

Merci d'aider les petites entreprises à lutter contre Visa et MasterCard!

Dest. : L'honorable Jim Flaherty
ministre des Finances

Renvoyer par télécopieur à la FCEI
au 1 613 235-4137

Exp. : _____
Nom

Signature

Entreprise

Courriel membre (*optionnel*)

Monsieur le Ministre,

L'action rapide que vous avez prise afin de soutenir la vision de la FCEI concernant un code de conduite pour l'industrie des cartes de crédit et de débit est un progrès majeur qui me donnera plus de pouvoir lorsque j'ai affaire avec Visa et MasterCard, ainsi qu'à leurs partenaires, c'est-à-dire les banques et les sociétés de traitement des paiements.

Ce code amènera de nombreux changements positifs, dont les suivants :

- ▶ Maintenir le faible taux du débit au Canada en assurant qu'Interac ne sera pas forcé de servir de soutien pour Visa et MasterCard.
- ▶ Me permettre de résilier un contrat en cas de hausse des frais.
- ▶ Empêcher les banques d'imposer des cartes de crédit « privilège » aux consommateurs qui n'en ont pas fait la demande.
- ▶ Encourager la divulgation des frais afin que je sache ce que chaque carte coûte à mon entreprise.
- ▶ Interdire les contrats « d'adhésion par défaut » qui imposent sournoisement de nouvelles options qui ne m'intéressent pas.

Nous comptons sur vous pour contribuer à superviser ce code de conduite et à résoudre les problèmes futurs.

**Merci d'avoir pris des mesures par rapport aux 45 000 alertes que
des membres de la FCEI comme moi vous ont envoyées!**



Code de conduite de la FCEI (7 juillet 2009) et lettre sur le débit (22 septembre 2009)	Résumé du code de conduit final (le 16 avril 2010)
<p>Transparence des taux imposés aux commerçants : Les commerçants devraient avoir le droit de connaître le coût total que représente le fait d'accepter les cartes avant de traiter la transaction.</p> <p>Divulgation complète et simplifiée des frais : Les sociétés émettrices de cartes de crédit et les banques devraient fournir des descriptions simples et claires des divers éléments facturés et de la finalité de ces frais.</p>	<p>1. Les réseaux de cartes de paiement et les acquéreurs feront preuve d'une plus grande transparence et d'une meilleure communication face aux commerçants. Les ententes commerçant-acquéreur et les relevés mensuels seront suffisamment détaillés et faciles à comprendre. Les relevés doivent comprendre ce qui suit : les taux de rabais aux commerçants en vigueur pour chaque type de carte; les taux d'interchange; le nombre et le volume des transactions, ainsi qu'une description détaillée des nouveaux frais et le montant total des frais applicables à chaque taux.</p>
<p>Préavis de changement des frais : Il faudrait instaurer une période de préavis raisonnable avant d'augmenter les frais, par exemple 90 jours.</p>	<p>2. Les commerçants recevront un préavis d'au moins 90 jours de toute hausse des frais ou de tous nouveaux frais relatifs aux transactions par carte de crédit ou de débit.</p>
<p>Contrats et pénalités : Les frais imposés aux commerçants ne devraient pas être établis sous réserve de modifications pendant la durée d'un contrat. Si les prix augmentent, les commerçants devraient être en mesure de refuser de participer sans être assujettis à des pénalités.</p>	<p>3. Suite à une hausse des frais ou à la mise en place de nouveaux frais, les commerçants auront la possibilité d'annuler leur contrat sans pénalité. Ils pourront aussi mettre fin à leur contrat sans encourir de pénalité dans les 90 jours après avoir été avisés d'une hausse des frais ou de l'adoption de nouveaux frais.</p>
<p>Droit de refuser des cartes : Les commerçants devraient être en mesure de refuser n'importe quelle catégorie de carte.</p>	<p>4. Les commerçants qui acceptent les cartes de crédit comme mode de paiement ne seront pas obligés d'accepter de tels paiements d'un même réseau de cartes de paiement, et vice versa.</p>
<p>Droit d'imposer des frais en sus ou des rabais : Les commerçants devraient être en mesure d'imposer librement des frais du fait qu'ils acceptent différentes méthodes de paiement. Appliquer des rabais ou des frais supplémentaires peut encourager les consommateurs à recourir à des formes de paiement moins onéreuses.</p>	<p>5. Les commerçants seront autorisés à accorder des rabais pour différents modes de paiement (p. ex. en espèces, par carte de débit, par carte de crédit). Les commerçants auront aussi la possibilité de pratiquer des rabais différents selon les réseaux de cartes de paiement.</p>
<p>Acheminement des transactions de débit : L'acheminement prioritaire des transactions à un réseau de débit particulier devrait être interdit.</p> <p>Capacité de refuser des options de débit : Les commerçants devraient toujours avoir la possibilité de refuser de proposer le débit par Visa et MasterCard tant qu'ils continuent de soutenir Interac.</p>	<p>6. Une même carte de débit ne peut comporter des applications de paiement concurrentes de réseaux différents. Toutefois, il est possible qu'une même carte de débit comporte des applications complémentaires de différents réseaux. Une carte de débit peut donner accès à un certain nombre d'applications (p. ex. celles utilisées pour des transactions par Interac à des points de vente canadiens ou à partir d'un guichet automatique), mais elle ne peut contenir qu'une seule application pour chaque type de transaction.</p>
<p>Promotion des options de débit : S'il est décidé que des produits concurrents peuvent figurer sur une même carte, toutes les options sur les cartes et les terminaux doivent être affichées aussi clairement les unes que les autres.</p>	<p>7. Les marques des réseaux sont également mises en valeur sur les cartes mixtes. Les logos des marques doivent être de même taille, situés sur le même côté de la carte et les deux logos des marques doivent être soit en couleur ou en noir et blanc.</p>
<p>Produits de débit concurrents : La présence de plusieurs produits de débit concurrents devrait être interdite sur une même carte.</p>	<p>8. Une carte de paiement ne peut pas être employée à la fois comme carte de débit et carte de crédit.</p>
<p>Distribution des cartes privilège : Les cartes privilège ne devraient être distribuées que sur demande.</p> <p>Ciblage des cartes privilège : Les cartes privilège ne devrait être adressées qu'à un groupe bien défini de plus gros consommateurs.</p>	<p>9. Seuls les consommateurs qui font la demande de carte de crédit ou de débit privilège ou qui donnent leur consentement peuvent recevoir de telles cartes. En outre, les cartes privilège ne doivent être accordées qu'à un groupe bien précis de détenteurs de cartes.</p>
<p>Pas d'adhésion par défaut dans les contrats : Une divulgation complète des frais et un accord par écrit devraient être exigés avant que les commerçants n'acceptent d'autres options pour leurs terminaux.</p>	<p>10. L'adhésion par défaut n'est pas permise. Les commerçants doivent consentir aux nouveaux produits ou services par écrit.</p>