy-makers have been grappling with for some time. We have spent a lot of time trying to understand the outcome and the impact on our organization — the 5 million members — and frankly the 14 million Canadians that are on credit card loyalty programs.

We have focused more on what a solution should deliver against as a couple of core principles. The first principle is that we believe the consumers should be kept whole. Consumers should not be the group that is penalized as a result of what I would describe as excessive regulation. The second principle is that we have sympathy for merchants, who desire to lower their costs, and in particular for the small merchant community, where they don't have the benefits of scale to be able to negotiate like some of the larger merchants can. We want a principle to see that you can target any savings in a manner that the small merchant actually benefits from it.

To the extent that a solution can be built to satisfy those two principles — and I know it is a difficult one — it's really where we have spent our time and where we would argue that most of the effort and energy should go.

Senator Massicotte: Let me tell you the response to the comments. We had many witnesses. Small business is basically saying — and the documentation supports — that they have no choice. I know you said they have a choice, but they have no choice in their mind given the convenience of credit cards; I don't take away from that. You are coming back to the argument. I buy that fully. But given the convenience to credit card consumers, they have no choice but to accept MasterCard and Visa. They can't be in business without accepting that.

Here you have these large corporations, predominantly backed up by the banks because you are the major beneficiary of those fees, saying I have no choice but to accept it. As to the discount, they made it very clear to us that the competition is so immense and, like you said earlier, the arrangement of credit cards is different with Costco than it is for Walmart or a gas station. They have no choice in that if they provided a discount or have the right to charge a surplus, immediately competition will be such that the consumer will be disenchanted with them. They have no flexibility in the marketplace to do so. They're really stuck.

Le sénateur Massicotte : Là n'est pas la question. Vous voulez commenter brièvement?

M. Timpano : Nous n'avons concocté aucune solution. La question est compliquée. Nous comprenons qu'il s'agit là d'une question qui préoccupe les décideurs depuis un certain temps. Nous avons passé beaucoup de temps à essayer de comprendre le problème et les conséquences pour notre organisation, pour nos cinq millions de membres et, pour tout dire, les 14 millions de Canadiens qui participent à un programme de fidélisation des cartes de crédit.

Nous nous sommes surtout intéressés à ce que devait contenir une solution compte tenu de deux grands principes. Le premier, c'est que, selon nous, les consommateurs doivent être épargnés. Ce ne sont pas eux qui devraient être pénalisés par ce que je décrirais comme une réglementation excessive. Le deuxième principe, c'est que nous éprouvons de la sympathie pour les commerçants, qui souhaitent réduire leurs coûts et notamment pour les petits commerçants, qui n'ont pas les mêmes pouvoirs que les grands pour négocier. Nous souhaitons appliquer un principe qui permettrait de cibler les avantages de façon que le petit commerçant puisse en bénéficier.

Dans la mesure où il est possible de trouver une solution qui satisfait ces deux principes, et je sais que ce n'est pas facile, c'est à cette recherche que nous avons consacré du temps, et, selon nous, c'est de ce côté qu'il faut faire porter les efforts et l'énergie.

Le sénateur Massicotte : Je vais vous dire quelle a été la réaction à ces observations. Nous avons entendu de nombreux témoins. Les petites entreprises disent en somme, et la documentation le confirme, qu'elles n'ont aucun choix. Vous avez dit, je le sais, qu'elles ont un choix, mais, à leur avis, elles n'en ont aucun, compte tenu de la commodité des cartes de crédit, qu'elles ne nient pas. Vous revenez à cet argument. Je suis tout à fait convaincu. Mais, compte tenu de la commodité de la carte de crédit pour le consommateur, elles sont contraintes d'accepter les cartes MasterCard et Visa. Elles ne peuvent se maintenir en affaires sans les accepter.

Les entreprises sont donc en présence de ces grandes sociétés, appuyées surtout par les banques, parce que celles-ci sont les grandes bénéficiaires de ces frais, et elles disent n'avoir pas le choix. Elles doivent accepter. Quant à la formule des rabais, elles nous ont dit très clairement que la concurrence est très intense et que, comme vous l'avez dit tout à l'heure, les conditions fixées par les cartes de crédit sont différentes selon qu'on s'appelle Costco ou Walmart ou qu'on est une station d'essence. Elles n'ont donc pas le choix en ce sens que, si elles offrent un rabais ou ont le droit d'imposer des frais supplémentaires, la concurrence sera immédiatement telle que les consommateurs se détourneront. Elles n'ont pas la marge de manœuvre voulue sur le marché pour recourir à ces solutions. Elles sont vraiment coincées.

They don't have the flexibility or market presence to dictate the terms. They either say yea or nay to Visa or MasterCard, but there goes our business. So there is a problem.

It doesn't take away from all the benefits of credit cards. There's a problem, and thinking it is going to disappear without the banks or the credit unions getting involved is not going to happen.

The Chair: Thank you. I will put you down for second round.

[Translation]

Senator Bellemare: My question follows on Senator Black's. You said that you are unable to give us the amount in billions of dollars that is paid to the banks in interchange fees. However, do you know what percentage of these interchange fees goes to the banks? Not the total amount, but the percentage?

[English]

Mr. Hannah: The short answer is no. I will explain why. The challenge is that the interchange fee varies — in fact the merchant discount fee varies — depending upon the type of card you are talking about, and the merchant. Different merchants have different rates. There are special classes and some of them negotiate special deals. Depending how the card is processed, the merchant can process a credit card in a conventional chip and PIN way. You put it in, it does the transaction and you punch in your PIN. The merchants can do it by pulling the mag stripe and sign. The merchant can process it using a contactless option, tap and go. The merchant can process online using card not present or even go back to good old carbon paper. Each of those is priced differently because each of them has a different risk profile. That's the way the pricing structure works. It is designed to factor in risk.

The short answer is it depends a lot on the behaviour of the individual transaction and the individual merchant.

Senator Bellemare: You don't have any clue about an average.

Mr. Hannah: I wouldn't want to give one, senator. I really wouldn't.

[Translation]

Senator Bellemare: I have a concern. We can sort of understand the concerns of the financial institutions involved in the credit card process. Do you have any comments on the effects that credit cards can have on low-income consumers compared with high-income consumers?

Les petites entreprises n'ont pas la marge de manœuvre ni la présence voulue sur le marché pour pouvoir dicter leurs conditions. Avec Visa ou MasterCard, c'est à prendre ou à laisser, au risque de perdre leur place sur le marché. Il y a donc un problème.

Cela n'enlève rien à tous les avantages des cartes de crédit. Il y a un problème, et il ne va pas se régler sans la participation des banques ou des coopératives de crédit.

Le président : Merci. Je vais vous inscrire pour le deuxième tour.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Ma question fait suite à celle du sénateur Black. Vous avez dit être incapable de nous donner le montant en milliard de dollars qui revenait aux banques dans le cadre des frais d'interchange. Connaissez-vous, par contre, le pourcentage de ces frais d'interchange qui va aux banques? Pas le montant total, mais le pourcentage?

[Traduction]

M. Hannah : En un mot, non. Je m'explique. La difficulté, c'est que la commission interbancaire varie — en fait, l'escompte du commerçant varie — selon le type de carte en cause et selon le commerçant. Différents commerçants ont des taux différents. Il existe des catégories spéciales, et certains commerçants négocient des ententes particulières. La carte peut être traitée de manières diverses. Le commerçant peut la traiter au moyen d'une puce classique, avec un NIP. On insère la carte, la transaction se fait et on fournit le NIP. Les commerçants peuvent utiliser la bande magnétique et demander une signature. Ils peuvent aussi employer la formule de paiement sans contact, « tapez et partez ». Ils peuvent aussi faire la transaction en ligne sans que la carte soit présente et même revenir à la bonne vieille méthode du bordereau avec papier carbone. Dans chaque cas, le prix est différent parce que le profil de risque varie. Voilà comment est conçue la structure de prix. Elle est conçue pour tenir compte du risque.

La réponse brève, c'est que cela dépend étroitement des modalités des transactions et de chaque commerçant.

La sénatrice Bellemare : Vous n'avez aucune idée de la moyenne.

M. Hannah : Je ne voudrais pas avancer de chiffre, madame la sénatrice. Vraiment pas.

[Français]

La sénatrice Bellemare : J'ai une préoccupation. On comprend un peu les préoccupations des institutions financières impliquées dans le processus des cartes de crédit. Avez-vous des commentaires à faire sur les effets que peuvent avoir les cartes de crédit sur les consommateurs à faibles revenus par rapport à ceux qui ont des revenus plus élevés?

I know that consumers will use points. They have a consuming strategy when they pay by credit card to accumulate points with Aeroplan, for example, to get trips. When we look at this situation as a whole, we see that there may be funding that is between income levels. I am wondering if there is an impact on income distribution.

In other words, basically, when a consumer buys something, taking everything into account, this thing might cost consumers with low incomes more because someone with a higher income will have benefited from more gifts and privileges. Have you looked into that aspect of the system?

[English]

Mr. Hannah: I have couple of points, senator, because you raised a couple of important things. I will come back to what I mentioned earlier. First, in jurisdictions where they have done this — primarily in Australia, which is the great example — the main benefit that was supposed to flow back to consumers, whether they are high-income or low-income, was a lower price. We haven't seen that. The second point is that discussion comes up a lot about the cost of individual consumers, cross-subsidization, for lack of a better term.

The reality is that you will never get a situation where two customers of any type cost the same to serve. If I go into a store and customer A takes an hour to decide what he wants and customer B takes five minutes, they cost a different amount to serve. If one is driving there, parked in the parking lot and one has taken transit, there's a different cost to serve. If one comes in on the weekday when staff is making the regular amount and one comes in on the weekend when they're making time and a half, it's the same price, different cost to serve. One comes in and buys a product downtown where rents are high, and the other one goes out and buys the same product at the same chain in the suburb for the same price; it's a different cost to serve.

You will never have a situation where two consumers have the same cost; otherwise a pricing structure would be untenable. It is a reality that different consumers, for different behaviour reasons, cost different amounts to serve.

[Translation]

Senator Bellemare: What I wanted to say is that you sometimes see reports that young, low-income families have credit card debt but, I admit, that is another matter.

Do you have any comments, Mr. Timpano?

Je sais que les consommateurs vont utiliser des points. Ils ont une stratégie de consommation lorsqu'ils paient par carte de crédit pour accumuler des points avec Aéroplan, par exemple, afin d'obtenir des voyages. Quand on examine cette situation dans son ensemble, on constate qu'il y a peut-être du financement qui se fait entre les classes de revenus. Je me demandais s'il y avait des effets de répartition du revenu.

En d'autres mots, à la base, quand un consommateur achète un bien, si on tient compte de tout, ce bien lui coûtera peut-être plus cher s'il fait partie des gens ayant un faible revenu, parce que, celui qui a un revenu plus élevé aura bénéficié de plus de cadeaux et de privilèges. Avez-vous étudié cet aspect du système?

[Traduction]

M. Hannah : J'ai deux points à souligner, madame la sénatrice, car vous avez abordé deux choses importantes. Je vais revenir à ce que j'ai dit tout à l'heure. Pour commencer, dans les pays qui sont intervenus de cette manière — principalement en Australie, qui est l'exemple par excellence —, le principal avantage qui devait revenir aux consommateurs, à revenu élevé comme à faible revenu, était une baisse des prix. Cela ne s'est pas concrétisé. Le deuxième point concerne la discussion qui revient beaucoup au sujet des coûts pour les différents consommateurs. Il s'agit, faute d'un meilleur terme, de l'interfinancement.

La réalité, c'est qu'il n'arrive jamais qu'il en coûte la même chose pour servir deux clients. Dans un magasin, si le client A met une heure à se décider et si le client B prend sa décision en cinq minutes, le coût du service n'est pas le même. Si l'un d'eux se rend au magasin en voiture tandis que l'autre emprunte les transports en commun, le coût du service n'est pas le même. Si l'un d'eux vient en semaine, lorsque le personnel est rémunéré à temps simple, et si l'autre vient en week-end, lorsqu'il est rémunéré à temps et demi, le prix est le même, mais le coût du service est différent. Si l'un va acheter un produit au centre-ville, où les loyers sont élevés et si l'autre achète le même produit en banlieue au même prix, le coût du service varie.

Il n'arrive jamais que le coût du service soit identique pour deux consommateurs; autrement, la structure des prix serait intenable. C'est un fait que, à cause de diverses caractéristiques de comportement, les consommateurs n'occasionnent pas tous les mêmes coûts de service.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Ce que je voulais dire, c'est qu'on voit parfois des reportages où des jeunes familles à faible revenu s'endettent avec des cartes de crédit, mais c'est un autre sujet, je l'admets.

Vous aviez un commentaire, monsieur Timpano?

[English]

Mr. Timpano: If I could, earlier on in your statement you talked about the impact to consumers. The reality is there is evidence that as a result of the regulation in Australia, consumers are impacted.

When you think about the development and importance of loyalty in Canada, I have a couple facts that are important. Nine in ten Canadians belong to at least one loyalty program. The average household belongs in at least eight programs, and 56 per cent of Canadians consider credit card rewards as part of their everyday life. Seventy-three per cent have redeemed in the last five years, and what is important here is that fewer than two-thirds have redeemed for travel. Travel isn't just luxury travel. It's to offset costs for family vacations. But one third of cardholders have actually redeemed to offset their everyday living costs. They apply it to gas, offset their cost of groceries.

It is just important to reinforce that regulation which impacts the ecosystem will —

The Chair: Thank you, Mr. Timpano.

Senator Tkachuk: On credit cards, do you have stats on the percentage of business that is driven by Visa and MasterCard, which are the two main credit cards in small business across Canada, versus cash, other types, cheques, phone, et cetera? How much of the business is driven by credit cards?

Mr. Hannah: I don't have them with me here. I'm working off memory, so forgive me if I'm wrong. I can certainly send you additional information if you like.

Senator Tkachuk: That would be good.

Mr. Hannah: I believe about 20 per cent of transactions are credit card based.

Senator Tkachuk: It's 20 per cent in most businesses?

Mr. Hannah: That's in aggregate. Clearly you will get great differences among different types of businesses, but in aggregate.

Senator Tkachuk: Right. In the credit card itself, Visa or MasterCard, are there different percentages taken from the business retailers' cost of service between different cards? I know there is between American Express and Visa, but say within the Visa stable of cards, are there low-transaction-fee-cost credit cards that don't have loyalty programs, et cetera, just a credit card?

