



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 012 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 10 décembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 10 décembre 2013

●(0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Nous poursuivons notre étude de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne qui est, techniquement, l'Accord économique et commercial global.

J'aimerais rappeler aux membres que nous sommes le seul comité à siéger cette semaine. Je ne sais pas ce que font les autres comités, mais nous avons des sujets à étudier et des personnes à rencontrer. Je suis heureux que tous les membres soient présents ce matin pour participer à cette étude importante.

Aujourd'hui, nous accueillons des représentants de Spiritueux Canada et de Rx&D, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada.

Nous allons commencer avec Jan Westcott, président et chef de la direction de Spiritueux Canada.

Nous entendrons d'abord votre déclaration, et nous donnerons ensuite la parole à M. Russell.

M. Jan Westcott (président et chef de la direction, Spiritueux Canada): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Jan Westcott et je suis président et chef de la direction de Spiritueux Canada. Je suis accompagné de mon collègue, C. J. Helie, notre vice-président exécutif. Nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui pour soutenir l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, qu'on appelle aussi l'AECG.

Spiritueux Canada est le seul organisme national qui représente les intérêts des fabricants, des exportateurs et des consommateurs de spiritueux canadiens. Les producteurs de spiritueux au Canada sont essentiellement des fabricants. Nous achetons des céréales cultivées localement, comme l'orge, le maïs, le seigle et le blé, et nous les transformons en produits de consommation à forte valeur ajoutée. Nous jouissons d'une reconnaissance internationale grâce à nos produits vedettes tels que le whisky canadien et le rye whisky canadien, mais nous produisons et commercialisons une gamme complète de produits spiritueux dont le gin, le rhum, la vodka, des liqueurs et des produits prêts-à-boire. Les spiritueux représentent chaque année plus de 65 % de toutes les exportations de boissons alcoolisées canadiennes, un pourcentage beaucoup plus élevé que la combinaison des exportations de bière, de cidre et de vin. En 2012, le total des exportations de spiritueux se chiffrait à plus d'un demi-milliard de dollars, soit 33 % de plus qu'en 2008; nous sommes donc sur la bonne voie.

Grâce à ce succès international, pour les neuf premiers mois de 2013, les exportations de spiritueux ont augmenté d'environ 20 % par rapport à l'année dernière. Soit dit en passant, les spiritueux sont les seules boissons alcoolisées canadiennes dont la production n'est

pas subventionnée par les contribuables. Les marques canadiennes de spiritueux jouissent d'une excellente réputation internationale en raison de leur qualité et de leur authenticité. Au cours des dernières années, nos membres ont considérablement investi pour mettre au point de nouveaux produits et explorer de nouveaux marchés.

L'AECG offre une autre occasion importante de faire progresser le commerce bilatéral de boissons alcoolisées entre le Canada et l'Europe. L'AECG s'appuie sur le précédent accord sur le vin et les spiritueux de 2004 et nous permettra de poursuivre sur notre belle lancée.

Aujourd'hui, j'aimerais souligner quatre initiatives sectorielles clés comprises dans l'AECG qui seront bénéfiques pour le Canada.

Premièrement, les consommateurs de spiritueux profiteront de l'élimination des tarifs douaniers restants.

Deuxièmement, les produits de qualité premium et super-premium sont ceux qui connaissent la plus forte croissance sur le marché. Les gens boivent moins, mais mieux. La conversion de certains frais de service des régies des alcools sera avantageuse pour ces marques de qualité supérieure. Les frais qui sont actuellement déterminés en fonction du prix des produits et qui désavantagent les produits de grande valeur seront mis de côté au profit d'une structure de prix basée sur le volume et à taux uniforme.

Troisièmement, les fabricants de spiritueux canadiens pourront désormais acheter des spiritueux en vrac de l'Union européenne et les embouteiller ici au Canada, ce qui offrira davantage de flexibilité et un potentiel de rentabilité et créera des activités à valeur ajoutée ici au Canada dans certaines entreprises.

Enfin, l'AECG garantira davantage de transparence et de discipline sur le marché en ce qui concerne les entreprises commerciales d'État, aussi appelées les régies des alcools au Canada, qui participent à certains aspects de l'importation, de la distribution et de la commercialisation des liqueurs.

L'an dernier, les spiritueux représentaient plus de 80 % de toutes les boissons alcoolisées canadiennes importées par les 27 pays membres de l'Union européenne. Actuellement, nos principaux marchés en Europe sont entre autres la France, l'Allemagne, la Finlande, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni. La plus grande partie de nos ventes est effectuée auprès de ces six pays. Il y a d'excellentes occasions de croissance pour nous dans les pays de l'Union européenne, notamment en République tchèque, en Estonie, en Hongrie, en Lettonie, en Lituanie et en Slovaquie. Ces consommateurs de l'Europe de l'Est délaissent peu à peu la vodka au profit d'alcool brun comme le whisky.

Certains détracteurs du commerce pensent que les accords de libre-échange encouragent la délocalisation de la production vers des pays producteurs à faible coût. Cette préoccupation ne s'applique pas aux spiritueux parce qu'en vertu du droit canadien, tous les whiskys canadiens doivent être trempés, fermentés, distillés et vieillis au Canada, d'où notre indicateur géographique « whisky canadien » et « rye whisky canadien ». Encore plus important, l'eau fraîche et pure du Canada et l'orge, le maïs, le seigle et le blé de qualité supérieure cultivés au Canada sont essentiels à la création du goût unique représenté par nos marques qui sont tant appréciées. Des marques comme le Canadian Club et le Wiser's qui sont fabriquées et vendues depuis plus de 150 ans ici au pays. La croissance des exportations de spiritueux canadiens à l'étranger signifie davantage d'emplois ici au Canada et dans les fermes canadiennes, les installations de spiritueux canadiens et les centaines de petites et moyennes entreprises qui desservent et appuient nos installations de production et de maturation.

● (0850)

Au nom des entreprises membres de notre organisation, nous voulons remercier le premier ministre et les ministres Fast et Ritz de leur leadership dans le cadre de ces négociations. Nous souhaitons également féliciter les représentants commerciaux canadiens, en particulier le négociateur en chef Steven Verheul et son équipe, qui se sont montrés très réceptifs aux priorités du secteur.

J'aimerais également rappeler aux membres du comité que le secteur canadien des spiritueux a formulé une demande auprès du gouvernement pour que l'on réduise d'un dollar les droits d'accise imposés aux spiritueux par litre d'alcool absolu. Les changements apportés aux droits d'accise en 2006 ont considérablement alourdi le fardeau fiscal imposé par le fédéral sur les spiritueux en comparaison à nos concurrents directs. Cette modeste diminution de notre fardeau fiscal constituerait une mesure essentielle pour notre secteur. Elle nous permettrait de tirer pleinement profit des nouvelles occasions de commerce qui s'offrent à nous grâce au programme commercial du gouvernement et permettrait ainsi aux spiritueux canadiens de réaliser leur plein potentiel.

Voilà qui conclut ma déclaration. Merci beaucoup. Nous serons ravis de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Avant de passer aux questions, nous allons écouter l'exposé de Russell Williams, de Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada.

Vous avez la parole.

[Français]

M. Russell Williams (président, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx&D)): Merci beaucoup.

Je vous remercie de l'occasion qui m'est offerte de me présenter devant vous afin de discuter de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Il s'agit d'un accord historique.

[Traduction]

Je suis Russell Williams. Je suis le président de Rx&D. Je suis accompagné de Darren Noseworthy, vice-président et avocat général à Pfizer Canada.

Notre secteur, le secteur de l'innovation pharmaceutique, est un acteur clé de l'économie du savoir au Canada.

Rx&D félicite le gouvernement du Canada pour l'accord de principe relatif à l'AECG, une réalisation extraordinaire et historique.

Grâce à ce nouvel accord, le Canada montre la voie à suivre. L'AECG est reconnu partout dans le monde comme un modèle pour les autres accords commerciaux du XXI^e siècle.

Dès le début des négociations de l'accord, Rx&D a toujours appuyé l'objectif du gouvernement du Canada visant à conclure un accord commercial avec l'Union européenne qui serait mutuellement avantageux.

Nous croyons qu'une économie du savoir, comme celle du Canada, doit être fondée sur l'innovation et non sur l'imitation. Les droits en matière de propriété intellectuelle protègent et stimulent l'innovation dans tous les secteurs.

Nous savons que le Canada accuse un retard au chapitre de la propriété intellectuelle des sciences de la vie par rapport à d'autres partenaires commerciaux. Grâce à l'AECG, le Canada prend une mesure de plus pour arriver à davantage d'équité quant aux investissements en sciences de la vie et envoie un message positif aux investisseurs internationaux en leur signalant que le Canada est un marché qui appuie l'innovation. Je le dis même si on a tenu compte de seulement deux demandes sur trois dans l'AECG, mais ces deux demandes, dont je vais parler, équilibreront les règles du jeu.

Les améliorations apportées à la propriété intellectuelle en sciences de la vie dans l'AECG comprennent d'abord le rétablissement de la durée des brevets, qui offre aux entreprises pharmaceutiques fondées sur la recherche la possibilité de recouvrer jusqu'à deux ans de temps perdu sur leurs brevets en raison de longs cycles de développement et des processus d'approbation réglementaire du gouvernement. J'aimerais rappeler aux membres du comité que le Canada est actuellement le seul pays du G7 qui n'offre aucune mesure de rétablissement de la durée des brevets.

La deuxième amélioration dans l'AECG concernant la propriété intellectuelle touche le droit d'appel, qui permettra aux entreprises pharmaceutiques fondées sur la recherche d'interjeter appel plus efficacement des décisions des tribunaux lorsqu'un brevet est jugé invalide. Un processus d'appel est actuellement offert à ceux qui veulent présenter une contestation, mais aucun n'est offert aux titulaires de brevet; il s'agit donc d'une question d'équité devant les tribunaux.

Pourquoi ces changements sont-ils importants? Ils le sont parce qu'une protection améliorée de la propriété intellectuelle attirera les investissements, soutiendra les emplois bien rémunérés et entraînera des améliorations dans le système de soins de santé, ce qui permettra aux Canadiens d'accéder à de meilleurs soins de santé.

Et nous savons que cela fonctionne. Chaque fois que le Canada a renforcé son régime de propriété intellectuelle par le passé, les patients canadiens en ont profité ainsi que notre système de santé, notre économie, nos membres et les fabricants de médicaments génériques. Les réformes du régime de propriété intellectuelle effectuées par le Canada il y a 25 ans ont entraîné une augmentation de 1 500 % des investissements annuels au fil du temps, une croissance record de la recherche et développement pharmaceutique à l'échelle nationale et l'un des taux de croissance les plus élevés pour le secteur parmi les pays de l'OCDE.

Pour tout dire, nous reconnaissons que les investissements de nos membres, qui sont encore bien au-delà du 1 milliard par année, ont diminué au cours des dernières années. Cela est attribuable au régime de propriété intellectuelle des autres pays qui ont surpassé le régime du Canada. Par conséquent, les investissements annuels en sciences de la vie qui dépassent largement les 110 milliards de dollars sont effectués dans d'autres pays. Les autres pays font aussi valoir leur environnement favorable aux affaires et leur main-d'oeuvre scientifique de très grande qualité. La concurrence internationale est féroce et le Canada doit soutenir le rythme.

● (0855)

[Français]

Cependant, l'enjeu n'est pas purement économique. L'innovation continue d'offrir de nouveaux moyens plus efficaces et plus efficaces pour s'attaquer à certains des problèmes de santé les plus complexes. On espère pouvoir réduire la quantité de cas d'hospitalisation et la nécessité de recourir à des interventions chirurgicales.

[Traduction]

Pendant les négociations, les détracteurs de l'AECG ont fait valoir que le système de soins de santé serait menacé par les améliorations apportées à la propriété intellectuelle. Ils ont fait valoir les mêmes arguments — les mêmes arguments — pour s'opposer à l'accord historique avec les États-Unis et le Mexique, c'est-à-dire l'ALENA. Ils avaient tort à l'époque, et ils ont toujours tort aujourd'hui. Leurs arguments recyclés font de bonnes manchettes, bien sûr, mais leur analyse est simpliste et biaisée.

Ces spéculations alimentent la peur, mais ajoutent très peu de profondeur aux discussions politiques. De plus, ces prévisions sinistres sont constamment révisées. On a d'abord parlé de 2,8 milliards de dollars, puis ensuite de 1 milliard de dollars, puis la semaine prochaine, il y aura sans doute une autre prédiction.

Maintenant, parlons des faits. Premièrement, les prix des médicaments n'augmenteront pas à cause de l'AECG. Deuxièmement, aucune mesure dans l'AECG ne restreint ou diminue la capacité de tout gouvernement canadien de gérer et de contrôler les coûts liés aux médicaments et à la santé. Troisièmement, comme le gouvernement du Canada l'a déclaré, les changements qu'apporte l'AECG n'auront pas d'incidence considérable avant 8 ou 10 ans et concerneront des médicaments qui ne sont même pas offerts aujourd'hui. Quatrièmement, l'Union européenne protège de façon plus stricte la propriété intellectuelle que le Canada et pourtant, les pays de l'Union européenne, par rapport à leur PIB, dépensent moins en soins de santé que le Canada.

Il faut remettre le coût des nouveaux médicaments en contexte. Selon une analyse récente des données du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés, le coût total associé aux médicaments brevetés a augmenté de seulement 4,1 % au cours des cinq dernières années, et cette croissance s'est révélée négative au cours des dernières années. Parallèlement, selon les données de l'Institut canadien d'information sur la santé, le total des dépenses associées au système de soins de santé au Canada a grimpé de 28,5 %.

Les détracteurs de l'AECG ne tiennent pas du tout compte de la valeur des médicaments innovants dans l'amélioration de la santé des Canadiens. Des études récentes ont démontré qu'investir dans les nouveaux médicaments compense les coûts en santé et les coûts sociaux, selon un ratio d'au moins deux pour un. Imaginez les retombées positives que cela pourrait avoir dans la gestion des coûts des soins de santé à l'avenir, même s'il s'agit d'effets modestes liés aux médicaments innovants, par exemple, la prévention de congés

d'inactivité pour les employés, leur permettant de continuer à travailler et de faire en sorte qu'ils soient plus productifs.

