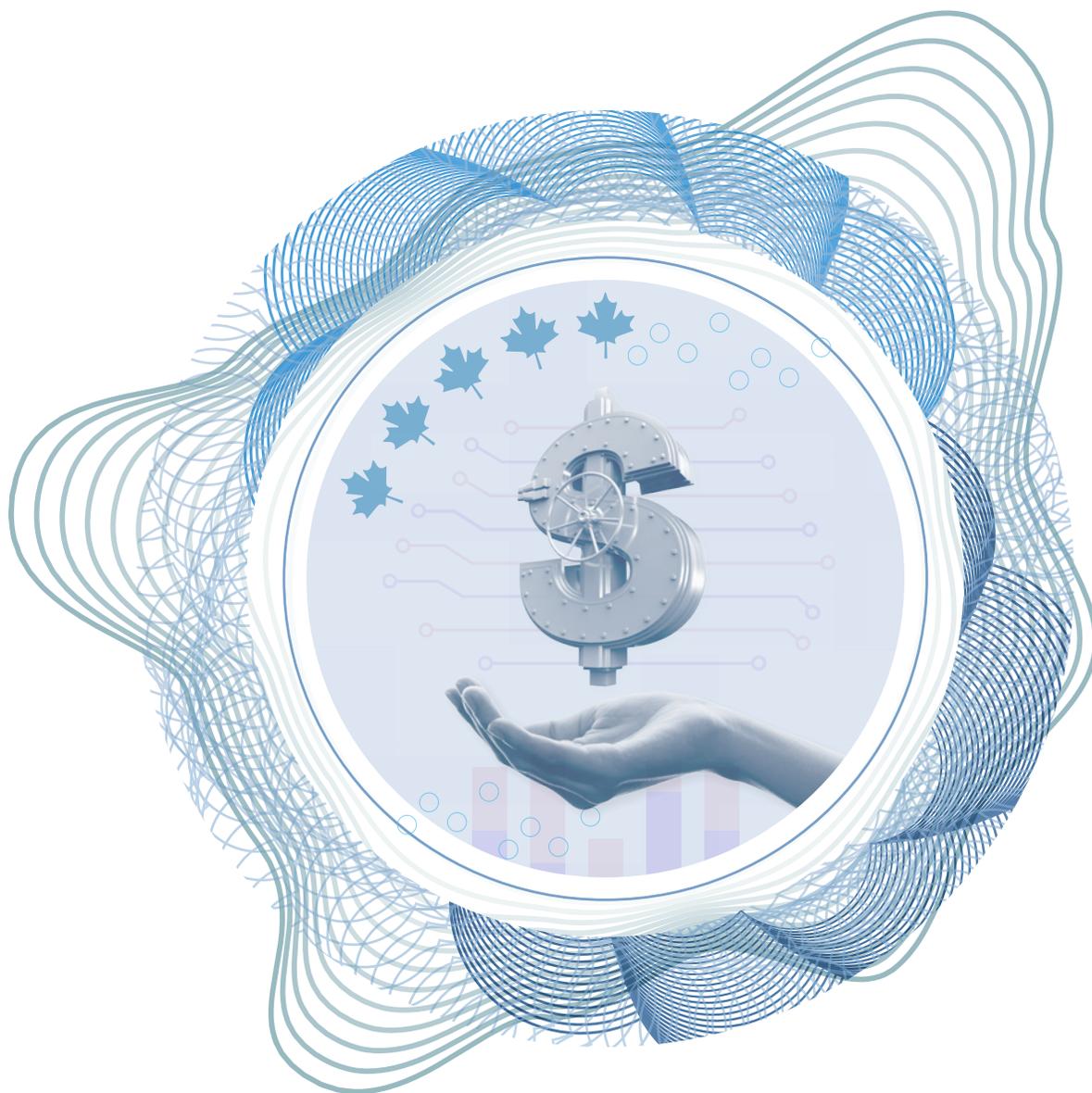


Deloitte.



Les services bancaires
ouverts au Canada

**Accroître la sensibilisation,
la transparence et la confiance**

Méthodologie du sondage

Il s'agit des résultats d'un sondage en ligne mené en octobre 2022 auprès de 1 030 répondants canadiens. Des quotas et une pondération ont été utilisés pour s'assurer que la composition de l'échantillon reflétait la population canadienne selon le recensement de 2021. La crédibilité de l'échantillon total est de plus ou moins 3,1 points de pourcentage, 19 fois sur 20 (si tous les Canadiens avaient été interrogés). L'intervalle de crédibilité est plus large parmi les sous-ensembles de la population. Toutes les enquêtes par sondage peuvent être assujetties à d'autres sources d'erreurs, notamment, sans s'y limiter, les erreurs de couverture et de mesure. En outre, la somme des pourcentages dans le rapport n'est pas toujours égale à 100 % et peut être inférieure de plus ou moins 1 % en raison d'erreurs d'arrondissement.

Introduction

Les données des Canadiens sont communiquées à des tiers tous les jours, mais quand il s'agit de données financières, les pratiques courantes de regroupement comportent des risques inhérents qui pourraient compromettre la sécurité des renseignements personnels.

Le gouvernement fédéral travaille à concevoir un cadre de services bancaires ouverts qui permettrait aux Canadiens d'autoriser leurs institutions financières à communiquer leurs données à d'autres organisations accréditées, en toute sécurité et avec leur consentement explicite.

Les promesses du système bancaire ouvert sont évidentes, qu'il s'agisse d'aider les Canadiens à mieux gérer leurs finances ou d'offrir des expériences plus simples. Comparativement aux approches actuelles d'échange de données couramment utilisées, le cadre proposé offrirait de meilleures mesures de protection des consommateurs grâce à l'authentification sécurisée, à la transmission des données au moyen d'interfaces de programmation d'applications (API), à la saisie et à la gestion des consentements explicites et à l'accréditation commune des entités qui reçoivent les données.