[Traduction]

M. Timpano : Si je peux me permettre, vous avez parlé tout à l'heure de l'impact sur les consommateurs. En réalité, les faits montrent qu'il y a eu des répercussions sur les consommateurs à cause de la réglementation imposée en Australie.

À propos du développement et de l'importance de la fidélisation au Canada, je voudrais signaler quelques faits qui ont leur importance. Neuf Canadiens sur dix participent à au moins un programme de fidélisation. Le ménage moyen participe à au moins huit programmes, et 56 p. 100 des Canadiens estiment que les récompenses offertes par les cartes de crédit font partie de leur quotidien. Soixante-treize pour cent d'entre eux ont pris une récompense au cours des cinq dernières années. Ce qui importe ici, c'est que moins des deux tiers ont opté pour des services de voyage. Les voyages ne sont pas seulement des voyages de luxe. Il s'agit de réduire les coûts des vacances des familles. Mais le tiers des détenteurs de carte ont profité de récompenses pour réduire les frais dans leur vie courante. Ils se servent de leurs points pour acheter de l'essence ou réduire le coût de leurs denrées alimentaires.

Il est important de renforcer la réglementation qui a un impact sur l'écosystème...

Le président : Merci, monsieur Timpano.

Le sénateur Tkachuk : À propos des cartes de crédit, avez-vous des données statistiques sur le pourcentage des transactions faites par Visa et MasterCard, qui sont les deux cartes de crédit principales dans les petites entreprises au Canada, par rapport à l'argent liquide, à d'autres types de modalités, aux chèques, au téléphone, et ainsi de suite? Quelle est la part des transactions effectuées par carte de crédit?

M. Hannah : Je ne les ai pas sous les yeux. Je peux vous les donner de mémoire, mais pardonnez-moi si je me trompe. Je peux certainement vous faire parvenir un complément d'information, si cela vous convient.

Le sénateur Tkachuk : Cela me va.

M. Hannah : Je crois qu'environ 20 p. 100 des transactions se font par carte de crédit.

Le sénateur Tkachuk : Vingt pour cent dans la plupart des entreprises?

M. Hannah : C'est le chiffre global. Il existe des différences marquées entre les divers secteurs, mais le pourcentage global est celui-là.

Le sénateur Tkachuk : Très bien. Entre les cartes de crédit elles-mêmes, entre Visa et MasterCard, y a-t-il une différence dans le pourcentage que leurs frais représentent sur le coût de service des détaillants? Je sais qu'il y en a une entre American Express et Visa, mais disons dans la gamme des cartes Visa, y en a-t-il certaines dont les coûts de transaction sont faibles, sans aucun programme de fidélisation, par exemple, y a-t-il des cartes qui sont seulement des cartes de crédit?

Mr. Hannah: Sure. There are literally hundreds of varieties of cards. Some of them are rewards-based, some of them are not. Some of them differentiate based on annual fees, some have a higher fee and some have no fee. Some differentiate based on interest rates, a high or low interest rate. From the merchant point of view, what you are asking is whether all merchants pay the same amount based on the card or merchant?

Senator Tkachuk: No. Are there cards that are cheaper within that Visa stable?

Mr. Hannah: Yes.

Senator Tkachuk: How cheap?

Mr. Hannah: What the merchant pays would depend upon their agreement. Certainly, there are spreads. Visa and MasterCard would be better positioned to talk about their interchange rates; but there are spreads in there.

Senator Tkachuk: If you add a bunch of marketing things to the cost of a credit card, like Aeroplan, or Air Miles, the percentage is usually higher on that credit card. Is the cost of a transaction higher with that credit card than with another credit card?

Mr. Timpano: Can I clarify? Is this the interchange rate that the merchant would pay, or is it the fee that —

Senator Tkachuk: The total fee.

Mr. Timpano: — the consumer would pay?

Senator Tkachuk: The consumer.

Mr. Hannah: The consumer fee is very different.

Senator Tkachuk: Exactly.

Mr. Hannah: What the consumer pays is disclosed to them up front. Whether the card has an annual fee is an option. You can get an annual-fee card or a no-fee card. I can't speak to the specific breakdown on all that. Obviously, there's a variety. There are certainly no-fee cards that have rewards; and there are some no-fee cards that don't have rewards.

Senator Tkachuk: I have a lot of problems with this. We haven't seen, or at least I have not seen, any evidence that consumers benefit. I have a lot of problems with this bill because I see credit cards as an input cost like rent. If you go in business, you pay rent. Some people pay higher, some people pay lower. That's what it costs. We don't come to the government to say, oh, we are paying too much rent. Would you force this real estate guy to take his rent down because it is costing me too much? We are getting into an area where maybe the Competition Bureau should be involved but certainly not the government. I'm trying to

M. Hannah : Bien sûr. Il y a littéralement des centaines de cartes différentes. Certaines sont assorties de programmes de récompenses et d'autres non. Certaines se caractérisent par des frais annuels, d'autres ont des frais plus élevés ou pas de frais du tout. Il y a aussi des différences liées aux taux d'intérêt, qui peuvent être plus ou moins élevés ou faibles. Demandez-vous si, du point de vue des commerçants, tous paient le même montant indifféremment de la carte ou du commerçant?

Le sénateur Tkachuk : Non. Y a-t-il des cartes qui coûtent moins cher dans la gamme des cartes Visa?

M. Hannah : Oui.

Le sénateur Tkachuk : Moins cher jusqu'à quel point?

M. Hannah : Ce que le commerçant paie dépend de l'accord qu'il a conclu. Il y a une certaine fourchette. Les représentants de Visa et de MasterCard seraient mieux placés que moi pour parler de leurs commissions interbancaires, mais c'est un fait qu'il y a une certaine fourchette.

Le sénateur Tkachuk : Si on ajoute beaucoup d'éléments de marketing au coût de la carte, comme Aéroplan ou Air Miles, le pourcentage est habituellement plus élevé. Le coût de transaction est-il plus élevé pour ce type de carte que pour un autre?

M. Timpano : Puis-je apporter une précision? S'agit-il ici du taux de la commission interbancaire à la charge du commerçant ou des frais que...

Le sénateur Tkachuk : Du total des frais.

M. Timpano : ... que le consommateur paie?

Le sénateur Tkachuk : Je parle du consommateur.

M. Hannah : Les frais des consommateurs sont très différents.

Le sénateur Tkachuk : Exactement.

M. Hannah : Ce que le consommateur paie lui est indiqué dès le départ. Il peut y avoir des frais annuels pour certaines cartes. On peut avoir une carte avec ou sans frais annuels. Je ne peux pas donner de précisions sur la répartition. Il y a toute une variété de cartes. Il y a certainement des cartes sans frais qui ont des programmes de récompenses et d'autres cartes sans frais qui ne sont assorties d'aucun programme.

Le sénateur Tkachuk : J'ai bien des problèmes avec tout cela. Nous n'avons rien vu ou en tout cas je n'ai rien vu qui montre que les consommateurs retirent quelque avantage. Le projet de loi me pose bien des problèmes, car je conçois les cartes de crédit comme un intrant, au même titre que le loyer. Si on se lance en affaires, il faut payer un loyer. Certains paient un loyer élevé et d'autres un loyer plus modeste. C'est ce que cela coûte. On ne va pas dire au gouvernement qu'on paie trop cher de loyer et lui demander de forcer le propriétaire de l'immeuble à baisser ses loyers parce qu'ils sont trop élevés, n'est-ce pas? Il s'agit là d'une question dans

convince myself that I'm on the right track, and like Paul, from time to time I do have some difficulty.

If credit cards are only 20 per cent of the cost overall, in other words 80 per cent of customers use a totally different form of payment, then the retailers are actually picking up extra margins on all the people that don't use the credit cards. We haven't heard any evidence about that, but I'm sure there must be. Some people pay by cheque and in other ways. Costs are associated, but there are extra margins. Really, the cost to the consumer isn't 2 per cent. The cost to the consumer overall of doing transaction business is maybe a lot less than that. If only 20 per cent of them use credit cards, then the cost is obviously a lot less. What they're trying to do to us is come to government to force them to get rid of one of their input costs rather than compete in the marketplace by advertising for people to use a different form of payment than perhaps offer a reduction in price.

I learned all of this from the people who are proposing the bill. I thought I would get into the action here a little. I don't usually do this, as you well know.

[Translation]

Senator Maltais: Canadian consumers are always looking for deals, discounts and rewards. Anyone my age surely remembers the famous Gold Star stamps, before credit cards were around. Gold Star had a good reason for that and had to make some kind of revenue. With a suitcase full of Gold Star stamps, you could buy a large box of baking powder, when a small box would have been enough for a family.

Now we have automatic debit cards. People buy lottery tickets with them and even with credit cards. If someone buys 10 lottery tickets with a credit card and wins \$50, great. It will pay the bills.

Suppose now that all of that no longer exists. Consumers will surely look for something else. A part of your work is lacking on one point, and that is education. Credit cards can be useful for business people, travellers, consumers, but regardless of whether there is a reward or not, if you need a refrigerator, you buy it, as long as you can pay for it because if you pay for it over 10 months, at the end of it, you will have paid for a stove, as well.

Consumers are always looking for deals, rewards. Certainly, that is why companies like yours exist. However, when these cards and bonuses are issued, is the average consumer educated, not the

laquelle le Bureau de la concurrence devrait peut-être intervenir, mais certainement pas le gouvernement. J'essaie de me convaincre que je suis dans la bonne voie et, tout comme Paul, j'ai parfois du mal.

Si les cartes de crédit ne représentent que 20 p. 100 des coûts en général, autrement dit si 80 p. 100 des clients utilisent une forme de paiement complètement différente, alors les détaillants touchent une marge bénéficiaire supplémentaire grâce aux clients qui n'utilisent pas la carte de crédit. On ne nous a présenté aucun fait à ce sujet, mais il doit sûrement y en avoir. Certains paient par chèque ou d'une autre manière. Il y a là des coûts, mais il y a aussi une marge bénéficiaire supplémentaire. Au fond, le coût pour le consommateur n'est pas de 2 p. 100. Le coût global des transactions des consommateurs est peut-être bien plus faible. Si seulement 20 p. 100 d'entre eux utilisent la carte de crédit, les coûts sont évidemment beaucoup plus bas. Ce que font les commerçants, c'est demander au gouvernement de les libérer du coût de leurs intrants au lieu de livrer concurrence sur le marché en faisant de la publicité pour inciter les consommateurs à recourir à une autre forme de paiement qui leur vaudrait une réduction de prix.

J'ai appris tout cela des promoteurs du projet de loi. J'ai pensé entrer un peu dans la mêlée, ce que je n'ai pas l'habitude de faire, comme vous le savez fort bien.

[Français]

Le sénateur Maltais : Le consommateur canadien est toujours à la recherche d'aubaines, de rabais ou de récompenses. Ceux qui ont mon âge se souviennent sûrement des fameux timbres Gold Star, avant que les cartes de crédit n'arrivent sur le marché. Gold Star ne faisait pas cela pour rien et devait avoir un revenu quelque part. Avec une valise de timbres Gold Star, vous pouviez acheter une grosse boîte de poudre à pâte, alors qu'une petite boîte aurait suffi pour les besoins d'une famille.

Maintenant, il y a les cartes de débit automatique. Les gens achètent des billets de loterie avec cela et en achètent même avec une carte de crédit. Si quelqu'un, après avoir acheté 10 billets de loterie avec sa carte de crédit, gagne 50 \$, tant mieux, il pourra payer ses comptes.

Supposons, maintenant, qu'on enlève tout cela. Le consommateur se mettra sûrement à rechercher autre chose. Une partie de votre travail fait défaut sur un point, c'est-à-dire l'éducation. Les cartes de crédit ont leur nécessité pour les gens d'affaires, les voyageurs, les consommateurs, mais qu'il y ait une récompense ou non, si on a besoin d'un réfrigérateur, on va l'acheter, mais, pour autant qu'on puisse le payer, parce que si on le paie sur 10 mois, à l'échéance, on aura payé le prix d'un poêle en plus.

Le consommateur est continuellement à la recherche d'aubaines, de récompenses. Il est sûr que les entreprises comme la vôtre sont là pour cela. Cependant, dans le cadre de l'émission

consumers who use them properly, but consumers who tend to use them too frequently and not always wisely?

[English]

Mr. Hannah: Absolutely, it is something we are glad to talk about. Financial literacy is an important issue of the Canadian Bankers Association. We have run your money program for students to help them learn about how to effectively handle their money and how to deal with credit. We launched a new program for seniors as well to help with financial literacy and financial education, in partnership with the Financial Consumer Agency of Canada, FCAC. It's an important component for us. We have to give Canadians some credit because about 70 per cent of Canadians pay their balance off in full every month. They're not being charged any interest. Credit card debt only represents about 5 per cent of Canadian household debt.

Canadians use their credit cards pretty well. They manage their money well, but certainly we have tried to help embrace the move towards financial literacy and make it available to both young people and seniors.

Senator Ringuette: Mr. Hannah, welcome again to our committee.

Mr. Hannah: Thank you.

Senator Ringuette: I'm always anxious to hear all the spin that you have to provide and no answers.

The Chair: He is a guest at our table.

Senator Ringuette: Yes. Very important questions have been asked repeatedly since 2007. They have been asked every time that your association appears before this committee: What are the billions of dollars on a yearly basis that the Canadian banks get with regard to interchange fees? What is the percentage?

Mr. Hannah: As I said earlier —

Senator Ringuette: You never know.

Mr. Hannah: Senator, as I said earlier, the transaction cost depends upon —

Senator Ringuette: We're not asking about the cost. We're asking about the net profit.

Mr. Hannah: Senator, as I said earlier —

The Chair: Please respond.

Mr. Hannah: As I said earlier, the interchange fee varies depending upon how a merchant processes a transaction. It varies upon the merchant and the card. It varies upon all of these factors. Is money flowing there? Of course. There's an interchange. There is revenue flowing to all participants in the

de ces cartes et de ces remises en bonis, une éducation est-elle faite auprès du consommateur moyen, pas pour celui qui s'en sert convenablement, mais pour celui qui a tendance à s'en servir trop souvent et pas nécessairement à bon escient?

[Traduction]

M. Hannah : Tout à fait. C'est une question dont nous sommes heureux de parler. L'information en matière financière est un enjeu important pour l'Association des banquiers canadiens. Nous avons dirigé votre programme à l'intention des étudiants pour les aider à apprendre comment gérer efficacement leur argent et le crédit. Nous avons lancé un nouveau programme à l'intention des aînés pour les sensibiliser aux questions financières et les informer sur le plan financier, en partenariat avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, l'ACFC. C'est une chose importante pour nous. Il faut reconnaître un certain crédit aux Canadiens, car environ 70 p. 100 d'entre eux acquittent leur solde chaque mois. Ils ne se font pas facturer de frais d'intérêts. La dette sur les cartes de crédit ne représente qu'environ 5 p. 100 de la dette globale du ménage canadien.

