

Paver la voie : Le succès de la VI client dans le secteur juridique au Canada

Point de vue de la direction du CCIAN

Breffage stratégique pour les dirigeants
Enquête de la vague 1

Contents

- 1** Résumé
- 2** L'accomplissement du marché
- 3** Débouché géographique
- 4** Innovation dans la vérification
- 5** Innovation au niveau des justificatifs
- 6** L'échelle de débouchés
- 7** Trois trajectoires vers le leadership
- 8** Avancer ensemble
- 9** Avis

Le secteur juridique du Canada a effectué plus de **700 000 transactions de vérification de l'identité client (VI client)** en une seule année (du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024), ce qui prouve que la VI client numérique sécuritaire et commode peut fonctionner à grande échelle dans des environnements hautement réglementés.

Les organisations membres du CCIAN mènent cette transformation dans un **marché de la vérification du secteur juridique de 50 à 70 M\$** qui pointe vers un **débouché économique de 500 M\$ à 1 G\$** couvrant les services financiers, les soins de santé, les télécommunications et le gouvernement.

→ **L'accomplissement** : La VI client est passée du stade expérimental à quelque chose d'essentiel dans le secteur juridique, positionnant le Canada comme un primo adoptant mondial avec des solutions avérées, prêtes pour des marchés de confiance.

→ **Le débouché à venir** : La réussite de l'Ontario fournit un modèle. Le fait de l'étendre au Québec, au Canada atlantique et aux territoires favorisera la prospérité économique.

Trois cas de réussite montrant la voie à suivre

- **700 000+ transactions prouvant que le modèle fonctionne** : Au Canada, les avocats, les notaires et les clients ont adopté la vérification numérique comme étant fiable, sûre et pratique.
- **Les membres du CCIAN innovent avec les approches de vérification** : Qu'il s'agisse de solutions simplifiées à méthode unique ou de systèmes exhaustifs à triple vérification, les fournisseurs font preuve de flexibilité pour différents profils de risque.
- **La demande du marché continue de croître** : Le taux de croissance annuel composé (TCAC) de 16,7 % fait état de débouchés soutenus pour les fournisseurs canadiens qui se hissent à une échelle économique.

→ **Occasion stratégique** : L'écart entre les territoires dominants et les marchés émergents crée des trajectoires de croissance évidentes. Cela exige une collaboration entre les innovateurs de l'industrie, les organismes de réglementation avant-gardistes et les partenaires gouvernementaux.

Le secteur juridique du Canada est devenu le plus vaste marché réglementé du pays pour ce qui est de l'adoption de la VI client, ce qui démontre que la transformation numérique dans des services professionnels hautement réglementés est non seulement possible, mais rentable et privilégiée par les clients.

Ce que les membres du CCIAN ont apporté

Mesure du marché	Accomplissement
Volume annuel de transactions	706 478 vérifications
Valeur marchande du secteur juridique	50-70 M\$
Potentiel du marché canadien	500 M\$ - 1 G\$ pour l'ensemble des secteurs
Croissance du marché mondial	TCAC de 16,7 % jusqu'en 2030
Position du Canada	Primo adoptant avec une échelle avérée

- **Pourquoi cela compte** : Les consommateurs juridiques s'attendent à des services à distance commodes et sûrs. Les membres du CCIAN répondent à cette demande, ce qui permet aux cabinets de servir leurs clients n'importe où tout en maintenant une sécurité et une conformité rigoureuses.
- **L'avantage concurrentiel** : Les fournisseurs canadiens maîtrisent la VI client dans nos capacités à bâtir un environnement multijuridictionnel complexe qui se répercutent directement sur les marchés internationaux, notamment les territoires du Commonwealth, l'Europe post-eIDAS et les économies émergentes, qui ont tous besoin de solutions avérées dans des contextes réglementaires rigoureux.
- **Le débouché** : Les fournisseurs qui étendent la réussite de l'Ontario au Québec, au Canada atlantique et au-delà connaîtront une croissance importante tout en promouvant la confiance numérique du Canada.

3 Débouché géographique : Étendre la réussite partout au Canada

L'adoption de la VI client par l'Ontario démontre ce qui peut être accompli. Le moment est venu d'étendre cette réussite et de créer une véritable couverture économique qui dessert tous les Canadiens et Canadiennes.

Distribution actuelle du marché et possibilités de croissance

Région	Part actuelle	Débouché
Ontario	85-90%	Marché dominant, innovation continue
Alberta	5-10%	Robuste marché secondaire prêt à prendre de l'expansion
Colombie-Britannique	2-5%	Potentiel très peu exploité
Quebec	<1%	Plus importante possibilité de croissance
Provinces de l'Atlantique	<2%	Marchés émergents avec une demande grandissante
Territoires	Minime	Besoins uniques, occasions de partenariats

3 Débouché géographique : Étendre la réussite partout au Canada

La réalité : La concentration géographique n'est pas un échec. C'est une validation de principe. L'adoption par l'Ontario démontre que la VI client numérique fonctionne. La question n'est pas de savoir si elle peut réussir ailleurs mais à quelle vitesse nous pouvons reproduire cette réussite partout au Canada.