La mise au point de nouveaux médicaments a changé le monde: prenez l'exemple de la polio, de l'asthme, de la polyarthrite rhumatoïde et du VIH-sida.

[Français]

Trop de Canadiens vivent encore avec des maladies invalidantes, douloureuses et potentiellement mortelles. Cette situation est inacceptable. C'est pourquoi plusieurs groupes de patients canadiens appuient fortement les changements de propriété intellectuelle qu'on trouve dans l'accord.

[Traduction]

L'AECG ne résout pas à lui seul tous les problèmes liés à la propriété intellectuelle des sciences de la vie, mais il s'agit d'un pas dans la bonne direction. Il aidera nos membres à faire des démarches au sein de leurs organisations respectives afin d'obtenir de nouveaux investissements dans les essais cliniques, la gestion des produits et l'amélioration des usines.

Le comité a entendu des témoins qui ont parlé des doubles litiges. J'ai donc demandé à mon collègue Darren Noseworthy de faire quelques remarques à ce sujet pour terminer.

● (0900)

M. Darren Noseworthy (représentant, vice-président et avocat général, Pfizer Canada, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)): Merci, Russell.

Merci de nous permettre de comparaître devant votre comité aujourd'hui.

Les doubles litiges n'ont jamais été soulevés auprès de l'industrie de l'innovation dans le contexte de l'AECG, et nous sommes très inquiets de tout changement qui pourrait octroyer à l'industrie le droit d'appel aux dépens d'autres droits juridiques existants.

Au Canada, lorsqu'un fabricant de médicaments génériques décide de copier un médicament novateur avant l'expiration du brevet, il déclenche ce qu'on appelle le système de rapprochement de brevets. Pourquoi le Canada a-t-il un système de rapprochement de brevets? Parce que, sans ce système, les entreprises de fabrication de médicaments génériques pourraient commercialiser leurs produits en attendant l'issue des litiges devant les tribunaux. La situation est très différente de celle de l'Union européenne, où un innovateur peut obtenir une injonction contre le fabricant de médicaments génériques afin de l'obliger à retirer son médicament du marché en attendant la résolution du litige.

Dans le cadre de notre système de rapprochement de brevets, lorsqu'un innovateur gagne sa cause, le fabricant de médicaments génériques peut interjeter appel. Par contre, lorsque le contraire se produit, le fabricant de médicaments génériques peut commercialiser son produit dans les heures qui suivent, et l'innovateur n'a aucun recours en vertu du régime de rapprochement des brevets. C'est pourquoi notre secteur demande un droit d'appel en ce qui concerne le rapprochement des brevets depuis plusieurs années. Comme l'a dit Russell, c'est une simple question d'équité.

De plus, si un fabricant de médicaments génériques gagne sa cause relative au rapprochement de brevets, il peut ensuite poursuivre l'innovateur pour perte de revenu imputable au retard de commercialisation de son produit, et vous pouvez vous imaginer qu'en pareil cas, le fabricant de médicaments génériques allège les conditions de marché les plus onéreuses possible. C'est une caractéristique de notre système juridique qui est unique au Canada.

Donc, qu'est-ce que les doubles litiges? Au Canada, lorsqu'une partie gagne une affaire de rapprochement de brevets, il est possible de contester la décision. Les innovateurs peuvent certainement lancer une poursuite pour dommages et intérêts pour violation de brevet. Par contre, les fabricants de médicaments génériques peuvent tenter une poursuite semblable pour obtenir l'invalidation du brevet. Même si le fabricant de médicaments génériques perd toutes ses causes liées au rapprochement de brevets à chaque instance, jusqu'à la Cour suprême, il peut poursuivre les procédures en lançant une poursuite d'invalidation de brevets. En fait, le double litige est une arme à deux tranchants: il est accessible aux deux parties et a été employé par les innovateurs et les fabricants de médicaments génériques tour à tour.

Il y a plusieurs aspects du régime actuel de protection de la propriété intellectuelle qui sont défavorables au secteur de l'innovation. Les innovateurs doivent gagner chacune des causes de rapprochement à chaque étape contre chacun des fabricants de produits génériques. On peut gagner à deux étapes et perdre à la troisième, et on a perdu son marché sans aucun droit d'appel.

En ce qui concerne les dommages et intérêts en vertu de l'article 8, cet article représente des poursuites de centaines de millions de dollars qui ne profitent qu'au secteur des médicaments génériques. Là encore, c'est une particularité du système canadien.

De plus, les exigences accrues de preuve d'utilité de brevet et la promesse de doctrine de droit de brevet n'existent qu'au Canada.

Pour terminer, le droit d'appel est une question d'équité fondamentale dont la solution, réglementaire, est très simple. Il s'agit du résultat négocié de l'AECG sur lequel tous se sont entendus.

Merci beaucoup.

M. Russell Williams: Pour terminer, nous félicitons le gouvernement d'avoir conclu cet accord de principe historique qu'est l'AECG. Évidemment, les deux prochaines années seront importantes puisque l'on mettra en oeuvre l'accord. Mais comme on l'a déjà dit au comité, le diable se tapit dans les détails. Nous avons encore beaucoup de travail à faire, mais nous allons travailler en étroite collaboration afin de créer un Canada plus fort et plus concurrentiel.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Je suis persuadé que vous avez soulevé d'excellentes questions. Nous commencerons avec M. Davies. Vous avez sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins et bienvenue au comité.

Messieurs Williams et Noseworthy, je souhaite tout d'abord parler du rétablissement de la durée des brevets. Je vais vous lire un extrait du rapport détaillé publié par le gouvernement:

La période de protection sera calculée selon divers points de référence, notamment le dépôt de la demande de brevet et la première autorisation de vendre le produit sur le marché canadien.

La période de protection offerte par le Canada ne dépassera jamais un plafond de deux ans.

Je veux tout simplement m'assurer de bien comprendre. Disons que vous êtes un innovateur, que vous créez une nouvelle molécule et que vous demandez un brevet. On me dit que cette demande est présentée dans les plus brefs délais afin de protéger la propriété intellectuelle d'autres personnes qui souhaiteraient obtenir un brevet pour cette invention.

Plus tard, on présente une demande d'approbation réglementaire pour commercialiser le produit. Une fois la demande approuvée, on

peut commercialiser. Est-ce cette période qui est visée, à savoir le laps de temps entre les deux demandes, soit la demande de brevet et la demande d'approbation de commercialisation, avec un maximum de deux ans en vertu de l'AECG? Ai-je bien compris?

M. Darren Noseworthy: C'est essentiellement ça. Bien entendu, le diable se cache dans les détails, à savoir des détails de mise en oeuvre, mais c'est essentiellement ainsi que ça fonctionnera. On a suivi le modèle européen de certificat de protection supplémentaire.

M. Russell Williams: Une fois de plus, le diable se cache dans les détails, mais bien qu'on suive le modèle européen, le délai prévu est de cinq ans. Or, le Canada ne prévoit qu'un délai de deux ans.

M. Don Davies: Il me semble, d'après ce que l'on m'a dit, que le laps de temps entre la présentation d'une demande de brevet et de celle de la commercialisation n'est jamais inférieur à deux ans.

Êtes-vous d'accord?

● (0905)

M. Darren Noseworthy: Il y a certains produits... On le voit surtout dans le domaine de l'oncologie, où le temps pour la conception et le délai d'approbation réglementaire sont parfois inférieurs à cinq ans, mais deux ans, c'est certainement moins que les cinq ans en Europe.

M. Don Davies: Voici où j'essaie d'en venir. Lorsque l'on demande un brevet, il faut d'abord réunir toute la paperasse réglementaire, puis présenter la demande et attendre qu'elle soit approuvée, et tout cela prend au moins deux ans. On me dit qu'en fait, on vient d'ajouter deux ans. Même si ces deux ans sont faitonnés, à toutes fins pratiques, c'est quand même deux ans.

Êtes-vous d'accord?

M. Darren Noseworthy: Tout dépend des motifs de l'exclusivité. On en parle dans le témoignage de M. Keon. Ce n'est pas comme si l'on prenait une durée de 20 ans et qu'on y ajoutait deux ans. Les innovateurs jouissent d'une période d'exclusivité commerciale d'environ 10 ans. Nous n'atteignons jamais 20 ans à cause de toutes les questions liées à la conception que vous venez de soulever. Ajouter deux ans ne nous porterait jamais à 20 ans.

M. Don Davies: Ça, je comprends.

J'essaie de savoir si, en règle générale, cela ajoutera deux ans.

M. Russell Williams: Désolé, tout le monde parle à bâtons rompus. Mes excuses.

La réponse est non. Les règles ne sont pas arrêtées et nous ne pouvons pas encore en tirer des conclusions. On pourrait étudier le modèle européen et s'en inspirer, et on essaie toujours de comprendre comment il fonctionne. Toutefois, j'estime que la mesure de rétablissement des brevets est en fait une mesure palliative. Il serait bien plus intéressant d'avoir un processus d'approbation aussi rapide que n'importe quel autre au monde, afin que nous puissions mettre les médicaments novateurs à la disposition des Canadiens dans les plus brefs délais. J'ai toujours estimé que ce régime était un dernier recours. Nous collaborons très étroitement avec Santé Canada au Canada — et ça n'a rien à voir avec l'AECG — pour améliorer le processus d'approbation afin de l'accélérer.

M. Don Davies: Bien. Nous partageons ces idées.

D'ailleurs, nous disons aussi que le diable est dans les détails. Je suis heureux de constater que vous avez tous deux utilisé cette expression.

M. Russell Williams: On se parlera au cours des deux prochaines années.

M. Don Davies: En ce qui concerne le droit d'appel, dans le résumé technique du gouvernement, on peut lire ceci: « Le Canada a accepté un engagement général visant à faire en sorte que l'on accorde aux plaideurs des droits d'appel effectifs », ce que vous avez décrit, « ce qui permet au Canada de mettre fin au double litige ».

Si je vous ai bien compris, vous avez été consulté par le gouvernement sur cette question de mettre fin au double litige?

M. Russell Williams: Non, pas avant d'avoir lu cela dans le document technique, à ma connaissance.

Si j'ai bien compris, cela ne faisait pas partie des discussions. On ne le retrouve pas non plus dans l'AECG.

M. Don Davies: D'accord.

Auriez-vous une idée de la raison pour laquelle cela fait partie du document intitulé « Résumé technique des résultats finaux de la négociation de l'AECG »?

M. Russell Williams: Cela faisait partie de l'énoncé du gouvernement sur son programme à l'avenir. Tout ce que je peux vous dire, c'est qu'il ne faisait pas partie de l'AECG. Cette entente est un énoncé clair que l'on va créer des conditions équitables devant les tribunaux, si je peux m'exprimer ainsi, pour que les deux parties aient les mêmes droits. Je dois vous dire que nous ne sommes pas certains de ce que ça veut dire exactement.

Darren Noseworthy a proposé une interprétation. On dirait presque qu'il y a un certain progrès d'une part, mais qu'il est modifié, d'autre part.

M. Don Davies: Il me semble que nous aurions besoin de plus d'information.

M. Russell Williams: Nous avons besoin de beaucoup plus d'information.

Il serait déconcertant de voir du progrès d'une part, mais qu'on l'élimine, d'autre part.

M. Don Davies: Merci.

Combien d'emplois les Canadiens peuvent-ils s'attendre que notre secteur créera grâce à l'AECG? Auriez-vous un chiffre à offrir au comité?

M. Russell Williams: Ce que je peux vous dire, c'est que le Canada sera plus concurrentiel. Il s'agit d'un secteur très concurrentiel. Je vous ai indiqué que nous avons dépensé plus de 110 milliards de dollars par année en recherche. Le Canada obtient environ 1,2 milliard ou 1,3 milliard de dollars. Environ 75 % de ces fonds vont aux essais cliniques. Il ne s'agit pas de recherche comme on voit dans des briques et du mortier, mais plutôt directement dans notre système de soins de santé avec les patients, dans les centres hospitaliers et dans les universités.

M. Don Davies: Puis-je vous interrompre, monsieur Williams?

M. Russell Williams: Il est difficile de quantifier la croissance. Par le passé, nous avons constaté que des investissements dans la recherche ont augmenté de façon importante et que cela a créé des emplois.

M. Don Davies: Vous attendez-vous à ce que ce type de recherche augmente au Canada grâce à l'AECG?

• (0910)

M. Russell Williams: Nous l'espérons certainement et y travaillerons. Sinon, la concurrence ne se fera pas entre les entreprises, mais plutôt entre différents services dans une même

entreprise pour attirer ces investissements dans la recherche ici au Canada. Voilà notre engagement au pays.

M. Don Davies: À votre avis, l'entente comprend-elle des éléments qui pourraient nous empêcher de créer un régime national d'assurance-médicaments?

M. Russell Williams: L'AECG ne s'est pas penché sur ce sujet du tout.

M. Don Davies: D'accord.

Vous ne voyez donc rien dans l'entente qui a trait à cette question?

M. Russell Williams: Non. Le système de santé canadien et la manière dont nos systèmes ont été construits partout au pays rendraient cette tâche plutôt difficile.

M. Don Davies: Rapidement, je voudrais dire que je vais bien me souvenir de cette phrase, « boire moins, mais... mieux ». Je vais m'en servir dans mes discussions avec ma femme. Je vous remercie de nous en avoir fait part.

Je crois que mon temps de parole est écoulé.

Une voix: C'est bien gentil!

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je ne peux pas vous donner de conseil sur l'utilisation de cette phrase, Don.

Des voix: Oh, oh!

M. Don Davies: Je l'ai même écrite.

Le président: Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Il pense aux vacances de Noël, c'est clair.

Le président: C'est parce que la situation se détériore à ce temps-ci de l'année.

Allez-y.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui. Comme on le reconnaîtra des deux côtés de la table, il est important que nous écoutions ce que les gens ont à dire, et nous avons reçu des témoins non seulement ici à Ottawa, mais aussi à Halifax, et nous entendons nous rendre à Vancouver, l'année prochaine. Merci d'avoir écouté des intervenants clés tout au long du processus. Cette entente a été porteuse de changements pour le Canada, mais aussi pour le processus de participation des intervenants. C'est une thématique dont nous avons entendu parler à maintes reprises. Je vous remercie d'avoir travaillé avec M. Verheul et le ministre Fast, ainsi que toute l'équipe, pour nous amener au point où nous en sommes aujourd'hui.