Les Canadiens utilisent leurs cartes de crédit avec beaucoup de sagesse. Ils gèrent bien leur argent. Pour notre part, nous avons essayé de les amener à se renseigner dans le domaine financier et de mettre l'information à la disposition des jeunes et des aînés.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Hannah, bienvenue au comité encore une fois.

M. Hannah : Merci.

La sénatrice Ringuette : J'ai toujours hâte d'entendre le baratin que vous nous servez au lieu de répondre aux questions.

Le président : Le témoin est notre invité.

La sénatrice Ringuette : Oui. Des questions très importantes sont posées à répétition depuis 2007. Elles sont posées chaque fois que votre association comparait devant le comité : combien de milliards de dollars les banques canadiennes engrangent-elles chaque année grâce aux commissions interbancaires? Quel est le pourcentage?

M. Hannah : Comme je l'ai dit tout à l'heure...

La sénatrice Ringuette : Vous ne savez jamais.

M. Hannah : Madame la sénatrice, comme je l'ai dit tout à l'heure, les frais de transaction dépendent de...

La sénatrice Ringuette : Nous ne demandons pas quels sont les coûts. Nous voulons connaître le profit net.

M. Hannah : Madame la sénatrice, comme je l'ai dit tout à l'heure...

Le président : Veuillez répondre, s'il vous plaît.

M. Hannah : Comme je l'ai dit tout à l'heure, la commission interbancaire varie selon les modalités de traitement de la transaction chez le commerçant. Elle dépend du commerçant et de la carte. Elle varie en fonction de tous ces facteurs. Y a-t-il déplacement d'argent? Bien sûr. Il y a un interchange. Tous ceux

system because all of them benefit; all of them also pay costs because all of them benefit, including the merchants and the cardholders. Everybody, including the networks, has a role. It is a well-functioning market that way. That's the way the market works.

Senator Ringuette: Mr. Hannah, I appreciate that you don't want to answer the questions. I don't know if you know the answers. That being said, all of us are financial consumers. We read everything that has to do with financing and banking. We all know there's goodwill from Minister Oliver on this issue.

An article appeared on October 26 discussing this issue and that the Department of Finance has been trying to come to an understanding in regard to the exorbitant fees that are not acceptable in the European Union. Nor should they be acceptable in Canada. The last sentence of this article says:

“When someone gives you a year to find a solution, and you can't . . .,” said a senior bank executive, “It's kind of ‘Shame on you.’”

I'm quoting what has been said by a senior bank executive, one of your members: “Shame on you.”

The Chair: Do you have a question?

Senator Ringuette: Yes.

Mr. Hannah: Can I respond to that?

Senator Ringuette: Yes, and then I'll have a question.

Mr. Hannah: I want to make this clear. It's an important point. The CBA, the Canadian Bankers Association, is not privy to nor part of any discussion going on between the networks and the government in respect of this issue. For commercial and competitive reasons, we simply cannot be, nor are we.

The Chair: Thank you, Mr. Hannah. Your question, Senator Ringuette.

Senator Ringuette: Maybe, chair, the next time we should invite the individual six major Canadian banks to appear and maybe we could have some answers.

The Chair: For the future. Do you have a question?

Senator Ringuette: I have a question for Mr. Timpano. Earlier in our hearings, a senior official from the Department of Finance told us that their data showed that only 13 per cent of Canadians who held Visa or MasterCard credit cards held premium cards with benefits such as Aeroplan. Is that the same data that you would have?

qui participent au système touchent des revenus puisque tous en tirent un bénéfice; mais ils assument tous des coûts aussi parce qu'ils retirent des avantages du système, et cela comprend les commerçants et les détenteurs de carte. Tous ont un rôle, y compris les réseaux. C'est un marché qui fonctionne bien ainsi. C'est comme cela que le marché fonctionne.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Hannah, je constate que vous ne voulez pas répondre aux questions. J'ignore si vous possédez les réponses. Cela dit, nous sommes tous des consommateurs de produits financiers. Nous prenons connaissance de tout ce qui s'écrit sur le financement et l'activité bancaire. Nous savons tous que le ministre Oliver fait preuve de bonne volonté dans ce dossier.

Un article a paru à ce sujet le 26 octobre. Il disait que le ministère des Finances essayait d'en venir à une entente au sujet de ces frais exorbitants, qui ne sont pas acceptables dans l'Union européenne et qui ne devraient pas l'être au Canada non plus. Voici la dernière phrase de cet article :

« Quand quelqu'un vous donne un an pour trouver une solution et que vous n'y arrivez pas..., de souligner un haut dirigeant de banque, on peut dire que c'est une honte. »

Je cite là un haut dirigeant de banque, l'un des membres de votre association : « C'est une honte. »

Le président : Avez-vous une question à poser?

La sénatrice Ringuette : Oui.

M. Hannah : Puis-je réagir à ce que vous avez dit?

La sénatrice Ringuette : Oui, et j'aurai ensuite une question à poser.

M. Hannah : Tirons les choses au clair. C'est un point important. L'ABC, l'Association des banquiers canadiens, n'est pas au courant des discussions qui ont cours entre les réseaux et le gouvernement à ce sujet, et elle n'y participe d'aucune manière. Pour des raisons commerciales et de concurrence, elle ne le peut pas et elle ne le fait pas.

Le président : Merci, monsieur Hannah. Quelle est votre question, madame la sénatrice Ringuette?

La sénatrice Ringuette : Monsieur le président, la prochaine fois, peut-être devrions-nous inviter les représentants de chacune des six grandes banques canadiennes. Nous obtiendrions peut-être des réponses.

Le président : À l'avenir. Avez-vous une question à poser?

La sénatrice Ringuette : J'ai une question à poser à M. Timpano. Plus tôt, au cours de nos audiences, un haut fonctionnaire du ministère des Finances nous a dit que les données du ministère montraient que seulement 13 p. 100 des Canadiens qui ont des cartes de crédit Visa ou MasterCard ont des cartes premières qui apportent des avantages comme Aéroplan. Ces données correspondent-elles aux vôtres?

Mr. Timpano: I don't have a sense of how many premium credit cards relative to the total market would exist. I think that's a question more for the networks.

Senator Ringuette: If that is the reality — and I have no reason to doubt the senior official from the Department of Finance — that would mean that 87 per cent of all the other Canadian credit card holders are paying for the reward-based programs that you offer, through the banks.

Mr. Timpano: The only comment I would make is that I do know there are 14 million credit card loyalty reward type offerings out there. When you consider its percentage of the total population, it's a pretty high base where consumers are engaging with some form of loyalty rewards program, whether it is at the premium level or the mass affluent or the mass level.

Senator Ringuette: You also stated that you do business in other countries.

Mr. Timpano: Yes.

Senator Ringuette: Do you do business in Europe?

Mr. Timpano: Yes.

Senator Ringuette: What are you going to do in regard to the credit card rewards plan in June of 2015 when the interchange fees in Europe have gone to 0.3 per cent instead of 3 per cent like we have in Canada?

Mr. Timpano: Our business in Europe is very different from our business in Canada. In Canada you have a business that was born out of a frequent flyer program that generates revenue through its relationships with different banking partners. In the U.K. our business model is really a retail model that frankly doesn't have a high dependency on credit cards and interchange as a result.

Senator Ringuette: Maybe you will have to change your model, then.

Mr. Timpano: We're always taking a look at our business.

Senator Hervieux-Payette: Mr. Hannah, a few weeks ago, we had some people who came here telling us that Costco has issued a request for proposals to various banks, and eventually they ended up throwing out American Express and now they will deal with Capital One. We know the power of Costco with the possibility for them to negotiate a different rate, which is passed on by Costco to customers. That's the name of the game because the food sector is a very competitive one. The margin is around 1 per cent. Of course, if you can get half a point, it is already important. Is Capital One part of your organization?

Mr. Hannah: Capital One is a member of the Canadian Bankers Association, yes.

M. Timpano : Je n'ai pas d'idée de la proportion que ces cartes représentent par rapport à l'ensemble du marché. C'est une question qu'il vaudrait mieux adresser aux réseaux.

La sénatrice Ringuette : Si telle est la réalité, et je n'ai aucune raison de douter de la parole du haut fonctionnaire du ministère des Finances, cela voudrait dire que 87 p. 100 des détenteurs canadiens d'autres cartes de crédit payent les programmes de récompense que vous offrez par l'entremise des banques.

M. Timpano : Tout ce que je peux dire, c'est que je sais qu'il existe sur le marché 14 millions de cartes de crédit avec programme de fidélisation. Si on considère le pourcentage par rapport à l'ensemble de la population, on peut dire qu'il y a une forte proportion de consommateurs qui participent à un programme quelconque de fidélisation, qu'ils aient une carte première ou qu'ils se situent dans le segment de masse fortuné ou le segment de masse.

La sénatrice Ringuette : Vous avez dit également avoir des activités dans d'autres pays.

M. Timpano : Effectivement.

La sénatrice Ringuette : En avez-vous en Europe?

M. Timpano : Oui.

La sénatrice Ringuette : Qu'allez-vous faire au sujet des programmes de récompense des cartes de crédit en juin 2015, lorsque la commission interbancaire sera de 0,3 p. 100 au lieu de 3 p. 100 comme au Canada?

M. Timpano : Nos activités en Europe sont bien différentes de celles que nous avons au Canada. Au Canada, nous avons une activité qui découle d'un programme de grands voyageurs qui rapporte des revenus grâce à ses rapports avec différents partenaires du secteur bancaire. Au Royaume-Uni, notre modèle d'entreprise est en fait un modèle inspiré du commerce au détail qui, à dire vrai, n'est pas très dépendant des cartes de crédit et des commissions interbancaires.

La sénatrice Ringuette : Peut-être devriez-vous modifier votre modèle, dans ce cas.

M. Timpano : Nous réexaminons constamment notre activité.

La sénatrice Hervieux-Payette : Monsieur Hannah, il y a quelques semaines, des témoins sont venus nous dire que Costco avait lancé une demande de propositions auprès de diverses banques et qu'elle avait fini par écarter American Express et traite maintenant avec Capital One. Nous connaissons la puissance de Costco, qui peut négocier un taux différent, ce dont profitent ses clients. C'est la règle du jeu, car il y a une très vive concurrence dans le secteur de l'alimentation. La marge bénéficiaire est d'environ 1 p. 100. Il va sans dire que, si on peut obtenir un demi-point, c'est déjà important. Capital One est-elle membre de votre association?

M. Hannah : Oui, Capital One fait partie de l'Association des banquiers canadiens.

Senator Hervieux-Payette: I know that they are incorporated in Canada, but where is the main office of Capital One?

Mr. Hannah: Capital One is a U.S.-based bank.

Senator Hervieux-Payette: That means the benefit will go to Capital One, which will be reduced, probably, in the interests of the customers, but we have to change our credit card. You buy your gasoline, you buy your groceries and you will have to have another credit card.

In this case I just say that not only are we tied up — and this is the concern of Senator Massicotte — to have a very limited number of companies dealing with that, but, moreover, now with the big change they can also put you in a position where you cannot even choose the card.

I cannot use my American Express card anymore at Costco. What will happen if we continue in that direction, because it seems that they are not entitled to refuse other cards?

Mr. Hannah: I'm sorry, you're confusing me.

Senator Hervieux-Payette: If I have a TD card I won't be able to shop at Costco with my credit card.

Mr. Hannah: It is an interesting question, but it speaks to both the power and the ability of Costco to be able to decide what form of payment it is willing to accept. Yes, Costco entered into an arrangement before with American Express, and now it has entered into an arrangement with Capital One, but it speaks to the fact that there is a negotiation between two parties that have come to an agreement, and that's the way the market should work.

Senator Black: I have a short, snappy question further to what I asked earlier and what Senator Bellemare was checking with you. It has been drawn to my attention that a *Financial Post* article of October 28, 2014, referred to "the estimated \$6-billion to \$7-billion in such now paid by retailers on each credit card transaction."

Are you able to comment on that?

Mr. Hannah: The short answer is no, because the fees paid by the retailers would be paid to the merchant acquirers. I don't know. That would depend on what they've contractually negotiated with their acquirer.

Senator Black: You are not about to comment as to what portion if any the chartered banks and other banks, members of your association, would get from that \$6 billion or \$7 billion a year?

Mr. Hannah: What I can say is there will be interchange flowing to the bank. The bank will pay an assessment fee, as will the acquirer to the network, and the merchant will pay a fee to the merchant acquirer, and the cardholder may or may not pay a fee depending on the card they've selected.

La sénatrice Hervieux-Payette : Je sais qu'elle est constituée en société au Canada, mais où se trouve son siège social?

M. Hannah : Capital One est une banque dont le siège se trouve aux États-Unis.

La sénatrice Hervieux-Payette : Cela veut dire que le bénéfice ira à Capital One. Il sera probablement réduit, dans l'intérêt des clients, mais nous devons changer de carte de crédit. On achète son essence, on achète son épicerie, et on doit avoir une autre carte de crédit.

Dans ce cas, je dis simplement que non seulement nous sommes liés — et c'est ce qui préoccupe le sénateur Massicotte — à un nombre très limité de sociétés qui offrent ce service, mais aussi que, à cause de ce grand changement, les consommateurs peuvent aussi être placés dans l'impossibilité de choisir leur carte.

Je ne peux plus utiliser ma carte American Express chez Costco. Que se passera-t-il si nous continuons d'évoluer dans ce sens, car il semble que les commerçants ne peuvent pas refuser d'autres cartes?

M. Hannah : Je suis désolé, mais vous me perdez.

La sénatrice Hervieux-Payette : Si j'ai une carte TD, je ne peux pas faire mes courses chez Costco et payer par carte de crédit.

M. Hannah : La question est intéressante, mais cela montre la puissance de Costco, qui peut décider de la forme de paiement acceptée. Oui, Costco a conclu un accord avec American Express par le passé, mais elle vient d'en conclure un avec Capital One. Cela montre qu'il y a des négociations entre deux parties qui doivent s'entendre, et c'est ainsi que le marché doit fonctionner.

Le sénateur Black : J'ai une question éclair qui fait suite à ce que j'ai demandé tout à l'heure et à ce que la sénatrice Bellemare a voulu vérifier avec vous. Cela m'a rappelé un article du *Financial Post* publié le 28 octobre 2014 qui signalait « le montant estimatif de 6 à 7 milliards de dollars que paient maintenant les détaillants pour les transactions par carte de crédit ».

