

le poisson d'eau douce» pour leur substituer les mots «l'industrie des produits pharmaceutiques».

Si nous sommes désireux de cautionner les actionnaires, de créer des sociétés de la Couronne pour aider les hommes d'affaires, les agriculteurs ou les producteurs de poisson, qu'est-ce qui nous empêcherait d'instituer une société de la Couronne pour aider les Canadiens à acheter des médicaments au meilleur prix possible? Il n'y a sûrement aucune raison contraire si le gouvernement est disposé à le faire.

Le gouvernement dira peut-être—et je l'espère—qu'il veut bien établir une société de la Couronne au sein de cette industrie si on peut en prévoir le rôle, sa façon de fonctionner, et son utilité pour le consommateur canadien. Dans cette perspective, j'aimerais souligner quelques points.

Il est aujourd'hui fort évident que la concurrence des prix devrait régner au sein de l'industrie pharmaceutique. On peut prouver que beaucoup de produits entrent en concurrence; une demi-douzaine de fabricants environ fabriquent des produits similaires. Mais à mon avis, ce n'est pas de la véritable concurrence, d'autant plus que de nombreux travaux que les fabricants qualifient de recherches servent à créer de légères variantes qui permettent d'étiqueter et d'identifier différemment les produits. La concurrence qui inspire ces légères variantes sert à hausser les prix plutôt qu'à les réduire. Nous consacrons trop d'énergie et trop d'efforts à la vente du produit A plutôt que du produit B, alors que tous deux ont sensiblement la même valeur, tout en étant fabriqués par différentes compagnies. Une concurrence de ce genre ne signifie pas grand-chose.

Et pour comble, monsieur l'Orateur, ces compagnies ont fait collusion l'une avec l'autre. Il y a de nombreux exemples de sociétés de médicaments appelées à comparaître devant les commissions d'enquête sur les coalitions pour avoir conspiré, dit-on, dans le but de maintenir artificiellement les prix sur le plan international. Plus le temps passe et plus le problème devient aigu. Comme ces sociétés s'internationalisent de plus en plus et qu'elles étendent leurs ramifications, le libre échange ne constitue pas une réponse au problème de la baisse des prix. Avec qui ces sociétés vont-elles entrer en concurrence si elles concluent, sur le plan international, des accords de cartel? Je le répète, le libre-échange n'offre aucune réponse à ce genre de choses.

J'estime que la seule concurrence valable dans une situation de ce genre est celle qui émanerait d'une société de la Couronne qui ne jouerait pas aux enchères avec les autres compagnies; une société qui ne serait pas

internationalisée et qui serait comptable envers le Parlement; une société dont le but serait de servir les gens au lieu d'atteindre les marges de profit les plus élevées possibles. Telle est la seule concurrence valable si l'on tient compte de ce qui se passe sur le plan international.

Les prix des médicaments, si l'on en croit certaines estimations autorisées, sont au moins 50 p. 100 plus élevés qu'il n'est nécessaire. J'ai écouté avec intérêt le discours du député qui m'a précédé. Il a parlé de l'hôpital de sa circonscription qui n'avait dépensé que \$30,000 en médicaments—je pense qu'il s'agissait de ce chiffre. Cela ne semble pas énorme comparé au budget total de l'hôpital. Toutefois il a peut-être négligé de mentionner que les hôpitaux achètent leurs médicaments beaucoup moins cher que ne le fait le consommateur ordinaire. Les médicaments en usage dans les hôpitaux sont généralement achetés par grandes quantités et sous leur forme non brevetée. La situation des hôpitaux est donc tout autre.

Une des choses que ce bill essaiera de réaliser—et je pense que la tentative en vaut la peine—c'est de susciter une certaine concurrence dans le système en encourageant les petits fabricants à entrer en concurrence avec les géants. Le ministre reconnaîtra, j'espère, qu'il ne suffit pas de rendre quelques millions de dollars disponibles pour résoudre le problème. Et ce n'est pas tout, les plus petites sociétés trouvent déjà virtuellement impossible de concurrencer les géants, sauf dans des cas très exceptionnels.

J'aimerais souligner partiellement la nature du problème auquel les petits fabricants de produits pharmaceutiques ont à faire face en vous lisant une partie de l'article paru dans le *Globe and Mail* du 13 août 1968. Il s'intitule «*Tiny Toronto drug operation Canada's biggest independent*» et poursuit en ces termes:

Il aimerait voir le gouvernement reconnaître et encourager sa propre industrie. Le principal problème de Paul Maney est de combattre les campagnes de dénigrement que font les grandes sociétés dans les cabinets des médecins...

Puis, citant un certain M. Cook:

«... Il faut que le gouvernement s'intéresse aux sociétés et patronne celles qui méritent de l'être.»

● (3.20 p.m.)

Se contenter, sans plus de mettre de l'argent à la disposition de ces sociétés ne résoudra pas le problème. Cela n'empêchera pas les fabricants de produits pharmaceutiques d'intimider les médecins par des campagnes de dénigrement. Je ne refuse pas de reconnaître la difficulté de la situation du médecin, car elle existe. Il a la responsabilité de son malade. Pourtant lorsque s'amène quelqu'un