J'ai quelques questions pour les deux parties. Premièrement, monsieur Williams, vous avez parlé du prix des médicaments. Certes, des représentants du secteur des médicaments génériques ont comparu devant le comité et il y a eu beaucoup de conjectures et de chiffres qui étaient fondés, dans de nombreux cas, sur des études effectuées avant la présentation des résultats finaux en matière de propriété intellectuelle dans l'entente de principe. Pour cette raison, ils ne sont pas utiles à notre discussion.

Vous avez fermement indiqué que vous ne croyez pas que le ciel va nous tomber sur la tête, comme certains l'avaient laissé entendre. Pourriez-vous nous en dire plus là-dessus et aussi discuter du fait que certaines réponses à cette thématique ne traitent pas du fait que les provinces ont amélioré l'efficacité de l'achat en grande quantité des produits pharmaceutiques au cours des dernières années, ce qui entraîne une réduction des coûts des médicaments, et ce n'est que le début. Nous nous sommes engagés à compenser les provinces à la fin d'une période d'observation. Pourriez-vous discuter de ce sujet plus en détail?

M. Russell Williams: Merci de cette question.

Nous vous avons fourni un certain aperçu de la situation en ce qui concerne les coûts. Je vais le souligner rapidement durant la discussion. L'un des trois éléments contenus dans l'entente est le droit d'appel. Il est difficile de prévoir quels produits vont devoir faire l'objet d'un appel et si les parties obtiendront gain de cause. Personne n'établit de budget en fonction des causes gagnées en appel dans le cas des médicaments. On ne peut pas établir ces coûts.

Il n'y a eu aucun changement à la protection des données. Voilà le deuxième des trois éléments. Les données restent protégées pour une période de 8 ans, même si cette période est de 10 ans en Europe.

Le rétablissement de la durée des brevets s'applique à la fin d'un brevet, comme une question l'a révélé plus tôt. Il s'agit donc de nouveaux produits. De ce que nous avons entendu — mais je ne peux pas en être certain puisque les négociations vont prendre environ deux ans —, il semble que la durée des brevets passera de 8 à 10 ans après que l'AECG sera finalisé. Voilà pourquoi je peux vous dire qu'il n'y aura certainement aucune augmentation du coût découlant du rétablissement de la durée des brevets durant cette période.

Comme vous l'avez indiqué, la propriété intellectuelle n'est qu'un des facteurs du coût des médicaments. Au Canada, selon le CEPMB, il y a eu une croissance négative dans le domaine des médicaments novateurs au cours des dernières années. Les provinces du Canada ont négocié en utilisant l'achat en vrac ou les organismes communs, ou se sont adressés au secteur des médicaments génériques, pour faire diminuer les coûts. En effet, j'ai toujours cru qu'il s'agissait d'une politique publique ratée de payer trop cher pour les médicaments génériques.

Les provinces du Canada ont tous les outils nécessaires pour contrôler et négocier les coûts, et elles les utilisent. Nous espérons démontrer aux provinces la valeur des médicaments novateurs pour que chaque dollar investi dans les médicaments ou les vaccins novateurs nous sauve de l'argent dans le reste du système de soins de santé. Cependant, vous avez raison lorsque vous dites qu'elles ont le contrôle des ententes en matière d'achat avec nous.

M. Erin O'Toole: Merci beaucoup, et merci aussi pour les documents.

Dans cette entente, on voit clairement la stratégie pour essayer de trouver un équilibre entre l'innovation et les clients que vous représentez, pour que vous puissiez sortir de nouveaux médicaments sur le marché afin d'aider les Canadiens et d'encourager la culture de l'innovation, et puissiez équilibrer les coûts et la certitude pour le secteur des médicaments génériques.

Pourriez-vous tous les deux nous parler de la question du double litige? Nous retrouvons dans l'entente le droit d'appel, qui sera octroyé aux fabricants des médicaments de marque, aux entreprises qui sont membres de votre organisme. Une plus grande certitude n'amènerait-elle pas des avantages pour les deux parties? Le régime sur les liens entre les brevets a été bonifié et offre désormais une

protection aux deux côtés du secteur. Ne serait-il pas préférable de régler la question des droits à ce niveau plutôt que de passer par la Loi sur les brevets?

En tant qu'ancien avocat, je sais très bien que le système fonctionnait bien pour les avocats mais qu'il ne faisait rien pour la certitude. Pourriez-vous tous les deux nous parler de la possibilité d'améliorer l'efficacité?

● (0915)

M. Darren Noseworthy: Mon premier point, et cela revient à ce que j'ai dit au tout début, c'est que nous sommes prêts à entamer cette discussion. Si le gouvernement veut discuter de l'efficacité et des questions entourant le régime actuel des liens entre les brevets, nous sommes prêts à le faire.

À notre avis, le droit d'appel est, fondamentalement, une question d'équité; un parti l'a et l'autre ne l'a pas. Pour commencer, tout le monde devrait avoir le droit d'appel. Devrions-nous, pour l'obtenir, être forcés d'échanger un autre droit substantiel? Je crois que notre position est claire; nous ne devrions pas avoir à le faire.

Si on parle du manque d'efficacité et des problèmes du régime sur les liens entre les brevets, il y a bien sûr des problèmes des deux côtés, dont plusieurs que j'ai présentés dans mes remarques liminaires. Il ne s'agit pas des problèmes du côté des médicaments génériques; il est aussi question de l'innovation. L'élément fondamental est qu'il ne devrait pas y avoir de compromis au sujet du régime actuel sur les liens entre les brevets pour que les innovateurs aient accès au droit d'appel.

Nous sommes certainement ouverts à l'idée de discuter des moyens d'améliorer le régime actuel. Cependant, nous ne sommes certainement pas prêts à échanger des droits que nous avons actuellement pour le droit d'appel.

M. Erin O'Toole: Monsieur Williams, vous avez parlé des changements antérieurs — de cette période à aujourd'hui —, qui comprennent une augmentation de 1 500 % en recherche et développement au Canada. Comme vous le savez, certains ont indiqué qu'on allait investir davantage.

À votre avis, comment pouvons-nous stimuler les investissements dans la recherche et le développement par le truchement de l'AECG, pour créer de bons emplois de grande valeur au Canada?

M. Russell Williams: Merci de votre question.

Brièvement, j'ai apporté un document qui fait état de la croissance des investissements depuis le milieu des années 1980, nous avons respecté nos engagements depuis 25 ans. Le document en fait le point.

Pour répondre à votre question, nous croyons que le gouvernement canadien a envoyé un signal fort à l'égard de l'innovation. Nous pouvons faire de la recherche n'importe où dans le monde. Nous avons un bon secteur scientifique ici au pays. Nous avons de très bonnes infrastructures, et franchement, le gouvernement a fait de bons investissements en recherche fondamentale. À l'heure actuelle, ce que nous voulons, c'est être compétitifs.

Il y a d'autres aspects à considérer, que ce soit le régime d'établissement des prix, dont nous avons parlé, la main-d'œuvre ou les questions liées à la réglementation ou au remboursement. Avec l'AECG, nous pourrions au moins attirer certains nouveaux investissements.

La mise en oeuvre, qui prendra deux ans, constitue un problème. Au cours des deux prochaines années, il n'y aura pas de solutions aux problèmes qu'on tente de corriger avec l'AECG. Toutefois, Rx&D s'est engagé à mettre à profit l'AECG et les améliorations qu'il contient afin d'attirer plus d'investissements au Canada. Lorsque le Canada a proposé les projets de loi C-22 et C-91, on a perçu une volonté d'accroître ces investissements.

D'abord, les investissements sont faits là où la démarche scientifique est rigoureuse. C'est le cas au Canada, mais nous ne pouvons pas nous asseoir sur nos lauriers. La science progresse partout dans le monde, et c'est pourquoi nous avons besoin d'une harmonisation. Nous souhaitons que nos trois demandes soient acceptées, si je puis dire, parce que la concurrence est féroce.

Toutefois, il s'agit d'un pas en avant et nous allons tenter d'attirer de nouveaux investissements.

Le président: Je cède la parole à M. Pacetti.

Vous avez cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leurs observations.

J'ai peu de temps, j'essaierai donc de poser des questions rapides.

Monsieur Williams, je comprends qu'il y a de la concurrence avec les médicaments génériques, relativement aux droits d'exclusivité. La plupart des entreprises que vous représentez sont présentes partout dans le monde.

Est-ce exact?

M. Russell Williams: Partout dans le monde, c'est exact.

M. Massimo Pacetti: Comment l'AECG peut-il être bénéfique pour vos entreprises si elles sont déjà présentes partout dans le monde? Vous vous livrez vous-mêmes concurrence.

Y a-t-il d'autres entreprises novatrices qui ne sont pas présentes au Canada, ou certaines de vos entreprises qui ne sont pas présentes dans les marchés européens? Quel est l'avantage?

• (0920)

M. Russell Williams: C'est avantageux pour le Canada. C'est avantageux parce que la recherche sera effectuée ici au Canada plutôt qu'ailleurs.

M. Massimo Pacetti: On constate déjà un exode de la recherche vers l'étranger. Vos entreprises profiteront de l'accord de libre-échange et la recherche sera peut-être effectuée dans des pays où les coûts sont plus faibles.

Voilà ce que j'ai entendu de la part d'autres intervenants qui se sont prononcés.

M. Russell Williams: Avant de déterminer où aura lieu la recherche, il faut réfléchir à certains facteurs. Le système de protection de la propriété intellectuelle est un facteur, et le Canada accusait un retard à cet égard. Le Canada prend des mesures pour atténuer cet écart, il y a donc plus de chance...

M. Massimo Pacetti: Je suis désolé de vous interrompre, mais certains pays d'Europe pourraient dire la même chose.

Aidez-moi à comprendre pourquoi vos entreprises choisiraient le Canada plutôt qu'un des 34 ou 35 pays d'Europe.

M. Russell Williams: En Europe, le système de protection de la propriété intellectuelle était plus avantageux qu'au Canada, et c'est toujours le cas.

M. Massimo Pacetti: C'est toujours le cas?

M. Russell Williams: Oui, mais nous avons fait des progrès grâce à l'AECG.

Par exemple, en Europe, les données sont protégées pendant 10 ans, ici, c'est demeuré 8 ans. Nous serons en mesure d'attirer davantage d'investissements avec...

M. Massimo Pacetti: À moins de passer à 12, nous ne pourrions pas...

M. Russell Williams: Il y a plusieurs facteurs. Il y a la science et il y a d'autres facteurs...

M. Massimo Pacetti: J'essaie simplement d'énoncer les faits parce que vous dites que le Canada sera plus concurrentiel et que les prix des médicaments n'augmenteront pas, mais je parle de l'accord de libre-échange. Nous concluons un accord de libre-échange parce que les prix vont diminuer, parce que nous créerons des emplois et nous attirerons des investissements. Voilà ce que je veux entendre.

M. Russell Williams: C'est ce que j'ai dit.

M. Massimo Pacetti: Je veux m'assurer que nous allons tirer profit de cet accord. Voilà ce que je veux entendre parce que si nous concluons un accord avec une autre partie, je veux m'assurer que l'autre partie ne recevra pas une plus grande part du gâteau.

M. Russell Williams: À mon avis, ce serait génial si le Canada faisait passer à 12 ans la période de protection des données. Mais ce n'est pas ce que nous avons fait. Nous avons modifié le rétablissement de la durée des brevets et nous avons corrigé le droit d'appel.

Pour répondre à votre autre question, il y a d'autres entreprises. Par exemple, cinq entreprises japonaises sont membres de notre association. Elles se demandent où investir. Nous sommes en communication avec le Japon et le Canada concernant les discussions de libre-échange entre ces deux pays, mais les pays ne sont pas le problème, mais plutôt l'environnement de recherche offert au Canada et où on choisira de faire de la recherche.

Je n'essaie pas de nuancer ma déclaration. Nous ne nous sommes pas hissés au premier rang, mais nous avons apporté des améliorations considérables qui créeront des conditions plus équitables, ce qui aidera le Canada.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'est bien. Merci.

Monsieur Westcott, du côté des spiritueux, qu'est-ce que le Canada produit en plus grande quantité? Il y a bien sûr les whiskys, dont vous avez parlé, mais quels deuxièmes et troisièmes produits pourraient intéresser le marché européen? Produisons-nous des rhums et des vodkas?

M. Jan Westcott: Nous produisons à peu près tous les spiritueux: la vodka, le gin, les liqueurs, et ainsi de suite. Nous exportons surtout du whisky, mais nous exportons certaines vodkas en Europe. Certaines liqueurs sont très en demande et nous en exportons certaines. Il s'agit de marques et d'arômes uniques et nous avons réussi à les faire pénétrer dans le marché européen.

M. Massimo Pacetti: Donc si les tarifs douaniers en Europe sont éliminés, nous pourrions exporter davantage? Vous dites que les exportations ont augmenté de 20 % cette année. À quoi attribue-t-on cette hausse?

M. Jan Westcott: L'augmentation est en grande partie attribuable à un regain d'intérêt de la part des consommateurs, et ce à l'échelle internationale, pour les alcools bruns et surtout le whisky, mais pas exclusivement. Nous constatons...

M. Massimo Pacetti: Permettez-moi de vous interrompre, car mon temps est limité. On me coupera la parole, donc je dois faire vite.

Si les tarifs sont éliminés, pourrions-nous vendre davantage de whisky et d'autres produits?

M. C.J. Helie (vice-président exécutif, Spiritueux Canada): J'aimerais préciser que l'Union européenne n'impose pas de tarifs douaniers aux spiritueux canadiens qui entrent dans l'Union européenne. Depuis l'accord sur les vins et spiritueux de 2004, nous travaillons pour repousser les autres barrières non tarifaires. C'est ce qui explique l'augmentation de 20 %, et nous croyons que l'AECG nous permettra de doubler cette augmentation.

M. Massimo Pacetti: Ma dernière question concerne les investissements. Votre secteur devra-t-il réaliser d'autres investissements?

Le président: Désolé, mais vous aviez déjà posé votre dernière question.

Monsieur Holder, vous avez la parole.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins d'être parmi nous ce matin afin de nous communiquer leurs points de vue.

Il s'agit d'un groupe de témoins intéressants, monsieur le président, un mélange de médicaments et d'alcool...

Des voix: Oh, oh!