La conception du cadre du ministère des Finances étant en cours, le secteur des

services financiers et ses organismes de réglementation devraient viser au-delà de la simple mise en œuvre – ils doivent unir leurs efforts pour faciliter et promouvoir l'adoption généralisée d'expériences axées sur le système bancaire ouvert. Pour ce faire, les Canadiens doivent reconnaître la valeur des cas d'utilisation et avoir la certitude que leurs données seront protégées. Sans leur confiance et leur adhésion, les services bancaires ouverts pourraient devenir un fardeau coûteux pour le secteur et, par extension, pour les consommateurs.

Afin de mieux comprendre comment les institutions financières, les entreprises de technologie financière et les organismes de réglementation facilitent une approche plus favorable aux consommateurs tout au long de la mise en œuvre du cadre, Deloitte a mené un sondage auprès d'un échantillon représentatif d'adultes canadiens. Nous avons surtout cherché à évaluer leur connaissance des services bancaires ouverts et ce qu'ils pensent du partage de leurs informations personnelles en ligne.



Le principal point retenu est la nécessité d'instaurer et de maintenir une plus grande confiance des Canadiens dans le système bancaire ouvert. Notre analyse des résultats a permis de dégager quatre observations distinctes qui peuvent être utiles à cette fin :

1. Sensibiliser les Canadiens à tous les aspects des services bancaires ouverts devrait être une priorité.
2. Les caractéristiques doivent être adaptées aux besoins et aux désirs des consommateurs.
3. Une attention doit être portée à l'équité et à l'inclusion.
4. Une plus grande transparence des mesures de sécurité peut renforcer la confiance des consommateurs et leur adhésion au système.

Plus le cadre adopte une approche ciblée et axée sur les consommateurs pour instaurer la confiance et répondre à leurs priorités, plus il est probable que sa mise en œuvre soit réussie et son adoption généralisée.

1 OBSERVATION

Sensibiliser plus les Canadiens à tous les aspects des services bancaires ouverts devrait être une priorité



1 OBSERVATION

Sensibiliser plus les Canadiens à tous les aspects des services bancaires ouverts devrait être une priorité

Les gens qui communiquent déjà leurs données en ligne et qui comprennent les capacités des services bancaires ouverts sont ceux qui adopteront probablement la plateforme le plus rapidement. Quant à ceux qui hésitent davantage à transmettre leurs renseignements personnels en ligne de façon générale, les organismes de réglementation, les banques et les autres institutions de services financiers devront travailler fort pour gagner leur confiance dans la sécurité du processus. Les gens ont besoin qu'on leur explique clairement la façon dont leurs données sont utilisées et ce qu'ils acceptent quand ils donnent leur consentement. Une meilleure sensibilisation aux possibilités offertes par les services bancaires ouverts créera également de la valeur et augmentera la probabilité d'une application réussie une fois la mise en œuvre terminée.

Avant le déploiement du système bancaire ouvert en Australie en 2020, seulement 25 % des Australiens avaient déjà entendu parler de « services bancaires ouverts », et 27 % de ce sous-ensemble (c'est-à-dire 7 % de toutes

les personnes interrogées) étaient certains de bien comprendre le système¹. Afin de combler cette lacune, des mesures ont été prises au pays pour informer les consommateurs de la valeur des services bancaires ouverts et des risques et mesures de protection associés à la participation.

Notre sondage a révélé que les Canadiens ont également un faible niveau de connaissance des pratiques actuelles d'échange de données. Seulement un répondant sur dix (11 %) avait entendu parler de grattage d'écran avant le sondage. Les résultats étaient similaires pour la notion de système bancaire ouvert (seulement 18 % savaient de quoi il s'agit). Le manque de connaissances n'est cependant pas un facteur déterminant de la volonté des Canadiens d'adopter les services bancaires ouverts. En fait, es répondants ayant communiqué ou transmis des données de leur institution financière principale à une autre institution ou entreprise de technologie financière (13 %) sont déjà plus nombreux que ceux qui connaissent le grattage d'écran.

Grattage d'écran

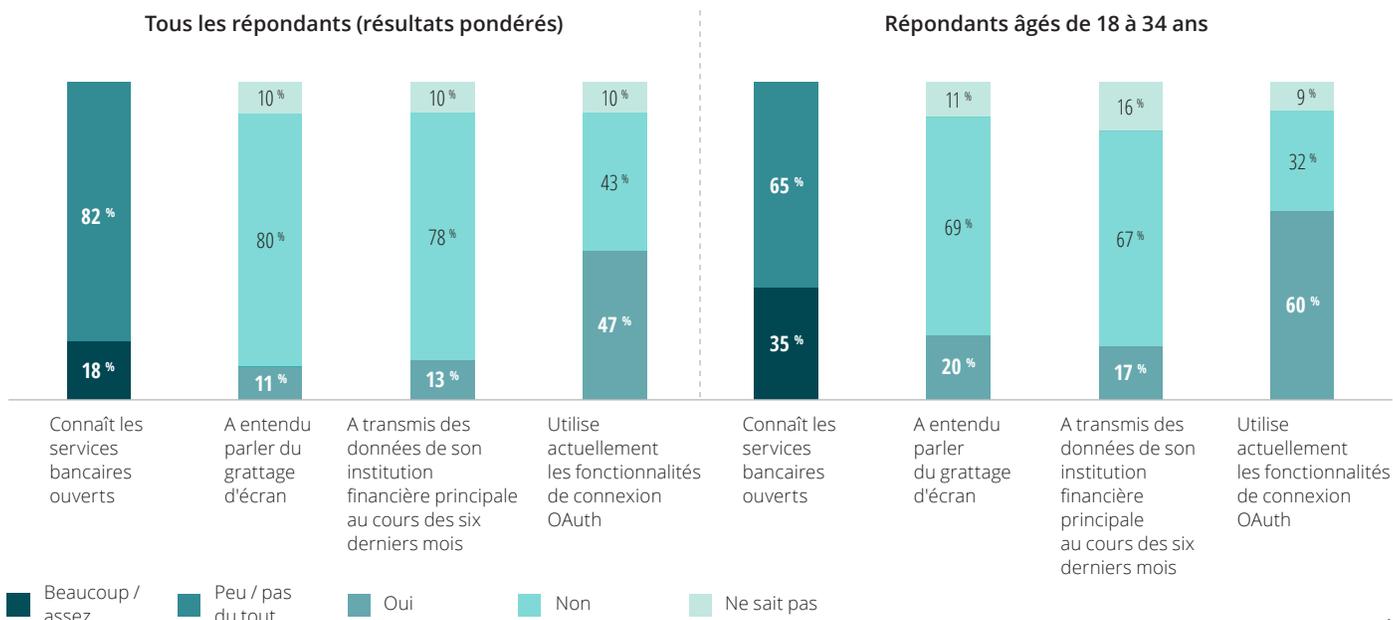
Habituellement utilisé par des tiers pour accéder à des données financières, le grattage d'écran est une méthode par laquelle l'utilisateur fournit ses identifiants bancaires en ligne (nom d'utilisateur et mot de passe) à un tiers, qui se connecte automatiquement à la plateforme bancaire de l'utilisateur comme s'il s'agissait de celui-ci. Le tiers transfère ensuite les données financières de l'utilisateur vers une base de données externe qui prend en charge ses produits et services.

