



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

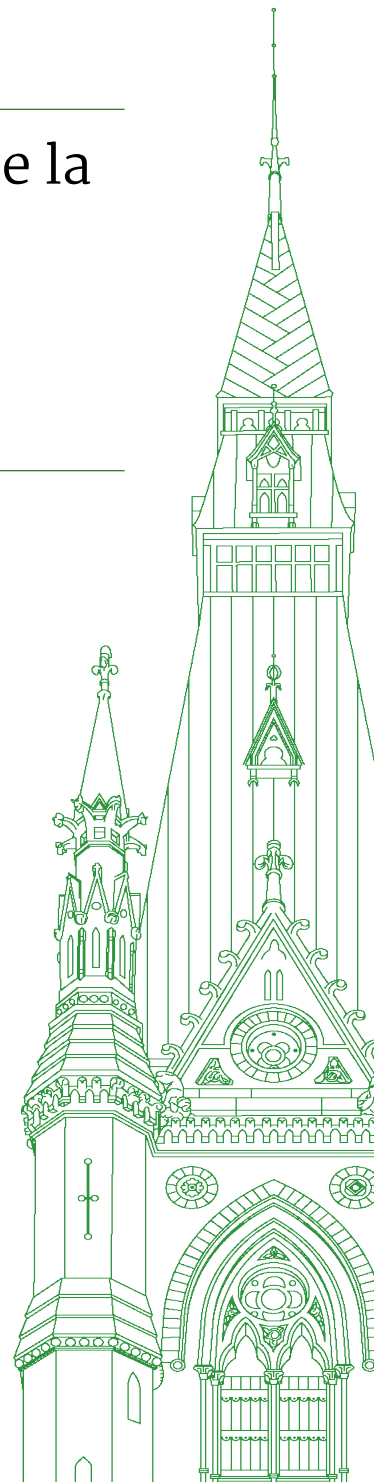
Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 152

Le jeudi 12 décembre 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le jeudi 12 décembre 2024

• (0815)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Je vous souhaite un bon jeudi à tous et à toutes.

Soyez les bienvenus à la 152^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

Avant de commencer, je demanderais à tout le monde de bien vouloir prendre connaissance des directives sur la petite carte qui se trouve devant eux concernant les bonnes pratiques liées à l'utilisation des micros et des oreillettes. Il en va de la santé et de la sécurité de tous, mais surtout de celles de nos interprètes, que nous remercions chaleureusement.

[Traduction]

Conformément à la motion adoptée le jeudi 19 septembre 2024 et à l'ordre de la Chambre renvoyant le vingtième rapport du Comité intitulé *Les comportements anticoncurrentiels potentiels dans l'écosystème des virements électroniques au Canada*, le Comité reprend son étude sur les pratiques et la réglementation des cartes de crédit au Canada.

Nous sommes heureux d'avoir parmi nous aujourd'hui Patrick Collison, président-directeur général et co-fondateur de Stripe inc.

Monsieur Collison, merci de vous joindre à nous aujourd'hui. Sans plus tarder, je vous cède la parole pour environ cinq minutes.

M. Patrick Collison (président-directeur général et co-fondateur, Stripe, Inc.): Merci beaucoup de me recevoir.

Bonjour à tous et merci de me donner l'occasion de m'adresser au Comité aujourd'hui.

Mon frère John, co-fondateur, et moi sommes originaires de Dublin, en Irlande. Lorsque nous avons fondé notre première entreprise il y a près de 20 ans, nous avons constaté que le processus d'acceptation des paiements en ligne était lourd et laborieux et qu'il exigeait un grand nombre de connaissances obscures. C'est pourquoi nous avons lancé Stripe, afin de faciliter l'adoption des paiements en ligne et de simplifier le processus pour les développeurs de logiciels et les petites entreprises.

Stripe est actif au Canada depuis plus d'une dizaine d'années. Nous venons d'ouvrir un nouveau bureau à Toronto et comptons presque 350 employés dans l'ensemble du Canada. Nous livrons une concurrence énergique pour aider les entreprises canadiennes à croître, à exporter leurs biens et à gérer leurs revenus. Stripe alimente les entreprises en démarrage et les petites entreprises du Canada ainsi que certaines des plus grandes entreprises, et nous sommes fiers d'avoir aidé les entreprises canadiennes à faire croître

leur volume de paiement sur Stripe de plus de 50 % au cours des deux dernières années.

La concurrence dans le domaine des paiements est une bonne chose, et nous pensons qu'il en faut davantage. Une forte concurrence nous incite tous à innover et profite aux entreprises et aux consommateurs. Je pense que le Comité peut contribuer à augmenter davantage la concurrence dans certains domaines stratégiques interreliés, y compris des solutions de rechange en matière de paiement et des politiques de système bancaire ouvert.

Les entreprises canadiennes vont croître si elles offrent à leurs clients leurs méthodes de paiement privilégiées, et des solutions de rechange concurrentielles sur le marché favoriseront l'innovation et un meilleur accès. Il existe maintenant des centaines de méthodes de paiement dans le monde, et il semble que de nouvelles apparaissent presque chaque jour. Un grand nombre d'entre elles sont fondées sur les cartes de crédit et de débit, mais il existe de plus en plus de méthodes de paiement de rechange, comme Pix au Brésil ou UPI, en Inde qui sont abordables, pratiques et à croissance très rapide.

Il s'agit de systèmes de paiement de banque à banque, souvent fondés sur une infrastructure de paiement en temps réel avec une technologie utilisant des segments de recouvrement qui permet de mieux relier les entreprises et les consommateurs. Généralement, cette technologie fonctionne au mieux lorsqu'elle est plus ouverte aux innovateurs, et ce sont souvent les décideurs qui jouent un rôle de premier plan pour renforcer ces écosystèmes. Nous sommes optimistes et confiants par rapport au système de voie de paiement en temps réel. Pour qu'il puisse réaliser son plein potentiel, nous pensons que les décideurs devraient assurer un accès plus large à cette infrastructure afin que le système soit sur le marché le plus tôt possible.

Nous appuyons les efforts du gouvernement pour promouvoir un système bancaire ouvert; cependant, je note que la décision de ne pas inclure la facilitation du paiement dans un cadre de système bancaire ouvert du Canada est une occasion ratée de favoriser l'arrivée de nouveaux acteurs et de meilleures solutions de rechange en matière de paiement.

Nous avons constaté dans un certain nombre d'administrations qui ont adopté avec plus de fermeté un système bancaire ouvert, dont le Royaume-Uni, l'Australie et, récemment, les États-Unis, que ce système peut aider à soutenir des systèmes de paiement de banque à banque, ce qui, à son tour, augmente la compétition, réduit les coûts et favorise des innovations qui pourraient profiter à tous les Canadiens.

Enfin, alors que les décideurs examinent des approches différentes pour abaisser le coût des paiements par carte, nous pensons qu'il est important de préserver la capacité pour les fournisseurs d'offrir une tarification forfaitaire, ce qui est essentiel pour de nombreuses entreprises, surtout les petites entreprises, et ce, pour deux raisons principales. La première est l'extensibilité. La tarification normalisée explique en partie pourquoi les systèmes de paiement modernes sont à même de servir un grand nombre de petites entreprises, parce que le modèle idiosyncrasique, traditionnel et négocié a laissé de nombreuses petites entreprises mal desservies. Les coûts de service étaient trop élevés.

La deuxième raison est la simplicité et la prévisibilité pour l'entreprise. Il s'agit d'un espace très compliqué où beaucoup de facteurs différents influent sur les coûts de traitement des paiements, les frais d'interchange et les taxes, tout l'éventail. En même temps, les innovations logicielles importantes ont permis d'améliorer de façon radicale les paiements. À la suite des optimisations que nous avons apportées, par exemple, les entreprises qui utilisent la dernière suite de paiement de Stripe ont vu leurs revenus augmenter en moyenne de 11,9 %.

Ces services vont bien au-delà du simple traitement des cartes, et ils sont compris dans notre tarification standard simple, qui est demeurée inchangée au Canada pendant huit ans, même lorsque les coûts sous-jacents ont évolué et que la fonctionnalité que nous offrons s'est améliorée.

Les entreprises canadiennes peuvent choisir parmi plus de 50 options de paiement différentes, qui couvrent toute la gamme des prix et des fonctionnalités. Nous nous efforcerons de continuer de livrer une concurrence vigoureuse pour nous assurer que le marché dispose des meilleurs choix possibles.

Nous croyons en l'entrepreneuriat canadien, et nous sommes déterminés à contribuer à la croissance de l'économie canadienne. Nous existons pour répondre aux besoins des entreprises canadiennes ici et pour les aider à exercer leurs activités dans le monde. Notre réussite est inextricablement liée à la leur.

● (0820)

Sur ce, je répondrai à vos questions.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Pour commencer la discussion, je vais céder la parole à l'honorable Rempel Garner.

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

Cette année, Visa et Mastercard ont réduit leurs frais d'interchange pour les petites entreprises canadiennes. Combien de recettes Stripe a-t-il perçues en ne refilant pas ces économies découlant de la réduction des frais d'interchange aux petites entreprises canadiennes?

M. Patrick Collison: Je veux clarifier une partie de la question. Stripe a deux modèles de prix. Nous avons le modèle où vous payez séparément pour les coûts de paiement, puis vous pouvez [difficultés techniques]...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Monsieur le président, je ne peux pas l'entendre.

Le président: Monsieur Collison, je suis désolé. Il y a un problème de son. Peut-être que le microphone a été déconnecté.

M. Patrick Collison: M'entendez-vous mieux?

Le président: C'est bon. Cela fonctionne maintenant.

Vous pouvez reprendre.

M. Patrick Collison: D'accord.

Juste pour clarifier la question [difficultés techniques]...

Le président: Encore une fois, nous semblons perdre le son. Je ne sais pas si c'est la connexion.

M. Patrick Collison: Est-ce que c'est mieux?

Le président: C'est mieux.

M. Patrick Collison: Ok. Je suis désolé pour les problèmes.

Je veux juste clarifier quelque chose dans la question. Stripe a deux modèles de prix. Le premier est un modèle où vous pouvez payer directement les paiements, puis séparément pour nos services logiciels. Nous avons ensuite un modèle où vous payez ensemble tous nos produits logiciels et les paiements.

Si vous effectuez les paiements directement à partir de Stripe, nous refilems...

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Mes excuses, monsieur Collison.

Allez-y, monsieur Masse.

● (0825)

M. Brian Masse: Ce n'est pas correct. Il utilise le haut-parleur général. Je m'inquiète pour nos interprètes.

Le président: Ils n'ont rien signalé, monsieur Masse. Le son semble être bon.

Je vais vérifier auprès de la greffière.

Il semble que cela soit correct, selon les interprètes.

Merci, monsieur Masse.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Merci.

Monsieur le président, est-ce encore mon tour?

Le président: C'est à vous. C'était M. Collison, mais c'est à vous.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Merci.

Je pense qu'il est clair que M. Collison ne va pas répondre à ma question.

Je ne demanderai pas si vous faites le suivi des recettes. Je vais passer directement aux recours. Le gouvernement fédéral canadien vous a-t-il demandé de faire le suivi de ces recettes ou de refiler ces économies aux petites entreprises?

M. Patrick Collison: Je ne suis pas au courant de telles instructions.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Simplement pour que ce soit clair, vous n'avez pas reçu d'instructions.

M. Patrick Collison: Non.

L'hon. Michelle Rempel Garner: D'accord.

Le gouvernement canadien...

Le président: Madame Rempel Garner, je suis désolé de vous interrompre à nouveau. Les interprètes disent que vous devez choisir un autre casque d'écoute.

Madame la greffière, je ne sais pas si vous voulez intervenir ou si le personnel technique peut donner un coup de main.

Pour vous répondre, monsieur Masse, il semble qu'il faille choisir le bon casque d'écoute.

M. Patrick Collison: Je m'excuse pour les problèmes. Nous avons testé tout cela hier, et tout semblait fonctionner.

Le président: Cela ne semble pas fonctionner maintenant.

Je vais suspendre les travaux quelques minutes.

Le personnel de TI communiquera avec vous, monsieur Collison.

• (0825)

(Pause)

• (0830)

Le président: Nous reprenons les travaux, chers collègues.

Tout semble fonctionner. Nous allons recommencer.

Madame Rempel Garner, la parole est à vous pour six minutes.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Merci, monsieur le président.

Monsieur Collison, je vais reprendre là où je me suis arrêtée.

Juste pour clarifier, le gouvernement fédéral canadien n'a pas communiqué avec vous ou avec votre entreprise pour vous demander de refiler les économies sur les frais d'interchange offerts par Visa et Mastercard aux petites entreprises. Il n'a pas communiqué avec vous pour que vous refiliez ces économies aux petites entreprises canadiennes. Est-ce exact?

M. Patrick Collison: Je vais clarifier les choses. À notre avis, nous avons refilé les économies.

Le gouvernement fédéral a-t-il communiqué avec nous sur cette question? Pas à ma connaissance.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Plus tôt au Comité cette semaine, la ministre des Finances actuelle du Canada a dit qu'elle interviendrait si votre entreprise ne refilait pas ces économies. Il y a un reportage dans le *Globe and Mail* du Canada selon lequel l'un des membres de votre conseil d'administration, Mark Carney, a eu des pourparlers avec le premier ministre du Canada pour se joindre au Cabinet en tant que ministre des Finances.

Vous a-t-il informé ou a-t-il informé le conseil d'administration de Stripe de ces discussions?

M. Patrick Collison: Je n'ai pas discuté avec lui ou avec tout membre du conseil d'administration, je pense, de quoi que ce soit concernant ces questions, alors non.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Voyez-vous un problème au fait que vous deviez répondre à des questions posées par un comité parlementaire canadien sur le défaut de votre entreprise de refiler des économies réalisées sur les frais d'interchange aux petites entreprises canadiennes et que l'actuelle ministre des Finances ait dit qu'elle interviendrait? Ils n'ont pas encore communiqué avec vous, or, ce matin, on raconte dans le *Globe and Mail* que l'un des membres de votre conseil d'administration est en pourparlers avec le premier ministre pour devenir ministre des Finances.