M. Ed Holder: Je réfléchissais justement à mes habitudes, et je me disais que contrairement à certaines personnes — ne le prenez pas mal, monsieur Williams —, je préfère l'alcool.

Des voix: Oh, oh!

M. Ed Holder: Si vous permettez, mes questions s'adresseront surtout à M. Westcott, car je veux comprendre. Je pense avoir une modeste compréhension de votre secteur, mais il s'agit plutôt de ma perspective personnelle.

Vous avez parlé de la croissance de votre secteur, malgré les taxes d'accise, les tarifs et autres facteurs. Je m'intéresse surtout aux exportations. Pourriez-vous nous donner une idée, en pourcentage, des principaux pays où vous exportez, peut-être les cinq ou six principaux?

• (0925)

M. C.J. Helie: Nous exportons bien sûr principalement aux États-Unis, à hauteur d'un peu plus de 80 %. L'Union européenne arrive deuxième. Arrivent ensuite le Japon, l'Australie et la Russie. Voilà nos cinq ou six principaux marchés d'exportation.

M. Ed Holder: Vous n'exportez quand même pas de vodka en Russie, n'est-ce pas?

M. C.J. Helie: Non, mais les Russes s'intéressent de plus en plus aux alcools bruns.

M. Ed Holder: Vous dites donc que les pays touchés par l'AECG arrivent en deuxième et, en raison de la proximité, il est logique que les États-Unis soient votre principal marché. J'aimerais que vous m'aidiez à comprendre, dans quelle mesure l'AECG augmentera les exportations vers l'Union européenne en termes de volume ou de pourcentage? Choisissez l'un ou l'autre. J'essaie de comprendre pourquoi l'accord est si important pour vous.

M. Jan Westcott: L'accord est important pour deux raisons. D'abord, comme nous l'avons dit, nous avons cerné certains marchés

de l'Union européenne où nous pourrions profiter de meilleurs débouchés.

Soyons clairs: dans certaines cultures, on préfère la bière et dans d'autres, on préfère le vin. Dans de nombreux pays qui faisaient anciennement partie du bloc soviétique et qui sont maintenant des pays souverains, on préfère surtout les spiritueux. Cela fait partie de leur culture, il sera donc plus facile pour nous d'y vendre nos produits en comparaison aux pays qui préfèrent d'autres types de boissons. Nous croyons qu'il y a des occasions à saisir. À un certain moment, la Slovaquie, un pays relativement petit, a été l'un des pays qui a connu la plus forte croissance dans les ventes de whisky canadien, c'est un petit marché, mais en pleine expansion. Nous croyons qu'il y a de réelles occasions à saisir.

Ce genre d'accords nous impose une rigueur dans nos pratiques internes au Canada, et nous croyons que ce sera la même chose pour l'Europe. L'Europe n'est pas homogène, n'est-ce pas? Le Royaume-Uni est unique, de même que l'Allemagne. Les pays sont différents, et nous croyons que nous pourrions renforcer la sécurité des investissements effectués par différentes parties prenantes à différents endroits.

Voilà donc, selon nous, les deux occasions à saisir et oui, nous prévoyons exporter de plus grands volumes de spiritueux canadiens vers l'Europe. Il s'agira surtout de whisky canadien.

M. Ed Holder: J'ai été surpris de vous entendre dire, monsieur Westcott, que la conversion en taux unique de certains frais liés aux régies des alcools basés sur la valeur des produits aiderait vos marques de qualité supérieure. J'essaie de comprendre comment l'AECG concrétisera cette conversion.

M. Jan Westcott: Les négociations sont une question de concession. Parfois, on a ce qu'on veut, d'autres fois, c'est l'autre partie.

L'une des questions que soulève l'Europe depuis longtemps est la façon dont les régies des alcools recouvrent leurs différentiels dans les coûts des services d'importation. Il s'agit des services offerts par les régies des alcools pour les produits d'importation qui ne sont pas fabriqués au pays. Le problème, c'est la façon dont ces frais sont calculés. Ils ont toujours été calculés comme fonction du prix du produit, ce qui ne fait qu'augmenter le prix.

Les régies des alcools ont mené des études qui ont établi le coût de ces produits, et maintenant, elles souhaitent mettre en place un tarif forfaitaire qui correspond davantage aux vrais coûts de ces services. Pour les produits les plus chers, dès lors que les frais sont fonction du prix, ces produits deviennent encore plus chers. Si l'on adopte un tarif forfaitaire, les produits les plus chers seront d'autant plus attrayants, car leur prix pourrait en fait baisser.

M. Ed Holder: J'ai été surpris de vous entendre dire dans votre témoignage que vous croyez que, en vertu de l'AECG, le Canada recevrait davantage d'alcool en vrac, c'est-à-dire de l'alcool acheté en Europe, mais embouteillé au Canada. Le Canada fait-il déjà cette importation d'alcool en vrac? Le cas échéant, pourquoi pensez-vous que cette importation augmenterait en vertu de l'AECG?

M. C.J. Helie: En vertu de la Loi fédérale sur l'importation des boissons enivrantes, on ne peut importer de spiritueux en vrac qu'à des fins de mélange et d'aromatisation. En vertu de l'AECG, il y aura une nouvelle exception: si l'on importe des spiritueux en vrac de l'Europe, on pourra les mettre directement en bouteille sans les adulérer.

Par exemple, le whisky écossais ne devrait pas être employé à des fins d'aromatisation. Il devrait être embouteillé comme tel. Si une entreprise canadienne estime qu'elle peut tirer un avantage concurrentiel de l'importation du whisky écossais à des fins de vente, elle pourra le faire en vertu de l'AECG.

• (0930)

M. Jan Westcott: Cela veut dire que l'on achètera les bouteilles ici, c'est-à-dire que davantage d'usines fonctionneront à plein régime, et ainsi de suite.

M. Ed Holder: Pourriez-vous confirmer que vous avez dit que jusqu'ici, on ne peut importer de spiritueux en vrac qu'à des fins de mélange.

M. C.J. Helie: C'est exact. C'est ce que prévoit la Loi sur l'importation des boissons enivrantes.

M. Ed Holder: Vous avez également dit que l'AECG imposera une plus grande transparence et discipline au marché. Je ne sais pas ce que cela veut dire. Expliquez-vous, s'il vous plaît.

M. Jan Westcott: Au Canada, nous avons des régies des alcools. C'est ce qu'on appelle des entreprises commerciales d'État. Or, ce genre d'entreprises — et pas au seulement au Canada, mais partout dans le monde — sont accusées de ne pas traiter les produits d'importation de façon équitable, car il ne s'agit pas d'entreprises commerciales normales affrontant des concurrents.

L'un des principes fondamentaux de n'importe quel traité est le traitement national. On doit traiter les produits importés non moins favorablement que les produits nationaux. Chaque fois que l'on signe un accord commercial, en présumant qu'il s'agit d'un accord favorable, on signe en fait une garantie que les entreprises commerciales d'État fonctionneront de façon raisonnable, équitable et transparente — la transparence est particulièrement importante — afin que nos partenaires commerciaux sachent qu'ils seront traités équitablement au Canada. Lorsque nous exportons du whisky dans d'autres pays, on veut savoir que le whisky canadien aura les mêmes chances d'accès au marché, et que nos investissements seront traités avec le même respect que les produits nationaux, qu'il s'agisse de whiskys ou d'autres produits de spiritueux.

M. Ed Holder: Désolé, on ne peut pas parler de médicaments, mais merci à vous deux.

Le président: Merci beaucoup.

Nous avons terminé la première série de questions. Nous entendrons deux autres intervenants. Nous allons leur accorder moins de temps pour que nous puissions passer au prochain groupe, qui compte trois témoins.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour trois minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

Monsieur Westcott, vous avez dit qu'il y aura des concessions à faire, ou des gagnants et des perdants. Qui, dans votre secteur, devra soutenir une concurrence accrue et s'ajuster à ce nouvel accord? Est-ce que cela inclut également les vignerons et l'industrie vinicole?

M. Jan Westcott: Je n'ai pas nécessairement dit qu'il y aurait des gagnants et des perdants. Nous estimons plutôt qu'il s'agit d'une nouvelle occasion pour les secteurs des spiritueux. Nous sommes à la base pour la concurrence. Nous estimons que la concurrence ne peut qu'améliorer le marché. La concurrence oblige le marché à s'axer sur le client. Les produits européens sont déjà bien implantés dans le marché canadien. Je ne pense pas que cet accord va donc

changer les choses pour les Européens. La plupart des mesures que nous demandions ont été mises en oeuvre en vertu de l'accord sur le vin et les spiritueux de 2004.

En fait, chaque fois que l'on signe un nouvel accord, c'est comme une autre marche dans un escalier. C'est un autre pas dans le sens du progrès. Ça permet de viser encore plus haut pour la prochaine marche.

M. Brian Masse: Et quelles sont vos prédictions pour la croissance de l'emploi? À Windsor, ville que je représente, Hiram Walker faisait travailler 3 000 personnes, dont mon grand-père. Maintenant, l'entreprise n'a plus que 300 employés. Pensez-vous que cet accord occasionnera une croissance de l'emploi?

M. Jan Westcott: Nous voyons déjà une augmentation des exportations. Soixante-dix pour cent de nos produits quittent le Canada, car nous n'avons tout simplement pas assez de Canadiens pour consommer tout ce que nous produisons. Par ailleurs, notre marché national est déjà assez bien établi. Les gens ne vont pas boire davantage d'alcool, ni ne devrions-nous le souhaiter. Autrement dit, les gens boivent déjà assez. Les occasions de croissance doivent donc venir d'ailleurs.

Nous croyons fermement aux vertus du commerce. Je peux vous dire en tout cas que sans ces accords, nous serons obligés de fermer des distilleries. Nous en avons fermé une cinquantaine au cours des 30 ou 40 dernières années. Le Canada affiche les taxes sur les spiritueux les plus élevées au monde.

M. Brian Masse: N'est-ce pas la principale préoccupation de votre secteur actuellement?

M. Jan Westcott: Exactement. Si, en fin de compte, on n'a plus assez d'argent pour investir, tous les accords commerciaux que signera le gouvernement du Canada ne nous serviront à rien puisque nous n'aurons pas les moyens de saisir les nouvelles occasions.

M. Brian Masse: Oui, et je pense que nous l'oublions trop vite dans nos travaux.

Monsieur Williams, vous avez dit que le diable se cache dans les détails. Qu'est-ce que cela veut dire pour votre secteur?

M. Russell Williams: Eh bien, ça revient aux questions que j'ai déjà soulevées aujourd'hui: de quoi aura l'air le régime de rétablissement de la durée des brevets, et comment fonctionnera-t-il? Qu'entend-on exactement par double litige? Comment fonctionnera le droit d'appel? Il s'agit de principes seulement. Il ne s'agissait pas d'une entente de principe, mais il reste qu'il va falloir aplanir ces détails au cours de l'année à venir...

• (0935)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous avez la parole.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci.

Je voudrais parler des médicaments pendant les trois minutes dont je dispose.

Ma question porte sur le message que semble nous envoyer l'AECG. En ce qui concerne votre secteur, il semble que les négociateurs cherchent à ménager la chèvre et le chou, en satisfaisant à la fois les innovateurs et les fabricants de médicaments génériques.

Pour les innovateurs, il y a deux ans de protection de brevet supplémentaire, et pour les fabricants de médicaments génériques, ils ont obtenu la fin des doubles litiges. Ne s'agit-il pas là d'un juste équilibre? N'est-ce pas une façon de ménager les deux camps, sans nuire à ni l'un ni l'autre?

M. Darren Noseworthy: Ce n'est pas si facile que cela. Lorsque vous parlez de la fin du double recours, vous englobez plusieurs aspects très importants de l'équation dont j'ai parlé dans mes remarques liminaires. Le Canada présente des particularités tout à fait unique. Par exemple, nous avons les dommages-intérêts en vertu de l'article 8. La fin du double recours veut-elle dire que les innovateurs n'ont plus le droit d'intenter des poursuites pour violation des brevets, alors que les fabricants de médicaments génériques pourront toujours remettre en question la légalité de ces brevets? Ou est-ce que cela veut dire que les fabricants de produits génériques veulent bien renoncer à leurs droits de dommages-intérêts en vertu de l'article 8? Qu'est-ce que cela veut dire?

Si, afin d'obtenir ce droit d'appel — que les fabricants de produits génériques ont déjà, mais que nous n'avons pas — afin d'être sur un pied d'égalité, l'on doit renoncer à quelque chose d'autre, ça pose problème. Ce serait inacceptable. On demande la fin du double recours, mais c'est une question très complexe, et nous craignons les conséquences imprévues et les compromis auxquels consentent les fabricants de médicaments génériques dans ce dossier.

M. Russell Williams: Vous vous souviendrez que, dans les négociations de l'AECG, il y avait trois demandes en jeu: le rétablissement des périodes de brevet, la protection des données et le droit d'appel. Dans l'entente de principe, il semble qu'on a obtenu deux choses sur trois, ce qui est un net progrès, et j'en suis très heureux. Mais même s'il n'y a pas de progrès sur une seule de ces questions — une fois de plus, comme l'a bien dit Darren, les difficultés surgissent des menus détails — eh bien, nous n'aurons pas accompli ce que nous voulons atteindre, c'est-à-dire créer un environnement favorable à l'investissement au Canada.

Il me semble qu'il faut atteindre un équilibre tel qu'il attire de nouveaux contrats au Canada. Il y a assez de places dans notre système de soins de santé pour les fabricants de produits de marque et génériques. Mais il nous faut créer un environnement attrayant pour les investissements. J'ai toujours cru que les fabricants de médicaments génériques devraient nous appuyer davantage, car sans nous, ils n'ont rien à copier. Cela dit, ils ont certainement un rôle à jouer à la fin de la période de brevet. Nous devons nous assurer que l'environnement est propice, que l'on peut faire des recherches et que celles-ci sont protégées. C'est ce que nous essayons d'atteindre, et c'est l'équilibre que nous devrions viser, afin de garantir que l'AECG attire de nouveaux investissements au Canada.

Le président: Notre temps est écoulé.

Je vous remercie infiniment, messieurs Williams, Noseworthy, Helie et Westcott, de votre temps et de vos exposés ce matin. Nous l'apprécions énormément.

Nous suspendrons la séance, le temps de remplacer le panel. Nous accueillerons trois témoins, puis nous aborderons quelques affaires du comité.