Le fait de fournir un nom d'utilisateur et un mot de passe bancaires à un tiers signifie que l'utilisateur risque de perdre toute protection que la banque offre contre les opérations non autorisées.

Services bancaires ouverts

Il s'agit d'un moyen sécurisé pour les clients de partager leurs données financières avec des applications de technologie financière. Lorsqu'elle accède aux produits et services d'une entreprise de technologie financière par l'intermédiaire des services bancaires ouverts, la banque de l'utilisateur peut partager en toute sécurité ses données financières avec l'application en son nom.

Figure 1
Compréhension des Canadiens à l'égard des services bancaires ouverts



Même s'ils ne comprennent peut-être pas bien leur relation avec les services bancaires ouverts, près de la moitié des Canadiens utilisent déjà des fonctions d'ouverture de session automatique pour accéder à leurs comptes Facebook et Gmail ou à d'autres comptes (47 %). Même si l'échange de données est une pratique courante, seulement 35 % des Canadiens se sentent à l'aise de partager leurs données en ligne. Fait intéressant, une fois qu'on leur a présenté l'idée que leur consentement est un aspect fondamental des services bancaires ouverts, 45 % ont indiqué qu'ils seraient confiants de les utiliser pour communiquer leurs données financières en ligne lorsque le cadre sera mis en œuvre.

Les Canadiens, malgré leur faible niveau de connaissance, ne se découragent pas de vouloir utiliser les services bancaires ouverts, il deviendra donc le plus important catalyseur de leur adoption. Les répondants au sondage qui ont indiqué qu'ils connaissaient le concept sont beaucoup plus à l'aise avec l'idée de communiquer leurs données financières par ce moyen (70 %) que ceux qui ont indiqué ne pas le connaître (38 %). Le cadre proposé devrait donc viser à établir à la fois la connaissance et la confiance.

Afin d'évaluer le niveau de connaissance des répondants concernant la propriété et la communication des données, nous avons demandé à qui, selon eux, appartenaient les renseignements de leur compte financier. Ce sont 48 %, le plus haut pourcentage, qui ont dit que ces renseignements leur appartenaient. Seulement 27 % qu'ils appartenaient à leur institution financière, et 25 % ne le savaient pas.

Figure 2
Degré de confiance des Canadiens à l'égard du partage des données

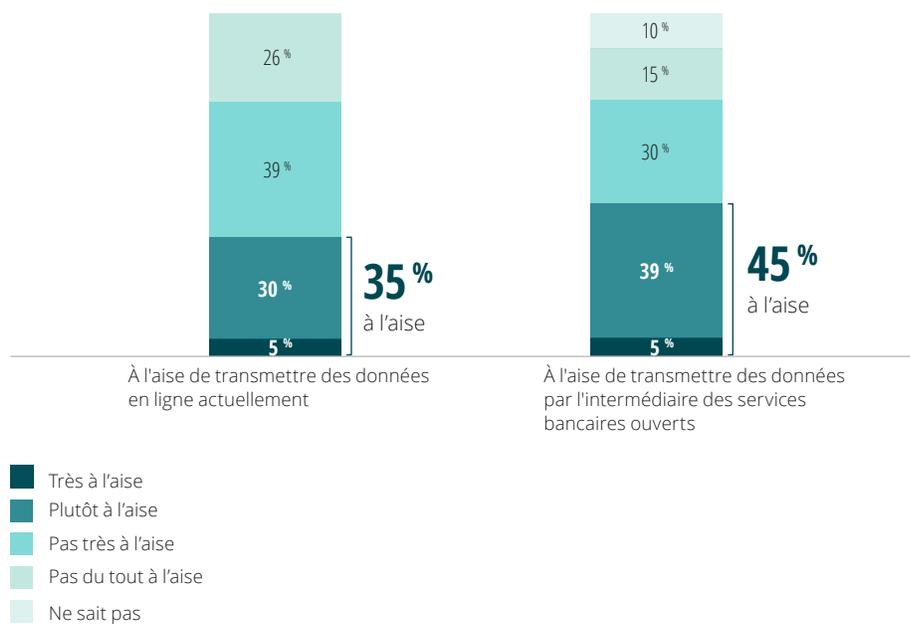
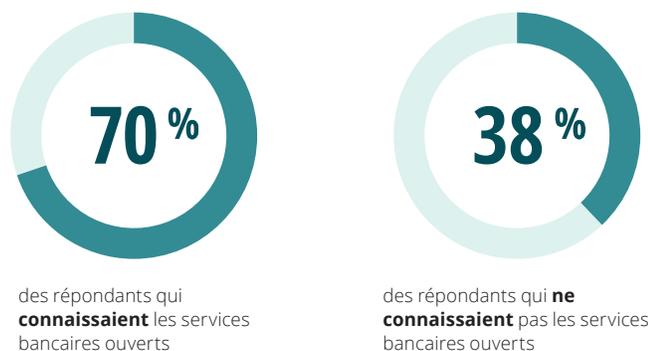