Pourriez-vous donner votre avis à ce sujet?

M. Hannah : En un mot, non. Car les frais payés par les détaillants sont versés aux acquéreurs. Je ne sais pas trop. Cela dépend du contrat conclu avec l'acquéreur.

Le sénateur Black : Vous n'allez rien dire de la portion que les banques à charte et les banques membres de votre association reçoivent de ces 6 ou 7 milliards de dollars par année, pour peu qu'une partie leur revienne?

M. Hannah : Je peux dire que les commissions interbancaires reviennent à la banque. Elle paie des frais d'évaluation, tout comme l'acquéreur, au réseau, et le commerçant paie des frais à l'acquéreur, et le détenteur de la carte peut payer des frais ou pas, selon la carte choisie.

I can certainly say all of them will pay fees, all of them will have expenses and all of them will have revenue. I cannot portion out who gets exactly what or how much.

Senator Massicotte: We talked earlier about credit cards not having to come to a conclusion with the federal government as to a solution to the problem highlighted by the Competition Bureau. The merchants made it clear they would like more flexibility but, at the same time, the small players say they can't compete with the Costcos, the Walmarts and these special deals that are being struck with MasterCard or whomever.

Would you agree that maybe the federal government will simply say they can't resolve the issue because it's too complex, but let's make sure we have a level playing field and they could legislate that the merchant pays the same total fees if you wish? This way nobody is disadvantaged. Would you agree with that?

Mr. Hannah: Can I offer a comment on that? I'm glad you've raised this point. In fact, small businesses have started to use their strength to actually negotiate better deals. CFIB, most notably, has an agreement that they offer their members, a special arrangement that they've made with a major merchant acquirer to get a special discount if you are a CFIB member. You have a number of small businesses that are banded together in order to try collectively to get a better deal.

In addition, the government has already taken steps in that direction through the debit and credit card code of conduct by requiring that contracts be clear, that terms be properly spelled out in order to help merchants be able to compare across acquirers and make an informed choice. So I don't need a lawyer to go through the contract and explain it to me in terminology from one to the other; I can do it in some clear fashion and I can opt out if there's something hidden in there that wasn't properly revealed to me.

Senator Massicotte: Would you agree with the government imposing a set fee to make sure it is the same for all parties no matter if you are able to negotiate a better or less attractive deal?

Mr. Hannah: Senator, my instinct on price control is that it always has unintended consequences. I'm always uncomfortable in that context.

Senator Ringuette: Mr. Hannah, I hope you will be able to provide us with an answer on this question. Out of the 60 banks that are members of your association, Chase, Global Payments and Moneris — all these technology providers that are you say are acquirers — how many are owned by your members?

Mr. Hannah: TD has an in-house acquiring business. Moneris is jointly owned by RBC and BMO. Chase has a different relationship. It is owned by a bank in the United States; it is not

Je peux certainement dire que tous paient des frais, tous ont des dépenses et tous ont des revenus. Je ne peux pas dire au juste quelle est la part de chacun ni quels sont les montants.

Le sénateur Massicotte : Nous avons discuté tout à l'heure du fait que les sociétés de cartes de crédit n'étaient pas parvenues à une conclusion avec le gouvernement fédéral sur une solution au problème soulevé par le Bureau de la concurrence. Les commerçants ont dit clairement qu'ils souhaitaient obtenir plus de souplesse, mais, en même temps, les petits commerçants disent ne pas pouvoir affronter la concurrence des Costco et Walmart, ni celle des accords spéciaux conclus avec MasterCard ou quelque autre réseau.

Convendez-vous que, peut-être, le gouvernement fédéral peut dire simplement qu'on ne peut régler le problème parce qu'il est trop complexe, mais qu'il veille à ce que les règles du jeu soient les mêmes pour tous et légifère pour que le total des frais soit le même pour tous les commerçants? Ainsi, personne ne serait désavantagé. Seriez-vous d'accord?

M. Hannah : Puis-je faire une observation? Je suis heureux que vous ayez soulevé ce point. En réalité, les petites entreprises ont commencé à utiliser leur force pour négocier de meilleurs accords. La FCEI, notamment, a conclu un accord grâce auquel ses membres peuvent se prévaloir de conditions spéciales convenues avec un acquéreur majeur. C'est ainsi que les membres de la FCEI obtiennent un escompte spécial. Un certain nombre de petites entreprises se sont regroupées pour essayer, toutes ensemble, d'obtenir un meilleur accord.

De plus, le gouvernement a déjà pris des mesures en ce sens grâce à un code de conduite pour les cartes de débit et de crédit. Ce code exige que les contrats soient clairs, que les conditions soient correctement énoncées de façon que les commerçants puissent comparer les acquéreurs et faire un choix éclairé. Je n'ai donc pas besoin d'un avocat pour lire le contrat et me l'expliquer dans une terminologie qui varie d'un contrat à l'autre. Je peux arriver à y voir clair et me retirer s'il s'y trouve un élément caché qui ne m'a pas été bien expliqué.

Le sénateur Massicotte : Seriez-vous d'accord pour que le gouvernement impose des frais uniformes pour toutes les parties, indifféremment de leur capacité d'obtenir un accord plus ou moins intéressant?

M. Hannah : Sénateur, mon instinct me dit que les contrôles de prix ont toujours des conséquences non souhaitées. Je ne suis jamais à l'aise dans ce contexte.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Hannah, j'espère que vous pourrez répondre à la question que voici. Parmi les 60 banques qui sont membres de votre association... Chase, Global Payments et Moneris — parmi tous ces fournisseurs de technologie que vous appelez des acquéreurs — combien appartiennent à certains de vos membres?

M. Hannah : TD a son service interne d'acquisition. Moneris appartient conjointement à RBC et BMO. Chase a des rapports différents. Elle appartient à une banque américaine; elle

owned directly by Chase Canada. Global Payments is a different entity entirely; Square is a different entity entirely; Avion is a different entity entirely. It is a mixed, blended market. You have some that are associated with financial institutions, some that are not. It is an interesting, dynamic, competitive market because it is very technology-intensive, to your point.

Senator Ringuette: The ones that are directly associated with the banking industry would probably be sole acquirers from that banking institution. Chair, this is reinforcing my request for us to invite individual bankers to our committee.

The Chair: Thank you very much for that suggestion.

To our panel, it is always a pleasure having you with us. On behalf of the committee, I express our appreciation for your appearance today. You have been helpful in our deliberations.

During our second hour today, we will hear from two academics whose research has been on payment card interchange fees. In particular, they focused on the U.S. experience with the Durbin Amendment to the Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, which capped debit card interchange fees.

Joining us by video conference from New York City is Professor Julian Morris, Vice President of Research at the Reason Foundation. The Reason Foundation is a non-profit think tank out of Washington, D.C., and Los Angeles. He is also a senior fellow at the International Center for Law and Economics and the author of a number of scholarly articles.

Also joining us by video conference, from Arlington, Virginia, is Professor Todd Zywicki. Professor Zywicki is George Mason University Foundation Professor of Law, Senior Scholar at the Mercatus Center at the university and co-editor of the United States *Supreme Court Economic Review*.

Professor Zywicki will be making the opening statement, and then we shall proceed with questions for both of our witnesses. Welcome. The floor is yours.

Todd J. Zywicki, Professor of Law, George Mason University Foundation, as an individual: Thank you, Mr. Chairman and members of the committee. It is my pleasure to testify today via teleconference on Bill S-202 which would amend the Payment Card Networks Act and impose price controls on interchange fees set by two credit card payment networks: Visa and MasterCard.

Based on my own research and research with co-authors, and with familiarity of efforts to impose price controls elsewhere in the world, we can predict that the likely consequences of the act would be the following. First, there will be an increase in the fees charged for credit cards for consumers. For many people, especially those on lower incomes and those with poor credit scores, there will be a loss of access to credit cards. There will be a reduction in the benefits associated with credit cards such as

n'appartient pas directement à Chase Canada. Global Payments est une entité entièrement différente; Square est également une entité entièrement différente, tout comme Avion. Il s'agit d'un marché mixte, formé d'éléments divers. Certaines entités sont associées à des institutions financières et d'autres pas. C'est un marché intéressant, dynamique, concurrentiel qui a une très importante composante technologique, pour en revenir à ce que vous avez dit.

La sénatrice Ringuette : Celles qui sont directement associées au secteur bancaire sont probablement les acquéreurs uniques pour leur institution bancaire. Monsieur le président, voilà qui renforce ma demande voulant que nous invitons les différents banquiers au comité.

Le président : Merci beaucoup de cette proposition.

Aux témoins, je dirai que c'est toujours un plaisir de les accueillir. Au nom du comité, je vous remercie d'avoir comparu aujourd'hui. Vous nous avez aidés dans nos délibérations.

Au cours de la deuxième heure de la séance d'aujourd'hui, nous entendrons deux universitaires dont les recherches ont porté sur les commissions interbancaires. Ils se sont intéressés plus particulièrement à l'amendement Durbin du Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, qui a plafonné les commissions interbancaires pour les cartes de crédit.

De New York se joint à nous par vidéoconférence Julian Morris, vice-président à la recherche de la Reason Foundation. Cette fondation est un groupe de réflexion sans but lucratif installé à Washington et à Los Angeles. Il est également associé principal à l'International Center for Law and Economics et il est l'auteur d'un certain nombre d'articles savants.

D'Arlington, en Virginie, se joint également à nous par vidéoconférence Todd Zywicki, professeur de droit à la Fondation de l'Université George Mason, chercheur principal au Centre Mercatus de l'université et corédacteur de la publication américaine *Supreme Court Economic Review*.

M. Zywicki fera une déclaration liminaire, après quoi nous pourrions poser des questions aux deux témoins. Bienvenue. À vous la parole.

Todd J. Zywicki, professeur de droit, Fondation de l'Université George Mason, à titre personnel : Merci à vous, monsieur le président, ainsi qu'aux membres du comité. Je suis heureux de pouvoir témoigner par téléconférence au sujet du projet de loi S-202, qui propose de modifier la Loi sur les réseaux de cartes de paiement et d'imposer des limites aux commissions interbancaires établies par deux réseaux de paiement par carte de crédit, Visa et MasterCard.

D'après mes propres recherches et celles de mes coauteurs, et forts des connaissances que nous avons sur les efforts déployés ailleurs dans le monde pour imposer des contrôles des prix, nous pouvons prédire que les conséquences probables de la loi seront les suivantes. D'abord, il y aura une augmentation des frais imposés aux consommateurs pour utiliser les cartes de crédit. Bien des gens, notamment chez les petits revenus et les personnes qui n'ont pas une bonne cote de solvabilité, perdront l'accès aux

reward systems. There will be a huge wealth transfer to large merchants as a result of minimal pass-through to consumers of the windfall reduction in interchange fees. There will be minimal or no benefit to small merchants and a stifling of innovation and data security in other consumer-friendly elements of the credit card market.

Moreover, based on my observations about the Canadian system, the adverse effects of these for consumers would probably be more severe and harmful to consumers than they have been elsewhere in the world. This is because of the unique relationship between credit cards and debit cards in Canada which has to do with the ability to use credit cards more effectively to make purchases online and overseas, such as for travel, than Canadian consumers can with the Interac-based debit scheme. The proposed price controls, therefore, would reduce those benefits.

Payment cards are an efficient device for making payments without the inconvenience and risk of cash or cheques. Credit cards are helpful to consumers and merchants, enabling consumers to make purchases on credit without requiring merchants to operate their own costly and risky credit operation. Interchange fees are the mechanism by which credit card networks balance the interests of consumers and merchants to try to maximize the value of all parties in the network.

The economic analysis of the external imposition of price controls on interchange fees is straightforward. Operating the extraordinarily complex, globalized, secure, instantaneous credit card network requires money. That money can come from either merchants who accept credit cards or from consumers who want to use credit cards. Thus, when government intervenes to reduce the amount contributed by merchants for the maintenance of the scheme, those revenue losses inevitably are passed on to credit card users in the form of higher prices, reduced access, or reductions in innovation or quality.

As noted by economist Jean Tirole, who was recently named the 2014 Nobel Laureate in economics, properly allocating the costs between consumers and merchants across the payment card platform is exceedingly delicate, and replacing market processes with central planning of interchange fees is unlikely to improve consumer welfare.

Consider the effects in the United States of the Durbin Amendment to Dodd-Frank. It imposes price controls on interchange fees for debit cards issued by American banks that hold over \$10 billion in assets and not smaller banks, not credit cards and not prepaid cards.

cartes de crédit. Il y aura une réduction des avantages liés aux cartes de crédit, comme les programmes de récompenses. Il y aura un énorme transfert de richesse vers les grands commerçants, qui ne répercuteront sur les consommateurs qu'une partie minime de la réduction inattendue des commissions interbancaires. Pour les petits commerçants, il y aura fort peu d'avantages, voire aucun, et on freinera l'innovation et l'amélioration de la sécurité des données concernant d'autres éléments du marché des cartes de crédit qui sont favorables aux consommateurs.

De plus, d'après ce que j'ai observé du système canadien, les effets préjudiciables sur les consommateurs seront probablement plus graves et nuisibles qu'ils ne l'ont été ailleurs dans le monde. Cela tient à la relation unique entre les cartes de crédit et les cartes de débit au Canada : pour faire des achats en ligne et à l'étranger, par exemple pour les voyages, les consommateurs peuvent utiliser plus efficacement les cartes de crédit que le réseau de paiement par carte de débit. Les contrôles de prix proposés feraient donc diminuer ces avantages.

Les cartes de paiement sont un mécanisme efficace, sans les inconvénients et les risques liés à l'argent comptant ou aux chèques. Les cartes de crédit sont particulièrement utiles pour les consommateurs et pour les commerçants : elles permettent aux consommateurs de faire des achats à crédit sans que les commerçants aient à assumer les coûts et les risques des opérations de crédit. Les commissions interbancaires représentent le mécanisme par lequel les réseaux de cartes de paiement peuvent établir l'équilibre entre les intérêts des consommateurs et ceux des commerçants de manière à maximiser la valeur obtenue par tous les intervenants du réseau.

Les résultats de l'analyse économique portant sur l'imposition externe de limites aux commissions interbancaires sont sans équivoque : il faut de l'argent pour exploiter le réseau de cartes de crédit, lequel est extraordinairement complexe, de portée mondiale, sûr et instantané. Cet argent peut venir des commerçants qui acceptent les cartes de crédit ou des consommateurs qui utilisent les cartes de crédit. Donc, quand le gouvernement intervient pour réduire le montant de la contribution des commerçants, les pertes de revenu se répercutent inévitablement sur les utilisateurs de cartes de crédit sous la forme de hausses de prix, de réduction de l'accès ou de diminution de l'innovation et de la qualité.