M. Patrick Collison: Il me semble très approprié qu'il s'agisse de questions tout à fait différentes et très distinctes.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Cette année, Mark Carney a accepté un rôle de conseiller économique principal au Parti libéral. Votre entreprise a-t-elle mis en place des garde-fous ou des contrôles pour empêcher M. Carney de peut-être voir les décisions stratégiques publiques canadiennes ou de les commenter après ce moment?

M. Patrick Collison: Nous n'avons pas discuté de décisions stratégiques publiques canadiennes au conseil d'administration.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je vous ai demandé si vous aviez mis en place des dispositifs de sécurité, parce que je dois vous croire sur parole, en tant que décideur public. Il a aussi envoyé un courriel concernant une campagne de financement très partisane au Parti libéral. Avez-vous mis en place des dispositifs de sécurité compte tenu de son rôle de conseiller économique?

M. Patrick Collison: Comme la plupart des entreprises, nous appliquons une politique standard en matière de conflits au sein du conseil d'administration, et les conflits doivent être divulgués à notre avocat général, mais je dirais que, en règle générale, les membres du conseil d'administration ont des points de vue politiques, et beaucoup des membres de conseil d'administration d'entreprises différentes sont actifs sur la scène politique sous une forme ou une autre, alors cela ne nous semble pas extraordinaire.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Ce n'est pas extraordinaire que l'un de vos membres du conseil d'administration soit en pourparlers pour devenir le prochain ministre des Finances du Canada après que l'actuelle ministre des Finances a dit à un comité plus tôt cette semaine qu'elle interviendrait à cause du fait que votre entreprise ne refille pas les économies des frais d'interchange aux petites entreprises? Vous ne pensez pas qu'il existe un conflit potentiel dont M. Carney devrait être tenu à l'écart? Cela semble problématique.

M. Patrick Collison: Eh bien, comme je l'ai dit, je n'ai pas participé à ces discussions.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Encore une fois, quelles garanties nous permettent de vous croire sur parole? Vous avez dit qu'il doit divulguer à votre avocat tous conflits potentiels. Vous a-t-il divulgué des conflits potentiels, comme, disons, le fait qu'il soit le conseiller économique principal du premier ministre dans un pays où vous exercez d'importantes activités?

M. Patrick Collison: Je n'ai pas eu connaissance de ces discussions. Je ne peux pas parler des divulgations qu'il a faites.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Vous ne savez pas si l'un des membres de haut rang de votre conseil d'administration, que votre entreprise a présenté comme un atout de taille pour votre conseil, a divulgué des conflits d'intérêts étant donné qu'il joue maintenant un rôle de conseiller économique principal auprès du Parti libéral fédéral, et il y a maintenant un conflit entre l'actuelle ministre des Finances et une histoire parue dans le *Globe and Mail* selon laquelle il est sur le point de devenir ministre des Finances, et vous n'êtes pas certain de savoir s'il a divulgué des conflits à votre avocat.

M. Patrick Collison: Je n'ai pas eu connaissance de ces discussions et, comme je l'ai dit, les questions concernant la politique publique canadienne n'ont tout simplement pas, en aucun temps, fait l'objet d'une discussion au conseil d'administration.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Pensez-vous que vous devriez peut-être en discuter?

M. Patrick Collison: Je devrais...?

L'hon. Michelle Rempel Garner: Pensez-vous que vous devriez peut-être être au courant de ces discussions, étant donné que vous comparez devant un comité parlementaire canadien après que des membres du Comité ont entendu des petites entreprises de partout au pays exprimer leur profond mécontentement par rapport au fait que votre entreprise a choisi de ne pas leur refiler les économies sur les frais d'interchange, et maintenant l'un des membres de votre conseil d'administration est mêlé à un possible conflit d'intérêts?

Pensez-vous que vous devriez peut-être appeler votre avocat après la réunion et dire: « Hé, nous devrions peut-être prévoir un dispositif de sécurité pour ce gars, pour nous assurer qu'il n'y a pas de conflit d'intérêts? » Reconnaissez-vous à tout le moins que les apparences sont problématiques?

• (0835)

M. Patrick Collison: Eh bien, en vertu de la Loi sur le lobbying, je comprends que les conflits sont la responsabilité du membre du conseil d'administration. Nous sommes convaincus que Mark Carney a pris toutes les mesures qui s'imposaient.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Je vais vous donner une occasion de plus, parce que je suis là depuis un petit bout et que je sais quand les choses ont tendance à exploser. J'ai l'impression que cela va devenir un problème pour vous.

Avez-vous des réserves personnelles quant au fait que vous ne savez pas si l'un des membres de votre conseil d'administration est en pourparlers pour devenir le ministre des Finances du Canada après que l'actuelle ministre des Finances du Canada a dit lors d'une réunion du Comité cette semaine qu'elle interviendrait par rapport au fait que vous n'avez pas refilé les économies sur les frais d'interchange aux petites entreprises canadiennes? Ne voyez-vous pas qu'il s'agit là d'une sorte de risque pour la réputation de l'entreprise?

M. Patrick Collison: Je pense que la différence de perspective et le décalage proviennent peut-être du fait que les sommes d'argent dont nous discutons sont extrêmement petites. Nous parlons...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Qu'est-ce qui est « petit » pour vous, monsieur Collison? Parce que je ne crois pas que ce sera petit pour une petite entreprise canadienne... Qu'est-ce qui serait « petit »?

M. Patrick Collison: Nous parlons...

Je pense que ce contexte pourrait être utile pour toutes les questions.

L'hon. Michelle Rempel Garner: Qu'est-ce qui est « petit »?

M. Patrick Collison: Deux choses ont changé au Canada au cours de la dernière année. Premièrement, à cause de l'augmentation fiscale, les coûts des entreprises ont augmenté d'environ 17 \$...

L'hon. Michelle Rempel Garner: Vous permettez aux petites entreprises de compenser votre fardeau fiscal. Je le comprends. C'étaient des économies définies pour elles. Nous le comprenons. Mais vous dites que c'est petit. Qu'est-ce qui est « petit » pour vous, pour une petite entreprise?

Le président: Madame Rempel Garner, je suis désolé. Le temps est écoulé. Je vais laisser le témoin répondre, puis nous céderons la parole à M. Van Bynen.

Monsieur Collison, la parole est à vous.

M. Patrick Collison: Très rapidement, les sommes respectives en question sont les suivantes. Il y a eu une augmentation fiscale, à

cause de la nouvelle taxe sur les coûts liés au traitement des paiements, d'environ 17 \$ en moyenne pour une petite entreprise, par année. C'est 17 \$ par année. Puis, l'accord sur l'interchange avec les réseaux de carte entraîne une économie d'environ 10 \$ par entreprise par année.

L'augmentation nette est d'environ 7 \$, mais les sommes en question sont de 17 \$ et de 10 \$ par entreprise, par année.

Le président: Monsieur Van Bynen, la parole est à vous pour six minutes.

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

Je vous remercie de me permettre de clarifier la conversation et de veiller à ce que le compte rendu soit correct.

Je suis confus, car vous avez dit plus tôt que Stripe n'a pas eu de pourparlers avec le ministère des Finances. Est-ce exact? Vous ai-je bien compris?

M. Patrick Collison: Non. Tout ce que j'ai dit, c'est que je ne suis au courant d'aucun ordre de la part du ministère des Finances.

M. Tony Van Bynen: Ce que j'avais compris, selon le témoignage présenté plus tôt au Comité, c'est que vous aviez reçu la directive de refiler ces économies.

M. Patrick Collison: J'imagine que c'est peut-être une question de niveaux de mandat. Évidemment, nous nous conformerions à tous les ordres juridiques. À ma connaissance, nous n'avons pas reçu un tel ordre.

M. Tony Van Bynen: Dans ce cas, pour clarifier les choses, il est possible qu'une conversation ait eu lieu, mais que vous n'y ayez pas participé directement.

M. Patrick Collison: Je ne peux pas parler de toutes les conversations qui ont eu lieu entre notre équipe stratégique et le gouvernement. Comme je l'ai dit, nous n'avons pas reçu un tel ordre.

M. Tony Van Bynen: On craint que les économies ordonnées par le ministère ne soient pas reflées. Les entreprises et les organismes à but non lucratif profiteraient de cette entente qui consiste à avoir la carte de crédit annuelle avec... Les institutions qui ont des ventes par carte de crédit inférieures à 300 000 \$ en profiteraient beaucoup, comme je l'ai mentionné plus tôt.

Qu'est-ce qui justifie que ces économies ne soient pas reflées aux petites entreprises?

M. Patrick Collison: Eh bien, pour les entreprises qui nous paient pour les paiements, toutes les économies ont été transmises. Cela représente la grande majorité de notre volume de transactions.

La question dont nous discutons ici est de savoir si, advenant que vous choisissiez de payer Stripe en intégrant nos produits logiciels, nous devrions modifier notre tarification standard, qui est demeurée inchangée malgré l'inflation et tout le reste depuis huit ans. C'est un peu comme notre hot-dog du Costco. Nous essayons de garder les prix les mêmes, même si la fonctionnalité ainsi que les produits et les services que nous offrons s'améliorent. Nous n'avons pas changé cette tarification mixte depuis huit ans. J'espère que nous pourrions continuer d'augmenter la valeur tout en facturant le même montant au cours des nombreuses prochaines années.

M. Tony Van Bynen: Savez-vous que, en vertu du code de conduite sur les cartes de crédit révisé, les propriétaires de petites entreprises disposent également de plus de droits? Ils doivent être avisés à l'avance si un processeur ne transmet pas les économies réalisées par la réduction des frais, et ils peuvent maintenant changer pour un processeur différent sans pénalité. Compte tenu du nombre de concurrents dans le domaine des processeurs de paiement, ne pensez-vous pas que cette décision récente de Stripe ouvre la porte pour que vos clients, qui sont des petites et moyennes entreprises, regardent ailleurs et se tournent vers vos concurrents?

● (0840)

M. Patrick Collison: Vous avez raison; c'est un espace très compliqué et très concurrentiel. Ce n'est qu'en offrant les meilleurs produits et services que nous réussissons au Canada. Je suis très fier — et j'ai vérifié ces chiffres hier — que plus de 500 entreprises au Canada aient choisi de passer à Stripe la semaine dernière.

Mais vous avez raison; c'est une position précaire. Ce n'est qu'en innovant de la manière la plus efficace possible que Stripe réussira sur le marché.

M. Tony Van Bynen: Plusieurs de vos concurrents, comme Moneris et Square, se sont engagés à refiler les économies aux petites entreprises. Pouvez-vous expliquer pourquoi ils sont en mesure de le faire et pourquoi Stripe ne l'est pas?

M. Patrick Collison: Encore une fois, Stripe a refilé les économies aux entreprises qui nous paient directement pour les paiements. En fait, je pense que cela revient à votre question. Les entreprises de paiement traditionnel ont un modèle un peu différent de celui de Stripe. Elles ne conçoivent pas tous les services logiciels que nous concevons. Nous dépensons des milliards de dollars par année pour concevoir tous ces produits logiciels supplémentaires qui ne sont pas destinés seulement aux paiements. Ils vous aident avec d'autres choses, comme la vérification de l'identité, la prévention de la fraude et une très longue liste d'autres services.

Comme elles ne s'occupent que des paiements, pour ce qui est des entreprises qui ne paient que les paiements, elles refilent directement tout, comme nous, de sorte que Stripe a innové en concevant ces produits et services supplémentaires, ce que les acteurs traditionnels n'ont pas fait.

M. Tony Van Bynen: Vous utilisez un système à niveaux, n'est-ce pas? Ceux qui paient le prix fort réalisent des économies. Ce serait utile de savoir quel pourcentage de la clientèle paie le maximum et quel pourcentage non. À quoi ressemble votre mélange de prix?

M. Patrick Collison: Je veux parler de la question. Lorsque vous dites « paie le maximum »...

M. Tony Van Bynen: Vous dites que vous refilez les économies à un groupe de clients, qui paient une certaine fourchette de prix, et pas aux autres. J'aimerais comprendre le mélange de votre clientèle afin de savoir quel pourcentage d'avantages chaque groupe de clients reçoit.

M. Patrick Collison: La grande majorité de notre volume de transactions au Canada est couvert par les entreprises qui décident de payer la partie des paiements à la suite de l'augmentation fiscale sur les coûts de traitement des paiements. Cependant, elles ont également bénéficié de l'avantage dont nous discutons ici, à savoir l'accord avec les petites et moyennes entreprises. Si je comprends bien votre question, je répondrai que la plus grande partie de notre volume de transactions est couverte par ces entreprises qui ont reçu cet avantage.

M. Tony Van Bynen: Vous avez refilé vos économies à certains de vos clients, mais pas à tous. Je ne comprends toujours pas bien quelle est cette clientèle mixte. Est-ce la plupart de vos clients qui reçoivent l'avantage de ces économies qui sont refilées?

M. Patrick Collison: Pour ce qui est du mélange de nos différents modèles de tarification, je n'ai pas le chiffre sous la main pour chaque entreprise. La plus grande partie de notre volume de transactions est couverte par les entreprises qui paient séparément la portion des paiements, puis qui paient différemment nos produits logiciels.

M. Tony Van Bynen: Moneris et Square ont refilé toutes les économies à tous leurs clients. Pourquoi Stripe ne l'a-t-il pas fait?

M. Patrick Collison: Comme j'essayais de le décrire, Moneris, par exemple... Cependant, je ne veux pas les pointer du doigt, alors parlons simplement des titulaires de paiement traditionnel. Ils ne conçoivent pas ces produits logiciels, alors ils n'ont pas les mêmes difficultés pour concevoir leurs produits logiciels et la fonctionnalité de paiement en même temps. Ils ont un modèle d'affaires différent qui fonctionne pour eux, j'en suis sûr. Nous essayons d'offrir de la simplicité et de la prévisibilité, un modèle où les entreprises peuvent s'associer pour faire des achats...