Figure 3
Aisance à partager des données au moyen des services bancaires ouverts en fonction du degré de familiarité préalable



2 OBSERVATION

Les caractéristiques doivent être adaptées
aux besoins et aux attentes des consommateurs



OBSERVATION

Les caractéristiques doivent être adaptées aux besoins et aux attentes des consommateurs

Les répondants au sondage étaient plus nombreux à saisir la valeur des services bancaires ouverts qu'à se sentir à l'aise avec le cadre de référence. Cela donne à penser qu'il serait très utile d'accroître la confiance des Canadiens.

L'un des avantages potentiels les plus importants est l'exercice d'un plus grand contrôle sur les résultats financiers. Quand on leur a fourni des renseignements sur plusieurs cas d'utilisation, la majorité des répondants ont indiqué qu'ils trouveraient de la valeur dans au moins un des cas (66 %).

L'un des avantages potentiels les plus importants est l'exercice d'un plus grand contrôle sur les résultats financiers. Quand on leur a fourni des renseignements sur plusieurs cas d'utilisation, la majorité des répondants ont indiqué qu'ils trouveraient de la valeur dans au moins un des cas (66 %).

Invités à choisir les avantages qu'ils jugeaient les plus intéressants, ils ont mentionné le plus souvent les suivants : obtenir un portrait financier complet des soldes de tous leurs comptes (37 %), pouvoir suivre leurs habitudes de dépenses (33 %), et obtenir des suggestions de solutions de placement et d'épargne (32 %). Ils ont été moins nombreux à voir les avantages des conseils automatisés sur la gestion de l'argent et de l'épargne (24 %) ou de l'utilisation des données pour obtenir du crédit de façon plus rapide ou plus avantageuse (21 %).

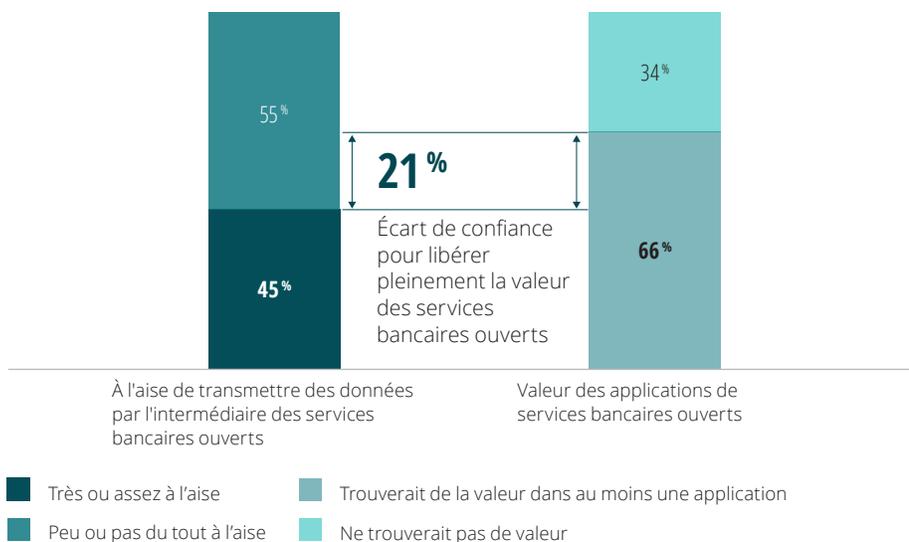
Aisance et avantages

L'aisance à partager leurs données a été incluse pour évaluer la probabilité que les répondants utilisent les services bancaires ouverts, tandis que l'intérêt à l'égard des avantages l'a été pour mesurer leur compréhension de la façon dont ces services pourraient améliorer leurs résultats.

Exemples de cas d'utilisation :

- Voir un portrait financier complet des soldes de tous les comptes.
- Pouvoir suivre ses habitudes de dépenses.
- Obtenir des suggestions de solutions de placement et d'épargne.
- Recevoir des conseils automatisés sur la gestion de l'argent et de l'épargne.
- Utiliser les données pour obtenir du crédit de façon plus rapide ou plus avantageuse.

Figure 4
Comblant l'écart entre le degré de confiance et les avantages



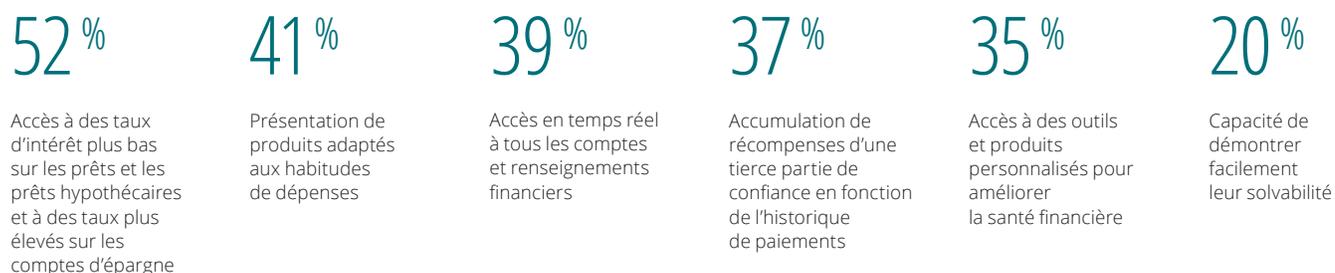
Dans l'ensemble, il semble que les Canadiens puissent comprendre les avantages des services bancaires ouverts et qu'ils soient par conséquent susceptibles d'y adhérer une fois que ces services seront lancés, si les institutions financières et autres acteurs continuent de créer des caractéristiques et des applications qui tiennent réellement compte des besoins et des difficultés des clients.