Comme l'a fait remarquer l'économiste Jean Tirole, qui a reçu tout récemment, en 2014, le prix Nobel d'économie, le partage des coûts entre les consommateurs et les commerçants sur toute la plateforme de paiement par carte est une chose extrêmement délicate, et remplacer les processus du marché par la planification centralisée des commissions interbancaires a peu de chances d'améliorer le bien-être des consommateurs.

Pensez aux effets économiques, aux États-Unis, de l'amendement Durbin à la loi Dodd-Frank, qui a imposé des limites aux commissions interbancaires sur les cartes de débit émises par des banques américaines détenant des actifs de plus de 10 milliards de dollars, mais pas sur les cartes émises par les petites banques, ni sur les cartes de crédit ou les cartes prépayées.

In a paper published earlier this year, Professor Morris, Geoffrey Manne and I showed that the Durbin Amendment has been disastrous for American bank customers. Banks responded to the enactment of the Durbin Amendment by dramatically reducing access to free checking, which fell from 76 per cent in 2008 to 38 per cent of all bank accounts. In addition, banks subject to the Durbin Amendment have increased the required balance to be eligible for free chequing and have increased bank fees for those who are not eligible for free chequing. These offsetting measures have made bank accounts more expensive, especially for low-income consumers. Many low-income households have left the banking system entirely.

These effects have occurred only in banks subject to the Durbin Amendment. Smaller banks not subject to the Durbin Amendment have not hiked fees or reduced access to free chequing. Moreover, our study estimated that during the first year the Durbin Amendment was in effect, the forcible reduction in interchange fees substantially benefited large retailers such as Home Depot and Amazon.com. They experienced large reductions in the merchant discount rates. In contrast, most small retailers saw no reduction in merchant discount rates. Retailers who made small transactions actually saw their overall merchant discount rates increase, as payment card networks eliminated many of the industry-specific discounts they had offered under market-based pricing.

Finally, in contrast to the large and immediate increase in fees felt by bank consumers, we found no evidence that large retailers had passed through any of their politically created windfall to consumers in the form of lower prices or other amenities.

In the end, we estimate that once all these adjustments are taken into account, the overall effect of the Durbin Amendment will be an annual transfer of \$1 billion to \$3 billion per year from low-income consumers to large retailers. Experiments with price controls in other countries, including Australia and Spain, have without exception had similar results: an increase in the cost and a reduction in quality of payment cards for consumers with no tangible evidence of any corresponding pass-through savings to merchants by consumers.

In a study of the Canadian market, Ian Lee, Geoffrey Manne, Julian Morris and I found that, prior to the Durbin Amendment, in Canada, bank accounts were already more expensive and less functional than those in the United States. In large part, these differences reflect the different debit cards systems in the two countries. The Interac system, which is a creature of government regulation and has a de facto interchange fee of zero, forces all the

Comme M. Morris, Geoffrey Manne et moi-même l'avons montré dans un ouvrage publié au début de l'année, l'amendement Durbin a été désastreux pour les consommateurs des banques américaines. Les banques ont réagi à l'adoption de cet amendement Durbin en réduisant considérablement l'accès aux comptes de chèques gratuits. La proportion de la totalité des banques offrant des comptes de chèques gratuits est tombée d'environ 76 p. 100, en 2008, à 38 p. 100 l'année passée. De plus, les banques soumises à l'amendement Durbin ont augmenté le solde minimum requis pour les chèques gratuits et ont haussé les frais bancaires pour ceux qui ne sont pas admissibles aux chèques gratuits. Ces mesures de compensation ont rendu les comptes de banque plus coûteux, en particulier pour les consommateurs à faible revenu, et de nombreux ménages à faible revenu se sont tout simplement retirés complètement du système bancaire.

Ces effets se sont fait sentir seulement dans les banques soumises à l'amendement Durbin. Les petites banques qui n'y sont pas assujetties n'ont pas réduit l'accès aux comptes de chèques gratuits et n'ont pas haussé leurs frais. De plus, selon notre étude, au cours de l'année qui a suivi l'adoption de l'amendement Durbin, la réduction forcée des commissions interbancaires a profité aux grands commerçants comme Home Depot et Amazon.com et Walmart, qui ont profité d'importantes réductions des taux d'escompte. En revanche, la plupart des petits détaillants n'ont profité d'aucune réduction des escomptes applicables aux cartes de crédit, et les détaillants qui ont fait de nombreuses petites transactions ont en fait subi une augmentation des taux d'escompte en général, car les réseaux de cartes de paiement ont éliminé une grande partie des escomptes qu'elles offraient à l'industrie quand les frais étaient fondés sur le marché.

Enfin, alors que les clients des banques subissaient de fortes augmentations immédiates des frais, rien ne nous a permis de croire que les grands commerçants avaient répercuté sur les consommateurs les profits imprévus qu'ils avaient récoltés grâce à cette mesure de nature politique, que ce soit sous la forme de baisse des prix ou d'autres avantages.

En somme, d'après nous, une fois que tous les rajustements sont pris en compte, l'effet global de l'amendement Durbin sera un transfert annuel de 1 à 3 milliards de dollars des consommateurs à faible revenu aux grands détaillants. Les pays qui ont imposé un contrôle, dont l'Australie et l'Espagne, ont sans exception obtenu des résultats semblables : il y a eu augmentation des coûts et réduction de la qualité des cartes de paiement pour les consommateurs, et rien ne montre que les commerçants ont transféré les économies correspondantes aux consommateurs.

Dans une étude du marché canadien, Ian Lee, Geoffrey Manne, Julian Morris et moi-même avons constaté que les comptes bancaires au Canada sont plus coûteux et moins fonctionnels que ceux qui étaient offerts aux États-Unis avant que l'amendement Durbin n'entre en vigueur. Ces différences sont en grande partie le reflet des différences entre les systèmes de cartes de débit des deux pays, car le système Interac, créature d'un

cost of Canada's debit card system be borne directly by consumers.

In America, consumers have been able to avoid some of the distorting effects of the Durbin Amendment by shifting transactions to credit cards or prepaid cards. In Canada, however, because of the Interac monopoly, if the act is passed, Canadian consumers will have less flexibility to offset the higher costs of credit cards. Using debit cards for online shopping is cumbersome and difficult in Canada, as many websites, especially for smaller vendors, do not accept debit cards. In addition, Interac cards are rarely accepted outside of Canada. The act will impose especially high costs on consumers who wish to travel abroad, including to the United States. There will be those who will choose not to have a credit card because of higher costs, or they will not be able to avoid it.

Finally, even the Durbin Amendment in the United States allows its basic price control scheme to be augmented by allowance for fraud losses and fraud protection. By contrast, the act imposes a flat fee of 0.5 per cent with no fraud allowance. With limited ability to recover fraud losses and investments in fraud protection, issuers are likely to be more restrictive about allowing the use of credit cards for transactions. This presents a higher-than-average risk of fraud loss, such as on-line transactions, with particularly adverse effects on small merchants.

The act is misguided in applying its price controls only to the Visa and MasterCard systems and excluding so-called three-party schemes such as American Express, Discover, and Diners Club. While these three-party schemes do not formally have interchange fees as the four-party schemes do, the merchant discount fees perform an identical function, namely to balance the interests of consumers and merchants. Thus, imposing price controls on interchange fees for cards issued by Visa and MasterCard while excluding three-party schemes will provide a competitive advantage to three-party schemes.

The experience in Australia, which similarly excluded three-party schemes, illustrates the consequences of disparate treatment. Since Australia's central bank imposed price controls on Visa's and MasterCard's prices, the market share of American Express and Diners Club has increased by 46 per cent. In addition, American Express and Diners Club tend to have higher merchant fees and cater to higher-income consumers, so many higher-income consumers have successively avoided the higher prices on Visa and MasterCard that resulted from interchange fee price controls, leaving lower-income consumers to carry most of the cost burden.

règlement gouvernemental qui comporte de fait une commission interbancaire nulle, force les consommateurs à assumer directement la totalité des coûts du système de cartes de débit du Canada.

Les consommateurs américains ont pu, dans une certaine mesure, atténuer les effets de distorsion de l'amendement Durbin en optant plutôt pour les transactions par cartes de crédit ou cartes prépayées. Au Canada, le monopole d'Interac signifie que les consommateurs canadiens auront moins la possibilité de contrebalancer les coûts supérieurs des cartes de crédit si le projet de loi est adopté. L'achat en ligne au moyen des cartes de débit est laborieux et difficile au Canada, et de nombreux sites Web, surtout ceux des petits commerçants, ne les acceptent pas. De plus, les cartes Interac sont rarement acceptées à l'extérieur du Canada. La loi représentera donc des coûts particulièrement élevés pour les Canadiens qui veulent voyager à l'étranger, notamment aux États-Unis, et qui ont choisi d'avoir une carte de crédit en raison des coûts élevés.

Enfin, même l'amendement Durbin permet un assouplissement du mécanisme de base de contrôle des prix pour tenir compte tenu des pertes attribuables à la fraude et des investissements dans la protection contre la fraude. En revanche, la loi à l'étude impose des frais fixes de 0,5 p. 100, sans provision pour fraude. Faute de pouvoir recouvrer les pertes attribuables à la fraude et les investissements dans la protection contre la fraude, les émetteurs risquent de restreindre davantage l'utilisation des cartes de crédit pour des transactions présentant un risque de perte attribuable à la fraude supérieur à la moyenne, comme les transactions en ligne, ce qui aura des effets particulièrement préjudiciables sur les petits commerçants.

Enfin, la loi est aussi mal inspirée en ce sens qu'elle ne limite les frais que pour les réseaux Visa et MasterCard et qu'elle exclut les systèmes tripartites comme American Express, Discover et Diners Club. Ces systèmes tripartites n'ont pas officiellement de commissions interbancaires comme les systèmes quadripartites, mais leurs frais d'escompte des commerçants ont une fonction identique, celle d'établir un équilibre entre les intérêts des consommateurs et ceux des commerçants. Imposer des limites aux commissions interbancaires liées aux cartes émises par Visa et MasterCard, mais exclure les modèles tripartites donnera un avantage concurrentiel aux modèles tripartites.

L'expérience de l'Australie, qui a de la même façon exclu les modèles tripartites de l'application des limites de frais des cartes de crédit illustre bien les conséquences de ce traitement différent : depuis que la banque centrale d'Australie impose des limites aux frais de Visa et de MasterCard, la part du marché d'American Express et de Diners Club a augmenté de 46 p. 100. Cependant, American Express et Diners Club ont tendance à imposer des frais plus élevés aux commerçants et à s'adresser à des consommateurs aux revenus élevés. De nombreux consommateurs aux revenus élevés ont donc réussi à éviter de payer les frais élevés de Visa et MasterCard qui découlent des limites des commissions interbancaires, de sorte que les consommateurs à faible revenu doivent porter l'essentiel du fardeau.

I appreciate your time listening to my testimony. Professor Morris and I would be happy to answer any questions.

The Chair: Thank you for your opening remarks. Professor Zywicki, I have seen the study that you did with Ian Lee, who is located here in Ottawa at the Sprott School of Business. Could you give us some background of your exposure to the Canadian situation?

Mr. Zywicki: In the context of preparing that report with Professor Lee, as well with as Professor Morris and Geoffrey Manne, we looked extensively at the Canadian market. We came to understand the relationship between debit and credit cards, and we have continued to monitor the situation. That initial report was focused directly on the Canadian market and the impact of regulation that was being proposed at that time.

Senator Black: Thank you, professor, for being with us. It was extraordinarily helpful, and you obviously have tremendous expertise. Before I get to my questions arising from your testimony, can you tell me how your George Mason basketball team is doing this year?

Mr. Zywicki: Unfortunately, not as well as they were doing a while back. That's a touchy subject.

Senator Black: I'm sorry. I'm a fan.

It appears to us that Canada is an outlier with respect to the other G7 countries, the European countries, Australia others in terms of the fees that are being discussed here. I presume you would agree with that. That appears to be the reality. What would you recommend to this Senate committee? What should we be doing about this? Certainly one of your recommendations could be to do nothing.

Mr. Zywicki: The answer involves increasing competition and, I think in particular, eliminating restrictions on the ability to compete with the Interac system. The first step would be to allow more open competition and to allow more entry into that market. Essentially, create greater competition between debit and credit cards.

Senator Black: That's interesting. We have heard evidence that suggests that this particular aspect of the market is controlled over 80 per cent by Visa and MasterCard. You are telling us that this is really the root of the problem.

Mr. Zywicki: That's not at all what I'm saying. It is the way that interchange fees operate. Fundamentally, the size or the market share of the networks themselves are irrelevant. Those are just a platform for merchants and consumers to link up.

The only incentives for Visa and MasterCard are to maximize the transaction volume. They have no incentive to set rates too high or too low. They have an incentive to maximize the gains to trade across the platform. When I talk about competition, it is not Visa or MasterCard that is the issue, but it is the competition

Merci d'avoir pris le temps d'écouter mon témoignage. M. Morris et moi serons heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci de votre exposé. Monsieur Zywicki, j'ai pris connaissance de l'étude que vous avez réalisée avec Ian Lee, qui se trouve ici, à Ottawa à la Sprott School of Business. Pourriez-vous nous donner une idée de vos connaissances de la situation canadienne?

M. Zywicki : Pour préparer ce rapport avec M. Lee, ainsi qu'avec M. Morris et Geoffrey Manne, nous avons beaucoup étudié le marché canadien. Nous sommes arrivés à comprendre la relation entre les cartes de débit et les cartes de crédit, et nous avons continué à suivre l'évolution de la situation. Le rapport initial était directement axé sur le marché canadien et sur les répercussions de la réglementation qui était alors proposée.

Le sénateur Black : Merci, monsieur, de comparaître. Votre exposé a été extraordinairement utile, et il est évident que vous possédez des compétences considérables. Avant de passer aux questions qui découlent de votre témoignage, pouvez-vous me dire comment l'équipe de basket de George Mason s'en tire cette année?

M. Zywicki : Malheureusement pas aussi bien qu'à une certaine époque. C'est un sujet délicat.

Le sénateur Black : Désolé. Je suis un partisan.

Il nous semble que le Canada est un cas particulier, par rapport aux autres pays du G7, aux pays européens, à l'Australie et à d'autres pays, pour ce qui est des frais dont nous discutons ici. Je présume que vous serez d'accord. Ce semble être la réalité. Que recommanderiez-vous au comité sénatorial? Que devrions-nous faire? Certainement que l'une de vos recommandations pourrait être de ne rien faire.