Encore une fois, je veux insister sur ce point. En dollars absolus, nous parlons d'environ... Je ne sais pas si vous connaissez le terme « points de base »; un point de base est le centième de un pour cent. Les sommes en question représentent environ deux points de base ou à peu près.

Tout ce que nous ferions ne serait qu'un changement minuscule.

● (0845)

M. Tony Van Bynen: Si nous revenons à ce qu'a dit mon collègue, cela peut vous sembler minuscule, mais si j'ai bien compris, cet accord réduira les frais d'interchange de jusqu'à 27 % et devrait permettre aux petites entreprises d'économiser environ 1 milliard de dollars sur cinq ans. Ce n'est pas de la petite monnaie, monsieur.

M. Patrick Collison: Malheureusement, à cause des exceptions, des limites et de toutes les restrictions, je suis ici pour dire que, au moins en ce qui concerne le portefeuille des entreprises de Stripe, c'est assez petit. En moyenne, pour une de ces entreprises, l'augmentation a été de 17 \$ à cause du changement fiscal. Encore une fois, nous parlons de 10 \$ par année.

M. Tony Van Bynen: Si le montant est si minime, pourquoi ne refilez-vous pas ces économies aux petites entreprises?

M. Patrick Collison: Comme nous l'avons vu, pour les entreprises qui paient directement pour les paiements, tout est répercuté, comme d'habitude. Nous voulons donc vraiment maintenir la simplicité et la prévisibilité de notre modèle de tarification mixte. Nous pensons qu'il est nettement préférable pour le marché que ce modèle existe. Stripe est l'un des pionniers dans la conception du modèle.

Depuis huit ans, j'en suis très fier, nous avons réussi à éviter une augmentation des coûts. Cela peut sembler un détail obscur, mais en fait, les coûts diminuent légèrement au fil du temps, car nous facturons 2,9 % plus 30 ¢. En raison de l'inflation, les 30 ¢ perdent de leur valeur au fil du temps. Les coûts diminuent lentement à mesure que l'inflation les érode. Même si nous dépensons des milliards de dollars pour développer de nouveaux produits et logiciels, nous ne voulons pas augmenter les coûts.

M. Tony Van Bynen: Merci.

C'est ce que je voulais savoir, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Van Bynen.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous pour six minutes.

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

Bonjour, monsieur Collison. Je vous remercie de votre témoignage.

Mes questions vont sans doute aller un peu dans le même sens que celles de l'échange précédent.

J'aimerais vous demander, en premier lieu, combien de petites entreprises ont profité de la redistribution de la baisse du taux d'interchange. Je pense évidemment à celles qui sont admissibles.

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je n'ai pas le nombre d'entreprises sous la main.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous quand même un nombre approximatif à nous donner?

Avez-vous une idée de l'ordre de grandeur dont il s'agit?

Nous tenons pour acquis que ce ne sera pas un chiffre précis. Nous ne vous en tiendrons pas rigueur.

[Traduction]

M. Patrick Collison: Comme je l'ai dit, la majeure partie de notre volume de transactions au Canada provient d'entreprises qui paient séparément pour les paiements. C'est ce que nous appelons un « modèle fondé sur l'interchange ».

Je craindrais de me tromper si j'essayais d'estimer quelle proportion d'entreprises cela représente.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Êtes-vous en mesure de nous donner...

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je peux dire que nous soutenons 900 000 entreprises au Canada, en tout.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Votre clientèle est donc formée de 900 000 entreprises. C'est parfait.

De quel type d'entreprise s'agit-il? J'aimerais avoir une idée approximative du genre d'entreprise dont il s'agit. Évidemment, je parle toujours des entreprises qui sont admissibles.

[Traduction]

M. Patrick Collison: Elles couvrent tous les secteurs de l'économie. Stripe est une plateforme très flexible. Depuis notre lancement au Canada il y a un peu plus de dix ans, les entreprises ont migré vers Stripe, car elles obtiennent plus de fonctionnalités de Stripe que des fournisseurs traditionnels.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pouvez-vous me parler plus spécifiquement du secteur des petites épiceries, des dépan-

neurs? J'imagine que vous en avez un certain nombre parmi vos clients.

[Traduction]

M. Patrick Collison: Traditionnellement, les épiceries ne sont pas le secteur où l'adoption de Stripe est la plus forte.

Stripe a d'abord été conçu pour les entreprises en ligne, et c'est peut-être là que nous sommes les plus forts. Cependant, vous avez raison de dire que nous mettons Stripe à la disposition des entreprises de tous les secteurs. Je ne sais pas combien d'épiceries nous avons, par exemple, mais je suis sûr qu'il y en a.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Étant donné les règles sur le volume et sur l'admissibilité, j'imagine que certaines petites entreprises et certains dépanneurs font partie de la catégorie qui a pu bénéficier d'une baisse du taux d'interchange, n'est-ce pas?

• (0850)

[Traduction]

M. Patrick Collison: Oui, comme je l'ai mentionné, en moyenne — dans l'ensemble de notre portefeuille de petites entreprises —, l'augmentation de taxes est d'environ 17 \$ par entreprise, et l'accord d'interchange que vous décrivez donne lieu à une économie d'environ 10 \$ par entreprise par année.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Seriez-vous prêt à dire que, si peu de petites épiceries ou de dépanneurs ont bénéficié d'une baisse du taux d'interchange, ce n'est pas parce que vous ne leur avez pas distribué cette baisse, mais bien parce que les conditions acceptées par le gouvernement ne correspondent qu'à très peu de vos clients?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Si je comprends bien la question, oui, je pense qu'il est potentiellement vrai qu'en raison de la conception de l'accord, les clients de Stripe sont moins touchés par celui-ci que certains autres fournisseurs.

[Français]

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

Quelle est votre participation au développement de nouvelles possibilités de transfert et de virement électronique?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Nous pensons que nous vivons une période très stimulante. Nous assistons au développement et à l'adoption de nouveaux systèmes de paiement dans le monde entier, notamment en Suisse, en Suède, en Inde, au Brésil, en Thaïlande, etc., où les banques centrales créent des portefeuilles bancaires en temps réel, instantanés et presque gratuits, ce qui crée beaucoup plus de concurrence sur le marché et procure d'énormes avantages aux consommateurs.

Nous constatons généralement une forte adoption, et Stripe est très enthousiaste. Nous aimerions voir plus de concurrence sur le marché grâce à ces systèmes et nous soutenons vraiment tous les efforts canadiens pour y parvenir.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Justement, lorsque votre collègue est venu témoigner, il a parlé de différentes méthodes qui étaient en développement, notamment du paiement par la banque. Vous confirmez donc qu'il y en a plusieurs présentement.

Pourriez-vous nous expliquer ce qu'est ce concept et en quoi il consiste?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Oui, absolument. Nous voulons vraiment pouvoir offrir des coûts plus bas à nos entreprises. Nous avons demandé aux entreprises ce qui compte pour elles. C'est évidemment une priorité.

Je le répète, les montants dont nous discutons ici, au Comité, sont très faibles. Comme je l'ai mentionné, nous parlons de 10 à 17 \$ par entreprise, par année. Nous nous demandons comment nous pouvons réduire les coûts de plusieurs milliers de dollars par année pour apporter un changement structurel significatif. Nous pensons que nous pouvons y parvenir en offrant la possibilité de sortir complètement des voies de paiement par carte et de passer aux voies de paiement par banque.

Nous y travaillons depuis environ cinq ans et nous avons lancé un produit appelé « paiements bancaires instantanés » aux États-Unis l'année dernière. Je pense que ce produit sera beaucoup moins cher au fil du temps, sur le plan structurel. Le produit en est au stade préliminaire. Il est uniquement offert aux États-Unis pour le moment.

Nous continuons de faire évoluer le processus et d'apprendre, mais j'espère que nous serons en mesure d'introduire cette technologie au Canada et sur d'autres marchés dans les années à venir et d'offrir des économies de coûts très significatives aux entreprises.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Savard-Tremblay.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Collison, de votre présence.

Je veux juste clarifier quelque chose. Vous témoignez depuis quel endroit en ce moment?

M. Patrick Collison: Je suis en Californie.

M. Brian Masse: D'accord. J'ai posé cette question en raison de vos liens avec l'Irlande, qui est un paradis fiscal. Il figure parmi les dix premiers pays à l'heure actuelle. Pourquoi Stripe a-t-il un siège social et une organisation en Irlande?

Je sais que vous vous êtes déjà surnommé « Isaac ».

Expliquez aux Canadiens pourquoi une entreprise dite canadienne a son siège social en Irlande, qui est un paradis fiscal.

M. Patrick Collison: Isaac était un système d'intelligence artificielle que j'ai créé lorsque j'étais adolescent, mais Stripe est en Irlande pour deux raisons.

La première raison est que mon frère John et moi avons grandi et sommes allés à l'école là-bas. Nous ressentons beaucoup d'affinités

avec l'Irlande, et nous voulions créer une entreprise dont l'un de ses deux sièges sociaux se trouverait dans le pays.

Deuxièmement, la plupart de nos clients sont installés à l'extérieur des États-Unis. Beaucoup d'entre eux sont en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, etc., et nous devons avoir du personnel sur place pour soutenir ces entreprises.

Si l'on considère l'Union européenne, où se trouvent la plupart de ces clients, l'Irlande est désormais le seul pays anglophone de l'Union européenne. Étant donné que Stripe est une entreprise anglophone, c'est l'option la plus logique en Europe.

• (0855)

M. Brian Masse: Quelle est la différence fiscale dont vous bénéficiez en tant qu'entreprise dite canadienne dont le siège social est situé en Irlande? Quelle est la différence fiscale pour les Canadiens?

M. Patrick Collison: Je ne suis pas un spécialiste en fiscalité et je ne devrais probablement pas me prononcer de manière trop improvisée, mais je ne pense pas que nous tirions un quelconque avantage canadien du fait d'avoir notre double siège social en Irlande.

M. Brian Masse: D'accord. Je vais poursuivre là-dessus moi-même.

J'essaie de comprendre la valeur pour les Canadiens. Expliquez-moi comment Stripe rend vraiment les entreprises plus concurrentielles au lieu de simplement facturer des frais.

Ce que j'ai demandé dans les audiences du Comité et tout le reste... Nous considérons ces frais d'interchange comme étant plus ou moins un parasite de l'économie, car vous parlez de la technologie que vous avez développée avec Elon Musk et de l'investissement de PayPal de 2005 à aujourd'hui. Expliquez-moi l'innovation qui a eu lieu et comment vous faites économiser de l'argent aux Canadiens et aux entreprises canadiennes au lieu de simplement les exploiter dans le virement d'argent plutôt que des comptes.

J'ai vraiment du mal à comprendre comment vous avez investi autant d'argent et la valeur que nous obtenons pour les entreprises canadiennes.

Merci.

M. Patrick Collison: Absolument. La mission de Stripe, telle que nous la décrivons publiquement, est d'augmenter le PIB d'Internet. C'est peut-être un peu obscur, mais c'est l'idée principale que nous essayons de faire valoir pour aider les entreprises à augmenter leurs revenus.

Étant donné que Stripe a été conçu à l'origine pour les entreprises en ligne, nous réfléchissons beaucoup à ce contexte particulier, et la chose la plus simple et la plus efficace que nous faisons pour aider les entreprises en ligne à augmenter leurs revenus est de les aider à accepter davantage de méthodes de paiement du monde entier.

La plupart des personnes qui paient en ligne en Suède, par exemple, utilisent un mode de paiement appelé Swish. Ce n'est pas chose facile pour une petite entreprise canadienne d'appeler les gens de Swish et de comprendre comment l'intégrer, etc. Vraisemblablement, si vous dirigez une entreprise en ligne qui vend à des clients du monde entier, vous souhaitez soutenir les clients sur autant de marchés que possible, donc Stripe facilite vraiment la tâche avec seulement quelques lignes de code, un peu de travail en un après-midi, pour accepter les clients et accepter les paiements d'une base de clients mondiale dans toutes les devises et méthodes de paiement différentes.

Évidemment, nous...

M. Brian Masse: Merci. Je suis désolé. Il ne me reste plus beaucoup de temps.

C'est une très bonne explication. Cependant, quel est le coût réel de cette transaction? Cela me semble être une technologie obsolète. Comment cela peut-il réellement être avantageux aujourd'hui?

M. Patrick Collison: Écoutez, les clients contestent en partant, et nous ne pouvons forcer personne à adopter la plateforme Stripe. Ils font le point sur les quelque 50 fournisseurs du marché et décident si Stripe est une solution judicieuse pour leur entreprise ou non.

Je dirai ceci: la plupart des revenus de Stripe sont directement reversés. Nous payons, au nom des entreprises, tous ces autres systèmes de paiement pour le coût de ces transactions.

M. Brian Masse: D'accord. Vous payez d'autres systèmes de paiement, pour ce qui est du traitement.

M. Patrick Collison: C'est exact. L'idée est que vous payez à Stripe un simple forfait si vous êtes une petite entreprise. Ensuite, nous payons tous les autres systèmes de paiement en votre nom.

M. Brian Masse: C'est très utile.

Pouvez-vous nous donner le coût de ces frais?

Voici ce que je veux dire du point de vue de l'économie et de la productivité, du moins en ce qui me concerne: quelle est la valeur du virement de l'argent de la personne qui achète quelque chose avec le paiement à quelqu'un d'autre? Il me semble qu'il y a, entre les deux, de nombreux facteurs différents qui réduisent les profits et, très franchement, parasitent l'économie et la productivité.

Je représente des travailleurs qui doivent se lever chaque jour et qui sont souvent accusés de ne pas être assez productifs dans ce qu'ils doivent faire. En même temps, nous avons des processus de transaction financière qui ne semblent pas vraiment offrir beaucoup de valeur, mais qui coûtent cher en pourcentage, et ce n'est pas la même responsabilité.

M. Patrick Collison: Écoutez, je comprends parfaitement votre curiosité et peut-être même votre scepticisme, car c'est un écosystème étrange et désordonné.

Je vais faire deux remarques très brèves, car je sais que notre temps est limité.

