

autres pays. Toute une série d'études approfondies et détaillées ont été faites dans notre pays et dans d'autres. Au Canada, des études ont été effectuées par la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce, par le comité des médicaments du gouvernement de l'Ontario et par la Commission royale d'enquête sur les services de santé, nommée par l'ancien gouvernement conservateur. J'ai entendu des députés conservateurs parler des divers aspects de la question dont a traité cette Commission et j'en suis venu à la conclusion qu'ils regrettaient d'avoir nommé M. le juge Hall pour la diriger. Un comité spécial de la Chambre a également effectué une étude sur les prix de revient et les prix de vente des médicaments; certains membres de la Chambre et moi-même en faisons partie. Tous ces organismes ont abouti à la même conclusion: le prix des médicaments d'ordonnance est trop élevé et les compagnies de produits pharmaceutiques réalisent des bénéfices trop élevés. J'ai pu examiner certains exemples-types qui prouvent bien que loin de rien changer à leurs manières de procéder, ces compagnies continuent à duper le public comme elles l'ont toujours fait. La Kline, Smith and French—une des compagnies honorables—fabrique un médicament appelé stelazine. Je suppose que le préopinant recommanderait cette compagnie, car il s'agit d'un des principaux tranquillisants actuellement sur le marché. Il est fabriqué par une compagnie américaine au prix de revient de \$1.32 les 1,000 comprimés et les consommateurs canadiens doivent payer \$125 le mille quand ils achètent 50 comprimés. Je laisse aux membres de l'opposition officielle le soin de calculer la marge de bénéfice.

La thorazine, un autre médicament, se vend à Paris \$1.08 les 100 comprimés, à Rome \$2.40, à Mexico, \$4.80 et aux États-Unis, \$6.06. Ajoutez 15 p. 100 au prix de ce médicament aux États-Unis, et vous aurez le prix auquel il se vend au Canada.

La Schering est une autre compagnie internationale qui fabrique le meticorten. Celui-ci se vend \$17.90 les 100 comprimés aux États-Unis et \$4.37 à Berne, en Suisse, où est située la compagnie-mère. A Rome, il se vend \$12.20 et au Canada, \$22.70, soit près de cinq fois plus cher qu'à Berne. Voilà où nous en sommes.

Vers la fin de 1967, un groupe de compagnies de produits pharmaceutiques de New York a été poursuivi par le gouvernement américain, qui accusait ces compagnies de s'être fusionnées illégalement, afin de fixer le prix de la tétracycline, un des principaux antibiotiques prescrits par les médecins. Le prix de revient de 100 capsules de 250 milli-

grammes était de \$1.52. Ces cinq compagnies américaines qui fabriquaient ce médicament ou avaient conclu une entente réciproque au sujet des prix avec celles d'entre elles qui le fabriquaient, le vendaient \$30.60 les 100 capsules.

J'ai travaillé dans une pharmacie, il y a bien longtemps, mais je sais pertinemment qu'un malade paierait au moins \$45 pour ce médicament, qui coûte \$30.60 le cent. Pour sauver sa vie, le malade paierait \$45 pour un médicament qui revient à \$1.52 au fabricant. Voilà ce qui se passe. Ces fabricants ont été poursuivis et jugés coupables. Ces cas ont suscité les nombreuses enquêtes que nous avons faites. Je suis sûr que tous les députés sont d'avis qu'il faudrait prendre des mesures draconiennes pour faire baisser les prix des médicaments dans notre pays.

Le comité de la Chambre a constaté que la cause de la cherté des médicaments est la grande marge de bénéfice que prélèvent les fabricants, tant chez nous qu'à l'étranger. Les preuves en sont consignées au compte rendu des séances du comité. Ce dernier a découvert que les fabricants de produits pharmaceutiques au Canada dépensent annuellement environ \$5,000 par médecin, en réclame. Ils n'appellent pas cela de la réclame, mais des frais de démarcheurs. Que fait donc le démarcheur?

Un représentant rencontre un médecin pour le convaincre d'employer la chloromycétine au lieu de l'auroéomycine, même si les deux médicaments produisent les mêmes résultats. Les sociétés de produits pharmaceutiques dépensent quelque \$5,000 par médecin par année pour ce genre de réclame. Il n'est pas très difficile de deviner qui acquitte ces frais. Ce ne sont pas les sociétés de produits pharmaceutiques, mais le client ou le patient. Les frais de représentation ou de publicité sont ajoutés aux frais de la vente de l'ordonnance au patient. Quelque 30 cents par dollar dépensé par les sociétés de produits pharmaceutiques sont appliqués à la vente du produit au médecin, et non au client.

Nous n'obtiendrons jamais des prix raisonnables pour les médicaments tant que le gouvernement du Canada ne modifiera pas la Loi de l'impôt sur le revenu en plaçant un maximum sur les sommes que les sociétés de produits pharmaceutiques peuvent légitimement déduire au titre des dépenses publicitaires.

Une voix: Pourquoi s'arrêter aux sociétés pharmaceutiques?

M. Orlikow: Il faut bien commencer quelque part. Nous avons étudié d'autres secteurs. Nous avons songé aux journaux et aux revues. Il faut commencer d'abord par les