

[Text]

Anything that can impact on reducing that inflation rate is going to be very beneficial to us. If it even approaches CPI we are talking many, many millions of dollars in annual savings—certainly sufficient to offset any transition—to offset a potential few products being delayed for a year and a half or so within the new bill.

• 1300

Mr. Kempling: Thank you. When you talk about prices, you are talking about the price you negotiate with the pharmaceutical manufacturer or the generic, whatever the case may be.

Mr. Waschuk: Basically, we do not negotiate the prices of all products, by any means. We only negotiate about 200 product prices—those products subject to competition. With all the other products, there is no negotiation. We use company-quoted prices. All we ask is similar to what other provinces ask—a six-month guarantee that the price will hold.

Mr. Kempling: They give you a six-month guarantee.

Mr. Waschuk: Yes.

Mr. Kempling: I see. Can you tell us how you deal with pharmacists, how this is transferred to them, these 200 drugs that you . . . ?

Mr. Waschuk: Basically, all we do is negotiate the price the pharmacists will be able to purchase it at. We do not handle product, obviously. We negotiate the price to the wholesale supplier—in this case, from which the pharmacist purchases.

Mr. Kempling: I see. Have you done any analysis of the prices charged by pharmacists in your province?

Mr. Waschuk: Prices charged by pharmacists?

Mr. Kempling: Low to high?

Mr. Waschuk: I am not quite clear what you mean by the question. We have an actual acquisition cost policy in place. The pharmacist must bill us the actual price he purchases it for, up to the limit we define in our formula. If he purchases cheaper, he must charge us that cheaper price.

Mr. Kempling: We were looking earlier at some statistics of a study that was done—I do not know how valid it is—by a group showing several cities across Canada where they checked three drugs, the lowest price and the highest price, and we saw all sorts of variations. If you take the extreme, it was 273% from the lowest to the highest; others were 54%, and others were 32%. I just wondered if you had any sort of analysis on that.

Mr. Waschuk: For those products that we tender on price for, we gain the best price in Canada. Across the board, I would not say we gain the best price in Canada, because there are of course many, many hundreds of other products we do not tender for because there is nothing to tender.

[Translation]

nous adoptons cette position. Tout ce qui peut permettre de réduire ce taux d'inflation ne peut qu'être bénéfique pour nous. Même s'il y a un simple alignement sur l'indice des prix, cela représente des millions de dollars d'économie par an—sommes certainement suffisantes pour compenser toute transition—pour compenser un risque potentiel de délai d'introduction de quelques produits pendant un an et demi ou deux.

M. Kempling: Merci. Lorsque vous parlez de prix, vous parlez du prix que vous négociez avec le fabricant pharmaceutique ou avec le fabricant de produits génériques.

M. Waschuk: Nous sommes loin de négocier le prix de tous les produits. Nous ne négocions le prix que d'environ 200 produits—des produits assujettis à la concurrence. Pour tous les autres produits, il n'y a pas négociation. Nous nous servons des prix cités par les entreprises. Nous ne faisons que demander ce que les autres provinces demandent: une garantie de prix pendant six mois.

M. Kempling: Ils vous donnent une garantie de six mois.

M. Waschuk: Oui.

M. Kempling: Je vois. Pouvez-vous nous dire ce qui se passe avec les pharmaciens, que se passe-t-il au sujet de ces 200 médicaments que vous . . . ?

M. Waschuk: Nous ne faisons que négocier le prix auquel les pharmaciens pourront acheter ces produits. Bien évidemment, nous ne nous chargeons pas de l'achat nous-mêmes. Nous négocions le prix avec les grossistes—en l'occurrence avec les fournisseurs des pharmaciens.

M. Kempling: Je vois. Avez-vous fait une analyse des prix que font payer les pharmaciens dans votre province?

M. Waschuk: Les prix que font payer les pharmaciens?

M. Kempling: Leur fourchette?

M. Waschuk: Je ne comprends pas très bien ce que vous voulez dire. Nous avons une politique de coût réel d'achat. Le pharmacien doit nous facturer le prix réel d'achat en fonction d'un seuil limite défini dans notre formule. S'il achète moins cher, il doit nous facturer en conséquence.

M. Kempling: Un peu plus tôt, nous avons eu sous les yeux les chiffres d'une étude réalisée—je ne sais quelle est sa validité—par un groupe montrant le prix que coûtaient trois médicaments dans plusieurs villes canadiennes, et nous avons pu constater qu'il y avait toutes sortes de variations. Il y avait des écarts de 273 p. 100 dans certains cas alors que dans d'autres cet écart n'était que de 54 p. 100 ou 32 p. 100. Je me demandais simplement si vous aviez fait ce genre d'analyse.

M. Waschuk: Pour les produits que nous soumettons à un appel d'offres, nous obtenons les meilleurs prix au Canada. Si nous prenons tout en compte, je ne dirais pas que nous obtenons les meilleurs prix au Canada, car, bien entendu, il y a des centaines d'autres produits pour lesquels nous ne faisons pas d'appel d'offres parce que ce n'est pas possible.