Figure 5
Classement par les Canadiens des avantages et des services les plus attrayants des services bancaires ouverts

66% des Canadiens considèrent qu'au moins un de ces avantages est attrayant



Parmi ces 66 %, les services suivants sont ceux qui suscitent le plus leur intérêt



3 OBSERVATION

Une attention doit être portée à l'équité et à l'inclusion



3 OBSERVATION

Une attention doit être portée à l'équité et à l'inclusion

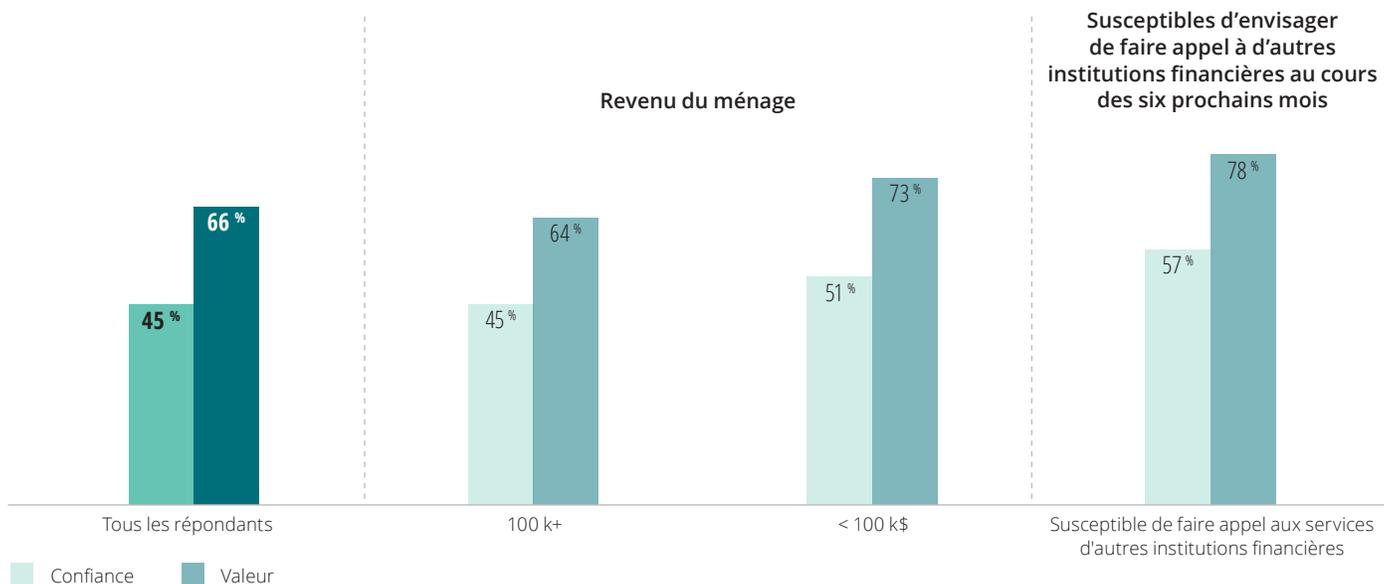
Les services bancaires ouverts intéresseront particulièrement les segments que le secteur considère comme une grande valeur, notamment les clients ayant des revenus élevés ou ceux qui se situent à certaines étapes de la vie, allant des acheteurs d'une première maison et des jeunes familles jusqu'aux retraités. Toutefois, il existe des écarts évidents d'équité et d'inclusion dans les groupes démographiques plus âgés, chez les femmes et dans certaines provinces.

Certains segments de la population ont dit être plus confiants et intéressés par les avantages. En particulier, les groupes suivants semblent plus susceptibles d'adopter le système bancaire ouvert :

Étant donné que beaucoup de ces personnes font partie de ce que nombre d'institutions financières considèrent comme des segments de clientèle à valeur élevée, leur adhésion aux services bancaires ouverts donnera sans doute lieu à plus de concurrence et d'innovation dans le secteur.

Leur adhésion aux services bancaires ouverts donnera sans doute lieu à plus de concurrence et d'innovation dans le secteur.

Figure 6
Segments de la population canadienne que le secteur considère comme de grande valeur



Les services bancaires ouverts au Canada :

Accroître la sensibilisation, la transparence et la confiance

Cependant, un examen plus approfondi des segments de clientèle révèle de nombreuses occasions d'améliorer l'équité et l'inclusion. Au Canada, les personnes s'identifiant en tant que femmes ont moins tendance à être en confiance de communiquer leurs renseignements financiers que celles s'identifiant en tant qu'hommes (39 % par rapport à 50 %). De même, seulement 32 % des Canadiens de plus de 55 ans croient qu'ils se sentiraient à l'aise avec les services bancaires ouverts.