Premièrement, je pense qu'il est intéressant d'examiner les mécanismes visant à réduire les coûts d'interchange et les mesures prises par différents pays. Je pense qu'il faut tenir compte, dans l'analyse, de l'effet principal de ces coûts. Ces fonds ne vont pas aux fournisseurs de services de paiement comme Stripe. Ils servent principalement à subventionner l'octroi de crédit à la consommation. Pour en revenir à ce que vous avez dit au sujet des personnes que vous re-

présentez, cela leur permet d'emprunter facilement selon des modalités simples. Elles n'ont pas besoin d'aller chercher un prêt spécial auprès de la banque ou autre chose. Je veux dire, elles obtiennent des cartes de crédit. En Europe, d'où je viens, l'interchange est réglementé. Cependant, de manière générale, le crédit à la consommation a tendance à être fourni parcimonieusement. Je pense qu'il faut trouver un certain équilibre.

Deuxièmement, je ne veux pas trop insister sur ce point, mais je pense qu'il y a là une occasion de faire quelque chose au sujet d'un système de paiement en temps réel qui soit instantané et presque gratuit. Ensuite, nous pourrions laisser le marché trancher. Si les paiements par carte sont trop chers, eh bien, introduisons un concurrent et voyons ce qui se passe. Je pense qu'il serait très utile d'introduire de la concurrence dans ce domaine.

• (0900)

Le président: Merci, monsieur Masse.

Merci, monsieur Collison. Je sais que vous vous joignez à nous depuis la Californie. Merci d'avoir pris le temps de venir si tôt le matin. Nous vous en sommes reconnaissants.

Monsieur Perkins, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Patrick Collison: Les questions sont très utiles pour réveiller quelqu'un.

Des députés: Ha, ha!

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Le café l'est aussi.

Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Collison. C'est une entreprise impressionnante que vous avez bâtie en 14 ans.

Je suis curieux: en tant que co-fondateur et PDG de Stripe, vous avez dû participer au recrutement de Mark Carney au sein de votre conseil d'administration.

M. Patrick Collison: J'y ai participé.

M. Rick Perkins: Vous étiez au courant, de toute évidence, du fait qu'il avait des liens étroits avec le premier ministre actuel et le gouvernement lorsque vous l'avez recruté.

M. Patrick Collison: Je ne l'étais pas. En fait, je n'étais pas sûr de qui était le premier ministre canadien à l'époque. J'ai connu M. Carney pour la première fois lorsqu'il était le gouverneur de la banque d'Angleterre, et qu'il vivait au Royaume-Uni. À ce moment-là, je pensais qu'il était un représentant anglais. Nos premières discussions étaient dans ce contexte.

M. Rick Perkins: Eh bien, il apparaît dans tous les journaux ici. Au cas où ça vous aurait échappé, au début de l'été, selon des articles, les hauts fonctionnaires et le Cabinet du premier ministre ont affirmé leur déception quant à la ministre des Finances actuelle, la ministre Freeland, et ont ajouté qu'elle était une très mauvaise communicatrice. Le message qu'ils souhaitaient faire passer ne passait pas, donc ils ont activement essayé de recruter Mark Carney pour qu'il se présente à une élection partielle et qu'il intègre le Cabinet. Vous étiez sûrement au courant de cela. Ensuite, durant l'été, lorsqu'ils n'ont pas réussi, les libéraux l'ont nommé conseiller spécial du parti, et l'ont vraiment essentiellement nommé ministre des Finances de facto, au-dessus de la ministre Chrystia Freeland.

Eh bien, il siège toujours à votre conseil d'administration. Et pourtant, en automne, la ministre Freeland a beaucoup insisté sur son objectif de réduire en grande partie les frais des commerçants pour les petites entreprises au Canada, ce que vous appelez minuscule et qui correspond à 10 \$. Durant toute cette discussion et avant que l'annonce ne soit faite, la ministre des Finances actuelle — pas le prochain ministre des Finances — affirme qu'ils en ont discuté.

Est-ce que les représentants de Stripe ont directement discuté avec les représentants des Finances avant que cette annonce ne soit faite? Est-ce que le futur ministre des Finances Mark Carney a participé à ces discussions?

M. Patrick Collison: J'ignore ce qu'il en est de toutes les discussions qui ont eu lieu entre les différents représentants du ministère des Finances et ceux de Stripe, et ce qu'il en est des consultations qui pourraient avoir eu lieu, mais je peux dire que Mark Carney n'y a pas participé.

M. Rick Perkins: Pour ce qui est de la détermination de votre entreprise à défier les demandes du gouvernement de transmettre ces réductions des frais d'interchange, chose que vos concurrents ont respectée — et, de toute évidence, c'est une honte que la ministre des Finances actuelle n'ait pas réussi à faire en sorte que vous vous conformiez à cette demande — vous avez dit que ces réductions étaient insignifiantes, qu'elles ne représentaient pas beaucoup.

En fait, dans votre communiqué de presse, vous avez affirmé que c'était en raison des changements liés à la taxe sur les produits et services, mais en réalité, vous n'avez eu qu'un congé d'un an sur la taxe des produits et des services, et vous avez affirmé plus tôt qu'un point de base représentait une petite somme d'argent. Selon votre communiqué de presse, vous avez confirmé qu'il s'agissait d'un impact de 0,036 % et que, par conséquent, vous ne pouviez pas transmettre la réduction. Il semble, selon vos dires, qu'elle soit « minuscule ». En dépit du fait que votre entreprise au Canada ait connu une croissance de 50 % en deux ans, comme vous l'avez affirmé dans votre déclaration liminaire, vous ne pouvez pas vous permettre de transmettre un changement minuscule, et vous comptez défier cette ministre des Finances libérale alors même que le prochain ministre des Finances siège à votre conseil.

• (0905)

M. Patrick Collison: Est-ce qu'il y a une question?

M. Rick Perkins: Est-ce qu'il s'agit d'une somme insignifiante ou non? Vous avez dit que c'était insignifiant, mais de toute évidence, il s'agit d'une somme importante à vos yeux, car vous avez dit que vous n'alliez pas transmettre ces réductions des frais.

M. Patrick Collison: [*Inaudible*]

M. Rick Perkins: Si c'était sans importance, vous les transmettiez. Vous diriez, d'accord, je peux refiler ces 10 \$ ou ces 7 \$. C'est sûrement important pour vous.

M. Patrick Collison: Les entreprises qui nous paient pour des paiements, comme une sorte de produit consacré au paiement, comme nous en avons discuté... Nous transmettons toutes ces réductions des frais. Je pense que le problème actuel, c'est de savoir si les entreprises comme Stripe...

M. Rick Perkins: Selon votre communiqué de presse, vous n'allez pas transmettre ces réductions de frais. Votre communiqué de presse est-il erroné?

M. Patrick Collison: Je pense que le communiqué de presse fait référence à ce que je m'apprete à dire prochainement.

Je pense que le problème actuel, c'est de savoir si les entreprises comme Stripe devraient fixer un prix stable, uniforme, simple, et prévisible pour les entreprises, et qui ne changerait pas dans le temps et...

M. Rick Perkins: Oui. C'est prévisible. Vous pouvez rendre quelque chose prévisible en fixant un tarif fixe extrêmement élevé. Mais vous êtes le seul joueur qui...

Vous êtes inefficace à ce point? Mark Carney siège au conseil d'une entreprise qui est moins efficace que vos concurrents, dans la mesure où vous ne pouvez pas trouver un moyen de transmettre ces réductions des frais minuscules? Est-ce que votre technologie est vraiment médiocre à ce point, en comparaison de vos concurrents, qui eux, peuvent le faire? Ou est-ce que c'est Mark Carney qui essaie de nuire à la ministre des Finances actuelle?

M. Patrick Collison: Mark Carney n'a participé à aucune de ces discussions.

M. Rick Perkins: Lorsque votre entreprise a décidé de défier le gouvernement du Canada, votre conseil d'administration n'a jamais eu de discussion? Vous n'avez jamais discuté du fait de défier le gouvernement canadien au sujet de cette initiative?

M. Patrick Collison: Notre tarification canadienne n'a jamais fait l'objet d'une discussion au niveau du conseil. Nos recettes au Canada correspondent à moins de 10 % du chiffre d'affaires mondial de Stripe, et les problèmes dont nous discutons ici sont...

M. Rick Perkins: Refiler ces réductions de frais ne devrait pas vous coûter tant que cela, donc pourquoi est-ce que vous défieriez la ministre des Finances actuelle qui vous demande de le faire? Est-ce qu'on ne s'attendrait pas, compte tenu du conflit d'intérêts perçu — non seulement les conflits d'intérêts réels, mais également le conflit d'intérêts perçu — lié au fait que votre membre du conseil a été nommé ministre des Finances entre le premier ministre et la ministre des Finances actuelle, à ce que vous disiez: « Vous savez quoi? Peut-être que nous devrions faire preuve de prudence, étant donné que la partie canadienne de notre entreprise est petite, et qu'il s'agit d'une somme minuscule de cette entreprise, et donc, nous devrions nous conformer à la demande »?

Ou est-ce que vous êtes tout simplement trop cupide, au point d'escroquer les petites entreprises canadiennes en leur soutirant chaque cent? Étant donné que vous êtes une entreprise dont le siège social se trouve aux États-Unis, vous ne vous préoccupez pas vraiment du marché canadien, et il en est de même pour votre membre du conseil. On penserait que votre membre du conseil, Mark Carney, dirait: « Hé, les gars, ça a de l'importance. Vous ne devriez pas porter préjudice à la réputation de l'entreprise. » Est-ce qu'il est si déconnecté, en tant que membre du conseil, qu'il ne se préoccupe pas de ce qui se passe dans son propre pays?

M. Patrick Collison: En réalité, je pense le contraire. En effet, plutôt que de prendre la moindre décision en matière de tarification en raison d'exigences politiques, d'allégeances perçues, ou de choses du genre, nous essayons de faire fi de la politique et de simplement faire ce que nous pensons être la meilleure...

M. Rick Perkins: Vous avez nommé Mark Carney à votre conseil. Vous avez fait fi de la politique? Ben oui.

J'ai siégé à des conseils. J'ai du mal à croire que vous prendriez une décision allant à l'encontre d'un ordre émanant du gouvernement canadien, avec un futur ministre des Finances et le conseiller personnel du premier ministre du Canada sur la politique économique... que vous prendriez une décision pour défier ce gouvernement sachant que le conseiller économique principal du premier ministre siège au conseil. Ce n'est tout simplement pas crédible.

Soit vous essayez de nous induire en erreur, soit le membre actuel du conseil est si indifférent — peut-être qu'il est indifférent, étant donné qu'il va déménager Brookfield à New York pour éviter les taxes canadiennes — au marché canadien qu'il ne fourre même pas son nez dans ces affaires. Il pourrait au moins lire les journaux, comme ça il se rendrait probablement compte du problème que « Carney le partisan de la taxe carbone », comme on l'appelle, a causé pour lui-même et pour vous.

Pourquoi est-ce qu'un membre du conseil, censé être efficace, n'a pas le bon sens de dire lors des réunions du conseil, ou directement au directeur général: « Pourquoi est-ce que vous défiez le gouvernement du Canada? » Je ne peux imaginer à quel point cela est irresponsable de la part d'un membre du conseil.

Le président: Monsieur Perkins, vous n'avez plus de temps.

Je vais permettre au témoin de répondre, mais je tiens simplement à vous rappeler, comme je l'ai fait dans le passé, que, contrairement à ce qui se passe à la Chambre des communes, vous n'allez pas être récompensé pour avoir utilisé des répliques percutantes et pour avoir appelé quelqu'un « Carney le partisan de la taxe carbone ». J'aimerais un peu plus de décorum ici.

Je vais en rester là, monsieur Perkins.

Monsieur Collison, vous avez la parole.

• (0910)

M. Patrick Collison: Je ne peux pas parler pour M. Carney et justifier ses actes.

Je vais très brièvement dire, en ce qui concerne les petites entreprises, que nos recettes qui proviennent des entreprises au Canada, pour chaque entreprise individuelle, ont diminué au cours de l'année dernière. N'importe lequel de ces changements liés aux frais d'interchange des petites entreprises est annulé par l'augmentation des taxes, et donc, nous avons décidé de simplement accepter cela. Nous pensons que c'est la meilleure chose pour les entreprises. Même si nos marges ont subi une petite baisse, nous pensons qu'il faut fixer un prix prévisible et stable. Cela n'a pas changé, même si, en réalité, les choses sont moins rentables pour nous qu'il y a un an.

Le président: Merci.

Monsieur Badawey, la parole est à vous.

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

Pour que les choses soient claires, monsieur le président, je ne vais pas avoir recours à des mises en scène parlementaires. Je vais m'en tenir au sujet à l'ordre du jour.

En effet, nous nous attendons à ce que les fournisseurs de services de paiement, y compris Stripe, soient disciplinés et transmettent les réductions des frais d'interchange aux entreprises. Comme vous vous en doutez sûrement, le gouvernement fédéral surveille de près l'application de frais liés aux cartes de crédit et la réduction de ces frais, et il s'attend vraiment à ce que tous les fournisseurs de services de paiement, comme Stripe, transmettent les

réductions des frais d'interchange aux petites entreprises, point final.

Si vous n'avez pas eu cette information avant, c'est maintenant le cas. Je suis sûr qu'à la lumière de cette information, vous allez faire preuve de beaucoup de respect et de discipline en faisant ce que le gouvernement attend de vous.

Il se peut que je répète certaines choses dans mes questions, mais je sais que les analystes prennent note de cette information, et au moment venu, ils fourniront au Comité un rapport qui établit des recommandations pour le service et le ministre. Il se peut donc que je me répète pour essayer de renforcer un grand nombre de ces déclarations.

Vous avez publiquement affirmé que Stripe allait transmettre la totalité de ses frais et coûts liés au réseau, y compris la réduction récente des frais d'interchange, aux entreprises admissibles à votre tarification interchange plus.

Pourriez-vous fournir plus d'explications? Est-ce que vous avez des systèmes de tarification différents pour les entreprises, qui font qu'il y a différents niveaux dans votre façon de traiter les entreprises? C'est quelque chose que M. Van Bynen a tenté d'examiner en profondeur tout à l'heure. J'aimerais creuser un peu plus le sujet, pour que les choses soient très claires.

