

[Texte]

That chart shows that on average the prices in Canada of drugs are about 80% of the U.S. price. The major reason for that is in Canada the provincial governments buy about 60% of the drugs. They dominate the market, and through bulk purchasing and negotiations and what have you . . . And from a drug company point of view, it is cheaper to sell to 10 major customers as opposed to 10,000 physicians. On average, prices in Canada are 80% of those in the United States.

And when a new drug is introduced, the price is established by market forces. That was true prior to 1969; it is true today; and it will be true in the future. For that period, right after a drug comes on the market, it has a monopoly. It will have a monopoly in the future; it has a monopoly today; it had a monopoly prior to 1969. Nothing we are doing in any way affects that market, except perhaps the drug prices review board which will have a downward pressure on those introductory prices in that short period. So the suggestions that have been made by some that drug prices will rise is simply not true, cannot be born out. The pharmaceutical companies, and indeed the generic companies, will price their products like every other company in order to maximize profits. There is some price they have been using, let us say prior to 1969, from 1969 to 1986, and they will be using it in the future. There will be no difference.

From the Eastman study we know it is basically impossible for generic competition to come on before four years. In fact, the earliest ever in Canada was at four and a half years. Under our scheme it is possible at seven years, if they manufacture in Canada, to come on; or if they do not manufacture in Canada but import chemicals from abroad, they can come on after 10 years. The actual average is at 11.5 years.

And those curves show the way the price behaves with the onset of generic competition. There is no question that generic competition causes the price to come down. And one can look at the spaces under that curve, say between the four-year and seven-year curve, as potentially delayed savings. And therefore, potentially, the cost to provinces might be a little bit higher if they wait until seven rather than four. But in no way will prices be higher. And again, it bears repeating, on average the generic competition does not come on until year 11.5.

I should also, perhaps at this point, make the point that there is another change in the Patent Act we are proposing that will have some impact on that. We are moving from process patent to product patent.

• 1545

To put this in perspective, in 1923, I think it was, when the Patent Act was last changed, the conventional wisdom was that researchers could not invent compounds, they were created by nature. Researchers could only discover their use

[Traduction]

médicaments futurs. Le tableau indique qu'en moyenne, les prix des médicaments canadiens sont environ 80 p. 100 plus bas que les prix américains. La principale raison de ce phénomène est que les gouvernements provinciaux achètent près de 60 p. 100 des médicaments. De cette façon, ils dominent le marché et, grâce à des achats en vrac et toutes sortes de négociations . . . Du point de vue des compagnies de fabrication de médicaments, il est bien moins cher de vendre son produit à dix gros clients qu'à dix milles médecins. En moyenne, donc, les prix canadiens représentent 80 p. 100 des prix américains.

Et lorsqu'un nouveau médicament est introduit, son prix est fixé en fonction des forces du marché. C'était vrai avant 1969, c'est vrai aujourd'hui, et cela continuera d'être vrai à l'avenir. Pendant cette période, immédiatement après l'introduction du médicament sur le marché, c'est un monopole. Ce sera un monopole à l'avenir, comme ce l'est aujourd'hui, et comme ce l'était avant 1969. Nous ne faisons rien pour modifier la situation sur le marché, sauf de créer le conseil d'examen du prix des médicaments, ce qui aura pour effet de diminuer le prix d'introduction pendant cette courte période. Donc, ceux qui prétendent que les prix des médicaments vont augmenter se trompent, car cela n'arrivera pas. Les compagnies pharmaceutiques, et même les compagnies de produits génériques, devront fixer le prix de leurs produits comme toutes les autres compagnies, de manière à réaliser des profits maximums. Si elles utilisaient un prix particulier, disons avant 1969, c'est-à-dire de 1969 à 1986, ce prix demeurera en vigueur à l'avenir. Il n'y aura aucune différence.

D'après l'étude Eastman, il est foncièrement impossible d'introduire l'équivalent générique sur le marché avant quatre ans. En fait, le délai le plus court au Canada était quatre ans et demi. Aux termes de notre programme, ce sera possible au bout de sept ans, si le médicament est fabriqué au Canada. Autrement, si les produits chimiques sont importés de l'étranger, le médicament pourrait être introduit au bout de dix ans. La moyenne est de 11 ans et demi.

Les courbes que vous voyez indiquent les fluctuations du prix à l'arrivée de la compétition générique. Il est évident que cette compétition fait chuter le prix. On peut même dire que l'espace de la courbe de quatre ans et celle de sept ans représentent des économies à retardement. Par conséquent, les provinces risquent d'être obligées de payer un peu plus si elles attendent sept ans plutôt que quatre. Mais les prix n'augmenteront absolument pas. Mieux vaut le répéter d'ailleurs: en moyenne, la compétition générique ne peut se faire avant 11 ans et demi.

J'en profite, à ce moment-ci, pour signaler qu'aucune autre modification proposée à la Loi sur les brevets ne changera la situation. Nous passons du brevet de procédé au brevet de produit.

Pour mettre les choses en perspective, la dernière fois que la Loi sur les brevets a été modifiée, en 1923, je crois, on disait que les chercheurs n'inventaient pas de composés chimiques, que c'était la nature qui les créait. Les chercheurs ne pouvaient