

[Text]

To give you an indication of the kinds of time lags, over the last seven years we have had 145 new brand-name drugs introduced into Canada, and there has been only one generic equivalent. Only one of those drugs has attracted a generic equivalent, or the generic has been produced for only one of those drugs.

What we are proposing, Mr. Chairman, is not the discontinuance of compulsory licensing, but the granting of an assured period of exclusivity from imports of 10 years; in other words, from year 5 to year 15. If a generic company were to manufacture in Canada, they could do so after seven years; in other words, at year 12, if they chose to do so.

This, by the way, is still less than our trading partners. It is not satisfactory. I understand that as recently as two weeks ago the Swiss government complained that what we were proposing was still unsatisfactory in terms of international standards. They feel that the rest of the industrialized world provides the full 17 years from granting of patent or 20 years from the date the application is applied for.

So what we are proposing, Mr. Chairman, is that there will be this seven-year exclusivity from manufacturing in Canada, 10 years from imports, which I submit may not in fact have much effect on the average time in which generic competitors come on the market. But in any event, we are proposing a drug prices review board as well to look at those prices and, as a further safety measure, policy reviews of four years and ten years by government and Parliament respectively, to see how the system works.

• 1540

Mr. Chairman, I think it is useful to look at the Canadian drug market. In 1985 the total sales of so-called ethical drugs in Canada was at \$2.2 billion. The innovative companies, or brand-name companies, accounted for 93% of that. The generic companies accounted for 7% of the sales, but in fact only 3% were sold under compulsory licences. In other words, generic companies also sell generic drugs that are off patent, so they do not require a compulsory licence—the drug is off patent. A little more than half their sales are of those types; 3% are in compulsory sales, so we are looking at actually a very small part of the Canadian drug market.

Now what is the effect, Mr. Chairman, of the exclusivity period; the change in the exclusivity period we are introducing?

First off, I want to make the point as emphatically as I can that nothing we are doing will cause the rise in price of any drugs currently on the market, nor indeed any future drugs.

[Translation]

demi après l'introduction du médicament, son équivalent générique arrive sur le marché.

Pour vous donner une idée des genres de délais, depuis sept ans, 145 nouveaux médicaments de marque ont été introduits au Canada, mais un seul équivalent générique a été produit. En d'autres termes, un seul de ces médicaments a suscité l'invention d'un équivalent générique.

Ce que nous proposons, c'est non pas l'élimination des licences obligatoires, mais plutôt l'établissement d'une période d'exclusivité garantie de 10 ans, c'est-à-dire de la cinquième à la quinzième année, pour protéger le produit contre les imitateurs importés. Si une compagnie de produits génériques devait les fabriquer au Canada, elle ne pourrait le faire qu'après sept ans; en d'autres termes, à la douzième année.

En passant, ce délai est quand même moins long que celui imposé à nos partenaires commerciaux. C'est insatisfaisant. Je crois savoir qu'il y a à peine deux semaines, le gouvernement suisse se plaignait du fait que notre proposition demeurait insatisfaisante, en comparaison des normes internationales. À leur avis, le reste du monde industrialisé prévoit un délai de 17 ans suivant l'octroi du brevet, ou même 20 ans à partir de la date de présentation de la demande.

Donc, ce que nous proposons, monsieur le président, c'est d'établir une période d'exclusivité de sept ans pour le Canada, et de dix ans pour les produits importés. D'ailleurs, ces délais risquent de ne pas avoir de conséquences importantes sur le délai moyen d'entrée sur le marché des compétiteurs génériques. Quoi qu'il en soit, nous proposons aussi la création d'un conseil d'examen du prix des médicaments. De plus, comme mesure additionnelle, nous proposons que le gouvernement et le Parlement entreprennent des examens de politique tous les quatre ans et tous les dix ans, respectivement.

Monsieur le président, je crois qu'il serait bon de vous donner un aperçu du marché canadien des médicaments. En 1985, le grand total des ventes de médicaments sur ordonnance au Canada s'élevait à 2.2 milliards de dollars. Les compagnies innovatrices, c'est-à-dire les compagnies fabriquant les médicaments de marque, représentaient 93 p. 100 de ce total, tandis que les compagnies génériques en représentaient 7 p. 100. Mais il n'en demeure pas moins que seulement 3 p. 100 des médicaments ont été vendus en vertu de licences obligatoires. En d'autres termes, les compagnies génériques vendent aussi des médicaments non brevetés, qui ne nécessitent pas de licence obligatoire. Un peu plus de la moitié des ventes de ces sociétés sont de ce genre; 3 p. 100 découlent des licences obligatoires, mais cela ne touche qu'une très petite partie de tout le marché canadien des médicaments.

Voyons maintenant l'effet des changements que nous voulons apporter à la période d'exclusivité.

Tout d'abord, je tiens à préciser clairement qu'aucun des changements que nous proposons ne fera monter les prix des médicaments actuellement sur le marché, ni même des