Il existe aussi des différences régionales. C'est au Québec que les gens sont le moins confiants à communiquer leurs données financières au moyen des services bancaires ouverts (38 %), comparativement à l'Ontario (49 %), aux provinces de l'Atlantique (46 %) et à la Colombie-Britannique (45 %). Cependant, les Québécois se classent deuxième en ce qui concerne la

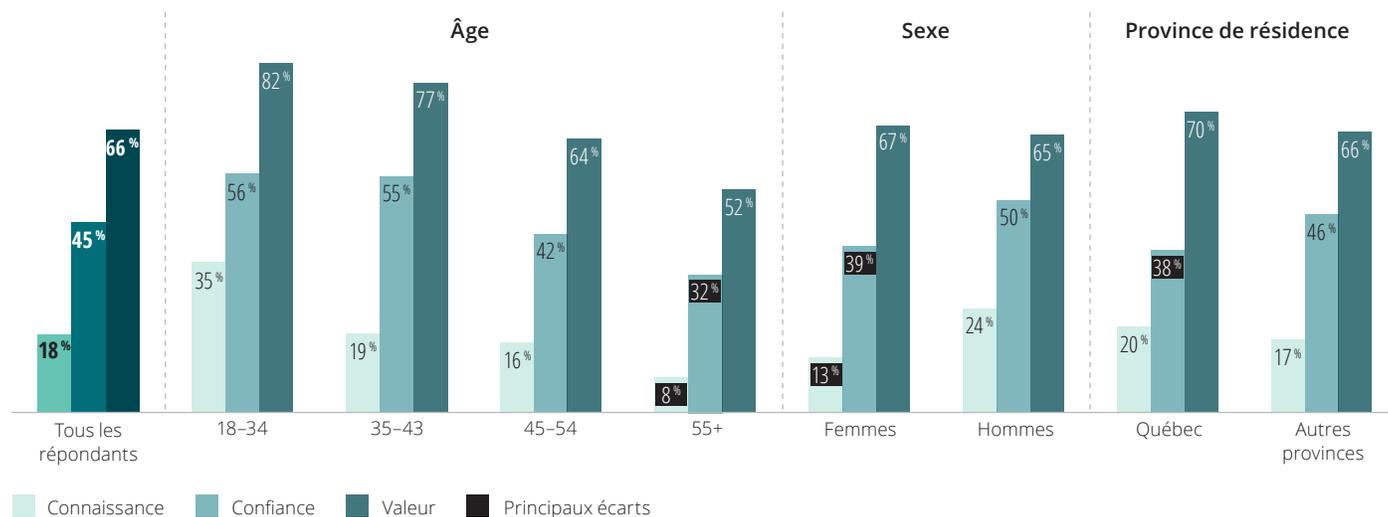
connaissance des services bancaires ouverts (20 %), derrière les provinces de l'Atlantique seulement. Leur inconfort peut être attribué à une connaissance plus avancée de la transférabilité des données en raison de l'adoption très médiatisée du projet de loi 64 et de ses modifications, la loi provinciale sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé.

Même s'il peut être irréaliste de vouloir changer les comportements de tous les Canadiens, ces lacunes représentent de réelles occasions de s'assurer qu'un plus grand nombre d'entre eux profitent des services bancaires ouverts. Un récent rapport de Deloitte, [Équité numérique](#), a révélé des lacunes semblables dans la littératie numérique au Canada et examiné comment il serait possible de l'améliorer. Par exemple, les Canadiens plus âgés ont beaucoup de difficulté à apprendre à utiliser les nouvelles

technologies ou les nouveaux appareils (43 %). Ils ont également de la difficulté à résoudre des problèmes techniques (30 %), et la plupart ne savent pas où trouver de la formation sur les compétences numériques (77 %). La nécessité d'une meilleure orientation et de solutions plus inclusives est tout aussi évidente dans le cas des services bancaires ouverts.

L'amélioration de l'équité et de l'inclusion dans le système bancaire ouvert ne relève pas seulement des responsables de la conception du cadre pour le Canada. Il faudra que les acteurs du secteur, les organismes de réglementation, les organismes sociaux et les gouvernements unissent leurs efforts pour mettre en place des mesures pratiques et efficaces qui favoriseront un sentiment de confiance chez les consommateurs canadiens et qui permettront de surmonter les obstacles à l'adoption du système.

Figure 7
Segments de la population canadienne les plus susceptibles d'adopter les services bancaires ouverts



4 OBSERVATION

Une plus grande transparence des mesures de sécurité peut renforcer la confiance des consommateurs



OBSERVATION

Une plus grande transparence des mesures de sécurité peut renforcer la confiance des consommateurs

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les Canadiens sont plus nombreux à comprendre la valeur des services bancaires ouverts qu'à se sentir à l'aise de communiquer leurs données financières. Cet écart représente un moyen de favoriser un plus grand niveau de confiance.

Notre sondage a vérifié si diverses mesures progressives pourraient améliorer le niveau de confiance dans les services bancaires ouverts. Ce sont 79 % des répondants ont indiqué que certaines caractéristiques de conception les aideraient à se sentir plus en sécurité et mieux protégés.

Les groupes de travail du ministère des Finances sont déjà en train d'examiner certaines de ces caractéristiques. Plus de la moitié des répondants ont indiqué qu'une garantie de responsabilité les aiderait à se sentir plus en sécurité et mieux protégés (54 %), et 39 % que ce serait le cas avec une déclaration de responsabilité maximale. Les deux mesures ont été étudiées par le groupe de travail sur la responsabilité.

D'autres caractéristiques de conception pourraient par ailleurs renforcer la confiance des consommateurs. Plus de 4 Canadiens sur 10 (43 %) ont indiqué qu'ils se sentiraient mieux protégés s'ils recevaient des avis chaque fois qu'une personne tente d'accéder à leur compte. Cet élément n'était pas inclus dans les informations publiques sur les groupes de travail, ce qui laisse place à des suggestions sur l'ajout de règles communes concernant la transparence.