M. Patrick Collison: Oui, nous avons des systèmes de tarification différents pour les différentes catégories d'entreprise.

M. Vance Badawey: Avec ce système, quel pourcentage de vos recettes provient de vos tarifs standard, et quel pourcentage provient du modèle de la tarification interchange plus?

M. Patrick Collison: Je n'ai pas ces pourcentages sous la main, mais la plupart de nos transactions assujetties à ce modèle de tarification fondé sur l'interchange.

M. Vance Badawey: Pourriez-vous fournir cette information par écrit au conseil à une date ultérieure, pour que nous puissions l'inclure dans le témoignage que vous fournissez aux analystes? Nous vous en serions très reconnaissants.

Dans la même veine, qu'est-ce qui est inclus dans vos tarifs standard, et quels sont les avantages qu'offre le modèle de tarification interchange plus?

M. Patrick Collison: C'est assez compliqué, car Stripe dispose d'énormément de produits et de services. Dans un sens, je dirais que nous disposons d'un grand nombre de fonctionnalités liées au paiement, qui sont incluses par défaut dans le tarif mixte standard. Cette fonctionnalité augmente au fil du temps.

Je vais vous donner un petit exemple. Il y a une fonction appelée *adaptive acceptance*, où l'on utilise l'apprentissage automatique pour tenter d'augmenter les taux d'autorisation des transactions pour aider les entreprises à faire croître leurs recettes. Si vous payez les 2,9 % en plus des 30 ¢, c'est inclus, et c'est gratuit. Si vous utilisez notre tarification fondée sur l'interchange, vous payez séparément pour cette fonction, et pour bon nombre d'autres fonctions. En plus de cela, nous avons des produits purs fondés sur les logiciels. Par exemple, Stripe Radar est une trousse à outils de prévention de la fraude. Il ne fait pas partie de la transaction en elle-même. Il s'agit d'un outil séparé qui sert à combattre les fraudes. Encore une fois, c'est inclus, et c'est gratuit avec le tarif officiel, mais vous payez séparément pour cette fonctionnalité si vous utilisez notre modèle fondé sur l'interchange.

Pour chaque cas, il y a un grand nombre de produits différents.

M. Vance Badawey: Comme vous le savez sûrement, Interac vient d'annoncer qu'il va laisser tomber le tarif fondé sur le volume et qu'il va opter pour un tarif fixe pour sa clientèle. Cette décision est le fruit d'une année de travail.

Est-ce que vous êtes actuellement en train de passer en revue vos modèles de tarification, comme nous venons d'en discuter, pour garantir les meilleures options de tarif pour votre clientèle?

M. Patrick Collison: Nous les mettons constamment à jour pour être certains de demeurer concurrentiels dans le marché.

Je dirais que Stripe est sorti du lot et a connu le plus de succès principalement dans le segment inférieur du marché, où nous avons le plus d'attrait, parce que ces entreprises ont historiquement été négligées. Notre motivation...

Je suis désolé. Est-ce que le son fonctionne? M'entendez-vous?

• (0915)

M. Vance Badawey: Oui. Je vous entends. Allez-y.

M. Patrick Collison: Nous avons démarré l'entreprise Stripe parce que nous avons compris que les petites entreprises étaient mal servies. C'est une priorité pour nous.

M. Vance Badawey: D'accord. Merci.

J'ai une dernière question. Lorsque votre directeur de la politique publique a comparu devant le Comité, il a affirmé que les petites entreprises préfèrent les coûts plus élevés, parce qu'ils sont « simples et prévisibles. » M. Dan Kelly, le président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, s'est réjoui de l'entente et a dit que c'était « une entente importante pour les petites entreprises ». Il a également parlé de votre entreprise et a dit qu'il était « extrêmement décevant de voir une grande entreprise adopter cette approche », et que « cela signifie que [les PME ne bénéficieront pas] pleinement des économies réalisées ».

Comment pouvez-vous affirmer que les petites entreprises préfèrent payer des prix plus élevés?

M. Patrick Collison: Nous estimons que la tarification de Stripe est très concurrentielle par rapport aux autres entreprises, compte tenu de la gamme de produits et de services que nous offrons. Par exemple, Stripe est la seule entreprise sur le marché canadien qui offre des méthodes de paiements internationaux. Vos recettes seront moindres si vous utilisez une solution de rechange ou si vous faites affaire avec nos concurrents.

Je crois que c'est pour cela que plus de 500 entreprises canadiennes sont passées à Stripe, la semaine dernière seulement. Selon nous, Stripe est beaucoup plus avantageuse, surtout pour les petites entreprises, que tous nos autres concurrents.

M. Vance Badawey: Merci.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous pour deux minutes et demie.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Collison, à quel point dépendez-vous des réseaux comme Mastercard et Visa, sans oublier Interac? Nous trouvons cette question bien intéressante,

parce qu'on se demande si vous avez eu les mêmes problèmes avec le réseau de paiement SEPA, en Europe.

Je vous demande cela à titre de comparaison entre les réseaux.

[Traduction]

M. Patrick Collison: C'est une comparaison intéressante. Je ne suis pas spécialiste d'Interac, donc veuillez m'excuser si ma réponse n'est pas assez précise.

Je dirais que le SEPA est généralement moins dispendieux et plus ouvert qu'Interac. Selon moi, cela favorise l'innovation dans le domaine des produits. Nous sommes très enthousiasmés à l'idée d'offrir notre option de paiements bancaires instantanés, comme nous en avons discuté précédemment, par voie de paiements dans le SEPA. Je pense que cela permettra vraiment de réduire les coûts pour les entreprises.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur le modèle SEPA? Vous dites qu'il est plus facile à utiliser, plus ouvert et moins cher.

Nous, à titre comparatif, on regarde Visa et Mastercard d'un côté, et Interac de l'autre. De ce que je comprends de votre message, nous aurions tout intérêt à apprendre de ce qu'il se passe en Europe.

[Traduction]

M. Patrick Collison: Il est vrai qu'il y a beaucoup d'innovations intéressantes et importantes pour les paiements en Europe. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, les politiques sur le système bancaire ouvert dans certains marchés européens, comme au Royaume-Uni, exigent les entreprises à offrir un accès ouvert à la facilitation de paiement, ce qui est très utile.

Même si le modèle SEPA est ouvert et bon marché, il fonctionne aussi avec un protocole de bas niveau. Notamment, et encore une fois, c'est peut-être un peu obscur, il ne prévoit aucun processus d'authentification. Cela signifie que tout repose sur les banques, chaque fois: que faut-il taper sur l'écran du téléphone? De quelle manière le paiement est-il lancé? C'est pourquoi nous croyons que les portefeuilles de banque centrale, comme TWINT en Suisse ou Swish en Suède, sont intéressants. Ce sont des solutions de paiement complètes.

Je crois que le Canada devrait envisager une solution de ce genre, c'est-à-dire une solution de paiement complète, instantanée et presque sans frais.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, la parole est à vous pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci.

Monsieur Collison, les conservateurs semblent flairer un complot autour de Mark Carney. C'est très étrange; il n'y a aucun doute là-dessus. Je travaille au Parlement depuis plus de 22 ans, et je crois qu'ils ont raison de se poser des questions.

À quel moment avez-vous fait entrer Mark Carney dans vos activités? Je pense en fait que c'est plutôt une conversation qui s'est tenue autour d'un cocktail, et que quelqu'un s'est dit que ce serait une bonne idée d'inviter une personne aussi importante; je ne crois pas qu'il s'agit d'un complot des libéraux, comme le pensent les conservateurs.

M. Patrick Collison: J'ai rencontré M. Carney en 2015 ou en 2016. Je crois qu'il s'est joint au conseil d'administration en 2020, à moins que ma mémoire me fasse défaut.

Notre objectif principal était de tirer profit de sa perspective et de son expertise sur l'évolution en général du système financier mondial. Il a beaucoup parlé, au Royaume-Uni, de l'accès ouvert aux voies de paiement, de la monnaie numérique des banques centrales, des systèmes de jetonisation et d'autres choses de ce genre. Il est la seule personne, vivante du moins, je crois, qui a été gouverneur d'une banque centrale dans deux marchés du G8 différents. Nous voulions profiter de sa perspective inestimable au moment d'envisager l'avenir du système financier mondial, dans 10 ou 20 ans.

• (0920)

M. Brian Masse: Nous ne sommes pas dans le film *Shaun et les zombies*, donc je suis content d'apprendre qu'on parle de personnes en vie. Ce que je veux dire, c'est que je ne comprends toujours pas la valeur de l'expérience interchange.

De quand date la technologie que vous utilisez actuellement? Avez-vous reçu des subventions ou eu droit à des réductions d'impôt, puisque la technologie est basée ou a été développée en Irlande ou au Canada?

Ce sujet m'intéresse, parce que, encore une fois, je représente non seulement les travailleurs et leur productivité, mais aussi les petites et moyennes entreprises qui doivent payer des frais qui, selon moi, sont dépassés.

M. Patrick Collison: Nous avons dépensé énormément pour créer Stripe. Je ne sais pas exactement quelles ont été nos dépenses totales, mais nous avons certainement dépensé plus de 10 milliards de dollars pour en faire ce qu'elle est aujourd'hui. Stripe n'a pas été rentable pendant la plus grande partie de son existence. Des investisseurs nous accordaient des subventions pour nous aider à couvrir les coûts de la création des logiciels et des fonctionnalités pour ces entreprises, donc Stripe n'a pas...

Pour la plus grande partie de son existence...

M. Brian Masse: Donc, cela a coûté 10 milliards de dollars simplement pour transférer des fonds d'un consommateur à un produit sur le marché.

M. Patrick Collison: Oui, c'est... Oui, en résumé.

Les paiements sont une drôle de chose. Comme vous l'avez dit, vous regardez cela et vous vous dites: c'est un paiement. Ce n'est pas si compliqué. Mais, lorsque vous ajoutez les considérations relatives à la conformité et aux devises, les différentes méthodes de paiement des différents pays, la prévention de la fraude et l'importance de l'accès libre-service...

Autrefois, vous deviez aller à la banque, plaider votre cause, remplir des documents et ainsi de suite. Stripe est un pionnier qui offre aux entreprises un accès instantané à un modèle libre-service, elles n'ont qu'à remplir un formulaire sur un ordinateur à la maison pour activer instantanément leur compte. Stripe a conçu un modèle révolutionnaire. Mettre toutes ces choses au point, cela coûte très cher.

Je comprends que cela semble absurde quand on l'entend pour la première fois. Pourquoi serait-ce aussi difficile?

M. Brian Masse: D'accord. C'est ce que j'aimerais voir dans l'avenir. Toutefois, ce n'est pas ce que nous faisons dans le passé.

Lorsque je vois toutes ces couches, on dirait presque une fraude à la Ponzi. Une personne qui achète quelque chose doit en plus déboursier un certain pourcentage pour l'acheter et pour virer l'argent, ce qui peut être fait, dans un commerce ou ailleurs, en personne.

Tous ces systèmes et ces différents règlements et ainsi de suite n'encouragent aucunement la concurrence économique. C'est là où je veux en venir: la réduction des coûts.

M. Patrick Collison: Votre intuition est bonne. Nous voyons que certaines transactions sont plus complexes. Elles concernent de multiples devises et différents pays, ce que nous ne devons pas oublier. Pour certaines transactions, par exemple, quand vous achetez un produit dans un marché maraîcher, on peut se demander: « Pourquoi compliquer la transaction? »

Je suis heureux que le Comité étudie la question en cherchant à simplifier les choses et à réduire les coûts pour les Canadiens, parce que je crois qu'il y a réellement des occasions à saisir. Je suis d'accord avec l'orientation de votre question.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président. Je sais que mon temps est écoulé.

Le président: Merci, monsieur Masse.

Monsieur Patzer, allez-y.

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

Quand et comment avez-vous appris que M. Carney avait été nommé conseiller spécial du premier ministre sur les questions financières?

M. Patrick Collison: Je l'ai appris lorsque je me préparais à comparaître devant vous, ce matin.

M. Jeremy Patzer: Avez-vous appris la nouvelle il y a seulement une ou deux semaines?

M. Patrick Collison: Oui.

M. Jeremy Patzer: D'accord.

Selon les témoignages et les interventions d'autres collègues, on dirait vraiment une association du Parti libéral sur un campus universitaire. On dirait qu'il essaie de devenir le trésorier d'une association d'une université locale.

Selon les médias, on envisage de nommer Mark Carney ministre des Finances du Canada ou conseiller spécial. Cela ne date pas d'hier, on l'entend depuis des années. On essaie de minimiser cette entente, comme si elle était sans importance, et c'est un peu insultant pour le Comité, les Canadiens et les entreprises canadiennes qui peinent à garder la tête hors de l'eau ces dernières années.

Les conflits d'intérêts, même lorsqu'ils sont seulement perçus... Je crois que, dans ce cas-ci, c'est plus concret et ce n'est pas qu'une simple perception.

Selon ce que vous avez entendu aujourd'hui, ne craignez-vous pas que le fait que Mark Carney soit un conseiller spécial du premier ministre et qu'il sera probablement le prochain ministre des Finances d'un pays du G8 donne lieu à un conflit d'intérêts, puisqu'il siège à votre conseil d'administration? Nous sommes réunis aujourd'hui parce que le gouvernement du Canada vous a demandé de diminuer vos frais. Mark Carney siège à votre conseil d'administration en tant que conseiller financier du premier ministre, et votre entreprise s'est contentée de dire: « Non, nous n'allons pas le faire. »

● (0925)

M. Patrick Collison: Ce qu'il faut comprendre, c'est que le conseil d'administration ne discute pas des questions politiques canadiennes et ne l'a jamais fait. M. Carney n'a jamais participé à de telles discussions. En fait, non seulement il n'est pas concerné par ces décisions... Mais jusqu'à tout récemment, je n'étais pas concerné moi non plus, parce que les montants en question étaient négligeables et parce que les entreprises canadiennes nous rapportent moins d'argent, avec le temps, à cause des augmentations fiscales. Ce sont nos équipes de la tarification qui ont pris cette décision, une décision de routine. L'équipe de la haute direction n'en a même jamais discuté.

