

*Brevets—Loi*

Dans les années 60 les prix chez nous étaient plus élevés qu'aux États-Unis. On dit qu'ils étaient environ 20 p. 100 plus élevés. Je dois dire en passant que j'ai trouvé un document qui avait été présenté au gouvernement libéral de l'époque. On y dit que les chiffres que les ministres utilisaient pour justifier les modifications à la Loi sur les brevets étaient faux; étaient des chiffres trafiqués. En fait, l'ensemble du changement initial était basé sur des statistiques erronnées quant au prix des médicaments au Canada et aux États-Unis.

Il n'y a pas de doute que, à l'époque, les prix étaient assez élevés au Canada. La raison était très simple. Nous venions d'entrer dans l'ère de l'assurance-médicaments ou assurance-maladie. Cela signifiait que bien des gens qui avaient acquitté le prix de leurs médicaments en puisant dans leur propre poche voyaient tout à coup un tiers les payer pour eux. Quand on ne paie pas soi-même quelque chose, on a tendance à se fier des prix. Peu importe le prix si quelqu'un d'autre paie. Cette attitude a eu tendance à faire monter les prix au Canada. Les gouvernements provinciaux qui finançaient les régimes d'assurance-médicaments ont commencé à prendre des dispositions pour tenter de compenser les pressions du marché. A l'heure actuelle, les gouvernements provinciaux achètent 60 p. 100 des médicaments vendus au Canada. Bref, ils ont établi des mécanismes très perfectionnés pour établir les prix. Ils dressent tous les six mois un formulaire qui fixe le prix qu'ils paieront pour les médicaments. Ils organisent des achats en vrac, obtiennent des remises sur les quantités achetées et ainsi de suite.

Il n'y a aucune concurrence dans le cas de 93 p. 100 des médicaments non brevetés vendus au Canada. Certaines personnes ont l'impression que tous les médicaments non brevetés sont assujettis à la concurrence. C'est faux; 93 p. 100 des produits pharmaceutiques non brevetés ne sont assujettis à aucune concurrence. La production est assez faible. Dans ce domaine, les prix au Canada atteignent 80 p. 100 seulement des prix demandés aux États-Unis. Il n'y a aucune concurrence pour les médicaments non brevetés. Nous ne pouvons pas prétendre que la Loi sur les brevets ait permis aux Canadiens d'économiser, mais de fait, les prix sont plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Il continuera à en être ainsi. Rien ne viendra compromettre la relation fondamentale qui existe entre les fabricants de produits pharmaceutiques et les gouvernements provinciaux. Le dynamisme du marché demeurera tel quel.

On peut prévoir que le rapport de 80 p. 100 avec les prix américains ne fluctuera pas. A moins que ne surviennent d'autres changements sur le marché, provoqués par des causes extérieures, soit aux États-Unis, soit ailleurs, nous devrions continuer à jouir de cette économie. Cela n'a rien à voir avec la Loi sur les brevets. Voilà aussi pourquoi je m'oppose si énergiquement aux allégations de l'opposition au sujet des prix des médicaments. Pour une proportion de 93 p. 100 des médicaments non brevetés, il n'existe aucune concurrence. Il n'y aura aucun changement d'une façon ou d'une autre.

Nous parlons d'un groupe relativement restreint de 7 p. 100, mais ces médicaments se vendent en grandes quantités et représentent 20 p. 100 des coûts. Toutefois, on est loin des déclarations, selon lesquelles tous les prix des médicaments augmenteront, qui sont faites en vue d'effrayer la population.

Nous proposons la création d'un conseil d'examen du prix des médicaments pour surveiller le prix des médicaments actuels et des médicaments futurs, de façon à s'assurer que la situation qui existe maintenant sur le marché, où les prix équivalent à environ 80 p. 100 de ceux payés aux États-Unis, demeure inchangée. C'est M. Harry Eastman qui présidera ce conseil. Cela devrait sûrement mettre les députés de l'opposition en confiance. M. Eastman n'accepterait vraisemblablement jamais de s'associer à un organisme qui serait de pure façade ou un tigre de papier. Il y va de son intégrité et de sa réputation. Il n'acceptera de faire partie d'un tel bureau que s'il est sûr, comme toute personne honnête en conviendra, qu'il pourra exercer un véritable pouvoir et maintenir de justes prix.

Aujourd'hui, au cours de la période des questions, on a demandé dans quelle mesure le projet à l'étude réussirait à favoriser la concurrence dans le secteur des médicaments génériques. Pour le moment, je vais tenter de préciser certains des facteurs qui régissent la concurrence dans ce secteur. Pour commencer, lorsqu'une société découvre un nouveau médicament, elle demande un brevet. Il faut en moyenne huit ans d'essais avant que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social autorise ladite société à offrir son nouveau médicament à la population. Elle doit ensuite passer bien des années et dépenser beaucoup d'argent pour créer un nouveau marché et convaincre les médecins de prescrire le médicament à leurs malades. Il en coûte énormément cher de contrôler la consommation, de recueillir les réactions des consommateurs, des médecins et le reste.

• (1540)

S'il arrive que le médicament est utilisé par un grand nombre de consommateurs, il excite alors l'intérêt des copieurs, des fabricants de produits non brevetés. Ces sociétés doivent trouver quelqu'un dans un pays où les brevets ne sont pas protégés pour fabriquer le médicament, et ce n'est pas facile. Elles doivent ensuite demander l'autorisation du gouvernement et, à cette fin, se soumettre à certains essais visant à assurer que l'équivalent non breveté, sous forme de capsules ou de pilules, est sans danger. Tout ce processus prend beaucoup de temps, onze ans et demi en moyenne.

On ne peut soutenir catégoriquement qu'une protection des brevets durant dix ans va retarder la concurrence des produits non brevetés. La chose est possible, mais il est intellectuellement malhonnête de prétendre catégoriquement que cette protection la retardera. Voilà le genre de choses dont nous devrions discuter au comité.

Les moyennes sont importantes pour les gouvernements provinciaux qui achètent tous les médicaments et tiennent compte de l'ensemble de la production. Les moyennes ne sont pas très utiles pour une entreprise en particulier. Qu'on se mette à la place d'une entreprise qui a dépensé 100 millions de dollars à mettre au point et à commercialiser un médicament et qui voit trois ans plus tard, par un malheureux concours de circonstances, fondre ses recettes et ses chiffres de vente parce qu'un copieur est entré sur le marché: c'est ne pas avoir de chance et peut-être même perdre son investissement. Les 100 millions investis pour mettre le médicament sur le marché ne seront peut-être pas récupérés. Par conséquent, si l'on songe à un nouveau programme de recherche, on y pensera à deux fois