M. Zywicki : La solution, ce serait d'intensifier la concurrence et, plus particulièrement, d'éliminer les restrictions qui pèsent sur la capacité de concurrencer du réseau Interac. La première étape consisterait à autoriser une concurrence plus ouverte, d'autoriser un plus grand nombre de joueurs à s'implanter sur ce marché. Essentiellement, il faut susciter une plus grande concurrence entre les cartes de débit et les cartes de crédit.

Le sénateur Black : Voilà qui est intéressant. Nous avons entendu des témoignages selon lesquels Visa et MasterCard détiennent plus de 80 p. 100 de cet aspect du marché. Vous nous dites que c'est là la cause profonde du problème.

M. Zywicki : Ce n'est pas du tout ce que je dis. Il s'agit plutôt du mode de fonctionnement des commissions interbancaires. Fondamentalement, la taille du marché ou la part de marché des réseaux importent peu. Les réseaux ne sont qu'une plateforme permettant le lien entre les commerçants et les consommateurs.

Le seul incitatif, pour Visa et MasterCard, est la maximisation du volume des transactions. Les réseaux n'ont aucune raison de fixer les commissions trop haut ou trop bas. Ils sont portés à maximiser les gains du commerce qui se fait au moyen de leur plateforme. Lorsque je parle de concurrence, ce ne sont pas Visa

between credit cards, debit cards and others. It is in making Interac a more viable competitor. In some sense, it is to increase competition between debit, credit and other payment systems.

Julian Morris, Vice President of Research, Reason Foundation, as an individual: I agree entirely with Todd. Part of the problem is defining the market. If you define the market narrowly as credit cards, or even more narrowly as four-party credit card schemes, then Visa and MasterCard have a significant market share. If you broaden the definition of the market to include debit cards, then you are talking about a slightly different animal.

Clearly there is competition at the margin between debit and credit. Many people in Canada, and in most parts of the world, effectively use credit cards in the same way that they use debit cards. They pay off their credit card every month, so they're merely using it as a payment device.

The question is, how do you incentivize more competition in the payment card system? If you look back in history, you see the development of payment networks starting in the U.S. in the 1950s with the Diners Club card. The Diners Club card at the time charged a 7 per cent merchant fee. Clearly the introduction of competition, first from American Express and then from the banks that created these payment network systems, drove those fees down.

You are seeing right now the emergence of a variety of new competitors into the market. If you allow open competition without restrictions on the fees that companies charge, you will see a dramatic reduction in fees overall as innovation takes place. If you impose restrictions on fees, you actually dampen the competitive process.

Senator Black: That is very interesting. In a nutshell, what would you recommend that this committee do?

Mr. Morris: I would shift the focus away from merely the two cards that you are talking about now with regard to Bill S-202 and look more generally at the entire payments system. By doing that, you will come to understand the dynamic, competitive market process that emerges as a result of open competition.

I would look in particular at the restrictions on Interac. In our report that looked at the Canadian payments system, we recommended that the restrictions on Interac prohibiting the development of a more dynamic, open system be removed. That would be my recommendation.

Senator Ringuette: Welcome, gentlemen. I have been working on this issue for over six years. Unfortunately, I have never heard of your studies. This morning, I asked our committee clerk where

ni MasterCard qui sont le problème. Je songe plutôt à la concurrence entre les cartes de crédit, les cartes de débit et d'autres modes de paiement. Il s'agit de faire d'Interac un concurrent plus solide. En un sens, il faut intensifier la concurrence entre les cartes de débit, les cartes de crédit et d'autres systèmes de paiement.

Julian Morris, vice-président, Recherche, Reason Foundation, à titre personnel : Je suis tout à fait d'accord avec Todd. Une partie du problème, c'est la définition du marché. Si on en retient une définition étroite, comme celui des cartes de crédit, ou encore plus étroite, comme celui des réseaux quadripartites, alors on peut dire que Visa et MasterCard détiennent une part importante du marché. Si on élargit la définition de façon à englober les cartes de débit, on a affaire à une réalité légèrement différente.

Évidemment, à la marge, il y a concurrence entre les cartes de débit et les cartes de crédit. Bien des gens, au Canada comme dans la plupart des régions du monde, utilisent la carte de crédit comme la carte de débit. Ils acquittent le solde à la fin de chaque mois. La carte de crédit est donc simplement un mode de paiement.

La question qui se pose est celle de savoir comment stimuler la concurrence dans le système des cartes de paiement. Revenons en arrière. On constate que le développement des réseaux de paiement a commencé aux États-Unis dans les années 1950 avec la carte de Diners Club. À l'époque, cette carte exigeait des commerçants des frais de 7 p. 100. Bien entendu, l'arrivée de la concurrence, d'abord American Express puis les banques qui ont créé les réseaux de paiement, a fait diminuer les frais.

On voit émerger en ce moment divers concurrents nouveaux sur le marché. Si on permet une concurrence ouverte sans restrictions sur les frais exigés par les sociétés, on assistera à une réduction radicale des frais dans l'ensemble, à la faveur de l'innovation. Si on impose des limites aux frais, on freine la concurrence.

Le sénateur Black : Très intéressant. En un mot, que recommandez-vous au comité?

M. Morris : J'arrêteraï de mettre l'accent sur deux cartes seulement, comme on le fait dans le projet de loi S-202 pour examiner plus généralement tout le système de paiement. Ainsi, vous parviendrez à comprendre le processus dynamique et concurrentiel sur le marché, qui s'installe grâce à la libre concurrence.

J'examinerais en particulier les restrictions imposées à Interac. Dans notre rapport qui porte sur le système canadien des paiements, nous avons recommandé la suppression des restrictions imposées à Interac, qui empêchent le développement d'un système plus dynamique et ouvert. Voilà ce que je recommande.

La sénatrice Ringuette : Bienvenue, messieurs. Je travaille à cette question depuis plus de six ans. Malheureusement, je n'ai jamais entendu parler de vos études. Ce matin, j'ai demandé à la

your name as a witness came from. She said you had approached the committee clerk to appear as a witness.

May I ask who referred you to call our committee clerk to appear in front of us?

Mr. Morris: This came from me, but an email was sent to the International Center for Law and Economics by someone representing one of the payment cards suggesting that it would be worthwhile. Not surprisingly, clearly they have read our work and think it would be worth our views being represented to your committee. Thank you very much for inviting us to testify to your committee.

Senator Ringuette: Either Visa or MasterCard asked you to appear in front of our committee. Is that correct?

The Chair: I would like to interject. Senator, we have not turned down any witnesses that wish to appear before this committee, as you well know, including all that you wished to have before us.

Senator Ringuette: Yes. I'm not questioning that. I want to hear what the witnesses have to offer.

Mr. Morris: To clarify, I'm not being paid to testify before this committee.

Senator Ringuette: I don't think the committee has the funds to do that, either. Following questions, when I was made aware that you would appear, I printed your study published on June 2014. I understand that the debit system in Canada with Interac is very important to all Canadians because it is not percentage-based, unlike Visa, MasterCard and debit cards in the U.S. Interac offers a fixed price, and Canadian merchants are very happy with the current situation. That said, I have looked at your study, and of course I have followed the Durbin Amendment very closely over time.

The first page of your study refers to Mr. Zywicki as a member of the International Center for Law and Economics. The ICLE, which funded this study, has received financial support from MasterCard. Are you able to tell us about that financial support from MasterCard to do this study that you spoke about extensively? What was the amount of funding that you received from MasterCard?

Mr. Zywicki: I personally didn't receive any funding directly from MasterCard. I received my funding from the International Center for Law and Economics. I'm a senior fellow of ICLE, not the director. My understanding is that Geoffrey Manne, Director of ICLE, received funding from MasterCard. I received my funding from the International Centre for Law and Economics.

Senator Ringuette: Are you able to tell us the amount received by the International Centre for Law and Economics?

The Chair: I'm going to rule that question out of order.

Senator Ringuette: I think it is very important, chair.

greffière du comité comment il se faisait que vous figuriez parmi les témoins. Elle m'a répondu que vous lui aviez demandé de comparaître.

Puis-je vous demander qui vous a indiqué comment appeler la greffière pour demander à comparaître?

M. Morris : L'initiative est venue de moi, mais un message électronique a été envoyé à l'International Center for Law and Economics par quelqu'un qui représente l'une des cartes de paiement, disant que ce témoignage serait peut-être utile. Sans surprise, ces gens avaient évidemment pris connaissance de nos travaux et estimaient utile que nos opinions soient présentées au comité. Merci beaucoup de nous avoir invités à témoigner.

La sénatrice Ringuette : Visa ou MasterCard vous ont demandé de comparaître. Est-ce exact?

Le président : Je voudrais intervenir. Madame la sénatrice, nous n'avons refusé aucun des témoins qui voulaient comparaître devant le comité, et cela vaut pour tous ceux dont vous souhaitez la comparution.

La sénatrice Ringuette : Bien. Je ne remets pas cela en cause. Je veux savoir ce que les témoins ont à présenter.

M. Morris : Je précise qu'on ne m'a pas payé pour comparaître.

La sénatrice Ringuette : Je ne crois pas que le comité ait l'argent qu'il faudrait, du reste. Après les questions, quand on m'a dit que vous comparâtriez, j'ai imprimé votre étude publiée en juin 2014. Je comprends que le système de débit au Canada, avec Interac, est très important pour tous les Canadiens, parce que les frais ne sont pas un pourcentage de la transaction, comme c'est le cas pour Visa, MasterCard et les cartes de débit aux États-Unis. Interac propose un prix fixe, et les commerçants canadiens sont très heureux de la situation actuelle. Cela dit, j'ai pris connaissance de votre étude et, bien entendu, j'ai suivi de très près l'application de l'amendement Durbin au fil du temps.

À la première page de votre étude, M. Zywicki est présenté comme membre de l'International Center for Law and Economics. L'ICLE, qui a financé cette étude, a reçu un soutien financier de MasterCard. Pouvez-vous nous parler du soutien financier reçu de MasterCard pour réaliser cette étude dont vous avez beaucoup parlé? Quel montant avez-vous reçu de MasterCard?

M. Zywicki : Pour ma part, je n'ai pas reçu de fonds directement de MasterCard. J'en ai reçu de l'International Center for Law and Economics. Je suis un chercheur principal de l'ICLE. Je ne suis pas le directeur. Je crois savoir que Geoffrey Manne, directeur de l'ICLE, a reçu des fonds de MasterCard. J'ai reçu les miens de l'International Centre for Law and Economics.

La sénatrice Ringuette : Pouvez-vous me dire combien l'International Centre for Law and Economics a reçu?

Le président : Je vais déclarer cette question irrecevable.

La sénatrice Ringuette : Cela me semble très important, monsieur le président.

The Chair: I am satisfied that we have accepted that they received funding from MasterCard.

Senator Ringuette: I have no further questions for these witnesses.

[Translation]

Senator Bellemare: The first question will be for Mr. Zywicki. Actually, I will ask my questions at the same time, so you can think about the second one. The first question has to do with your assessment of the impact of the Durbin amendment on the implicit transfers of cross-subsidization of low-income individuals compared with merchants. You said:

[English]

The overall effect of the Durbin Amendment will be an annual transfer of \$1 billion to \$3 billion per year from low-income customers to large retailers.

[Translation]

Does your research methodology enable you to provide a very approximate estimate of the possible impact of Bill S-202 on Canada in that respect? Perhaps my question is too specific, but I would like to hear what you have to say about that.

My second question is for Mr. Morris. You mentioned the need to look at all methods of payment from a much larger perspective. I know that this might be off topic, but I have to ask whether, in your studies, you incorporated digital methods of payment such as bitcoin. That currency is being studied right now.

[English]

The Chair: That is off topic, senator. Let us stick to the issue in front of us.

Mr. Zywicki: I will respond to the first question. The estimate that we came up with of \$1 billion to \$3 billion was based on data of the actual effect of the Durbin Amendment during the first year it was in operation. It wasn't just a guess or a projection before it was enacted; it was what came after we saw the savings to merchants in the reduction in interchange fees and the increased cost to consumers, especially low-income consumers, in higher bank fees.

Trying to come up with an estimate depends a lot on local circumstances, for example on how competitive banking markets are versus retail markets and on what the other options are for consumers, et cetera. Studies of pretty much every country, including the European Union, which was done by David Evans,

Le président : Je suis sûr que nous avons reconnu le fait que le centre a reçu des fonds de MasterCard.

La sénatrice Ringuette : Je n'ai pas d'autres questions à poser à ces témoins.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Je vais poser la première question à M. Zywicki. En fait, je vais poser mes questions en même temps, ainsi vous pourrez réfléchir à la deuxième. La première question a trait à votre évaluation des effets des amendements de Durbin sur les transferts implicites de la subvention croisée entre les personnes à faibles revenus par opposition aux marchands. Je cite ce que vous avez dit :

[Traduction]

L'effet global de l'amendement Durbin sera un transfert annuel de 1 à 3 milliards de dollars des consommateurs à faible revenu aux grands commerçants.

[Français]

Est-ce que votre méthodologie de recherche vous permet de faire une estimation très approximative de ce que le projet de loi S-202 pourrait avoir comme conséquence au Canada à cet égard? Peut-être que ma question est trop spécifique, mais j'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Ma deuxième question s'adresse à M. Morris. Vous avez parlé de la nécessité d'examiner l'ensemble des modes de paiement dans une perspective beaucoup plus large. Je sais que c'est peut-être hors sujet, mais je ne peux m'empêcher de vous demander si, dans le cadre de vos études, vous incorporez comme mode de paiement les monnaies numériques comme le bitcoin? Cette monnaie fait actuellement l'objet d'une étude.

[Traduction]

Le président : Hors sujet, madame la sénatrice. Restons-en à la question à l'étude.

M. Zywicki : Je vais répondre à la première question. L'estimation de 1 à 3 milliards de dollars à laquelle nous sommes parvenus a été calculée à partir des données sur l'effet réel de l'amendement Durbin pendant sa première année d'application. Ce n'est pas une supposition ni une projection établie avant qu'il n'entre en vigueur; elle a été calculée d'après ce que nous avons constaté : les économies réalisées par les commerçants grâce à la réduction des commissions interbancaires et l'augmentation des frais bancaires pour les consommateurs, surtout les consommateurs à faible revenu.