M. Jeremy Patzer: Qui participe aux décisions stratégiques pour le Canada? Ce n'est pas votre conseil d'administration. Vous venez de dire que vous avez seulement commencé à le faire récemment. Qui est concerné? Qui est responsable? Dans quelle boîte courriel ou boîte pourriel, devrais-je dire, a atterri la note de service? C'est ce que j'essaie de comprendre. Qui a reçu la note de service si vous ne l'avez pas vue?

M. Patrick Collison: Nous avons plusieurs experts à l'interne qui s'occupent de prendre ces décisions. Je suis d'ailleurs fier de pouvoir dire qu'ils étaient prêts à accepter que Stripe fasse un peu moins d'argent avec les entreprises canadiennes et que notre offre mixte devienne un peu moins lucrative. Notre prix est resté le même pendant huit ans. Nous ne devrions pas augmenter les prix pour conserver notre marge. Nous acceptons de faire un peu moins de profit, parce que nous croyons qu'il est très important d'offrir des services simples et prédictibles.

M. Jeremy Patzer: Pour ce qui est de l'environnement réglementaire, ici, au Canada, vous avez dit que Mark Carney a énormément d'expérience pertinente puisqu'il a été le gouverneur de la Banque du Canada et le gouverneur de la Banque de l'Angleterre. C'est évidemment une expérience très utile.

Avez-vous essayé de tirer profit de son expérience pour mieux naviguer dans le système réglementaire du Canada? N'avez-vous pas essayé de tirer profit des connaissances de Mark Carney pour y arriver?

M. Patrick Collison: Non.

M. Jeremy Patzer: C'est intéressant.

Alors pourquoi l'avez-vous invité à siéger au conseil d'administration?

M. Patrick Collison: Pour son expertise générale sur l'évolution du système financier. Par exemple, j'ai récemment discuté avec M. Carney sur l'interdépendance de la cryptomonnaie stable et des taux d'intérêt sur les bons du Trésor. C'est un peu un mystère, mais aussi, en quelque sorte, une question macroéconomique importante. Selon moi, M. Carney a des opinions très intéressantes sur ce genre de sujets macroéconomiques liés aux banques centrales. Nous ne

discutons pas de questions purement politiques et nous ne l'avons jamais fait.

M. Jeremy Patzer: D'accord. Qu'en est-il des petites entreprises?

C'est un peu à cela que tout revient. Les petites entreprises essaient de survivre. Évidemment, elles se sont tournées vers vous. Elles se sont tournées vers votre entreprise pour traiter leurs paiements. L'étude, dans son ensemble, porte sur le fait que les coûts sont censés être refilés aux clients, selon le système d'exploitation générale. Stripe a décidé de ne pas le faire.

Cela m'échappe, mais vous semblez ignorer complètement qu'une des personnes qui siègent à votre conseil d'administration a des liens importants avec le Parti libéral. C'est quelqu'un qui sera probablement le prochain ministre des Finances du pays. C'est peut-être même un candidat à la chefferie libérale. Il y a une sorte de laissez-faire, comme si ce n'était pas un problème et qu'il n'y avait là rien d'inhabituel.

● (0930)

M. Patrick Collison: Je crois que vous avez raison de mettre l'accent sur les entreprises qui essaient de réussir. Je veux que cela soit clair.

Si toutes les entreprises clientes de Stripe utilisent ce genre de modèle tarifaire de l'interchange — ces entreprises et de nombreux autres fournisseurs l'utilisent —, elles ont vu les coûts augmenter dans la dernière année, en raison de l'effet compensatoire de la modification fiscale et de l'interchange.

Stripe a évité cette augmentation aux entreprises qui utilisent son modèle de tarification mixte, puisque nous n'avons pas augmenté proportionnellement les coûts. Nous avons également maintenu notre tarif de 30 ¢ en faisant fi de l'inflation. Selon nos estimations, Stripe est plus avantageuse que l'an dernier, parce que nous protégeons les entreprises contre l'augmentation des coûts.

M. Jeremy Patzer: Qu'en est-il du reste du monde? Est-ce que d'autres pays ailleurs dans le monde ont la même structure de tarification qu'au Canada? Est-ce que c'est pareil pour tout le monde ou est-ce que c'est propre au Canada?

M. Patrick Collison: Cela varie selon le pays, mais notre tarification au Canada est plus ou moins la même, par exemple, qu'aux États-Unis.

M. Jeremy Patzer: Mais pas en Irlande...?

M. Patrick Collison: L'Europe, en général, réglemente strictement l'interchange.

La réglementation de l'interchange est une question politique sur laquelle Stripe n'a pas vraiment d'opinion. Si l'interchange est plafonné, l'utilisation des cartes de crédit et du crédit à la consommation va baisser, mais les frais d'interchange aussi. Chaque pays doit décider chacun de son côté si le compromis en vaut la peine.

Le président: Merci, monsieur Patzer.

Monsieur Turnbull, allez-y.

M. Ryan Turnbull (Whitby, Lib.): Merci, monsieur Collison, d'être parmi nous aujourd'hui.

J'aimerais d'abord vous demander si vous avez discuté avec l'équipe des Finances du fait qu'il était attendu que les économies découlant de la réduction des frais d'interchange soient refilées aux consommateurs?

M. Patrick Collison: La vice-première ministre Freeland m'a appelé il y a quelques jours et nous en avons discuté.

C'est la seule discussion que j'ai eue avec le gouvernement du Canada.

M. Ryan Turnbull: D'autres personnes dans votre entreprise ont, bien sûr, discuté avec l'équipe des Finances pendant ce processus, qui s'est échelonné sur de nombreux mois.

M. Patrick Collison: Je crois que oui, mais je n'ai pas tous les détails.

M. Ryan Turnbull: D'accord.

M. Patrick Collison: En passant, nous n'étions pas partie à l'entente initiale. Nous sommes arrivés sur le tard.

M. Ryan Turnbull: Les fonctionnaires du ministère des Finances ont comparu devant le Comité de l'industrie. Ils ont dit: « Nous avons parlé aux entreprises de traitement des paiements. Nous nous attendions à ce que toute réduction de taux... » Mme Rempel Garner les a interrompus, comme elle en a parfois l'habitude, en disant: « Avez-vous communiqué avec Stripe? » Le fonctionnaire du ministère des Finances a répondu: « Oui, c'est sûr. » Je cite directement ce qui est écrit dans le compte rendu du Comité.

Le 14 octobre, le ministère a également émis un communiqué disant que: « Le gouvernement fédéral surveille de près la mise en œuvre de la réduction des frais de carte de crédit, et s'attend à ce que l'ensemble des entreprises de traitement des paiements comme Stripe feront profiter les petites entreprises de ses économies. »

Cette semaine, la vice-première ministre a comparu devant le Comité et a dit, selon le compte rendu: « Nous avons déclaré à maintes reprises que nous nous attendons à ce que tous les services de traitement de paiement — y compris Stripe — fassent profiter les entreprises de ses économies, et nous sommes prêts à prendre d'autres mesures pour nous en assurer. »

M. Brian Peters, de Stripe, que vous connaissez sûrement, a comparu devant le Comité. Voici ce qu'il a dit: « Nous respectons toutes nos obligations. Dans le cas qui nous occupe, il est question d'une attente. Nous avons répondu à cette attente en procédant à la réduction. »

J'aimerais confirmer avec vous que cette attente très clairement énoncée, même s'il ne s'agissait pas d'un ordre, comme Mme Rempel Garner l'avait appelée, a été communiquée à maintes reprises à Stripe. Je crois que nous l'avons confirmé.

Pouvez-vous confirmer que vous comprenez la même chose que moi, c'est-à-dire que l'attente a été clairement communiquée?

• (0935)

M. Patrick Collison: Tout ce que vous avez dit est conforme avec ce que j'ai compris.

M. Ryan Turnbull: D'accord, c'est très bien.

J'aimerais clarifier une autre chose.

Vous avez dit plusieurs fois que le conseil d'administration de Stripe n'avait rien à voir avec la décision et qu'il n'a pris aucune décision visant à ne pas faire profiter les entreprises canadiennes de ces économies, mais je veux être sûr d'avoir bien compris.

Est-ce exact?

M. Patrick Collison: Le conseil d'administration n'a pris aucune décision à ce sujet et n'en a même pas discuté. Alors, ce que vous dites est vrai.

Permettez-moi d'insister sur une chose qui a été dite et que j'aimerais contester.

Toutes les entreprises qui utilisent notre modèle de tarification d'interchange ont profité de ces économies. La question qui nous occupe est de savoir si une entreprise comme Stripe peut maintenir un modèle de tarification mixte, selon lequel les entreprises paient pour un ensemble de produits et de services. En réalité, malgré la hausse de ses coûts au Canada, pendant la dernière année, Stripe n'a pas augmenté les frais pour ces produits mixtes. Bien sûr, nous avons étendu notre gamme de produits et de services.

Le gouvernement du Canada pourrait réglementer ou encadrer, en quelque sorte, la tarification des services mixtes offerts par des entreprises comme Stripe. Je crois que cela nuirait aux entreprises. Cela se rapproche de la méthode traditionnelle. C'est un modèle de tarification extrêmement compliqué et baroque. Nous pourrions séparer tous ces services et fixer séparément le prix de chaque service. Je crois que cela compliquerait les choses et serait désavantageux pour les entreprises. Si tant d'entreprises canadiennes ont choisi Stripe, dans la dernière décennie, c'est parce que notre tarification est plus simple et plus avantageuse que celle des opérateurs traditionnels. C'est pourquoi j'estime que ce serait faire un pas dans la mauvaise direction.

M. Ryan Turnbull: Oui, et vous nous amenez tout naturellement sur un sujet que je veux approfondir, dans le temps qu'il reste, à savoir les modèles de tarification. Vous avez dit très clairement que bon nombre de vos clients — vous avez dit que c'est déjà la majorité des transactions au Canada — qui vous paient directement ont déjà réalisé des économies. Les économies ont profité à vos clients. Les économies réalisées grâce à la réduction des frais d'interchange, négociée par le gouvernement fédéral dans le cadre d'ententes, ont déjà profité aux clients.

Nous examinons plus précisément votre tarification mixte. Je crois que nous avons de la difficulté à la comprendre. Je n'arrive toujours pas à bien comprendre votre modèle d'affaires et la structure de votre tarification. Ce que je vous entends dire, c'est que... Comme M. Van Bynen l'a fait, j'aimerais vous demander pourquoi vous ne pouvez pas intégrer la réduction des prix dans votre tarification mixte. Pourquoi? C'est ce qui me préoccupe. On dirait que vous ne respectez pas les attentes que le gouvernement fédéral vous a clairement communiquées.

Aidez-moi à comprendre. Donnez-nous tous les détails, parce que nous allons continuer de vous poser des questions. Je comprends ce que vous avez dit aujourd'hui. Il est avantageux de conserver telle quelle cette structure de tarification. Je crois qu'il est avantageux de regrouper les services. Je comprends. Je comprends que, en tant qu'homme d'affaires et en tant que client, cela puisse être avantageux. Toutefois, cela n'explique toujours pas pourquoi vous ne pouvez pas faire bénéficier les clients des économies alors que le gouvernement fédéral vous a clairement communiqué ses attentes.

M. Patrick Collison: J'apprécie la manière dont vous avez formulé la question. C'est tout à fait normal de se poser une telle question.

Premièrement, j'aimerais clarifier que, oui, les entreprises qui utilisent le modèle de tarification axé sur l'interchange ont vu les changements. Elles ont dit qu'elles avaient constaté une réduction des prix dans certaines circonstances. Elles ont également vu une augmentation de la taxe sur les frais de traitement. En fait, leurs coûts moyens ont augmenté plutôt que baissé, parce que nous leur refilons les économies réalisées. Les entreprises qui ont opté pour le modèle mixte n'ont pas ressenti les effets de cette augmentation nette.

Pour répondre à votre question, à savoir pourquoi nous n'avons pas modifié la tarification mixte, en principe, tout est possible, bien sûr, mais les réseaux de carte modifient constamment leur tarification. Les taux sont régulièrement mis à jour, que ce soit pour les transactions transfrontalières, les transactions d'un secteur ou d'un autre, peu importe, et, bien sûr, la tarification mixte est liée à toutes sortes de méthodes de paiement différentes.

Nous regroupons littéralement des centaines de prix différents en un montant unique, stable et prévisible. Ce serait extrêmement inamical envers les entreprises et préjudiciables pour elles si nous mettions à jour le prix chaque fois que le prix d'un produit de l'ensemble est modifié. Cela va à l'encontre de notre objectif.

En général, les coûts que Stripe traite sont à la hausse, plutôt qu'à la baisse. Par exemple, les coûts totaux liés à notre système de carte ont augmenté de manière relativement importante, ces deux ou trois dernières années, mais, encore une fois, nous avons maintenu notre taux de 2,9 % plus 30 ¢.

Encore une fois, je n'essaie pas de prétendre faussement que Stripe est incapable de modifier le modèle de tarification mixte, mais cela irait complètement à l'encontre de notre promesse de stabilité et de notre proposition de valeur, si nous décidions de fixer le taux à 2,89 % ou à 2,88 % ou quelque chose du genre. Si nous commençons à changer le taux, à cause des fluctuations des coûts sous-jacents, il passerait à 2,93 % et à 2,95 %, et cela serait de plus en plus désavantageux pour les entreprises.

Encore une fois, cela ressemble à ce qui se faisait avant, lorsque les prix étaient fluctuants et instables. Je crois que de nombreuses entreprises passent à Stripe parce qu'elles accordent beaucoup d'importance à la certitude et à la stabilité que nous cherchons activement à leur offrir.

