

[Texte]

that would guarantee that? Businessmen are businessmen. They might talk a lot about goodwill, but basically they are all in business to make money, and there is a bottom line to everybody's statement. I just wonder how you would ever build in sanctions or guarantees that firms were indeed going to do what they say they are going to do.

So these are some of the concerns I had, Mr. Minister.

**Mr. Côté (Langelier):** You are right on the point, Mr. Rompkey; and that is the difficulty of this government: to come out with a policy that will make sure, as I said before, that the investment will happen and that we will have some control, to a certain extent, over the possible increases. Again, let me say that some people are calling those "price increases". But first of all I want to deal with the consumers' associations. When you say they support Dr. Eastman's recommendations, Dr. Eastman's recommendation is that he supports a period of exclusivity of up to four years, and with royalties being increased from 4% to 14%. Royalty being increased by 10% means \$20 million to \$25 million of additional cost to the generic companies, at least. So that means these costs will have to be turned over to consumers. So the consumers will have to pay for that.

So right there you have a drug price reduction that will not be there, because when you are talking about drug increases, you should say "price reductions", because when the generics are coming into a market with a product, the effect is that the brand name prices are being reduced and the generic is selling at a lower cost. So we are talking about reductions of cost to the consumers. I think if the consumers have to pay 10% more because of a royalty, then that is so much that they will have to pay. In other words, they will be the final payer, if I might say so.

Secondly, you have to take into consideration that this business is about I would say 50:50 divided between Québec and Ontario. We are talking about a \$2 billion-a-year volume, and we are talking about 16,000 employees. I might say that about 52% of them are in Ontario and 48% are in Québec.

We have in Québec a *procès-verbal* or a motion that has been approved unanimously by the National Assembly, requesting the federal government strongly to support the industry.

• 1625

Ontario is maybe a little bit more cautious on that. So it is very difficult for us to come out with a straight and definitive answer. That is exactly why we feel we need a second round of consultation with these people. It is important. We want to have everybody share our concern and we want to have the consumer being the winner.

I think there are some circumstances where the consumer would be ready to accept a certain cost, providing he sees more benefit to it. And when we talk about investment and job

[Traduction]

donner à la loi suffisamment de force? Les hommes d'affaires sont les hommes d'affaires. Ils peuvent parler de bonne volonté, mais après tout, s'ils sont là c'est pour gagner de l'argent, et dans un bilan financier, il y a toujours une dernière ligne. Comment vous y prendriez-vous pour adopter des sanctions ou des garanties qui obligent les compagnies à faire ce qu'elles annoncent.

Voilà, monsieur le ministre, certaines choses qui m'intéressent.

**M. Côté (Langelier):** Monsieur Rompkey, vous avez mis le doigt sur le coeur du problème, et c'est la difficulté à laquelle se heurte le gouvernement, soit la nécessité d'adopter une politique qui garantisse les investissements tout en nous laissant un certain contrôle sur les augmentations possibles. Encore une fois, je rappelle que pour certains il s'agit d'«augmentation des prix». Mais pour commencer, je vais parler des associations de consommateurs. Vous dites qu'elles sont en faveur des recommandations du Dr. Eastman; or, il réclame une période d'exclusivité pouvant aller jusqu'à quatre ans, les redevances augmentant de 4 à 14 p. 100. Une augmentation de 10 p. 100 des redevances, cela représente de 20 à 25 millions de coûts supplémentaires pour les marques génériques. Ces coûts se répercuteront forcément sur les consommateurs. Les consommateurs vont devoir payer.

Ainsi, dès le départ, voilà une possibilité de diminution des prix qui n'existe plus, car avec l'arrivée des marques génériques sur le marché, les médicaments de marque se vendent moins cher et les marques génériques se vendent à un coût inférieur. Bref, une réduction des coûts pour les consommateurs. Si les consommateurs sont forcés de payer 10 p. 100 de plus à cause d'une redevance, c'est une augmentation. Autrement dit, en fin de compte, c'est eux qui paieront.

Deuxièmement, vous devez considérer que cette industrie est répartie à peu près à part égale entre le Québec et l'Ontario. C'est une industrie qui représente 2 milliards de dollars par année, et qui emploie environ 16,000 personnes. J'ajoute que 52 p. 100 d'entre elles se trouvent en Ontario et 48 p. 100 au Québec.

Au Québec, un *procès-verbal*, ou motion, a été adopté à l'unanimité par l'Assemblée nationale pour demander au gouvernement fédéral de soutenir l'industrie.

L'Ontario fait peut-être preuve d'un peu plus de prudence. Nous constatons donc que la réponse n'est pas simple. Et pour cette raison, nous avons besoin d'une deuxième série de consultations avec les intéressés. C'est important. Nous voulons faire partager nos préoccupations, nous voulons qu'en fin de compte ce soit le consommateur qui y gagne.

Je pense que, dans certaines circonstances, les consommateurs seraient prêts à absorber certains coûts, à condition que ces augmentations soient assorties de certains avantages. Quand l'on parle d'investissement ou de création d'emplois, si