Québec : La plus importante possibilité d'expansion au Canada

Le Québec représente plus de 180 000 transactions potentielles par année. Moins de 1 000 transactions signalent une occasion.

Les vecteurs de débouchés

- Demande croissante pour des services juridiques à distance dans les marchés francophones.
- Praticiens du droit civil en quête de capacités modernes en matière de service clientèle.
- Entreprises québécoises nécessitant des services professionnels avant tout numériques.
- Marchés internationaux francophones prisant les solutions canadiennes bilingues.

Facteurs de réussite dont les membres du CCIAN peuvent tirer parti

- Adaptation et soutien des services en français.
- Outils et cadres de conformité au droit civil.
- Partenariats avec la Chambre des notaires du Québec et le Barreau du Québec.
- Dialogue interterritorial portant sur les besoins réglementaires et des marchés.

→ **Le potentiel** : Le développement du marché québécois renforce les capacités bilingues des fournisseurs canadiens, améliore la cohésion des avantages économiques et prépare le Canada à s'imposer sur les marchés internationaux francophones.

Les membres du CCIAN démontrent que différents fournisseurs desservent différents profils de risque, ce qui crée un écosystème dynamique faisant la part entre la sécurité, le coût et l'expérience utilisateur.

Façon dont les fournisseurs répondent aux besoins du marché

Approche de la vérification	Part de marché	Forces
Méthode simple (pièce d'identité avec photo)	~40-50%	Efficace, économique, convenant aux transactions moins risquées
Méthodes double (pièce d'identité avec photo + document secondaire)	~7%	Combinaison équilibrée de sécurité et de commodité pour des besoins à risque modéré
Méthode triple (pièce d'identité avec photo + crédit + processus double)	~40-50%	Assurance complète pour les transactions à forte valeur et à haut risque

- **L'histoire** : La diversité de fournisseurs montre la réactivité du marché de la vérification directe des documents à des approches multifacteurs complètes répondant aux besoins de différents clients.
- **Le débouché** : L'interopérabilité qui permet la confiance entre fournisseurs. Lorsque les vérifications peuvent être reconnues sur toutes les plateformes avec des niveaux d'assurance clairs, les clients gagnent en commodité sans sacrifier la sécurité.
- **La voie à suivre** : Le CCIAN rassemble les fournisseurs de services des secteurs public et privé, les autorités réglementaires et les organes de normalisation afin de quantifier la demande et le rendement du capital investi (RCI) pour des solutions axées sur la protection de la vie privée qui soutiennent la reconnaissance mutuelle.

Les fournisseurs canadiens travaillent avant tout avec les permis de conduire (60-80 %) et les passeports (15-25 %). Le débouché à venir consiste à étendre la diversité des justificatifs pour faire en sorte que tous les Canadiens et Canadiennes puissent participer aux services avant tout numériques.

Utilisation actuelle des justificatifs

- **Permis de conduire : 60-80 %**
Disponibles à grande échelle, bien compris, efficaces
- **Passeports : 15-25 %**
Confiance internationale, éléments de sécurité robustes
- **Justificatifs émergents : 5-15 %**
Cartes de résidents permanents, pièces d'identité provinciales, justificatifs spécialisés

L'occasion d'inclusion : L'élargissement de l'acceptation des justificatifs au-delà des permis de conduire et des passeports sert 10 à 15 % des adultes canadiens actuellement exclus, personnes âgées, résidents urbains, personnes handicapées, nouveaux arrivants et populations à faible revenu, tout en permettant la croissance de nouveaux marchés.

Trajectoires d'innovation à explorer

- **Permis de conduire numériques** : Les permis de conduire numériques, ou les justificatifs équivalents, améliorent la sécurité, les contrôles de la vie privée et la commodité pour les utilisateurs
 - **Justificatifs menés par les Autochtones** : Ils aident les Premières Nations, les Métis et les Inuits à développer des solutions d'identité culturellement appropriées et autosouveraines qui desservent plus d'un million d'utilisateurs potentiels
 - **Justificatifs vérifiables** : Technologies de chaînes de blocs et de grands livres distribués permettant des attributs de l'identité portables qui protègent la vie privée
 - **Intégration des nouveaux arrivants** : Reconnaissance améliorée des cartes de résidents permanents et des justificatifs internationaux desservant la population grandissante d'immigrants du Canada
- **Le rôle pour le CCIAN** : Rassembler les émetteurs de justificatifs et les organismes de réglementation pour bâtir des outils qui permettent d'innover tout en maintenant la sécurité. L'innovation du marché dans la technologie des justificatifs dépasse la reconnaissance réglementaire. Le fait de combler cette lacune débloque la croissance et l'inclusion.

