

[Text]

Mr. Luciano Calenti (Chairman, Canadian Drug Manufacturers Association): Ladies and gentlemen, my name is Luciano Calenti and I am the chairman of the Canadian Drug Manufacturers Association.

The CDMA is unlike most other trade associations. Two things bind our membership together: we are all Canadian-owned and we all have a portion of our business involving generic drugs. Some members derive the bulk of their revenue from manufacturing generics. Some, like my company, provide the raw material. Some are engaged in research and testing. Others have only a small portion of their business in generics.

As you can appreciate, our meetings are characterized by disagreements and varying opinions. In fact, the only thing which has made this presentation possible is that we all agree generic drugs and a healthy, Canadian-owned domestic pharmaceutical sector are necessary for Canada's social and economic well-being.

The brief and presentation we are submitting represent a double compromise, a compromise within the generic industry and an attempt at compromise with brand name manufacturers. Let me make one thing clear at the outset. Like many Canadians—and I would suggest even the bulk of Canadians—we do not think there is any real social or economic reason to change the current system of compulsory licensing. It has brought only good to Canada.

If you attempt to separate the facts from the rhetoric there is a vast amount of factual material, which shows:

1. The pharmaceutical industry is a profitable one in Canada. In fact, the Eastman committee studied 23 multinationals operating in Canada and found 11 reported higher profits than their parent companies did and 14 reported a higher return on investment than their parent. In fact, they are even more profitable than Eastman found because of transfer pricing, which we will show later on.
2. Compulsory licensing had no adverse effect on research and investment by multinationals. Again Eastman reported R and D rose marginally after compulsory licensing was introduced.
3. Canada does protect intellectual property. Generic companies are forced to pay royalties to patent holders.
4. Generics have made possible provincial and private drug benefit plans. Without a wide variety of low-cost alternative drugs, those plans will quickly be forced to reduce universality or raise premiums and taxes.

[Translation]

M. Luciano Calenti (président, Association Canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques): Mesdames et messieurs, je m'appelle Luciano Calenti, et je suis le président de l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques.

L'ACFPP ne ressemble guère à la plupart des associations commerciales. Ses membres ont deux choses en commun: nos compagnies appartiennent toutes à des intérêts canadiens et nous fabriquons tous à divers degrés des produits génériques. Certains de nos membres tirent le gros de leur revenu de la fabrication de produits génériques. Certains, comme ma société, fournissent les matières premières. Et certains s'adonnent à la recherche et aux essais cliniques. D'autres ne consacrent qu'une toute petite partie de leurs activités à la fabrication de produits génériques.

Vous comprendrez facilement que nos réunions se caractérisent par des désaccords et des divergences d'opinion. En fait, la seule raison pour laquelle il nous a été possible de nous entendre pour faire la présentation d'aujourd'hui, c'est que nous convenons tous que le bien-être social et économique du Canada exige des produits génériques et un secteur pharmaceutique sain à propriété canadienne.

Le mémoire et l'exposé que nous présentons constituent un compromis double, un compromis au sein de l'industrie de la fabrication des produits génériques et une tentative de compromis avec les fabricants de produits de marque. Précisons une chose clairement au départ. Comme de nombreux Canadiens—je dirais même l'ensemble des Canadiens—nous ne voyons aucune raison sociale ou économique réelle de modifier le régime actuel de licence obligatoire. Ce système n'a donné que de bons résultats au Canada.

Si on essaie de distinguer entre les faits et les belles paroles, on constate qu'il y a beaucoup de documents factuels qui révèlent:

1. Que l'industrie pharmaceutique est rentable au Canada. En fait, le comité Eastman, sur 23 multinationales étudiées, a constaté que 11 des filiales canadiennes étaient plus rentables que leur société mère et que 14 d'entre elles avaient déclaré un taux de rendement sur l'investissement supérieur à leur société mère. En vérité, ces filiales étaient plus rentables que ne l'avait constaté la commission Eastman à cause de la pratique des prix de transfert, comme nous le démontrerons plus loin.
2. Que les licences obligatoires ne suppriment à aucune façon l'incidence néfaste sur la recherche et les investissements faits par les multinationales. Ici encore la commission Eastman a révélé une augmentation marquée de la recherche et du développement après l'introduction des licences obligatoires.
3. Que le Canada protège la propriété intellectuelle. Les fabricants de produits génériques doivent payer des redevances aux détenteurs de brevets.
4. Que les produits génériques ont rendu possible les régimes provinciaux et privés d'assurance-médicaments. Sans toute une gamme de médicaments de rechange à faible coût, tous ces régimes devraient rapidement soit réduire l'universalité ou augmenter les primes et les impôts.