• (0935)

(Pause)

• (0940)

Le président: La séance reprend.

Merci aux témoins de leur temps. Nous accueillons Debbie Benczkowski de la Société Alzheimer du Canada. Merci de vous joindre à nous. Vous serez la première à prendre la parole.

Ensuite, nous recevons Mme Wong-Rieger de l'Organisation canadienne des maladies rares. Enfin, nous entendrons Jason Langrish du Forum sur le commerce Canada-Europe.

Merci à vous tous.

Madame Benczkowski, vous avez la parole.

Mme Debbie Benczkowski (chef des opérations, Société Alzheimer du Canada): Bonjour. Merci aux membres du comité de cette invitation à comparaître. Je suis heureuse d'être ici de nouveau parmi vous, et ravie que d'importants progrès ont été réalisés dans le cadre de l'AECG depuis ma dernière visite.

Avant de commencer, permettez-moi de souligner le Sommet des chefs du G8 à Londres, demain. Il y aura une réunion spéciale sur la démence. Cet ambitieux sommet vise à concrétiser des mesures qui pourront aboutir à de notables améliorations dans le traitement et les recherches sur la démence. La Société Alzheimer du Canada fera sa part pour que ses efforts aboutissent. En fait, notre PDG, Mimi Lowi-Young, fait partie de la délégation canadienne, dirigée par la ministre de la Santé, l'honorable Rona Ambrose. Le ministre de la Santé de l'Alberta, Fred Horne, sera également de la partie.

Ce groupe collaborera avec d'autres ministres de la Santé des pays du G8 pour voir comment l'on peut affecter davantage de fonds à la recherche sur la démence et au développement de médicaments pour la combattre. Le sommet du G8 sur la démence est une occasion rare de venir à bout de cette maladie fatale. La Société Alzheimer est à Londres pour s'assurer que la réunion ait des suites.

Le Sommet du G8 est tout à fait pertinent à notre discussion d'aujourd'hui. Les membres du G8 sont des pays riches et innovateurs qui effectueront la recherche et le développement pour produire de nouveaux traitements afin d'aider les Canadiens aux prises avec l'Alzheimer et d'autres formes de démence.

Si vous avez assisté à ma dernière comparution, vous vous rappellerez que le thème du comité était de maximiser la recherche et l'innovation au Canada. Ma dernière comparution remonte à il y a deux ans, mais mon message n'a pas changé depuis. Il faut se rappeler que des accords comme l'AECG représentent une importante occasion d'améliorer la qualité de vie de personnes vivant avec des maladies chroniques comme la démence.

Dernièrement, la Société Alzheimer du Canada a eu l'occasion de se réunir avec les ministres Rona Ambrose et Ed Fast à Ottawa pour discuter de l'AECG. Nous sommes très heureux que cet important comité s'intéresse à nos points de vue une fois de plus aujourd'hui.

Permettez-moi de vous en dire un peu plus sur nous, sur ce que nous faisons et pourquoi la recherche et l'innovation sont si importantes pour les 747 000 Canadiens aux prises avec la démence aujourd'hui. La Société Alzheimer du Canada est un organisme caritatif pancanadien qui représente les intérêts des personnes vivant avec l'Alzheimer et d'autres formes de démence. Depuis 1978, la société a été le porte-parole de ces personnes. Nous sommes présents dans plus de 150 collectivités partout au Canada, où nos services et programmes sont offerts directement aux personnes souffrant de démence et aux fournisseurs de soins. Notre mission est d'alléger les séquelles sociales et personnelles de la maladie d'Alzheimer et d'autres formes de démence, et de promouvoir la recherche de ses causes, de son traitement et d'un remède amenant la guérison.

Je voudrais parler très brièvement de l'ampleur et des conséquences de la démence au Canada aujourd'hui. La démence, dont la maladie d'Alzheimer est la forme la plus commune, représente une considérable menace pour notre système de santé publique et la production de notre pays. D'ici 2040, le Canada dépensera 293 milliards de dollars par année pour cette maladie. Aujourd'hui, les coûts directs et indirects de la démence atteignent 33 milliards de dollars par année.

Alors que les meilleurs cerveaux du Canada et d'ailleurs se consacrent à la recherche d'une guérison et de nouvelles interventions, il nous faut toujours une approche coordonnée afin d'endiguer la croissance des coûts et des besoins des familles et des personnes qui sont touchées par cette maladie qui bouleverse la vie et est inévitablement fatale.

Ces derniers mois, la Société Alzheimer du Canada s'est réunie avec le gouvernement fédéral et des députés, dont certains d'entre vous ici à cette table, afin d'envisager une solution à la crise provoquée par cette maladie au Canada. La recherche et l'innovation font partie de la solution. Vous nous entendrez le répéter sans cesse dans les mois à venir. Plus particulièrement, nous avons proposé que le gouvernement crée un partenariat sur la maladie d'Alzheimer et les autres formes de démence afin de favoriser le développement et la mise en oeuvre d'une stratégie nationale de lutte contre la démence.

Comment tout cela cadre-t-il avec le sujet d'aujourd'hui? C'est que la recherche est à la base des besoins des 747 000 Canadiens qui vivent avec la démence. Les questions de propriété intellectuelle auront une incidence gigantesque sur le développement de nouveaux médicaments, ainsi que sur la capacité du secteur d'investir dans la recherche au Canada.

● (0945)

Le Canada doit absolument conserver sa position de leader en matière de recherche et développement afin de veiller à ce que les Canadiens aient accès aux meilleurs traitements novateurs. Ces efforts ne peuvent qu'avoir une incidence positive sur notre système de santé et notre économie, et qu'encourager l'investissement dans de nouvelles recherches. Nous ouvrons ainsi la voie à la découverte de traitements plus efficaces pour la démence au Canada, et peut-être même d'un remède.

Les maladies telles que la maladie d'Alzheimer sont si complexes, qu'il nous faudrait bonifier de manière considérable l'investissement en recherche et développement. Si le Canada ne démontre pas clairement qu'il appuie l'innovation, nous craignons que les partenaires clés de l'industrie ne mettent tout simplement un terme à la recherche sur la maladie d'Alzheimer au Canada.

Pour que la recherche faite au Canada soit sur un pied d'égalité avec les efforts des autres pays, dont ceux d'Europe, il faut éliminer les barrières tarifaires afin d'encourager la recherche et le développement au Canada. Les personnes atteintes de démence et leurs familles en sortiront vainqueurs.

Nous ne connaissons toujours pas les causes de la maladie. Nous n'avons pas encore découvert ni de remède ni de traitement efficace afin de ralentir la progression de la maladie d'Alzheimer et d'autres formes de démence. C'est pourquoi l'AECG est important. Les Canadiens veulent avoir accès à l'innovation au même titre que les Américains et les Européens. Qui dit innovation dit davantage de soutien à la recherche, découverte de médicaments et, ce qui est très important, accès à des essais cliniques cruciaux.

La Société Alzheimer du Canada en est bien consciente et investit considérablement dans la recherche depuis 25 ans. Il nous faut

continuer nos efforts et maintenir notre position de leader en matière de recherche à l'échelle internationale.

Lors de ma dernière comparution devant le comité, j'ai terminé ma déclaration par une citation extraite du rapport de février 2011 des Instituts de recherche en santé du Canada. C'est une citation importante, et j'aimerais prendre le temps de vous la relire.

Même s'il ne compte que 0,5 % de la population mondiale, le Canada produit 5 % des connaissances dans le monde sur la maladie d'Alzheimer et les démences apparentées, et 15 % des publications les plus importantes depuis les quatre dernières années.

Il nous faut poursuivre sur cette lancée. L'investissement à long terme dans la découverte de médicaments est très important. Nous sommes d'avis qu'en réformant les règles de propriété intellectuelle concernant les médicaments, le Canada s'imposera en tant que chef de file mondial, ce qui assurera aux Canadiens un meilleur accès aux médicaments novateurs.

Je tiens à vous remercier, en tant que législateurs, pour la lueur d'espoir que vous donnez aujourd'hui à ceux qui sont aux prises avec des maladies complexes telle la démence. Je tiens également à remercier le Canada pour son rôle de chef de file en matière de recherche et développement à long terme.

La Société Alzheimer du Canada reconnaît également l'importance du travail de votre comité en ce qui concerne l'avancement des ententes commerciales du Canada et l'incidence de ces ententes sur la recherche et l'innovation afin de découvrir de nouveaux médicaments. Ensemble, faisons en sorte que le Canada ouvre la voie en matière de recherche et de développement afin de découvrir des traitements efficaces pour les Canadiens qui sont aux prises avec la maladie d'Alzheimer et d'autres types de démence. Il faut leur donner de l'espoir.

Merci de votre attention.

● (0950)

Le président: Merci de votre exposé.

Cédons maintenant la parole à l'Organisation canadienne des maladies rares.

Madame Wong-Rieger, c'est à vous.

Mme Durhane Wong-Rieger (présidente-directrice générale, Organisation canadienne des maladies rares): Merci beaucoup.

Je m'appelle Durhane Wong-Rieger. Je suis présidente et directrice générale de l'Organisation canadienne des maladies rares. Je tiens également à souligner la présence de Maureen Smith, la secrétaire du conseil d'administration, qui m'accompagne aujourd'hui.

Merci de nous donner l'occasion de témoigner devant le comité au sujet d'une mesure d'une réelle importance.

J'aimerais tout d'abord revenir sur ce qu'a dit Debbie. Mon père est mort de la maladie d'Alzheimer il y a près de 40 ans. Malheureusement, même si la qualité de vie et les traitements servant à soigner les symptômes sont bien meilleurs qu'à l'époque, nous n'avons pas fait de progrès pour ce qui est de la découverte d'un remède. Je fais miennes toutes les observations de Debbie et je tiens à remercier la Société Alzheimer du Canada pour son excellent travail.

Je vais maintenant vous parler brièvement de l'Organisation canadienne des maladies rares, et mettre en contexte nos commentaires à l'égard de l'AECG.

L'Organisation canadienne des maladies rares (CORD) est un réseau national de patients et d'associations de patients atteints d'une maladie rare. Les maladies rares, d'après l'Union européenne et en attendant une définition canadienne, sont des maladies qui touchent au plus une personne sur 2 000.

Il existe entre 7 000 et 8 000 maladies rares. Elles touchent une personne sur douze. Dans les faits, environ 2,7 millions de Canadiens sont atteints d'une maladie rare. Même si chacune de ces maladies ne touche qu'un très petit nombre de personnes, ce nombre devient considérable lorsqu'elles sont prises ensemble. Environ 50 % de ces maladies touchent les bébés et les enfants. Nombre d'entre eux meurent avant l'âge de deux ans. Environ 80 % de ces maladies ont une origine génétique. Il peut s'agir soit d'une mutation transmise d'une génération à une autre, soit d'une mutation génétique spontanée.

La bonne nouvelle, c'est qu'on peut en détecter environ 3 200 grâce à un processus à la fine pointe de la technologie, c'est-à-dire le test sophistiqué dont nous disposons à l'heure actuelle au Canada: le séquençage de l'exome de la prochaine génération. Ce test n'est pas encore accessible à tous, mais nous croyons qu'il sera de plus en plus à l'avenir. Cela nous permettra de faire un vrai pas de géant relativement au recensement des patients atteints d'une maladie rare et des porteurs.

La mauvaise nouvelle, c'est que des traitements n'existent que pour moins de 400 de ces 7 000 à 8 000 maladies. C'est une des raisons pour lesquelles, de toute évidence, le travail que nous accomplissons est si important. Nombre des traitements existants ne sont que des stratégies de gestion des symptômes qui servent à atténuer les maladies mortelles. On évite parfois certains symptômes en ayant recours à des précautions rigoureuses tels les régimes alimentaires ou autres mesures de gestion des symptômes.

Au cours de la décennie qui a précédé l'année 1983, moins de 10 nouveaux médicaments pour le traitement des maladies rares ont été mis au point. En 1983, les États-Unis ont adopté la loi sur les médicaments orphelins, qui prévoyait des mesures favorisant la recherche et le développement dans le domaine des maladies rares. En 1999, l'Union européenne a également adopté un projet de loi afin d'appuyer les efforts de recherche et de développement de médicaments orphelins. On les appelle ainsi car, souvent, des médicaments pourraient être mis au point, mais comme cela coûte trop cher, le projet est abandonné.

Grâce aux mesures législatives adoptées à la fois par les États-Unis et l'Union européenne, plus de 425 nouveaux traitements ont été approuvés pour plus de 300 états pathologiques, profitant à plus de 10 millions de patients de par le monde. C'est incroyable. Le Canada n'y a évidemment pas participé. Nous n'avons toujours pas de définition de maladie rare ni de réglementations à cet égard.

Pour nous, c'est un réel problème. Non seulement y a-t-il moins de R-D sur les maladies rares au Canada, mais cela veut également dire que les médicaments sont mis au point à l'étranger. Comme le Canada n'a ni défini les maladies rares, ni établi une voie réglementaire régissant l'approbation des médicaments dits orphelins, ceux-ci mettent du temps avant d'arriver au pays. Seulement de 50 à 60 % des médicaments auxquels ont accès les patients de par le monde sont à la portée des Canadiens. Ils ne sont pas commercialisés ici. Nous sommes souvent tenus d'appeler les entreprises pour les supplier de venir au Canada. Elles trouvent que le processus d'homologation des médicaments est un fardeau.

●(0955)

Pour nous, le défi ainsi que la solution réside dans l'harmonisation de la réglementation et dans l'assurance que les médicaments mis au point ici ou ailleurs peuvent faire l'objet d'une approbation réglementaire et d'une désignation de médicaments orphelins valide à l'échelle internationale.

L'absence d'accès précoce aux essais cliniques a de sérieuses répercussions, surtout dans le cas des patients atteints de maladies pouvant être mortelles, patients qui sont exclus de la première vague de traitements. Parfois, de 50 à 60 % de ces traitements parviennent au Canada. Parfois, ils n'arrivent ici que 2, 5 ou même 10 ans plus tard qu'ailleurs. C'est inacceptable.