Le calcul d'une estimation dépend beaucoup des circonstances locales, par exemple le degré de compétitivité sur les marchés bancaires par opposition aux marchés du commerce au détail, les autres options à la disposition des consommateurs, et ainsi de suite. Les études réalisées dans à peu près tous les pays, y compris

the United States and others suggest that by and large the pass-through of higher costs to consumers is larger, more complete and more rapid than the pass-through savings to retail consumers would be.

There's a large delay and a much smaller pass-through percentage to retail consumers. Trying to put a dollar number on it would depend on factors such as what is the actual size of the reduction in interchange fees and how much of that would get passed on to consumers. Australia suggests it was a large amount passed on to consumers. Australia may be an example of this because they capped credit cards. There's a large increase on the fees of credit cards to consumers, and to date there's still no evidence of any measurable pass-through of lower costs to consumers.

I don't have the data in front of me right now to give an estimate. I would have to know how large the cuts are, what the competitiveness of the market is and that sort of thing. The general rule is that the cost to consumers is much larger than the savings to retail consumers.

[*Translation*]

Senator Bellemare: What you are presenting here is an approximation of the short-term impact on the United States; it is not the final effect, is that correct?

[*English*]

Mr. Zywicki: All we have so far is the short term. There are other studies, such as David Evans' study, that takes into account the long run, and I don't remember the exact number but using what is called an event analysis of stock markets. Julian can refresh my memory, but I believe David Evans estimates that over the expected life of the Durbin Amendment there will be a transfer of \$27 billion to merchants as a result of the Durbin Amendment, as reflected in the stock market capitalization of these companies after the Durbin Amendment went into effect.

Senator Massicotte: I'm quite aware of the Durbin Amendment, but I'm not very much aware of papers like yours basically documenting the consequence of this legislation. Maybe you can summarize for me.

This is obviously a hotly debated issue in your country. I'm sure before the government decided to do such a thing they must have had research papers or intellectuals like you saying this would be a good idea. Am I correct in assuming that? Is the debate in your country very divided on this issue, or is the intellectual community saying this is a bad thing to occur?

ceux de l'Union européenne — étude qu'on doit à David Evans —, aux États-Unis et dans d'autres pays donnent à penser que, dans l'ensemble, la répercussion des hausses de coûts sur les consommateurs est plus importante, complète et rapide que la transmission des économies aux consommateurs du commerce au détail.

Il y a un important retard et un taux de transmission bien plus faible pour ces consommateurs. Pour chiffrer le phénomène, il faut tenir compte de facteurs comme l'importance réelle de la réduction des commissions interbancaires et sa proportion qui est répercutée sur les consommateurs. L'Australie avance qu'un montant important a été transmis aux consommateurs. L'Australie est peut-être un exemple de ce comportement, puisqu'on y a plafonné les taux des cartes de crédit. Il y a une forte augmentation des frais des cartes de crédit pour les consommateurs et, à ce jour, il n'y a toujours pas de preuve qu'ils ont pu profiter de façon mesurable de coûts plus faibles.

Je n'ai pas les données sous les yeux pour présenter une estimation. Il faudrait que je connaisse l'importance des coupes, le degré de compétitivité sur le marché et ce genre de chose. La règle générale veut que, pour les consommateurs, les coûts soient beaucoup plus importants que les économies.

[*Français*]

La sénatrice Bellemare : Ce que vous présentez ici, pour les États-Unis, est une estimation des effets des impacts à court terme; il ne s'agit pas de l'effet final, n'est-ce pas?

[*Traduction*]

M. Zywicki : Tout ce que nous avons jusqu'à maintenant, ce sont les données sur le court terme. Il y a d'autres études, comme celle de David Evans, qui tiennent compte du long terme. Je ne me rappelle pas le chiffre exact, mais l'étude utilise ce qu'on appelle une analyse des événements sur les marchés boursiers. Julian pourra me rafraîchir la mémoire, mais je crois que David Evans estime que, sur la durée prévue de l'application de l'amendement Durbin, il y aura un transfert de 27 milliards de dollars vers les commerçants à cause de cet amendement, phénomène reflété dans la capitalisation boursière des sociétés après l'entrée en vigueur de l'amendement.

Le sénateur Massicotte : Je suis tout à fait au courant de l'amendement Durbin, mais je ne connais pas très bien les études comme la vôtre qui, essentiellement documentent les conséquences de cette disposition législative. Peut-être pourriez-vous me faire un résumé.

C'est évidemment une question vivement discutée chez vous. Je suis persuadé que, avant de décider d'intervenir comme il l'a fait, le gouvernement a dû commander des études ou consulter des intellectuels tel que vous qui lui ont dit que ce serait une bonne idée. Ai-je raison de le supposer? Le débat chez vous est-il très tranché ou les milieux intellectuels sont-ils d'avis que c'est une mauvaise mesure?

Mr. Zywicki: I don't know if you know the history of the Durbin Amendment, but the truth is it was far from highly debated. The DC circuit, the federal circuit court in the United States, often called the second-highest court in the land, recently in upholding the Federal Reserve regulations implementing the Durbin Amendment talked about how slipshod the process was and how poorly drafted the legislation was, calling it poorly drafted even by the standards of poorly drafted legislation.

The reality is there were proposals for modest interventions into the payment card system for credit cards and the like. The Durbin Amendment was added as a last-minute amendment to the Dodd-Frank legislation. It was passed through without any real discussion; there were no hearings on it and no estimates as to the impact. In fact, Barney Frank himself, for whom the Dodd-Frank legislation is named, has been highly critical of the Durbin Amendment since it was enacted. While one would wish that our Congress and our Senate had taken the care that your body, to your credit, has been taking in studying this for many years, the reality is that this was just a special-interest provision jammed to the Dodd-Frank legislation at the last moment without any serious study, unfortunately.

Senator Massicotte: I appreciate your comments as to the superiority of our Senate over yours but, having said that, let me go back. After the fact, have there been many intellectual papers on this issue? Is it quite divided, or are all of you saying "bad thing"?

Mr. Zywicki: The reality is that the way the debate has shaken out in the United States, Australia and Spain, and replicated in a lot of places, with several studies in the United States, they all show that fees to consumers go up, period. You can estimate those in different ways.

There is some debate over to how large the pass-through has been. One paper in the United States that I critiqued claims there's pass-through on the retail side, but I don't think it is methodologically sound.

Most of the studies that have come out have been critical of the Durbin Amendment, and they all universally found increase in bank fees as a result of the Durbin Amendment.

Senator Massicotte: Does your colleague agree with that summary?

Mr. Morris: Yes, that's a very accurate summary. Clearly there are some studies out there that purport to show benefits to the Durbin Amendment in terms of pass-through through retailers, but a fair, independent assessment would conclude that those studies are not typically methodologically sound and that right

M. Zywicki : J'ignore si vous connaissez l'histoire de l'amendement Durbin, mais en vérité, la question n'a pas été très débattue. La cour de circuit du DC, la cour de circuit fédérale, souvent appelée le deuxième tribunal le plus élevé aux États-Unis, qui a récemment maintenu le règlement de la Réserve fédérale mettant en œuvre l'amendement Durbin, a dit à quel point le processus avait été peu soigné, à quel point cette disposition était mal rédigée, qu'elle était plus mal rédigée que d'autres lois mal rédigées.

La réalité, c'est qu'il y avait des propositions d'intervention modeste dans le système des cartes de paiement pour les cartes de crédit et les autres moyens semblables. L'amendement Durbin a été apporté à la dernière minute à la loi Dodd-Frank. Il a été adopté sans vraie discussion; il n'y a eu aucune audience, aucune estimation de son impact. En fait, Barney Frank, dont le nom se retrouve dans le titre de la loi Dodd-Frank, critique vivement l'amendement Durbin depuis son édicition. On aurait souhaité que le Congrès et le Sénat américains prennent autant de soin que le fait votre institution, et c'est tout à son honneur, puisqu'elle étudie la question depuis des années, mais la réalité, c'est que cette disposition qui sert des intérêts particuliers, a été ajoutée à la loi Dodd-Frank à la dernière minute, sans aucune étude sérieuse, malheureusement.

Le sénateur Massicotte : Je vous sais gré de ce que vous dites de la supériorité de notre Sénat sur le vôtre, mais, cela dit, permettez-moi de revenir en arrière. Après le fait, y a-t-il eu beaucoup d'études universitaires consacrées à la question? Les opinions sont-elles partagées ou dites-vous tous que c'est « une mauvaise chose »?

M. Zywicki : La réalité, dans la façon dont le débat s'est déroulé aux États-Unis, en Australie et en Espagne, et la même chose s'est produite à bien des endroits... Il y a eu plusieurs études aux États-Unis, et elles montrent toutes que les frais à charge des consommateurs augmentent, un point c'est tout. L'estimation peut se faire de différentes manières.

Il y a un certain débat au sujet de l'ampleur de la répercussion des coûts et des économies. Une étude réalisée aux États-Unis et que j'ai critiquée prétend qu'il y a répercussion dans le commerce de détail, mais je ne crois pas que cette étude soit méthodologiquement solide.

La plupart des études publiées critiquent l'amendement Durbin et elles montrent toutes que l'amendement a fait augmenter les frais bancaires.

Le sénateur Massicotte : Votre collègue approuve-t-il ce résumé?

M. Morris : Oui, c'est un résumé très exact. À l'évidence, il existe des études qui prétendent montrer les avantages de l'amendement Durbin pour ce qui est de la répercussion des avantages par les détaillants, mais une évaluation juste et indépendante permettrait de conclure que ces études n'ont pas

now there is not substantial evidence of that pass-through. At the same time, there's considerable evidence of costs.

There have also been claims that the increase in bank fees occurred before Durbin was implemented, which is true, but the reason for those increases in bank fees occurring before the implementation of the Durbin Amendment is that it occurred immediately after Durbin was passed. We show this in our paper clearly.

There's a rapid tick-up in bank fees immediately after the passage showing quite clearly and categorically that this is a consequence of the Durbin Amendment, and consumers on average are being charged somewhere in the region of between \$50 and \$100 extra per year to have bank accounts in the United States as a result of this. That forms a significant part of our estimate of the costs of the Durbin Amendment to lower-income consumers.

Senator Massicotte: I don't doubt the accuracy of your statements. Let me talk about economic theory. It looks like the merchants are significant benefactors of any change in fees in that respect. If you can make the presumption that there's adequate competition in the merchants using the credit cards, which I presume there is in most sectors in your country like ours, why would we get very disturbed where that excess or that profit gets accumulated in a short term?

If there's adequate competition, eventually the consumer will benefit because someone will take advantage of it. It's like an increase in your cost structure. Why would you presume that will not be the case? Are you saying that the retail sector is not competitive enough? Most studies would indicate that you have a very competitive retail sector.

Mr. Zywicki: It really depends a lot on the country-by-country basis. You've asked exactly the right question, senator. The first question you have to look at is the competitive structure of the banking market essentially and the competitive structure of the retail market to determine how much gets passed through on one side or the other.

There is a second question, though, which is in my view that this really isn't just about that. It also has to do with financial mainstreaming of consumers, at least in the United States, for the Durbin Amendment. The real tragedy of the Durbin Amendment is not just that consumers are paying more for bank fees, but the low-income consumers got thrown out of the banking system completely. To the extent that you transfer costs for credit cards, for instance, the effect is going to be that consumers who would have had credit cards won't have credit cards. They're going to have to come up with other means for trying to get credit and that sort of thing.

une méthodologie très solide, le plus souvent, et que, pour le moment, il n'y a pas de preuve appréciable du fait que les avantages sont transmis au consommateur. Par contre, il y a une foule de preuves qui montrent que les coûts augmentent.

Certains prétendent aussi que l'augmentation des frais bancaires s'est produite avant la mise en œuvre de l'amendement Durbin, ce qui est vrai, mais si elle s'est produite avant sa mise en œuvre, elle a eu lieu immédiatement après son adoption. Nous le montrons clairement dans notre étude.

Il y a un relèvement rapide des frais bancaires immédiatement après l'adoption de l'amendement, ce qui montre très clairement qu'il s'agit d'une conséquence de l'amendement. Et, en moyenne, les consommateurs doivent payer entre 50 et 100 \$ de plus par année pour avoir des comptes bancaires aux États-Unis, et c'est à cause de l'amendement. Cela constitue une partie appréciable des coûts de l'amendement Durbin pour les consommateurs à faible revenu.

Le sénateur Massicotte : Je ne doute pas de l'exactitude de vos affirmations. Parlons de théorie économique. On dirait que les commerçants sont de grands gagnants dans tout changement des frais à cet égard. Si vous pouvez présumer qu'il existe une concurrence suffisante chez les commerçants qui utilisent les cartes de crédit, et je suppose que cette concurrence doit exister dans la plupart des secteurs, dans un pays comme le vôtre, pourquoi serions-nous très troublés lorsque cet excès, lorsque ce profit s'accumule à court terme?

Si la concurrence est suffisante, le consommateur va finir par en profiter, car il y a quelqu'un qui exploitera cet avantage. C'est comme une augmentation dans la structure de coûts. Pourquoi présumer que ce ne sera pas le cas? Dites-vous qu'il n'y a pas assez de concurrence dans le commerce de détail? La plupart des études doivent montrer que vous avez un secteur du commerce de détail où la concurrence est très vive.

M. Zywicki : Au fond, cela varie beaucoup d'un pays à l'autre. Vous avez posé exactement la bonne question, sénateur. D'abord, il faut s'interroger sur la structure de la concurrence sur le marché bancaire, essentiellement, et sur la structure de la concurrence sur le marché du commerce au détail pour voir dans quelle mesure les avantages sont transmis d'un côté ou de l'autre.

Il y a cependant une deuxième question, car, à mon sens, le problème ne se résume pas à cela. Cela concerne aussi l'accès aux services financiers pour les consommateurs, au moins aux États-Unis, à cause de l'amendement Durbin. Le vrai drame de cet amendement, ce n'est pas seulement que les consommateurs paient des frais bancaires plus élevés, mais aussi que les consommateurs à faible revenu se font complètement expulser du système bancaire. Dans la mesure où on transfère les coûts des cartes de crédit, par exemple, la conséquence sera que des consommateurs qui auraient eu des cartes de crédit n'en auront pas. Ils vont devoir trouver un autre moyen d'obtenir du crédit, par exemple.

It's not just a wealth distribution in that sense. There are also systemic effects that affect low-income consumers especially, and their access to particular payment systems and that sort of thing. There is an additional variable in addition to just trying to tweak the numbers on the pass-through between the two.

Senator Massicotte: You have a lot of banks in your country compared to Canada. If you can make the presumption that they're dealing in a competitive environment, won't the efficiency they gain eventually flow through to the consumer and to the balance of the players in the marketplace?