● (0940)

M. Ryan Turnbull: Ce que je comprends, c'est que vous pensez que cela minerait la proposition de valeur fondamentale de ces ensembles de services et le prix très stable que vous avez pu offrir. Je comprends ce que vous dites. Je ne sais pas si je trouve la réponse complètement satisfaisante, mais je comprends ce que vous dites. Je comprends que, compte tenu de votre plan d'affaires stratégique, cela peut être très logique, pour vous, et je comprends aussi que vous n'êtes pas la seule personne concernée. Clairement, vous visez ce qui est le mieux pour vos clients. Évidemment, une entreprise prospère doit bien servir ses clients, sans quoi elle ne pourra pas faire concurrence aux autres entreprises.

J'aimerais préciser une autre chose, rapidement. Vous avez dit très clairement à maintes reprises que vos clients n'économisent qu'environ 10 \$ en raison d'une modification et de l'augmentation des frais de traitement. Je veux seulement dire que je comprends que c'est peut-être ce que vous voyez, dans votre marché cible et votre clientèle de base, mais nos chiffres au fédéral laissent entendre que, compte tenu des changements apportés, les entre-

prises — les petites entreprises — qui ont environ 300 000 \$ en paiement de carte de crédit économiseraient 1 080 \$ par année. Ce sont essentiellement de bonnes économies. Ce n'est peut-être pas le cas pour vos clients à vous, mais, pour d'autres qui bénéficient de cette diminution des frais d'interchange, c'est certainement une somme importante pour une petite entreprise. Je voulais seulement le dire aux fins du compte rendu, parce que je ne veux pas que les gens interprètent mal ce que vous avez dit ici, et je pense qu'il est important de faire savoir que le gouvernement fédéral a fait du bon travail dans ce dossier pour diminuer les frais d'interchange et que nous voulons vraiment que les petites entreprises en bénéficient. Je pense que tous les députés qui sont ici s'entendent là-dessus aujourd'hui. Nous voulons tous que nos petites entreprises prospèrent. Elles ont vécu des choses difficiles et nous voulons nous assurer que leurs frais d'infrastructure, et leurs frais en général, sont le plus bas possible.

Merci beaucoup de votre témoignage.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Turnbull.

Monsieur Gagné, vous avez la parole.

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

Je vous remercie beaucoup, monsieur Collison, d'être ici aujourd'hui.

Les tarifs que vous appliquez au Canada, soit ceux qui sont indiqués dans votre grille tarifaire, sont-ils identiques à ceux qui sont appliqués partout ailleurs au monde?

[Traduction]

M. Patrick Collison: C'est une structure similaire, mais la somme exacte dépend du pays parce que les coûts sous-jacents diffèrent d'un pays à l'autre.

[Français]

M. Bernard Gagné: J'ai compris aussi que moins de 10 % de votre chiffre d'affaires venait du Canada. À plusieurs reprises, le gouvernement canadien vous a demandé de diminuer les coûts ici, au Canada, et vous avez refusé chaque fois.

Vous dites que ce n'est pas nécessairement vous qui avez décidé de ne pas baisser les coûts au Canada. Dans ce cas, selon vous, pour quelle raison votre entreprise a-t-elle décidé de ne pas le faire?

● (0945)

[Traduction]

M. Patrick Collison: Pour les entreprises qui nous paient directement en fonction du modèle fondé sur l'interchange, nous refilons tout. Nous refilons les modifications des frais d'interchange que vous décrivez. Nous refilons aussi l'augmentation fiscale et la TPS sur les processus de paiement et les coûts.

Puis, en ce qui concerne les entreprises qui utilisent la tarification mixte, ce qui représente une très petite partie des transactions, nous n'avons pas augmenté les coûts lorsque les frais d'interchange sont largement compensés par l'augmentation fiscale, et nous avons évité à ces entreprises cette augmentation.

[Français]

M. Bernard Généreux: D'accord, mais cela demeure un choix volontaire de votre part de ne pas réduire les coûts. Est-ce en raison d'un manque de concurrence? Plus tôt, vous avez dit qu'il n'y en avait pas beaucoup dans votre secteur d'activité.

Cela vous amène-t-il à vous dire que, tant que personne ne change l'environnement dans lequel vous opérez ou n'exerce de pression sur vous pour que vous baissiez vos tarifs, vous n'avez aucune raison de le faire?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je crois que j'ai dit — ou du moins que j'ai voulu dire — le contraire. Nous évoluons dans un écosystème très concurrentiel. Il y a plus de 50 fournisseurs de paiements au Canada, et nous avons commencé de zéro au Canada il y a un peu plus de 10 ans seulement.

La seule raison pour laquelle nous avons une clientèle, c'est parce que les clients décident par eux-mêmes que Stripe est un meilleur produit et a une meilleure valeur que les solutions de rechange. Stripe ne sera prospère au Canada que si les entreprises continuent de faire ce choix. Nous sommes à leur merci.

Aujourd'hui, heureusement, plus de 500 entreprises canadiennes ont choisi Stripe juste la semaine dernière seulement et ont décidé que Stripe offrait une meilleure valeur que toutes les autres offres similaires. Mais nous devons les convaincre et mériter leur loyauté quotidiennement. Nous n'obtenons rien, vous savez... Rien ne nous vient automatiquement.

[Français]

M. Bernard Généreux: Plus tôt, quand vous avez parlé du système bancaire ouvert, vous avez dit que le Canada n'était pas aussi avancé à cet égard par rapport à d'autres pays du monde.

Quels avantages le Canada aurait-il à entrer dans l'univers du système bancaire ouvert, particulièrement en ce qui concerne les cryptomonnaies? Touchez-vous à ce domaine d'activité également?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je crois que le Canada améliorerait les expériences clients et diminuerait les frais s'il adoptait ces nouveaux modèles de paiement en temps réel et les portefeuilles de paiement. Aujourd'hui, quand vous transférez 10 \$ à votre ami, cela passe par un processus mal pensé dans de nombreux pays, y compris au Canada. Grâce à ces nouveaux portefeuilles de banque centrale, le processus se ferait instantanément, presque sans frais, rapidement et directement. Une fois que ces portefeuilles existent, les entreprises peuvent aussi s'en servir pour effectuer des paiements, et encore une fois, habituellement, à bien moindres frais qu'avec les cartes traditionnelles.

Je pense que cela crée un écosystème plus concurrentiel. Cela améliore l'expérience client et réduit les frais des commerçants, donc je pense que la société a beaucoup à y gagner.

Nous menons quelques activités dans le domaine des cryptomonnaies. Ce qui nous intéresse le plus, c'est ce qui s'appelle les cryptomonnaies stables. Nous ne sommes pas intéressés par les prix instables de Bitcoin et d'Ethereum et de ce genre de jetons spéciaux; ce qui nous intéresse, ce sont les monnaies traditionnelles — le dollar américain, l'euro, le dollar canadien — et la façon dont on peut les ajouter à la chaîne de blocs et les rendre ouvertement accessibles. Nous ne sommes pas très actifs dans le domaine aujourd'hui,

mais nous voulons le devenir un peu plus dans les années à venir, et nous pensons que cela pourrait être une autre façon de réduire la friction, de réduire les frais et d'offrir un plus large accès aux entreprises.

[Français]

M. Bernard Généreux: La nouvelle façon de traiter directement avec la banque, comme vous le dites, réduirait de façon considérable les frais d'interchange. N'est-ce pas contre-intuitif, pour une entreprise comme la vôtre, de voir son chiffre d'affaires diminuer de façon importante ou pensez-vous qu'il s'agit d'un marché incroyable où aller chercher encore plus de clients, ce qui ferait en sorte que vous pourriez faire plus d'affaires?

Souhaitez-vous que les coûts descendent? À l'heure actuelle, vous ne pouvez même pas les baisser quand le gouvernement vous le demande. Cependant, avec une nouvelle façon de faire les choses, auriez-vous potentiellement beaucoup moins de revenus?

● (0950)

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je crois que vous avez raison; il y a un certain risque, mais à long terme, nous pensons que les coûts pour les entreprises vont diminuer plutôt qu'augmenter. Nous aimons le fait que le prix de Stripe est fondé sur les recettes, et notre motivation est donc très alignée sur celle des entreprises. Nous ne faisons de l'argent que si les entreprises en font.

Les entreprises nous paient de plus en plus pour les services logiciels que nous concevons et pour tous les autres produits qui les aident à croître et à gérer leurs recettes, plutôt que de seulement nous payer pour la transaction.

Vous avez raison de dire qu'il y a un certain risque pour nous, mais au bout du compte, nous pensons vraiment qu'il faut diminuer les coûts pour les entreprises, et nous trouverons un moyen d'y arriver. Si les recettes de Stripe diminuent un peu une année, nous espérons pouvoir récupérer ce qui a été perdu les années suivantes.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Généreux. C'est tout le temps de parole que vous aviez. Vous en avez même eu un peu plus.

Monsieur Van Bynen, vous avez la parole. Vous disposez d'environ cinq minutes.

[Traduction]

M. Tony Van Bynen: Merci, monsieur le président.

J'essaie de mieux comprendre les différences entre le modèle tarifaire de l'interchange et le modèle tarifaire mixte.

Lequel coûte 30 ¢ plus 2,9 %?

M. Patrick Collison: C'est ce que nous appelons le modèle mixte.

M. Tony Van Bynen: D'accord.

Quel est le coût du modèle tarifaire de l'interchange?

M. Patrick Collison: Il n'y a pas qu'un seul chiffre. C'est pour cette raison que nous pensons qu'il est moins pratique pour les petites entreprises. C'est une grille tarifaire très complexe fondée sur le type de carte, le pays et la nature de la transaction. Il y a littéralement des centaines de facteurs dont il faut tenir compte au moment d'établir le prix par transaction.

M. Tony Van Bynen: Et pour lequel de ces deux plans vous êtes-vous engagé à réduire vos prix?

M. Patrick Collison: C'est plus une question de structure. Dans le modèle tarifaire fondé sur l'interchange, nous refilons tout, donc, si les taux d'interchange changent, comme c'est déjà arrivé dans certaines circonstances, cela touche automatiquement les entreprises. Quant au modèle tarifaire mixte, nous n'avons pas changé nos prix depuis huit ans, même si divers coûts ont augmenté.

Je suis heureux de dire que, même si nos coûts au Canada ont augmenté au cours de la dernière année, nous n'avons pas augmenté les frais mixtes.

M. Tony Van Bynen: Ces frais mixtes, encore une fois, c'est 2,9 % plus 30 ¢.

M. Patrick Collison: C'est exact.

M. Tony Van Bynen: Maintenant, pourquoi appliquer un pourcentage à des frais de paiement? Par exemple, si c'est 2,9 % pour une transaction de 100 \$, c'est 2,90 \$. Pourquoi le coût de base d'une transaction de 1 000 \$ est 29 \$? Le système fonctionne de la même façon. La transaction coûte la même chose.

Comment pouvez-vous justifier ce pourcentage?

M. Patrick Collison: C'est une bonne question, et je pense qu'elle est complexe.

C'est essentiellement parce que, quand nous traitons une transaction, nous faisons deux choses. Premièrement, nous transférons de l'argent et, comme vous le dites, ce travail est à peu près le même, peu importe la somme. Deuxièmement, nous établissons une police d'assurance. La police d'assurance sera là si jamais il y a un problème avec la transaction ou le produit, le bien ou le service fournis. Stripe garantit la transaction.

Si vous dites à votre société émettrice de carte « Écoutez, il y a eu un problème. Je vais demander un effet contrepassé », ou peu importe, et par défaut, l'effet contrepassé ou le problème revient à l'entreprise en question. Si celle-ci n'a pas l'argent nécessaire et ne peut pas rembourser pour une raison ou une autre, c'est Stripe qui devra régler le problème, et c'est Stripe qui offre une garantie. La responsabilité de Stripe reflète le montant de la transaction. C'est pour cette raison qu'il y a une tarification au pourcentage.

M. Tony Van Bynen: C'est le risque de la transaction en soi.

D'accord. Permettez-moi de mieux comprendre l'écosystème. Je suis préoccupé en partie par la domination d'Interac, de Moneris et de Visa sur le marché.

Quelle est la part de marché de Stripe?

M. Patrick Collison: Nous n'avons pas les chiffres exacts, mais je dirais que c'est un pourcentage à un chiffre. Si je devais donner un chiffre, je dirais 5 % de transactions canadiennes, mais c'est peut-être beaucoup moins.

M. Tony Van Bynen: Au moment de choisir entre Stripe et les joueurs dominants sur le marché, à quels outils de comparaison les commerçants et les utilisateurs ont-ils accès pour prendre rapidement une décision éclairée quant au fournisseur de services qui est le plus avantageux pour eux?

Est-ce un processus complexe?

• (0955)

M. Patrick Collison: Stripe respecte un code de conduite qui l'oblige à afficher certains éléments d'une tarification normalisée et ainsi de suite.

Habituellement, c'est un processus très complexe. C'est très opaque. Je me souviens quand nous avons voulu ouvrir ce qu'ils appellent un « compte commerçant », nous avons trouvé qu'il était très difficile de savoir combien cela nous coûterait.

C'est pour cela que nous attachons une valeur sentimentale, disons, à l'idée d'un tarif mixte simple et transparent, affiché sur le site Web et qui ne change pas avec le temps et ainsi de suite. C'est plutôt complexe et difficile de modéliser les coûts.

M. Tony Van Bynen: Que pourrait faire le gouvernement pour accélérer le processus ou aider les entreprises à prendre la décision qui leur convient le mieux?

M. Patrick Collison: C'est une bonne question. Je pense que les mesures qui touchent la transparence sont généralement bonnes. C'est vrai dans de nombreux secteurs, qu'il s'agisse du secteur hospitalier et des soins de santé ou dans le secteur des paiements. Je pense que le fait d'afficher ses prix sur le site Web, c'est bon pour la concurrence et c'est bon pour les petites entreprises.

Toutefois, le plus important — et excusez-moi si je semble me répéter —, c'est de favoriser la concurrence sur le marché où il y a seulement les effets ordinaires des réseaux des modèles de cartes, Interac, Visa, peu importe, et qui empêchent, je crois, que le marché se comporte librement comme il le fait ailleurs.