Également, 4 répondants sur 10 ont indiqué que la capacité d'effacer les données les ferait sentir plus en sécurité (40 %). Bien que le groupe de travail sur la protection des renseignements personnels ait discuté de la façon dont les consommateurs pourraient fournir et révoquer leur consentement à l'échange de leurs données, ce qui se passera après la révocation n'est pas encore clairement établi. Si on donnait aux consommateurs la possibilité d'effacer entièrement leurs informations des bases de données de tiers lorsqu'ils révoquent leur consentement, dans la mesure du possible selon les limites réglementaires, ils seraient probablement rassurés quant à la protection de leur vie privée et, par conséquent, plus confiants dans le système bancaire ouvert.

Si un problème survenait pendant l'utilisation des services bancaires ouverts, 70 % des Canadiens ont indiqué qu'ils demanderaient de l'aide à leur institution financière principale, et 28 % s'adresseraient à l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) ou au fournisseur de l'application utilisée (24 %), ou prendrait d'autres mesures (21 %). Étant donné que les problèmes liés aux services bancaires ouverts ne proviendront pas tous des institutions financières principales, il est important d'offrir aux clients un moyen simplifié d'être redirigés vers les potentielles parties responsables.

Veiller à ce que les Canadiens aient la conscience, l'aisance, les compétences et les connaissances nécessaires pour adopter les services bancaires ouverts est essentiel à la réussite de ce système. Les groupes de

travail du ministère des Finances ont discuté de questions de toute première importance concernant la structure et les processus, mais il faudrait accorder autant d'attention à la sensibilisation continue des consommateurs et aux communications à leur intention.

Aucune partie ne peut à elle seule favoriser la confiance et la sensibilisation. Il faudra une action continue et coordonnée entre les institutions financières, les entreprises de technologie financière, les groupes de consommateurs et divers organismes de réglementation, notamment l'ACFC. Nous pouvons par ailleurs tirer des leçons de la façon dont d'autres systèmes de services financiers de confiance, comme la Société d'assurance-dépôts du Canada et Interac, ont été créés et mis en place au pays. Au-delà des campagnes de sensibilisation nécessaires, l'établissement d'une marque reconnaissable et la promotion de messages cohérents dans l'ensemble de l'écosystème aideront à faire des services bancaires ouverts un système dans lequel les Canadiens auront toute confiance.

Aucune partie ne peut à elle seule favoriser la confiance et la sensibilisation. Il faudra une action continue et coordonnée entre les institutions financières, les entreprises de technologie financière, les groupes de consommateurs et divers organismes de réglementation, notamment l'ACFC.

Applications

Les Canadiens sont prêts pour les services bancaires ouverts. Notre sondage a démontré qu'ils ont le potentiel d'ajouter beaucoup plus de valeur pour eux, mais il sera impératif que les institutions financières et les organismes de réglementation instaurent d'abord la confiance des consommateurs dans le système et éliminent les obstacles qui empêchent la pleine participation. Pour que le système bancaire ouvert soit un succès au Canada, les institutions financières et les organismes de réglementation devraient prendre les mesures ci-dessous.

1 **Accroître la sensibilisation :**

Les institutions financières et les organismes de réglementation devraient envisager de lancer des programmes spécialisés pour informer les Canadiens sur le fonctionnement des services bancaires ouverts, la façon dont l'échange de données par ce moyen diffère des processus d'échange de données actuels, la valeur du système bancaire ouvert et les risques et mesures de protection associés à la participation au système.

2 **Adapter les caractéristiques aux besoins et aux attentes des consommateurs :**

Avant la mise en œuvre, les institutions financières pourraient envisager d'effectuer des analyses des options ou d'adopter une méthodologie de mise en œuvre agile afin d'obtenir des perspectives plus ciblées sur les cas d'utilisation qui attirent le plus leur clientèle cible, et privilégier ceux qui devraient répondre aux paramètres de rendement requis de l'entreprise.

3 **Mettre l'accent sur la réussite pour les utilisateurs diversifiés :**

À l'approche de la mise en œuvre du système bancaire ouvert, les institutions financières devraient profiter de l'occasion pour évaluer leurs stratégies et s'assurer qu'elles tiennent compte de l'accessibilité lors de l'adoption. Comme l'ont montré les données, les services bancaires ouverts devraient attirer les utilisateurs qui ont déjà une bonne situation financière, mais ils risquent de négliger ceux qui pourraient bénéficier d'un soutien supplémentaire, comme un accès plus facile au crédit. De même, l'écart de connaissance des services bancaires ouverts entre les sexes et l'aisance à les utiliser doit être comblé. Le fait de se concentrer sur les segments méritant l'équité peut offrir des occasions concrètes de s'assurer qu'un plus grand nombre de Canadiens profitent des services bancaires ouverts.

4 **Assurer la transparence des mesures de sécurité :**

Les institutions financières devront créer des documents clairs, faciles à lire et conviviaux qui expliquent leurs politiques et procédures et les mesures de sécurité. Le personnel de première ligne devra recevoir une formation pour pouvoir expliquer ces mesures aux consommateurs, et les représentants du service à la clientèle devront traiter toute plainte ou demande de renseignements liée à la sécurité des services bancaires ouverts. Les institutions financières devraient réfléchir à la façon dont elles géreront le volume accru de demandes de renseignements sur la sécurité de ces services bien avant leur mise en œuvre. En créant une marque établie pour les services bancaires ouverts, elles instaureront naturellement la confiance des consommateurs dans le système, ce qui contribuera à combler l'écart entre les Canadiens qui trouvent de la valeur dans les cas d'utilisation (66 %) et ceux qui ne sont pas sûrs de communiquer leurs renseignements (45 %) une fois que le cadre sera mis en œuvre.

Les services bancaires ouverts au Canada :

Accroître la sensibilisation, la transparence et la confiance

Conclusion

Les Canadiens sont prêts à tirer parti des services bancaires ouverts; en fait, beaucoup sont déjà à l'aise avec le modèle proposé et comprennent la valeur de divers cas d'utilisation.