6 L'échelle de débouchés : Marché de 500 M\$ à 1 G\$

Le débouché de 500 M\$ à 1 G\$: Le marché annuel de 50 à 70 M\$ du secteur juridique démontre sa viabilité commerciale. L'extrapolation aux services financiers, aux soins de santé, aux télécommunications, à la vente au détail et au gouvernement en révèle le plein potentiel.

- **Pour les fournisseurs canadiens :** Occasions d'exportation vers les pays du Commonwealth, les marchés francophones et les économies fédérales-provinciales où notre expérience multijuridictionnelle s'applique directement.
- **Pour l'économie :** La VI client efficace et de confiance réduit les coûts des transactions, permet la prestation des services numériques et facilite la mobilité interprovinciale.
- **Pour la compétitivité :** Les pays qui établissent des systèmes de VI client attirent des investissements et positionnent les fournisseurs intérieurs en tant que leaders mondiaux. Le Canada peut s'imposer.

→ **L'élan :** Le mouvement international crée une urgence. Le succès précoce du Canada nous prépare à façonner plutôt qu'à suivre les normes mondiales si nous nous mettons résolument à l'échelle.

Le CCIAN recommande de mettre l'accent sur trois débouchés à fort impact où la collaboration peut étendre le succès actuel à l'échelle économique :

Priorité n° 1 : Étendre la réussite – Réaliser une couverture économique

Le débouché : Les progrès de l'Ontario fournissent des preuves pour une expansion au Québec, dans le Canada atlantique et dans le Nord.

À quoi ressemble la réussite : Fournisseurs de services qui mènent des activités bilingues dans toutes les provinces, clients qui accèdent à la VI client numérique peu importe l'endroit, fournisseurs canadiens présentant une capacité à l'échelle internationale.

Façon dont le CCIAN convoque le progrès

- Dialogue multipartite du Québec avec des fournisseurs francophones, des experts en droit civil et des organismes de réglementation provinciaux.
- Groupe de travail dans le Canada atlantique déterminant des trajectoires pour le développement de marchés.
- Partenariats axés sur les territoires répondant aux besoins du Nord en matière de connectivité et de gouvernance.
- Cahiers d'accès aux marchés aidant les fournisseurs à s'étendre au-delà de l'Ontario.

Priorité n° 2 : Favoriser l'interopérabilité – Bâtir une reconnaissance mutuelle

Le débouché : La diversité des approches en matière de vérification devient une force lorsque l'interopérabilité permet la portabilité et la reconnaissance mutuelle parmi les fournisseurs.

À quoi ressemble la réussite : Vérifications menées par un fournisseur qualifié qui a la confiance des autres, clients dirigés par un fournisseur qualifié qui a la confiance des autres, clients faisant l'expérience d'un service sans tracas sur toutes les plateformes, et d'une redondance et friction réduite.

Façon dont le CCIAN convoque le progrès

- Groupe de travail intersectoriel cartographiant les approches de vérification des profils de risque et niveaux d'assurance.
- Analyse juridictionnelle repérant les obstacles réglementaires et les solutions.
- Outils pratiques permettant aux fournisseurs de démontrer une confiance vérifiée.

Priorité n° 3: Promouvoir l'inclusion – Étendre l'acceptation des justificatifs

Le débouché : La diversité des justificatifs assure que tous les Canadiens et Canadiennes puissent participer tout en positionnant le Canada comme chef de file dans une technologie d'identité de prochaine génération.

À quoi ressemble la réussite : Permis de conduire numériques acceptés à grande échelle, justificatifs autochtones mis en œuvre et intégrés, simplification des trajectoires pour les nouveaux arrivants, émergence des justificatifs vérifiables.

7 Trois trajectoires vers le leadership

Façon dont le CCIAN convoque le progrès

- Fait la promotion de la demande et des avantages des justificatifs numériques, plus spécifiquement un permis de conduire ou l'équivalent.
- Donne la priorité à la représentation et au dialogue autochtones soutenant les initiatives en matière de justificatifs.
- Cartographie de la trajectoire des justificatifs des nouveaux arrivants pour les cartes de résidents permanents et les documents internationaux.
- Conseils soutenant l'acceptation d'une diversité de justificatifs.

Le secteur juridique du Canada prouve que le modèle fonctionne : **plus de 700 000 transactions annuelles** démontrent que la VI client numérique procure des services sûrs et pratiques que les clients préfèrent et auxquels les professionnels se fient.