Heureusement, une grande partie de ce sombre scénario semble sur le point de changer. Depuis trois ou quatre ans, notre organisation collabore étroitement avec Santé Canada à l'élaboration du premier cadre réglementaire régissant les médicaments orphelins, à l'image des règlements de l'Agence européenne des médicaments et de la Food and Drug Administration des États-Unis, ce qui permettrait aux entreprises de recevoir le statut de fabricant de médicaments orphelins, de procéder à des essais cliniques et de demander l'homologation des médicaments au Canada, en même temps qu'en Europe et aux États-Unis. Cela nous permettra de mettre sur pied des essais cliniques dans les mêmes conditions qu'ailleurs, afin que nos patients et nos médecins puissent participer tôt dans le processus. Cela signifie que les progrès découlant de la R-D au Canada pourront être mis en application sur-le-champ à l'international. Cela fait bouger beaucoup les choses dans le domaine des maladies rares qui touchent si peu de patients. Le cadre réglementaire a été annoncé par l'honorable ministre Aglukkaq en octobre 2012. Nous avons espoir qu'il serait mis en oeuvre au même moment. Puis, nous avons cru que cela se ferait cette année. Nous comptons maintenant sur une mise en oeuvre pendant le premier trimestre de l'année prochaine. C'est bien parti. Nous sommes très optimistes.

Cela m'amène à parler de notre appui de l'AECG et de son importance pour nous. Nous sommes encore plus optimistes avec l'annonce de l'Accord économique et commercial global, qui va nous rapprocher de l'Union européenne, surtout en ce qui concerne le rétablissement de la durée des brevets. Certaines entreprises ont décidé de laisser tomber le marché canadien, car les essais cliniques ne pouvaient se faire rapidement. Leurs médicaments ne seraient donc pas homologués à temps.

Nous appuyons aussi fermement les droits d'appel en cas de double recours en vertu du Règlement concernant les avis de conformité portant sur les médicaments brevetés. Après 30 ans de la loi américaine sur les médicaments orphelins, nous assistons seulement à la première génération de médicaments « génériques » pour traiter les maladies rares. Il faut absolument trouver un juste équilibre entre médicaments novateurs et médicaments génériques, afin d'offrir les meilleures options possibles aux patients canadiens.

Ce qui nous inquiète, c'est que l'AECG n'harmonise pas complètement les régimes canadiens et européens de propriété intellectuelle, premièrement au chapitre de la protection des données et deuxièmement en ce qui concerne une importante disposition visant les médicaments orphelins, portant sur l'exclusivité des marchés. L'exclusivité est de 7 ans aux États-Unis et de 10 ans en Union européenne. On octroie ainsi, pendant un certain temps, des droits de commercialisation exclusive aux entreprises pharmaceutiques. Nous sommes d'avis que cela permet de garantir que nous aurons le même accès aux médicaments que les autres pays.

Nous appuyons fermement la promotion de la R-D canadienne, et sommes d'avis que l'AECG incitera les entreprises qui font de la recherche dans le domaine à s'installer au Canada. Nous croyons dans les avantages à long terme de l'accord. Nous sommes conscients des préoccupations concernant les répercussions possibles sur les frais de soins de santé, mais nous estimons que les avantages à long terme seront encore plus importants.

Pour conclure, nous appuyons les dispositions générales de l'AECG ainsi que les mesures visant à comparer les collectes de données, les analyses et les pratiques, et nous espérons qu'elles seront également intégrées au cadre réglementaire régissant les médicaments.

Nous sommes ravis des répercussions positives qu'aura cet accord sur les médicaments orphelins et, en dernier ressort, sur les patients canadiens.

• (1000)

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant à Jason Langrish, directeur exécutif du Forum sur le commerce Canada-Europe.

Vous connaissez bien le comité. Merci de votre présence. Vous avez la parole.

M. Jason Langrish (directeur exécutif, Forum sur le commerce Canada-Europe): Merci, je suis ravi d'être ici. Je vous remercie de l'invitation. Je me souviens que, lorsque nous avons entamé le processus en 2006, la composition du comité changeait tous les six mois. Il est bon de voir que les choses se sont stabilisées ces dernières années.

Je souhaite vous parler des répercussions géopolitiques de cette entente. Tout d'abord, sachez que notre organisation appuie la position adoptée par les deux dames et leurs organisations. Elle le fait indirectement par l'entremise de ses membres, soit les entreprises qui effectuent de la recherche primaire. Nous appuyons les dispositions concernant la propriété intellectuelle, mais notre portée est bien plus vaste.

Notre association est financée par 50 entreprises canadiennes et européennes, qui pour la plupart mènent des opérations d'envergure en Europe ou au Canada, c'est-à-dire que les entreprises européennes ont une présence importante au Canada et vice versa. Nous jouons un rôle actif dans ce dossier depuis plusieurs années. Nous avons également reçu par écrit l'appui de quelque 120 dirigeants des plus grandes entreprises canadiennes et européennes, ce qui représente une vaste coalition.

C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions sur les avantages particuliers de l'AECG pour les divers secteurs industriels, mais, comme je l'ai dit, du point de vue géopolitique, le Canada est un pays qui exporte les deux tiers de ce qu'il produit. Évidemment, cette entente offre au Canada ce qu'il recherche, soit non pas véritablement un accès à un nouveau marché, mais un marché où des débouchés non négligeables restent à saisir.

Mais ce qui est aussi sinon plus important dans cette entente — et c'est ce qui est inédit —, c'est qu'elle va au-delà de la question des frontières. Voilà qui reflète la réalité des affaires. Pensons aux centres d'excellence, quoique vous ne connaissez peut-être pas très bien ce concept. Prenons pour exemple Bombardier. L'entreprise fabrique un produit dans un endroit, profitant ainsi des conditions favorables qu'on y offre. Ainsi, elle pourrait fabriquer des trains d'atterrissage dans un endroit, puis assembler les fuselages et le matériel roulant ailleurs. Voilà ce qui caractérise le commerce international. Plus de la moitié des échanges internationaux

concernent des composantes qui circulent tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Souvent, elles traversent bien des frontières, et la valeur continue de s'accroître, jusqu'à l'obtention du produit fini.

Trop souvent, nous évaluons nos exportations en leur assignant une valeur aux douanes. Cependant, le problème, c'est que cette analyse ne tient pas compte des échanges qui ont eu lieu au cours de la création du produit fini. Même si le droit de douane est bas, à 2 ou 3 %, il s'ajoute à chaque fois. C'est une taxe implicite. C'est bien beau de dire que le produit fini est exporté avec un droit de douane de 5 %, mais il en comprend peut-être déjà un cumulatif de 10 %, pour un total de 15 %. L'élimination des droits de douane est importante. Toutefois, si ces produits franchissent maintes frontières tout au long de la chaîne d'approvisionnement, le déplacement des gens compte aussi, tout comme la protection des investissements et l'accès à des mesures comme l'approvisionnement adéquat et la protection de la propriété intellectuelle. C'est la raison pour laquelle l'AECG revêt une si grande valeur: il aborde tous ces aspects.

Je reviens tout juste d'un séjour d'une semaine en Union européenne. Je me suis rendu à Londres, à Bruxelles et à Berlin, entre autres. On dit parfois que l'AECG ne fait pas couler beaucoup d'encre là-bas, qu'on en parle peu. C'est probablement vrai pour le commun des mortels, qui s'intéresse davantage aux négociations avec les États-Unis, mais pour les décideurs du continent, l'AECG revêt énormément d'importance. Il montre que le Canada et l'Union européenne font front commun, en établissant des conditions commerciales progressistes. L'OMC est parvenue à un résultat, quoique limité, et je crois que c'est l'ambition qu'on peut nourrir à l'égard des économies moins développées ou émergentes. Dans certains cas, l'émergence n'est que partielle. Je pense qu'il faut modérer nos attentes à l'égard de ces économies. Nous ne parviendrons certainement pas à recréer avec elles ce qu'on a pu établir avec l'Union européenne, et vice versa. Par exemple, à Bruxelles, on voit l'AECG non seulement comme une entente importante en soi — une percée à l'égard de tous ces aspects qui caractérisent fondamentalement le commerce et l'investissement au XXI^e siècle —, mais aussi comme un modèle à suivre pour les prochaines négociations, notamment avec les États-Unis d'Amérique.

• (1005)

La raison pour laquelle c'est à ce point important, c'est que l'entente entre l'Union européenne et les États-Unis aura des répercussions énormes sur le Canada également. Il permettra d'éliminer nombre des questions non réglées, comme celles concernant les règles d'origine, dans l'entente entre le Canada et l'Union européenne. Or, nous avons également là l'occasion de moderniser notre relation avec les États-Unis. Parfois, on peut faire indirectement ce qu'on ne peut faire directement. Depuis des années, nous essayons d'apporter des changements directement auprès des États-Unis. Certains efforts ont été couronnés de succès, mais ce n'est pas la même chose avec ces grandes négociations exhaustives.

L'AECG nous place donc en position favorable auprès de l'Union européenne. Il nous donne un accès préférentiel au marché européen, de même qu'au marché américain. On a même créé le modèle pour l'intégration plus étroite entre l'ALENA et l'Union européenne qui est en cours. Nous devrions aussi saisir cette occasion.

En outre, à l'Union européenne, nous devrions faire valoir notre expertise, non seulement étant donné ce que nous avons accompli avec elle, mais aussi avec les États-Unis — à la suite de la négociation de l'ALE et de l'ALENA et des discussions avec les dirigeants, puisqu'on comprend qu'aux États-Unis il faut s'adresser tant au Congrès qu'à la Maison-Blanche. Il ne s'agit pas d'une seule et même chose. Les Européens ne le comprennent pas toujours.

Revenons aux négociations avec l'Asie. On entend souvent dire que l'Europe est un marché à croissance lente, et qu'on devrait plutôt cibler les marchés asiatiques. Oui, c'est ce que nous faisons. Nous devons miser tant sur les marchés asiatiques que sur les marchés européens. Nous devons cependant être réalistes quant aux résultats que nous pouvons obtenir sur les marchés asiatiques.

À mon avis, on a rarement besoin d'un accord de libre-échange pour exporter dans ces marchés. Il est plutôt question de développer ces marchés, ainsi que l'infrastructure canadienne nous permettant de faire parvenir nos produits dans ces marchés, et d'en tirer parti.

Prenons la Chine, par exemple. Il s'agit effectivement d'un marché en croissance rapide, qui offre des débouchés. Cependant, si vous avez besoin d'un partenaire étranger en Chine, vous devrez partager votre propriété intellectuelle, qui n'est pas protégée. Plus souvent qu'autrement, celle-ci est volée et utilisée contre vous.

Ces marchés offrent certes des débouchés, mais ils comptent aussi des écueils. Ne l'oublions pas. Continuons de miser sur ces marchés, sachant que ce ne sera pas la même chose avec l'Union européenne. C'est très rassurant. Cela met également en relief le fait que ce que nous avons négocié avec l'Union européenne fait fond sur des valeurs, des étapes de développement, des institutions et des visions communes. Il s'agit de négociations entre partenaires, d'égal à égal, et non pas un nivellement par le bas.

En résumé, je pense que non seulement l'AECG va fournir des retombées économiques considérables, mais il permet aussi au Canada d'être un chef de file en matière de commerce international, tant directement, par l'entremise de l'entente entre le Canada et l'Union européenne que par la position clé qu'il obtient dans l'intégration entre l'ALENA et l'Union européenne qui est en cours. Cette même intégration forcera également les pays asiatiques à négocier sérieusement, de crainte de perdre au change si cette intégration aboutit, puisque cela représentera plus de 60 % de l'économie mondiale, et c'est de loin la plus importante entente jamais négociée.

On devrait reconnaître l'accord pour ce qu'il est, en n'oubliant pas ce qu'il pourrait nous offrir plus tard, ce qui est non négligeable pour le Canada.

Merci.

• (1010)

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant aux questions.

Monsieur Sandhu, vous avez sept minutes.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

On m'a toujours dit que les détails comptaient. Un témoin a même dit plus tôt aujourd'hui que les difficultés surgissent des menus détails.

Alors, avez-vous vu les détails de l'AECG?

Une voix: Les détails?

M. Jason Langrish: Je ne sais pas, il me faudrait revenir en arrière et passer en revue plusieurs années de ma vie. J'imagine que parfois, j'ai pu le voir. Je présume que cette question s'adresse à moi?

M. Jasbir Sandhu: Avez-vous vu les détails de cette entente?

M. Jason Langrish: Je n'ai pas vu le texte final, mais je suis l'évolution de l'accord depuis plusieurs années. Je connais assez bien son contenu.

Évidemment, nous ne pouvons soutenir définitivement l'accord final avant de le voir. On ne sait pas encore quel sera le libellé des dispositions concernant la propriété intellectuelle, ni ce qui sera visé pour les marchés publics. Cependant, de façon générale, je connais de 90 à 95 % du contenu de l'entente.

Parlant au nom de nos membres, nous nous sentons à l'aise avec le contenu de l'entente et l'appuyons. Toutefois, certaines questions techniques restent en suspens.

M. Jasbir Sandhu: Nous avons accumulé un énorme déficit commercial. Nous affichions un excédent commercial de 26 milliards en 2006, mais nous accusons maintenant un déficit de 62 milliards de dollars. Nous avons un lourd déficit avec l'Europe. Nous exportons surtout des matières premières, lesquelles représentent sept de nos dix principales exportations, alors que nous importons surtout des produits finis de l'Europe. Pensez-vous que le déficit commercial s'amenuisera et que nous exporterons davantage de produits transformés grâce à ce nouvel accord?

M. Jason Langrish: Il est difficile de se prononcer. Je ne pense pas que ce soit nécessairement là-dessus qu'il faille se concentrer. Pour les entreprises canadiennes, les ventes des filières étrangères en Europe sont plus de quatre fois supérieures à nos exportations dans cette région. Ces statistiques ne rendent cependant pas bien compte du commerce des services, qui représente 70 % de notre activité économique. Effectivement, selon la mesure classique des biens franchissant les douanes, nous accusons un déficit commercial avec l'Europe; or, cela ne représente pas la majorité de nos échanges économiques avec la région.

En outre, nous avons tendance à vouloir nous assurer que nous exportons plus que nous n'importons, mais les importations comptent aussi. Elles sont les intrants de nos processus de production, ce qui signifie qu'un déficit commercial n'est parfois pas nécessairement une mauvaise chose. S'il perdure, ce peut être problématique, mais rien n'indique pour l'instant que nous enregistrons, avec nos principaux partenaires commerciaux, ce qu'on appelle un « déficit structurel », soit un déficit qu'on ne pourra jamais résorber ni transformer en excédent, quoi qu'on fasse.