Mr. Zywicki: It will be with a delay, but obviously some of it will. What we don't know — and it depends a lot on different country factors — is how much of it will get passed through in the end. This is why, for instance, the estimate that David Evans did of what we call a "market event study" tries to capture all of those long-term consequences.

Basically, his study says that the only way retailers' profits would be expected to go up would be if they are expected, over the long run, to keep a large percentage of the cost savings, and so the fact that there's this \$27 billion estimated increase to stocks of those retailers affected by the Durbin Amendment suggests they will capture a lot of it over the long run.

Obviously, it is an estimate. Obviously, some of it will be passed through. A lot of it depends on the local market dynamics, and so one of the questions you would want to ask in Canada would be to try to figure out what the pass-through rates of this might be before one thought that this could increase consumer welfare.

Mr. Morris: It seems that we're debating here when the net costs of the legislation will decline. That's a fair presumption.

Over time, the net costs of the legislation, in terms of pass-through, will decline. However, the costs of suppressing competition in the market for payment cards will continue. That wasn't factored into David Evans' analysis. I was asked the question earlier: Did we consider new forms of payment, like bitcoin and so on? We didn't specifically address the way that bitcoin works in our analysis, but we did posit that, if you want to encourage the introduction of these new payment systems, you don't want to suppress the price that might be available in the short term against which those payment systems are competing. If you do, if there are significant initial start-up costs to developing that payment system, by suppressing the amount that the payment system can charge, you will slow down the introduction of that payment system.

Senator Massicotte: That's a very good point you raise. My understanding is that if the environment is competitive — that's obviously the major assumption made with a capitalist marketplace — eventually, costs will flow through. You have to

En ce sens, ce n'est pas qu'une question de distribution de la richesse. Il y a aussi des effets systémiques qui touchent surtout les consommateurs à faible revenu et leur accès à certains systèmes de paiement, par exemple. Il y a donc un autre facteur, en dehors des efforts pour manipuler les chiffres sur la répercussion des avantages entre les deux éléments.

Le sénateur Massicotte : Aux États-Unis, vous avez beaucoup plus de banques que le Canada. Si vous pouvez présumer qu'elles doivent affronter une concurrence, les gains d'efficacité ne vont-ils pas finir par revenir aux consommateurs et aux autres joueurs sur le marché?

M. Zywicki : Il y aura un certain retard, mais cette transmission se fera dans une certaine mesure. Ce que nous ignorons, car cela dépendra beaucoup de facteurs propres à chaque pays, c'est dans quelle mesure cette transmission se fera, au bout du compte. Voilà pourquoi, par exemple, l'estimation que David Evans a faite au moyen d'une « analyse des événements sur le marché » tente de tenir compte de toutes ces conséquences à long terme.

Au fond, son étude dit que la seule façon dont les profits des commerçants pourraient normalement augmenter, à long terme, serait que les commerçants conservent un fort pourcentage des économies de coûts. Donc, le fait qu'il y ait une augmentation estimée à 27 milliards de dollars de la capitalisation des commerçants touchés par l'amendement Durbin donne à penser qu'ils auront une large part des avantages à long terme.

Bien entendu, c'est une estimation. Et il est certain qu'une partie des avantages sera transmise. Cela dépend beaucoup de la dynamique du marché local. L'une des questions qu'on devrait poser au Canada est celle des taux de transmission qui se concrétiseront, avant de soutenir que ce type de mesure peut apporter un plus grand bien-être au consommateur.

M. Morris : Il semble que nous discutons ici du moment où les coûts nets de la loi diminueront. C'est une hypothèse valable.

Avec le temps, les coûts nets de cette loi qui tiennent à la transmission des avantages fléchiront. Par contre, les coûts qui découlent de la diminution de la concurrence sur le marché des cartes de paiement ne disparaîtront pas. Cela n'a pas été pris en considération dans l'analyse de David Evans. On m'a demandé si nous avions tenu compte de nouvelles formes de paiement comme le bitcoin, par exemple. Nous n'avons pas abordé expressément la façon dont le bitcoin peut jouer dans notre analyse, mais nous avons postulé que, si on veut encourager l'implantation de ces nouveaux systèmes de paiement, on ne veut pas abaisser le prix de ce qui peut être disponible à court terme et que ces systèmes de paiement concurrencent. Si on le fait et s'il y a des frais initiaux de démarrage importants pour le développement du système de paiement, on ralentit l'implantation du système de paiement en faisant diminuer le montant qu'on peut exiger pour ce système.

Le sénateur Massicotte : Vous soulevez là un très bon point. Selon ma conception, si la concurrence règne sur le marché, et c'est évidemment la supposition majeure qu'on fait sur un marché capitaliste, les coûts finissent par se répercuter. Il faut faire une

do a case-by-case study, asking, is the banking system competitive? Is retail, by sector, competitive? If it is, it will eventually go through. You are saying that in some cases the competition may not be adequate, depending upon the locality or the circumstances of that industry. Is that a good summary?

Mr. Zywicki: Yes, I think that's accurate. If I could elaborate on something Mr. Morris said, there are also other non-price things, like investments in security and investments in innovation, all these sorts of things that consumers also benefit from on the payment-card side of the market.

Mr. Morris: One of the things that have driven the structure of the pricing in the payment networks is a desire on the part of the system, in a sense, to expand. Expanding electronic payments has been shown, in study after study, to have benefits in terms of reduced cost, reduced fraud and reduced tax evasion. As representatives of Canadian taxpayers, you, presumably, should be concerned about the ability of payments to be tracked and traced, which has a significant benefit to the overall system in terms of ensuring that you avoid tax evasion.

So getting more people to make payments electronically is a good thing. The question is how you achieve that. Our analysis suggests that by imposing price controls, you throw people out of the electronic payments system. That's going to be a bad thing, surely.

The Chair: To our witnesses, that concludes our questions, but I would like to ask each of our witnesses if they have any concluding observations or remarks that they would like to make not in response to a question.

Mr. Zywicki: I will just elaborate. Mr. Morris made a good point at the end that I want to elaborate on, which is that there are social benefits to mainstreaming electronic payments. This relates to something I said earlier about price controls reducing access to electronic payments for many consumers. It takes them out of that market, which not only hurts them but also, as Mr. Morris just said, has social costs. It is estimated that shifting to a completely electronic payments world might save as much as 1 per cent, 3 per cent or 5 per cent of GDP in many countries, not to mention the other benefits that Mr. Morris said, and that seems to be one of the effects of capping interchange fees.

The Chair: Thank you. Professor Morris, any concluding thoughts?

Mr. Morris: Just to reinforce this point that expanding electronic payments has benefits. It has benefits in terms of increasing competition and enabling both producers and

étude cas par cas et se demander si le système bancaire est concurrentiel, si le secteur du commerce au détail est concurrentiel. S'ils le sont, les coûts et les avantages finissent par se répercuter. Vous dites que, dans certains cas, la concurrence n'est pas forcément suffisante, selon l'endroit ou les caractéristiques du secteur. Je résume bien?

M. Zywicki : Oui, c'est exact. Je voudrais revenir plus longuement sur une chose que M. Morris a dite : il y a des éléments qui ne sont pas rattachés au prix, comme les investissements dans les mesures de sécurité et dans l'innovation, autant d'éléments dont les consommateurs profitent sur le marché des cartes de paiement.

M. Morris : L'une des motivations derrière l'évolution de la structure de prix dans les réseaux de paiement a été la volonté d'expansion, en un sens. Les unes après les autres, les études ont montré que l'expansion des paiements électroniques a des avantages : baisse des coûts, recul de la fraude, diminution de la fraude fiscale. À titre de représentants des contribuables canadiens, vous vous intéressez sans doute à la capacité de suivre et de retracer les paiements, capacité qui apporte à l'ensemble du système un avantage important sous l'angle de la lutte contre la fraude fiscale.

C'est donc une bonne chose d'amener de plus en plus de gens à faire leurs paiements par voie électronique. Une question se pose : comment y arriver? Notre analyse donne à penser que, en imposant des contrôles de prix, on exclut des consommateurs du système de paiements électroniques. Ce n'est sûrement pas une bonne chose.

Le président : Je signale aux témoins que les questions sont terminées, mais je voudrais demander à chacun d'eux s'ils ont des observations à formuler pour conclure ou des remarques à faire sans que ce soit pour répondre à une question.

M. Zywicki : Je voudrais simplement m'expliquer plus longuement. M. Morris a fait valoir un excellent point à la fin, et je voudrais apporter des précisions. Il a dit que l'adoption des paiements électroniques par la société apporte des avantages d'ordre social. Cela se rapporte à ce que j'ai dit tout à l'heure des contrôles des prix, qui réduisent l'accès aux paiements électroniques pour de nombreux consommateurs. Ces contrôles les chassent du marché, ce qui non seulement leur nuit, mais a aussi, comme M. Morris vient de le dire, des coûts sociaux. On estime que le passage à un système de paiement complètement électronique permettrait de réaliser des économies de 1, 3 ou 5 p. 100 du PIB dans de nombreux pays. Sans oublier les autres avantages dont M. Morris a parlé. Et c'est de ce côté que se manifestent les effets d'un plafonnement des commissions interbancaires.

Le président : Merci. Monsieur Morris, une conclusion?

M. Morris : Je voudrais simplement insister sur le fait que l'expansion des paiements électroniques apporte des avantages. Elle intensifie la concurrence et permet aux producteurs et aux

consumers to benefit from what's called the long tail, the availability of and the ability to supply goods to only a minority of consumers.

You have seen the expansion of access to this long tail, these minority products, as a consequence of electronic commerce in the United States, the United Kingdom and so on. You have seen it less in Canada, and, in part — not in total, but in part — that can be traced to the difficulty of making electronic payments using debit cards in Canada, which remain a dominant source of payment because of the way that merchants prefer those systems. I don't want to dismiss the idea that it would be possible to create a lower-cost payment mechanism that would be usable online, but that is more likely to occur if you allow open competition than if you continue to suppress competition.

The Chair: Thank you. Before the meeting ends, Senator Ringuette has asked to make a brief statement of clarification. I would like to understand if it's a clarification of you.

Senator Ringuette: No, it is a clarification with regard to the study that has been brought forth during this time frame.

The Chair: We will make sure that everyone around the table has a copy of this.

Senator Ringuette: I would like to draw their attention to page 24, where it says that all the data used to do the study was from the MasterCard transactions.

The Chair: That will be noted.

Senator Massicotte: The witness is shaking his head. He probably wants to make a comment.

The Chair: Do you have a comment on that? Please go ahead.

Mr. Morris: Just to clarify, not all of the data in the study came from MasterCard. We were given a set of data that enabled us to estimate the pass-through rate. That is the only data that we received and were able to utilize to evaluate the extent to which the consumer had benefited from the Durbin Amendment. But the other data was all publicly available.

The Chair: Thank you for that clarification of the clarification.

To our witnesses, on behalf of the members of the committee, I would like to express our great appreciation for your participation today. You have been very helpful in our deliberations. Thank you. This meeting is concluded.

(The committee adjourned.)

consommateurs de profiter de la « longue traîne », c'est-à-dire la disponibilité de biens pour une minorité de consommateurs, la capacité de les leur fournir.

Aux États-Unis, au Royaume-Uni et ailleurs, on a vu s'élargir l'accès à cette « longue traîne », à ces produits minoritaires, grâce au commerce électronique. Cela s'est moins vu au Canada et cela tient peut-être en partie, mais non en totalité, à la difficulté de faire des paiements électroniques au moyen de cartes de débit au Canada, mode qui demeure une source dominante de paiements parce que les commerçants préfèrent ce genre de système. Je n'écarte pas l'idée qu'il soit possible de créer un mécanisme de paiement moins coûteux qui serait utilisable en ligne, mais les chances que ce mécanisme apparaisse augmenteront si on permet la libre concurrence au lieu de la faire diminuer.

Le président : Merci. La sénatrice Ringuette a demandé à faire une brève mise au point avant la fin de la séance. Je voudrais savoir si c'est une clarification qui porte sur vos propos.

La sénatrice Ringuette : Non, il s'agit d'une précision qui concerne l'étude qui a été présentée au cours de la séance.

Le président : Nous verrons à ce que tous ceux qui sont présents reçoivent un exemplaire de ce texte.

La sénatrice Ringuette : J'attire leur attention sur la page 24, où il est dit que toutes les données utilisées pour réaliser l'étude sont extraites des transactions de MasterCard.

Le président : Il en sera pris note.

Le sénateur Massicotte : Le témoin hoche la tête. Il a probablement quelque chose à dire.

Le président : Avez-vous une réflexion à faire à ce sujet? Je vous en prie.

M. Morris : Une simple précision. Ce ne sont pas toutes les données de l'étude qui sont venues de MasterCard. L'entreprise nous a remis une série de données qui nous ont permis d'estimer le taux de transmission des coûts et avantages. Ce sont les seules données que nous avons reçues et avons pu utiliser pour évaluer la mesure dans laquelle le consommateur a profité de l'amendement Durbin. Toutes les autres données étaient du domaine public.

Le président : Merci de cette précision au sujet de la mise au point.

Au nom des membres du comité, je tiens à remercier chaleureusement les témoins de leur participation à nos travaux. Ils ont été très utiles pour nos délibérations. Merci. La séance est terminée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, October 29, 2014

Bank of Canada:

Stephen S. Poloz, Governor;
Carolyn Wilkins, Senior Deputy Governor.

Thursday, October 30, 2014

Canadian Bankers Association:

Darren Hannah, Acting Vice President, Policy and Operations.

AIMIA:

Vincent R. Timpano, President and Chief Executive Officer,
Canada, and Executive Vice President;

John Bragg, Vice President, Global Government and Regulatory
Affairs.

As individuals:

Julian Morris, Vice President of Research, Reason Foundation (by
video conference);

Todd J. Zywicki, Professor of Law, George Mason University
Foundation (by video conference).

TEMOINS

Le mercredi 29 octobre 2014

Banque du Canada :

Stephen S. Poloz, gouverneur;
Carolyn Wilkins, première sous-gouverneure.

Le jeudi 30 octobre 2014

Association des banquiers canadiens :

Darren Hannah, vice-président par intérim, Politique et opérations.

AIMIA :

Vincent R. Timpano, président et chef de la direction, Canada et
vice-président général;

John Bragg, vice-président, Affaires gouvernementales et
réglementaires.

À titre personnel :

Julian Morris, vice-président, Recherche, Reason Foundation (par
vidéoconférence);

Todd J. Zywicki, professeur de droit, Fondation de l'Université
George Mason (par vidéoconférence).