Par conséquent, je pense que des modèles de paiement concurrentiels sont probablement la meilleure solution... Cela ne facilitera peut-être pas la vie des petites entreprises, parce que cela ajoute une autre option sur le marché, mais je pense que, avec le temps, cela ferait diminuer les coûts. Je pense au bout du compte que diminuer les prix, c'est encore plus important que simplifier les choses. Puis c'est le travail des entreprises comme Stripe d'offrir tout cela de façon transparente, simple et claire, espérons-le, pour les entreprises en question.

Le président: Merci, monsieur Van Bynen. Votre temps est écoulé.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

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

Monsieur Collison, j'aimerais poursuivre notre échange précédent concernant l'Europe.

Il existe, en Europe, un texte réglementaire appelé la directive sur les services de paiement. Cette directive impose aux banques d'ouvrir leur système à des tiers autorisés au moyen d'API, soit des interfaces de programmation d'application.

Vous connaissez l'Union européenne, car votre entreprise y exerce des activités. Selon vous, cette directive a-t-elle permis d'améliorer la concurrence?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Je pense que oui. En général, c'est intéressant. Le secteur de la technologie aux États-Unis est généralement beaucoup plus dynamique que le secteur de la technologie en Europe, bien entendu, mais le Canada lui aussi a lancé d'excellentes entreprises, comme Shopify, qui est née ici. Shopify est plus grosse que n'importe quelle entreprise technologique lancée en Europe ces 20 ou 30 dernières années.

Toutefois, dans les fintechs précisément, l'Europe est en fait un peu plus dynamique que l'Amérique du Nord, et je crois que c'est en partie parce que l'Europe a conçu plusieurs politiques favorables à la concurrence.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, la directive européenne comporte toutes sortes de mesures. Cela oblige les banques à garantir aux entreprises de technologies financières un accès non discriminatoire à leur système; cela empêche les pratiques anticoncurrentielles; cela interdit les frais cachés; cela a aussi permis d'enlever le contrôle des banques traditionnelles sur toutes les interactions financières et les paiements.

Je vais vous poser ce qu'on appelle une question rhétorique, c'est-à-dire que je vais vous la poser en connaissant déjà la réponse.

Existe-t-il une telle mesure au Canada? Si ce n'est pas le cas, est-il dommage qu'il n'y en ait pas?

[Traduction]

M. Patrick Collison: Il n'en existe pas, à ma connaissance, mais de telles mesures seraient vraiment bénéfiques pour l'écosystème canadien, et Stripe serait ravie de les soutenir.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Savard-Tremblay.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

• (1000)

[Traduction]

M. Brian Masse: Quel est le régime de rémunération d'un membre du conseil d'administration chez Stripe?

M. Patrick Collison: Je ne connais pas ces chiffres par cœur.

M. Brian Masse: D'accord, alors vous recrutez activement des membres du conseil d'administration, mais vous ne savez pas quels sont leurs avantages.

Y a-t-il des avantages financiers ou autres pour les membres du conseil d'administration, ou s'agit-il d'un « don de temps » sans vocation de bienfaisance?

M. Patrick Collison: Nous payons les membres de notre conseil d'administration, et notre conseiller principal compare les montants à ceux versés par d'autres entreprises et essaie de déterminer les montants raisonnables.

M. Brian Masse: Quels sont à peu près ces montants raisonnables?

M. Patrick Collison: Je ne veux vraiment pas donner des chiffres, par crainte de me tromper, mais nous pouvons essayer de vous fournir des moyennes ou quelque chose du genre dans nos documents de suivi.

M. Brian Masse: Monsieur le président, j'aimerais que ces documents de suivi soient présentés au Comité plus tard.

Stripe profite-t-elle de déductions fiscales corporatives pour l'alcool, les divertissements et les billets, sur la part de 50 à 100 % qui est déductible au Canada? Stripe profite-t-elle de ces mesures fiscales?

M. Patrick Collison: Je ne peux pas l'affirmer avec certitude. Pas à ma connaissance, mais je peux me tromper.

M. Brian Masse: Stripe possède-t-elle des billets pour des salles de sport, des loges ou des salles d'entreprise?

M. Patrick Collison: Pas à ma connaissance, et je serais très fâché si c'était le cas.

M. Brian Masse: Merci, et j'apprécie vos réponses.

J'en reviens à mes premières questions. Je ne vois toujours pas l'intérêt pour les Canadiens et les autres de contribuer à ce système de dépenses d'entreprises et d'ensuite payer les frais de transfert de fonds pour payer ces articles.

Pour terminer, monsieur le président, je crois que le Comité et moi-même, en fin de compte, sommes d'accord pour dire qu'il semble que la façon dont tout ce système est construit n'offre pas beaucoup de productivité pour le développement économique, les consommateurs ou les entreprises du Canada.

Encore une fois, la technologie qu'utilise Stripe présentement pour les virements de fonds de plus de 10 milliards de dollars est très suspecte en termes de valeur et de rendement.

Je terminerai par ceci: il est assez commode, lorsque l'on regarde le conseil d'administration et ce que les conservateurs ont soulevé, comme M. Carney, que les suspects habituels se retrouvent dans ces types de conseils et de systèmes qui coûtent si cher à notre économie.

Monsieur Collison, je vous remercie d'être venu présenter le cas de Stripe ici aujourd'hui, mais je ne trouve pas grand-chose de valable dans les coûts que les entreprises canadiennes paient pour les services et les produits.

M. Patrick Collison: C'est...

M. Brian Masse: Vous occupez votre espace dans votre marché, qui est totalement dysfonctionnel, selon moi.

M. Patrick Collison: John et moi travaillons sur Stripe depuis 14 ans, et je regrette que mes descriptions de la valeur de Stripe ne vous aient pas convaincu. J'imagine que mes compétences en matière de marketing seront révoquées. Toutefois, si vous souhaitez discuter davantage de ce que nous faisons, je me ferai un plaisir d'essayer de vous décrire et de vous convaincre...

M. Brian Masse: Je ne crois pas que ce soit vous, monsieur Collison. Je crois que c'est un problème systémique. Vous avez profité d'un espace dans le système de marché qui n'est pas réglementé par le gouvernement pour protéger les consommateurs canadiens, et ainsi de suite. Vous avez créé un service qui a une valeur marchande parce que vous êtes ici pour une raison. Ce n'est pas de votre faute ni de celle de Stripe. C'est notre système économique, qui consiste à transférer des fonds de façon virtuelle plutôt que physique, qui est à l'origine du problème systémique que nous avons, selon moi.

Merci. Ce n'est pas de votre faute. Vous n'êtes qu'une partie du phénomène. Il y a une fausse économie ici, selon moi.

Le président: Merci, monsieur Masse.

On pourrait toutefois affirmer que cela ouvre un marché beaucoup plus vaste pour les entreprises canadiennes. Il ne fait aucun doute que cela apporte de la valeur aux entreprises. La question est de savoir si les réductions de frais vont profiter aux petites entreprises. C'est un peu pour cela que nous sommes ici aujourd'hui. Il est certain que l'accès des petites entreprises à un marché mondial est une valeur, du moins à mon avis.

Monsieur Perkins, vous avez la parole.

M. Rick Perkins: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Collison.

Monsieur Collison, savez-vous que, le 25 novembre, le Comité a adopté une motion — ce que le Parlement canadien appelle une « motion de production de documents » — pour que Stripe produise des bilans financiers, que nous verrions à huis clos? Ils ne seraient pas publics. Si j'ai bien compris, nous ne les avons pas encore reçus à ce jour.

Pourriez-vous informer le Comité de ce qui a été fait à ce sujet?

• (1005)

M. Patrick Collison: Oui, j'en ai discuté avec les membres de l'équipe, hier. Je sais qu'ils y travaillent activement et qu'ils espèrent pouvoir fournir ces documents très bientôt.

De plus, même si je crois comprendre que nous ne sommes pas obligés de fournir des informations sur les finances globales de Stripe, seulement sur la filiale canadienne de Stripe, pour nous rendre utiles, nous allons également présenter certains documents, car nous voulons que vous ayez plus une idée précise de la situation.

M. Rick Perkins: Eh bien, j'apprécie cela. Merci beaucoup. Je suis impatient de voir ces documents.

Monsieur le président, si je me rappelle bien de la motion, une fois que nous aurons ces documents, nous n'aurons que 30 jours pour les examiner. Nous devons trouver une façon de le faire pendant une pause parlementaire.

Monsieur Collison, je vous ai entendu à plusieurs reprises parler de l'augmentation des coûts. Votre communiqué de presse parle de l'augmentation du coût de la TPS, mais il ne s'agit pas vraiment d'une augmentation du coût. Vous avez payé la TPS, sauf pendant une période de moins d'un an, comme les autres fournisseurs de services, en raison de la poursuite en justice de certaines banques. Ensuite, le gouvernement du Canada et l'Agence du revenu du Canada ont compensé. En fait, vous continuez à payer la taxe que vous avez toujours payée, avec un congé de moins d'un an.

J'ai de la difficulté à comprendre comment la taxe que vous avez payée par le passé vous empêcherait de refiler les économies, comme le gouvernement prétend vouloir forcer les processeurs à faire.

Pour l'instant, je m'en tiendrai à cela, puis je reviendrai avec ma deuxième question.

M. Patrick Collison: Bien sûr. Mon commentaire sur la taxe est simplement que nos coûts totaux pour les entreprises canadiennes ont augmenté plutôt que diminué, l'année dernière.

En ce qui concerne le système mixte, généralement, il ne s'agit pas de taxes en particulier. C'est plutôt l'idée que nous voulons offrir à un ensemble de services d'une valeur croissante à un coût légèrement décroissant au fil du temps, pendant qu'augmentait l'infla-

tion, à 30 ¢. Nous croyons qu'il est important de pouvoir offrir cette simplicité et cette prévisibilité aux entreprises.

M. Rick Perkins: Merci.

Vous avez aussi dit, en réponse à une question de M. Turnbull, que vous avez eu des discussions assez récemment avec la ministre Freeland à ce sujet.

Vous êtes-vous engagé auprès de la ministre Freeland à réduire les coûts? Était-ce le sujet de ces discussions?

M. Patrick Collison: Nous avons parlé des coûts. J'ai également décrit l'approche de Stripe et les raisons pour lesquelles nous croyons fermement à l'importance de la convivialité de notre système de tarification mixte. J'ai tenté de le décrire à peu près dans les mêmes termes qu'aujourd'hui.

M. Rick Perkins: Monsieur le président, plus tôt cette semaine, comme vous le savez, la ministre des Finances et le ministre de l'Industrie ont comparu ici. Le ministre de l'Industrie a présenté un exposé passionné pour dire qu'il aimerait que le projet de loi C-27 soit adopté et que ce serait pour lui et les Canadiens comme un cadeau avant Noël.

Dans l'esprit de Noël et des Fêtes, j'aimerais proposer une solution et aider le ministre. J'aimerais demander le consentement unanime pour adopter le projet de loi C-27 avec tous les amendements proposés par les partis de l'opposition et le gouvernement aujourd'hui.

Le président: Je savais que vous feriez une proposition raisonnable, monsieur Perkins, pour nous sortir de là.

M. Ryan Turnbull: Non.

Le président: Je vois que nous n'avons pas le consentement unanime. C'est dommage.

M. Rick Perkins: J'appellerai le ministre Champagne pour lui dire que son secrétaire parlementaire a refusé d'adopter le projet de loi avant Noël.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Perkins. Je lui transmettrai le message.

M. Ryan Turnbull: Je le ferai moi-même.

Le président: Je vois que le ministre et M. Perkins sont assez optimistes quant à ce qu'ils peuvent réaliser.

Je ne sais pas si quelqu'un d'autre aimerait prendre la parole. La fin de la séance approche, et cela la conclurait.

J'aimerais vous remercier, monsieur Collison, de vous être joint à nous de si bonne heure. Nous voyons que derrière vous le soleil s'est levé sur la côte Ouest. Merci de vous être joint à nous. Nous apprécions votre témoignage.

M. Patrick Collison: J'aimerais seulement dire que, même si nous avons des points de vue différents sur les modèles économiques optimaux, les différentes catégories, et ainsi de suite, je comprends que, pour vous tous, les questions ont pour objectif d'améliorer les choses pour les entreprises, en général, et pour les petites entreprises, en particulier.

Stripe partage assurément cette valeur. J'apprécie que vous mettiez l'accent sur les problèmes. Peut-être y aura-t-il des dossiers sur lesquels nous pourrions travailler ensemble à l'avenir, que ce soit les paiements en temps réel ou autre chose.

Merci.

• (1010)

Le président: Merci, monsieur Collison.

En écoutant votre témoignage, je me suis dit que tout le monde ne prêtait peut-être pas autant d'attention aux potins politiques canadiens du *Globe and Mail* que nous le faisons ici, sur la Colline.

Monsieur Van Bynen, je vois que votre main est levée.

M. Tony Van Bynen: Merci, monsieur le président.

En ce qui concerne ce débat, je sais que, au gouvernement fédéral, nous avons un commissaire à l'éthique qui détermine les comportements appropriés et inappropriés pour les membres du Parlement. J'aimerais demander à M. Collison de me confirmer si sa société a un code de conduite pour ses dirigeants et un commissaire chargé de veiller à ce que les dirigeants et les membres du conseil d'administration aient un comportement approprié.

M. Patrick Collison: Nous exigeons que les membres du conseil d'administration divulguent les conflits d'intérêts au conseiller principal.

M. Tony Van Bynen: Merci.

Le président: Merci, monsieur Van Bynen.

C'était la toute dernière question de l'année.

Merci encore une fois, monsieur Collison.

Merci, chers collègues.

Comme vous le savez, la séance de lundi sera annulée, car l'exposé économique d'automne sera déposé, alors c'était notre dernière réunion avant d'ajourner les travaux pour les vacances.

J'aimerais souhaiter à tous les membres un joyeux Noël, de joyeuses Fêtes et un joyeux Hanoukka.

M. Ryan Turnbull: Joyeux Noël.

Le président: J'ai hâte, jusqu'à un certain point, de vous revoir l'année prochaine.

Des voix: Ha, ha!

Le président: Bonne journée et prenez soin de vous.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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