Je pense qu'il est trop tôt pour le dire, mais cela ne m'inquiète pas outre mesure. Arrivera-t-on à un équilibre? Je ne sais pas. Il est trop difficile de répondre à cette question.

M. Jasbir Sandhu: Vous avez évoqué que nous avons un important marché asiatique auquel nous avons accès même si nous n'avons pas d'accords commerciaux avec certains des pays. Vous avez dit entre autres qu'il nous faut avoir des facilitateurs au pays pour aider nos exportateurs. Pourriez-vous parler de ces facilitateurs et de la façon dont ils peuvent aider nos exportateurs?

M. Jason Langrish: Tout d'abord — et je crois que ça a été soulevé par la coalition de groupes de gens d'affaires —, nous avons ici au pays des barrières interprovinciales qui sont ridicules pour être franc avec vous. Ces barrières nous placent en position de désavantage concurrentiel. C'est une situation très curieuse. Il faudrait au minimum par exemple que les avantages que nous offrons à l'Union européenne soient offerts à l'échelle interprovinciale. Voilà ce par quoi il faudrait commencer.

Il faudrait également s'attarder aux infrastructures essentielles surtout pour les exportations, notamment le rail, les ports, les aéroports. Nous pourrions davantage les développer et les utiliser pour favoriser les exportations afin de pénétrer le marché européen.

Je vais vous donner un exemple quant à la façon dont on pourrait renverser les déficits en un tournemain. Je ne connais pas notre situation commerciale avec le Japon, mais il se peut que nous accusions un déficit de 7 milliards avec ce pays. Si nous aménageons un terminal de gaz naturel liquéfié, nous pourrions avoir du coup un excédent. Dans bien des cas, c'est ainsi que vont les choses. Si vous pouvez favoriser certaines industries, cela peut grandement changer la donne. De plus, lorsque vous avez une relation plus restreinte avec certains pays, cela peut avoir un plus grand impact qu'une négociation d'accord commercial global.

Pour revenir à l'Union européenne, la nature de notre relation est différente. L'exportation et l'importation de biens est mineure; c'est l'élément le plus petit de notre relation. L'élément le plus important de notre relation porte sur les investissements et les services. Les statistiques traditionnelles ne saisissent pas la situation avec exactitude. Ou bien c'est un problème d'interprétation des statistiques qui ne reflètent pas la réalité de notre relation. Nous sommes trop concentrés sur ce qu'on peut envoyer par bateau en Europe et pas assez sur ce que nous faisons en réalité au chapitre de l'activité économique dans ce marché, et l'inverse est aussi vrai pour l'Europe.

On peut être pour ou contre les sables bitumineux, mais rien n'empêche que, depuis les 10 dernières années, la plus grande partie des investissements proviennent de sociétés européennes, et non des sociétés asiatiques. Il s'agit de Shell, Statoil, BP et Total. Ce sont ces sociétés qui ont investi l'argent dans notre économie et ont créé des emplois. On en fait fi lorsqu'on parle de notre relation avec l'Europe.

• (1015)

M. Jasbir Sandhu: Vous avez dit que vous représentez des entreprises en Europe et en Amérique du Nord.

M. Jason Langrish: Oui.

M. Jasbir Sandhu: Lesquelles de vos entreprises européennes pourraient davantage bénéficier de cet accord commercial?

M. Jason Langrish: Laquelle de nos entreprises européennes?

C'est une bonne question. Ce sont les détails qui comptent.

M. Jasbir Sandhu: Tout à fait.

M. Jason Langrish: Votre question est difficile. Je l'ignore. Ce sera probablement une société comme Siemens ou peut-être Rio

Tinto, une minière qui a acheté Alcan. Elles assument qu'elles en bénéficieraient dans certains cas grâce à l'élimination des droits de douane et, dans d'autres cas, grâce à la libre circulation de leurs travailleurs. Cela dépend, n'est-ce pas?

Dans d'autres cas, ce pourrait être une société comme Alstom. Si les marchés publics gouvernementaux deviennent complètement ouverts et qu'Alstom décroche un contrat d'une valeur de 2 milliards de dollars avec la Commission de transport en commun de Toronto par exemple, elle serait donc la grande gagnante, mais nous ne le savons pas.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

M. O'Toole et M. Cannan vont partager les sept prochaines minutes.

À vous la parole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Je serai bref. Avec toutes ces références au diable par le NPD ce matin, je crois qu'il y a de quoi faire un tweet.

Madame Benczkowski, je souhaite prendre quelques minutes pour formuler une observation. J'ai entendu votre PDG sur Radio-Canada hier en auto, pendant mon déplacement de 5 h 30 dans une tempête de neige pour venir à Ottawa. Je souhaite vous féliciter pour le travail de votre organisation. Votre PDG donnait des chiffres sur l'augmentation du nombre de personnes touchées par l'Alzheimer et d'autres formes de démence au cours des 15 prochaines années — je crois que c'était bien cela l'horizon — ainsi que sur les défis liés aux soins à long terme, ce qui était d'ailleurs l'objectif du programme, ainsi que de la récente violence...

Il était impressionnant d'apprendre que votre groupe était considéré comme l'un des chefs de file en la matière et, à ce titre, a été invité par le premier ministre Cameron personnellement.

Je voulais donc prendre une minute de mon temps pour vous féliciter pour cette invitation et votre important travail, et surtout pour vous remercier de votre défense des droits de vos patients.

Mme Debbie Benczkowski: Merci.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, mesdames et messieurs, d'être venus. Je souhaite me joindre à tous ceux qui ont félicité ces deux dames pour leur travail.

Debbie, vous avez déjà comparu devant notre comité, et je viens d'ailleurs de retwitter l'une des observations de mon collègue sur le sommet de demain ainsi que sur les Instituts de recherche en santé du Canada et leur travail.

Je représente la circonscription de Kelowna—Lake Country, dans l'Okanagan, qui est au troisième rang pour ce qui est de la proportion de la population ayant 65 ans ou plus. Il s'agit donc d'une étude de gérontologie très importante pour l'Université de la Colombie-Britannique et son campus en Okanagan. J'apprécie vos efforts.

Vous dites que vous appuyez l'AECG en raison de sa robustesse et vous espérez que le secteur pharmaceutique en profitera pour collaborer avec leurs homologues de l'Union européenne en vue de trouver un traitement pour cette maladie.

Ai-je bien compris?

Mme Debbie Benczkowski: Oui, absolument.

Notre priorité à l'égard des Canadiens qui vivent avec cette maladie, c'est de leur donner de l'espoir. C'est tout ce qui compte. Durhane en a également parlé. Lorsqu'on ne connaît pas la cause ou le traitement pour une maladie, on ne peut offrir que de l'espoir aux gens. C'est ce que nous disent les Canadiens de partout au pays.

Comme je le disais, 747 000 Canadiens sont aux prises avec cette maladie aujourd'hui. Ce chiffre va atteindre 1,4 million de Canadiens dans la prochaine décennie. Ça pourrait être nous. Ça pourrait être nos parents. Ça pourrait être nos frères et soeurs.

Nous avons dit en 2011 que la génération du baby-boom commence à atteindre ses 65 ans. Nous avons un tsunami de personnes qui vont franchir ce cap. Nous savons que leur impact sur notre économie sera monumental, et que, sans guérison, sans traitement, le coût de cette déferlante ne pourra pas être endigué.

Les investissements qui ont été affectés à des maladies comme le VIH/sida ou le cancer nous permettent de constater que, si un traitement n'est pas encore au point, les personnes atteintes peuvent du moins vivre plus longtemps avec cette maladie et avec plus d'espoir que les celles atteintes de démence. Nous espérons que ce genre d'accord pourra stimuler l'intérêt et l'innovation dans ce domaine au Canada, ainsi que de donner aux personnes aux prises avec la démence la possibilité de participer à des essais cliniques. C'est particulièrement important

Nous avons un projet en route et nous essayons d'encourager des personnes atteintes de démence à participer à des essais cliniques. Nous savons qu'il y aura également une augmentation des enveloppes de recherche, et heureusement, les Instituts de recherche en santé du Canada commencent à financer la recherche sur la démence. La Société Alzheimer du Canada finance également cette recherche. Mais nous savons que, pour avoir les 15 000 personnes nécessaires à toutes ces études, il va falloir trouver 150 000 bénévoles.

Nous souhaitons conserver l'élan. Nous voulons maintenir l'espoir pour les gens qui vivent avec cette maladie. C'est notre priorité.

• (1020)

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Merci à vous également, madame Wong-Rieger, de votre passion et de l'espoir que vous donnez aux membres de l'Organisation canadienne des maladies rares. J'ai rencontré certains de vos membres, et bien que leur maladie ne fait pas les manchettes comme d'autres, de toute évidence, les maladies rares touchent les Canadiens de partout au Canada. Je vous remercie donc pour votre travail.

Je remercie Jason de comparaître de nouveau devant nous. Je lui sais gré de la stabilité qu'il représente. Nous sommes au pouvoir depuis 2006. Avec notre gouvernement conservateur majoritaire national stable et robuste, je crois que nous pourrions continuer de faire des progrès.

Sachez qu'il y a en fait espoir et optimisme. En octobre, le Canada affichait un excédent commercial de 75 millions de dollars. Nous allons donc dans la bonne direction, et l'AECG, conjuguée à l'ALENA, nous offrira un marché total d'environ 800 millions de personnes.

On voudrait notamment que les petites entreprises continuent de créer l'essentiel de l'emploi au Canada. Je me suis entretenu avec la Chambre de commerce de Kelowna vendredi dernier, et elle me dit que l'Union européenne est le deuxième investisseur étranger au Canada. D'après elle, un emploi sur dix au Canada découle de l'investissement étranger direct, et l'AECG ouvrira des portes en

Union européenne, qui est déjà le deuxième investisseur étranger en importance au Canada. À titre de directeur exécutif de ce groupe, pouvez-vous nous dire dans quel secteur l'investissement étranger direct de l'Union européenne créera des emplois, et lesquels bénéficieront le plus de cet accord?

M. Jason Langrish: Il est hasardeux de prédire quels secteurs bénéficieront de tel ou tel accord. Je donne toujours l'exemple du secteur viticole au moment de la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Il était censé décimer ce secteur, qui a malgré tout porté fruits...

L'hon. Ron Cannan: C'est un bon choix de mots, puisque l'on parle de l'Okanagan...

M. Jason Langrish: ... donc, je n'oserais pas prédire les gagnants et les perdants. Mais, vous savez, le Canada est un marché d'une ampleur certaine. Nous avons de grandes entreprises, mais pas autant que la Chine, l'Union européenne ou les États-Unis. Notre marché national est petit, et rien ne va changer cet état de chose, bien que des champions se démarqueront certainement.

Ce qui veut dire qu'il faut se pencher sur les autres entreprises, à savoir les PME. Certaines sont axées sur les exportations et peuvent investir à l'étranger, mais la plupart comptent sur la sous-traitance. Elles travaillent comme sous-traitant pour le gouvernement ou de plus grandes entreprises qui sont présentes sur la scène internationale. Par exemple, elles travaillent pour Bombardier, une entreprise canadienne qui est présente et qui investit partout au monde. Une entreprise canadienne qui arrive à travailler pour Bombardier, qui travaille pour Bombardier au Canada, obtiendra par ricochet des occasions uniques de commercialiser ses produits en Union européenne, en Chine ou partout ailleurs.

C'est à cet égard que les PME risquent de gagner gros. En travaillant pour de grandes entreprises internationales.

• (1025)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, le comité vous offre les cinq meilleures minutes.

M. Massimo Pacetti: Merci de cette offre, monsieur le président.

Je souhaite remercier les témoins d'être venus.

J'ai deux petites questions.

Madame Benczkowski, votre association fait-elle ses recherches elle-même, ou a-t-elle recours aux entreprises pharmaceutiques?

Mme Debbie Benczkowski: Nous organisons un concours de recherche chaque année. Notre recherche est en fait pilotée par des experts, qui viennent nous trouver, nous proposent une idée, présentent une demande officielle, et nous accordons des fonds au terme de notre concours.

M. Massimo Pacetti: Qui seraient donc vos partenaires? Collaboreriez-vous avec des entreprises pharmaceutiques ou avec d'autres...

Mme Debbie Benczkowski: Nos principaux partenariats sont celui avec des Instituts de recherche en santé du Canada et le Consortium canadien en neurodégénérence et vieillissement, dernier projet vraiment bien positionné pour fournir des fonds à la recherche sur la démence.

M. Massimo Pacetti: L'Accord économique et commercial global vous permettrait-il de mettre sur pied un partenariat en Europe, de mettre en commun vos fonds de recherche? Ou est-ce quelque chose qui...

Mme Debbie Benczkowski: C'est une possibilité, quelque chose que nous nous devrions d'examiner de près. Nous avons déjà des liens étroits avec les organismes de financement de la recherche internationaux partout dans le monde. Par le biais de l'American Alzheimer's Association, nous faisons partie d'un groupe international d'organismes de financement.

M. Massimo Pacetti: L'accord n'améliorerait donc pas un quelconque partenariat. Est-ce que cela serait facilité?

Mme Debbie Benczkowski: J'espère que oui. Comme nous l'avons dit, le diable est dans les détails. Mais nous espérons que cela nous faciliterait les choses.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Madame Wong, vous avez parlé du manque d'harmonisation des règlements. Mais qu'est-ce qui qualifie un médicament comme orphelin, qu'est-ce qui le distingue des autres catégories?

Mme Durhane Wong-Rieger: Les États-Unis et l'Union européenne ont à peu près la même définition des maladies rares et donc des médicaments orphelins. Les médicaments orphelins traitent des maladies infectant un tout petit nombre de patients, moins d'une personne sur 2 000. Il s'agit en outre de maladies graves, potentiellement fatales ou progressivement débilitantes. Il n'y a généralement pas de traitement, si bien que l'objectif est en fait de pouvoir stimuler la R-D. En effet, le coût de la R-D est le même que pour n'importe quelle autre maladie, sauf que la rentabilité de l'investissement risque d'être très faible, vu le petit nombre de personnes concernées.

