

ne s'accroîtra vraisemblablement pas beaucoup, en raison du caractère unique de l'industrie et de son incorporation dans le réseau international. Comme un fabricant l'a dit au comité spécial, nous avons tellement d'établissements dans le monde entier que j'ignore où nous pourrions exporter.

Étant donné l'heure, monsieur l'Orateur, la Chambre désire-t-elle que je termine ou que je m'arrête ici? J'achève.

**M. l'Orateur suppléant (M. Bécharde):** La Chambre consent-elle à continuer?

**Des voix:** D'accord.

**L'hon. M. Basford:** Je remercie la Chambre, monsieur l'Orateur, de me permettre de conclure mes observations afin que le porte-parole officiel du parti conservateur ait la parole la prochaine fois que le sujet sera débattu.

J'ai tâché de montrer que les fabricants canadiens de médicaments peuvent aisément concurrencer les importateurs, comme y tend ce bill. Outre ce qui précède, le fabricant canadien de médicaments, à titre de breveté, a trois avantages précis sur les importateurs du même produit. Premièrement, il jouira quand même du tarif préférentiel. Deuxièmement, il touchera une redevance que l'importateur licencié devra lui payer et dont le montant sera fixé par le commissaire des brevets. Troisièmement, comme mesure concrète, il exercera pendant un certain temps un monopole absolu à compter du moment où son nouveau produit sera mis sur le marché jusqu'à ce que le médicament ne soit plus «nouveau», sauf dans le cas peu probable où un concurrent le ferait également déclarer nouveau médicament.

Les règlements édictés en vertu de la loi des aliments et drogues exigent qu'un fabricant, avant d'être autorisé à vendre un nouveau médicament, entreprenne des essais coûteux et intensifs dont les résultats doivent convaincre la Direction des aliments et drogues que le médicament est efficace et inoffensif. Une fois convaincue, la Direction émet un avis d'observation qui autorise le fabricant à mettre le médicament sur le marché en quantité et pendant la période nécessaire pour s'assurer qu'il ne produit aucun effet secondaire grave. Cette période est généralement inférieure à cinq ans et pendant ce temps, le produit reste dans la catégorie des nouveaux médicaments. Pendant ce temps-là, aucun autre fabricant ne peut pénétrer sur le marché ni vendre le même médicament avant l'obtenir lui aussi un avis d'observation de la direction. L'expérience a montré

qu'un fabricant concurrent ne cherchera pas normalement à obtenir un permis obligatoire pendant la durée où un médicament appartient à la catégorie des nouveaux médicaments car cela n'en vaudrait pas la peine à cause des frais.

En outre, les dépenses mises à part, un fabricant concurrent aurait sans nul doute du mal à intéresser le nombre restreint de médecins compétents pour effectuer des essais cliniques, à répéter des essais sur un produit dont les résultats seraient déjà au fond connus. Donc, pendant une période d'environ cinq ans, le fabricant ou le créateur initial du médicament jouit d'une protection entière et peut entreprendre un programme de stimulation des ventes afin de s'octroyer une clientèle maximum.

J'aborde maintenant l'autre aspect du projet de loi qui propose de modifier la loi sur les marques de commerce. La loi actuelle dit clairement que l'importateur d'un produit de marque de commerce déposée au Canada peut être poursuivi pour contrefaçon par le propriétaire canadien de cette marque de commerce si le propriétaire fabrique ce produit au Canada, qu'il soit ou non le propriétaire d'une filiale d'une compagnie étrangère ou que le produit ait été ou non acheté par l'importateur d'une compagnie mère étrangère. Cela pourrait s'appliquer quand un importateur achète d'un pays étranger des produits pharmaceutiques dans leur dosage définitif, étiquetés sous une marque de commerce.

• (10.00 p.m.)

L'amendement proposé prévoit cette situation. Il stipule qu'on ne peut parler de violation de la loi lorsque des produits pharmaceutiques, portant la marque de commerce d'une compagnie associée et fabriqués par elle dans un pays étranger, sont importés au Canada. Par exemple, quand une filiale canadienne et la compagnie mère étrangère vendent des produits pharmaceutiques sous la même marque de commerce au Canada et dans le pays étranger, la filiale canadienne ne peut pas poursuivre l'importateur pour violation de la loi lorsque l'importateur achète le produit de la compagnie mère en vue de le vendre au Canada. Toutefois, la modification à l'étude ne s'appliquera, en pratique, qu'à un nombre limité de cas où il devra exister un grand écart de prix avant qu'il en vaille la peine, pour l'importateur, de songer à l'importation du produit pharmaceutique comme à une entreprise commerciale raisonnable.

Les fabricants de médicaments canadiens allèguent que bon nombre de médicaments, tout en portant une marque de commerce