Les Canadiens sont prêts à tirer parti des services bancaires ouverts; en fait, beaucoup sont déjà à l'aise avec le modèle proposé et comprennent la valeur de divers cas d'utilisation. Il existe de nombreuses occasions d'accroître leur niveau de confiance et d'en libérer le plein potentiel, et le plus tôt sera le mieux. La création d'un parcours plus inclusif qui renforce la confiance et la sensibilisation des segments méritant l'équité

permettra de s'assurer que les avantages des services bancaires ouverts sont offerts au plus grand nombre possible de Canadiens. Au-delà des étapes de conception et de mise en œuvre du cadre, l'importance d'instaurer et de maintenir la confiance dans le système bancaire ouvert ne peut être surestimée et cela nécessitera un effort continu et coordonné dans l'ensemble de l'écosystème pour en assurer l'adoption robuste.



Les services bancaires ouverts au Canada :
Accroître la sensibilisation, la transparence et la confiance

Personnes-ressources

Hwan Kim

Associé, Consultation
hwankim@deloitte.ca

Karen Love

Associée, Conseils en gestion des risques
karelove@deloitte.ca

Collaborateurs

Jay McMahan

Associé, Conseils en gestion des risques

Taylor Harper

Directrice, Conseils en gestion des risques

Kara Austin

Directrice, Consultation

Anthony Korshunov

Directeur, Consultation

Luca De Blasis

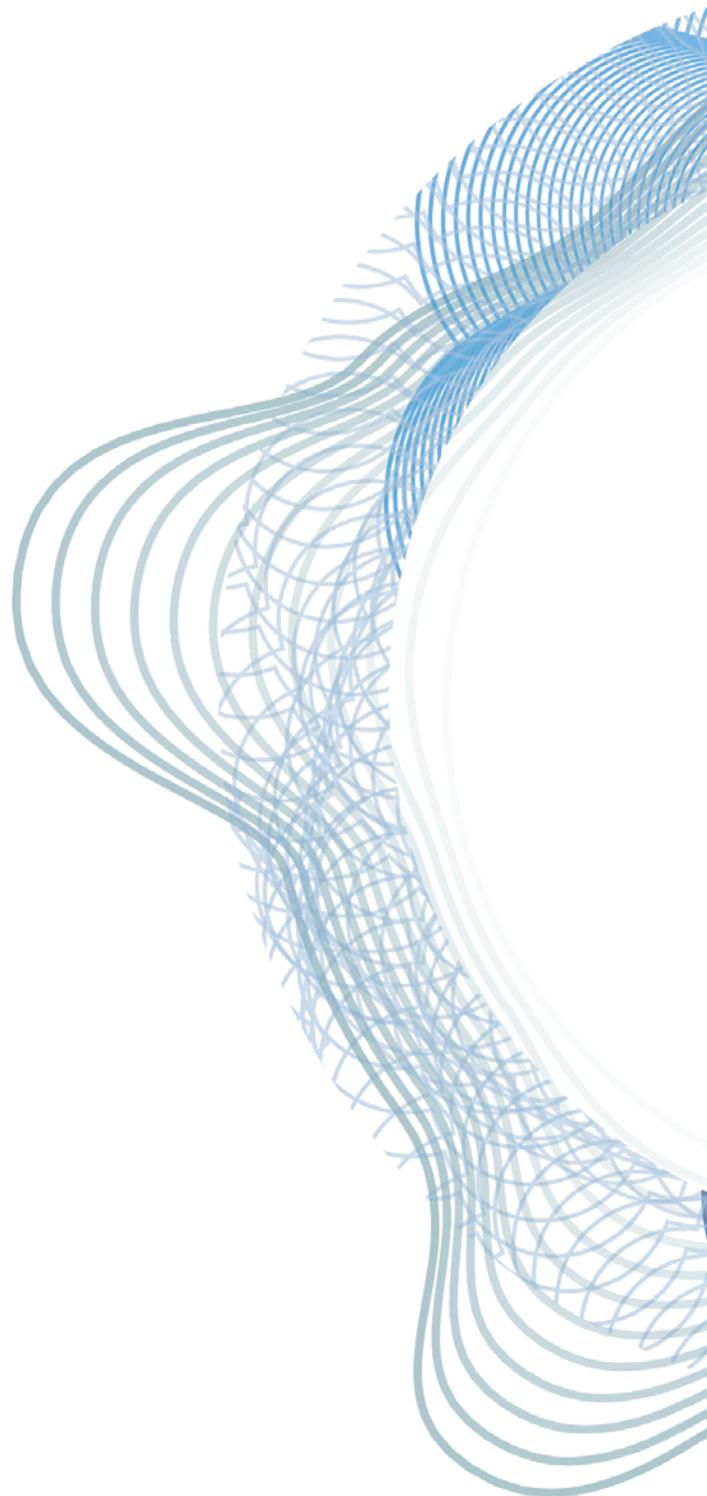
Directeur, Consultation

Jamieson Rees

Conseiller principal, Conseils en gestion des risques

Liam Rose

Conseiller, Conseils en gestion des risques



Notes de fin

1. Deloitte. Sondage de Deloitte sur les services bancaires ouverts, [Deloitte Open Banking Survey Oct. 2019_Final 2.pdf, octobre 2019.](#)
2. Digital equity: Focusing on every Canadian's digital future, <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/future-of-canada-center/articles/digital-equity.html>

Deloitte.

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit ou de la fiscalité, ni aucun autre type de service ou conseil. Elle ne remplace pas les services ou conseils professionnels, et ne devrait pas être utilisée pour prendre des décisions ou des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur votre entreprise. Avant de prendre de telles décisions ou mesures, vous devriez consulter un conseiller professionnel compétent. Deloitte ne pourra être tenu responsable des pertes que pourrait subir une personne qui se fie à la présente publication.

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 330 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 11 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) ou [Facebook](#).