- **Le débouché** : Étendre cette réussite, bâtir une interopérabilité grâce à la reconnaissance mutuelle et promouvoir l'innovation en matière de justificatifs au service de tous les Canadiens et Canadiennes. Il s'agit de miser sur la réussite avérée pour parvenir à une échelle économique.
- **Le CCIAN rassemble les parties prenantes**, notamment les innovateurs de l'industrie, les organismes de réglementation et les gouvernements, pour mettre à l'échelle la réussite régionale et sectorielle. Nous développons des outils pratiques qui jettent des ponts entre les capacités des marchés et les cadres réglementaires, tout en militant en faveur de progrès basés sur les valeurs.
- **L'élan est clair** : Les fournisseurs innovent. Les professionnels adoptent. Les clients réagissent. Les cadres réglementaires évoluent. Des occasions internationales émergent.
- **Il faut une coordination** consistant à harmoniser la réussite dans les territoires dominants avec les trajectoires d'expansion, en bâtissant une interopérabilité qui décuple la valeur de l'écosystème et en promouvant l'innovation qui sert tous les Canadiens et Canadiennes.
- **Le Canada démontre déjà un leadership mondial en matière de vérification d'identité client numérique (IDV) de confiance**. En agissant ensemble, nous transformons le succès d'aujourd'hui en avantage économique pour demain.

Prochaines étapes

Joignez-vous au CCIAN alors que nous rassemblons les leaders de l'industrie et du gouvernement pour promouvoir des occasions. Nous invitons les fournisseurs de services, organismes de réglementation, innovateurs technologiques, organisations autochtones et leaders politiques à collaborer pour bâtir les services de confiance numérique et de vérification de l'identité du Canada.

Demandes de renseignements sur les partenariats ou message de participation à l'enquête de la vague 2 : contact@diacc.ca

Le CCIAN remercie sincèrement tous ses membres pour leur fidèle collaboration et il remercie les contributeurs suivants pour le leadership dont ils ont fait preuve en façonnant ces perspectives exécutives du CCIAN :



Le CCIAN a préparé ce breffage sur les perspectives afin de soutenir la prise de décision des dirigeants. Pour une analyse ou discussion supplémentaire, veuillez écrire à diacc.ca or contact@diacc.ca.

À propos du CCIAN : *Le CCIAN est une alliance stratégique sans but lucratif qui rassemble des leaders des secteurs public et privé pour promouvoir l'écosystème de la confiance numérique et de la vérification de l'identité du Canada. Grâce à une collaboration multipartite, à des perspectives applicables et à un plaidoyer basé sur des valeurs, le CCIAN jette des ponts entre les réalités du marché et les cadres réglementaires pour fournir des services numériques de confiance et vérifiables qui respectent la vie privée. Guidé par les principes de confidentialité, de choix et d'inclusion, le travail du CCIAN renforce l'économie du Canada, soutient l'innovation et bâtit la confiance du public dans le marché numérique.*

Méthodologie de dimensionnement du marché : *L'estimation de 50 M\$ à 70 M\$ pour le secteur juridique est basée sur 706 478 transactions annuelles (données de l'enquête de la vague 1) à un coût estimatif de 7 \$ à 10 \$ par vérification. Les prix publiquement observables pour les services de vérification de l'identité varient entre 0,50 \$ et 1,00 \$ pour une vérification consommateur de base et entre 2 \$ et 10 \$ et plus pour une vérification de catégorie conformité avec des niveaux d'assurance améliorés. Les prix du secteur juridique reflètent des coûts projetés plus élevés en raison des exigences de conformité réglementaire, des approches de la vérification multiméthode, des considérations en matière de responsabilité professionnelle et de la tenue de dossiers obligatoire. L'occasion nationale de 500 M\$ à 1 G\$ est une extrapolation du secteur juridique (desservant ~40 000 avocats et notaires) aux secteurs des services financiers, soins de santé, télécommunications et gouvernements qui desservent les 40 millions et plus de Canadiens et Canadiennes avec des exigences supérieures de vérification réglementaire systématique des transactions et de leur fréquence (conformité AML/KYC, confidentialité des soins de santé, prévention de la fraude dans les télécommunications). La croissance du marché mondial de la vérification de l'identité, à un TCAC de 16,7 %, soutient l'occasion permanente.*

Divulgaration de l'utilisation d'outils d'IA : *Le CCIAN a élaboré la recherche, l'analyse et les perspectives contenues dans ce document. Les outils d'IA ont fourni une aide pour l'édition du texte et les citations des recherches externes. Tout le contenu et les citations ont été examinés et édités par le CCIAN. Pour plus de renseignements sur l'étendue et la nature de l'utilisation de l'IA, veuillez nous envoyer un message à contact@diacc.ca.*