M. Massimo Pacetti: Entendu. C'est ce que je pensais.

Mais l'Accord économique et commercial global ne traite pas de cette réglementation précise. C'est avec Santé Canada qu'il faut régler la question.

Mme Durhane Wong-Rieger: À l'heure actuelle, Santé Canada a déjà proposé l'établissement du cadre de réglementation du Canada pour les médicaments orphelins, qui nous satisfait parce qu'il s'inspire de ce qui se fait de mieux...

M. Massimo Pacetti: Excusez-moi de vous interrompre, mais, si on signait l'AECG sans que Santé Canada soit de votre côté, vous ne seriez pas plus avancés. Il vous faut absolument l'adhésion de Santé Canada.

Mme Durhane Wong-Rieger: En bien, il faut effectivement la définition et les dispositions qui figurent déjà dans l'entente avec Santé Canada.

M. Massimo Pacetti: Vous avez donc effectivement besoin de Santé Canada pour aller de l'avant. C'est ce que je voulais confirmer.

Mme Durhane Wong-Rieger: Eh bien, cela constituerait un point de départ nécessaire en ce qui concerne la définition et l'approbation d'essais cliniques, ainsi que la R-D. Toutefois, à l'heure actuelle, le cadre de réglementation de Santé Canada n'inclut pas tout ce qu'engloberait l'AECG, comme, par exemple, le rétablissement des brevets.

M. Massimo Pacetti: Entendu. On se comprend.

J'aurais une question pour M. Langrish. Merci.

Vous avez parlé des avantages pour le Canada et l'Europe. Nous avons bien sûr sollicité l'opinion de toute une série de gens.

J'en retire une préoccupation: les économies seront-elles répercutées jusqu'aux consommateurs? Laissez-moi invoquer directement les sociétés qui sont membres du forum, sans doute de grosses sociétés. Elles seraient en concurrence l'une avec l'autre, mais répercuteraient-elles jusqu'aux consommateurs les économies que leur permettra de réaliser l'accord?

M. Jason Langrish: Je ne peux pas répondre à cette question, vu qu'aucun accord commercial ne peut garantir qu'une économie sur les droits de douane (si c'est ce dont vous parlez) soit répercutée. Je ne peux donc pas vous répondre sur ce point. Toutefois, l'histoire montre que les accords commerciaux augmentent la concurrence dans un marché, et la concurrence fait baisser les prix.

M. Massimo Pacetti: Une baisse des prix jusqu'à ce que quelqu'un s'impose sur le marché et fasse à nouveau augmenter les prix.

M. Jason Langrish: C'est pour cela qu'il y a des règles antitrust. Vous mélangez deux questions.

M. Massimo Pacetti: Le Canada a-t-il les compétences voulues pour exporter vers les marchés européens? Si je prends les petites entreprises de ma circonscription, elles ont déjà des difficultés à exporter vers les États-Unis. À moins d'avoir un véritable lien avec l'Europe, elles ont du mal à exporter leurs produits et leur savoir-faire.

Estimez-vous que c'est là un problème? Cela dit, les membres de votre forum sont de plus grosses sociétés. Je doute que des sociétés comme Bombardier aient ce type de problèmes. Mais estimez-vous que cela constitue une difficulté?

•(1030)

M. Jason Langrish: Eh bien, je pense que la plupart des petites sociétés exportent vers leurs voisins. En Ontario, on exporte généralement vers le Québec, le Manitoba ou les États-Unis. La plupart des entreprises de l'État de New York exportent vers le Vermont ou le Massachusetts. C'est comme ça que ça se passe.

C'est seulement une fois que l'entreprise atteint une certaine taille, une certaine échelle, qu'elle est en mesure d'exporter sur la scène internationale, au niveau mondial. Il n'y aura donc pas nécessairement d'occasions à saisir tout de suite pour tout le monde. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue les occasions de sous-traitance. L'important, de nos jours, ce sont les chaînes d'approvisionnement. Je crois qu'on ne le souligne pas assez; cela représente pourtant une bonne part des échanges. Si une entreprise parvient donc à s'insérer dans la chaîne d'approvisionnement, elle n'a pas besoin d'exporter directement vers un marché étranger; mais elle participe au processus qui entraîne l'exportation. Et vous avez là une occasion dont peuvent se prévaloir des petites et moyennes entreprises.

Généralement, elles profitent des occasions d'approvisionnement locales, pas seulement des marchés publics, couverts par les dispositions de l'AECG, mais des occasions d'approvisionnement de plus grosses sociétés ayant des chaînes d'approvisionnement et une dimension d'exportation.

M. Massimo Pacetti: Effectivement, vous avez raison. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Et merci à nos témoins.

J'ai une question pour Mme Benczkowski, mais j'y viendrai après m'être adressé à M. Langrish.

Monsieur Langrish, l'une des caractéristiques de notre million et plus de PME, c'est qu'elles se mêlent d'exportations et que, généralement, elles ciblent uniquement le marché américain. Comment encourageons-nous ces PME génératrices d'emplois à profiter de l'accord avec l'Union européenne pour placer leurs produits sur le marché européen?

M. Jason Langrish: J'ai apporté une réponse partielle à votre question en répondant à celle de votre collègue. Si la société n'est pas assez importante pour exporter dans le monde ou, plus précisément, pour exporter ailleurs que dans des marchés de proximité... Pour assumer notamment les procédures de dédouanement, il faut certaines ressources à une petite ou moyenne entreprise.

L'Accord économique et commercial global va rationaliser un peu certaines questions et faciliter l'exportation pour les PME. Fruits et Passion est une société québécoise qui exporte ses produits en Union européenne; elle est active en Europe. C'est un bon exemple de société de taille moyenne qui est membre de notre forum. Elle est la plus petite de nos sociétés membres, en fait.

Je ne vais pas prétendre que nous représentons des telles sociétés. Ce n'est pas véritablement notre raison d'être.

Certaines perceront, mais, généralement, elles se contenteront d'accrocher leur wagon au train. Il faut accepter que ces sociétés de moindre envergure vont généralement exporter chez leurs voisins et que, si elles veulent profiter du marché mondial, le plus sûr moyen, c'est de commencer par des occasions de sous-traitance avec des sociétés plus importantes, plus internationales.

M. Devinder Shory: J'ai lu le mois dernier l'un des éditoriaux que vous avez rédigés pour le *Globe and Mail*. Vous y indiquez:

D'un point de vue stratégique, l'AECG donnera aux sociétés canadiennes la chance de se positionner sur le marché européen avant leurs concurrents américains, dont le gouvernement négocie actuellement son propre accord commercial avec l'Union européenne.

Vous mentionnez également que l'AECG ne se limite pas au mouvement de marchandises entre l'Union européenne et le Canada. Il inclut aussi l'activité des sociétés canadiennes qui offrent des services sur le terrain en Union européenne.

Que devraient faire les sociétés canadiennes entre maintenant et la mise en oeuvre de l'accord? Que devraient-elles faire pour profiter de leur avantage du premier venu? Bien sûr, faute de préparer le terrain, elles risquent de se retrouver parfois à la traîne.

M. Jason Langrish: Eh bien, dans certains cas, les sociétés vont devoir attendre de voir le texte définitif, vu que certaines choses restent à déterminer. Par exemple, une société comme CGI, qui s'intéresse aux marchés publics en Union européenne, va devoir attendre pour savoir exactement ce qui est ouvert et ce qui ne l'est pas. Il y aura certaines sociétés qui vont devoir attendre la version finale.

Dans d'autres secteurs, on peut probablement prendre une décision dès maintenant. Par exemple, au stade où nous en sommes, les producteurs de boeuf et de porc pourraient sans doute demander si l'accord sera ratifié ou pas. En cas de réponse positive, ils peuvent probablement commencer à structurer leurs usines de production et à se créer une clientèle en Europe, afin de pouvoir se lancer dès que l'accord sera ratifié et entrera en vigueur. Mais les échéanciers dans

ce domaine sont plutôt longs. Je ne m'inquiéterais donc pas trop de ce qui se passe entre maintenant et la ratification, mettons, dans l'année qui vient. Ce qui se passe dans les 10 ans qui suivent, par contre, est plus préoccupant.

• (1035)

M. Devinder Shory: Madame Benczkowski, je lisais votre témoignage devant le comité en 2011. Vous affirmiez alors:

Au cours des 30 dernières années, de nombreux médicaments ont été étudiés en tant que traitements possibles de la maladie d'Alzheimer, mais le petit nombre d'entre eux qui ont été mis sur le marché ne permettent que marginalement de traiter les symptômes les moins graves.

Je crois que vous avez affirmé un peu la même chose aujourd'hui. Avez-vous donc le sentiment que la mise en oeuvre de l'AECG ouvrira la porte à une recherche plus innovante sur cette maladie et à une plus grande disponibilité des médicaments pour ceux qui en ont besoin?

Le président: Ce sera la dernière question.

Mme Debbie Benczkowski: Eh bien, en tout cas, je l'espère. Il y a seulement quatre médicaments disponibles à l'heure actuelle, et leur utilité est relativement limitée. Nous disons souvent que les traitements non pharmacologiques sont plus utiles pour les gens que les médicaments disponibles. Mais offrir plus d'occasions de recherche et d'innovation, c'est peut-être pouvoir donner espoir aux gens, grâce à un remède ou même seulement à un traitement. Comme je l'ai déjà dit, c'est ce qui s'est passé pour d'autres groupes de maladies: on a accompli des progrès majeurs en ce qui concerne notamment la polio, le VIH-sida, le cancer.

Nous voulons veiller à ce que la recherche et l'innovation aient lieu au Canada. Manifestement, un remède bénéficiant à toutes les personnes atteintes d'Alzheimer serait le bienvenu, même s'il venait d'ailleurs dans le monde. Mais nous voulons voir la recherche et l'innovation se produire au Canada, parce que nous avons des chercheurs de premier ordre au pays. Nous voulons qu'elle soit bien financée. Nous voulons que les travaux avancent et, c'est tout aussi important, que les gens aient accès à tout traitement dès qu'il est disponible, afin que le Canada ne soit pas à la traîne, afin que les Canadiens puissent aussi participer aux essais cliniques. Ce serait fort utile aux gens qui, à l'heure actuelle, sont aux prises avec une maladie sans espoir.

Le président: Merci beaucoup. Nous aimerions remercier tous nos témoins de nous avoir fait part de leurs connaissances. C'est un accord phénoménal, et vous en avez énuméré les avantages. Alors, merci.

Nous allons maintenant suspendre la séance, afin de reprendre à huis clos, mais auparavant, monsieur Davies, vous avez la parole.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, j'ai déjà présenté un avis de motion, et j'aimerais lire maintenant ma motion:

Que, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité entreprenne une étude du Rapport annuel conformément à l'Accord concernant les rapports annuels sur les droits de l'homme et de libre-échange entre le Canada et la République de Colombie pour la période du 15 août 2011 au 31 décembre 2012, déposé à la Chambre des communes le 14 juin 2013, qu'il invite des représentants du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, et d'autres témoins à comparaître devant lui et qu'il fasse rapport de ses conclusions à la Chambre.

Très brièvement, monsieur le président, nous avons reçu deux rapports très peu détaillés, à la suite de l'Accord de libre-échange Canada-Colombie. Comme tous les membres le savent, l'obligation de présenter un rapport sur les liens dans ce pays entre le commerce d'un côté, et les droits de l'homme et les conditions de travail de l'autre faisait partie intégrante de l'accord, étant donné le bilan de la Colombie dans le domaine des droits de l'homme. Il s'avère qu'on a pas réalisé les objectifs visés à l'égard de cette obligation de faire rapport au cours des deux dernières années.

J'ai écouté une entrevue avec Nelson Mandela lors de sa visite au Canada dans les années 1990. On lui avait posé une question sur le lien entre la mondialisation et le libre-échange et les droits de l'homme, puisque, comme on le sait, les embargos commerciaux ont joué un rôle important dans l'élimination de l'apartheid. M. Mandela a indiqué que les droits de l'homme et les droits des travailleurs vont de pair avec les droits commerciaux. D'après moi, notre comité et notre Parlement étaient du même avis, puisqu'on a inclus cette obligation de faire rapport dans l'Accord de libre-échange avec la Colombie.

Pour cette raison, l'opposition officielle, c'est-à-dire les nouveaux démocrates, désire proposer cette motion en vue de tenir au moins une séance où l'on inviterait des représentants du MAECD et peut-être de quelques organismes de la société civile.

Comme dernier point, monsieur le président, j'aimerais exprimer mes remerciements à vous et à M. O'Toole. vous avez accepté que le comité rencontre des organismes de défense des droits de l'homme et des droits des travailleurs quand il ira en Colombie. Comme vous l'avez dit, cette question a une importance pour tous les partis de la Chambre. Je crois que ma motion va dans le même sens.

Enfin, j'aimerais offrir, à mes collègues de tous les partis, mes meilleurs voeux pour la période des Fêtes, et j'espère que vous et vos familles passerez de bonnes fêtes ensemble.

• (1040)

Le président: Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

J'appuie tout à fait ce que mon collègue a dit à la fin de ses remarques, et moi aussi, j'aimerais remercier tous les membres du

comité et souhaiter à tous de joyeuses Fêtes et une année 2014 exaltante.

Quant à la motion, j'aimerais qu'on vote là-dessus et qu'on n'en débâte plus, à moins de le faire à huis clos. Je dirais tout simplement en réponse à mon collègue que le dernier rapport est disponible en ligne. Il indique clairement qu'il n'existe pas de lien de cause à effet entre les réductions de droits de douane découlant de l'accord de libre-échange et les questions de droits de l'homme en Colombie. Comme nous avons déjà un calendrier très chargé cette session avec l'AECG et le PDP, le comité n'aura pas le temps d'étudier cette question, et il n'y a pas de matière à discussion non plus. Je propose donc qu'on tienne un vote tout de suite.

Le président: C'était une motion. Il vient de proposer qu'on vote là-dessus tout de suite.

Monsieur Pacetti, très rapidement, et ensuite on tiendra le vote... Allez-y.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Maintenant, je me sens sous pression. Je ne comprends pas pourquoi vous voulez que la séance se poursuive à huis clos. Je n'ai pas eu la possibilité de souhaiter à tous mes collègues ici un Joyeux Noël et de bonnes Fêtes, mais j'imagine que je ne peux pas le dire pour que ça figure dans le procès-verbal.

À des fins de planification, quand envisagerions-nous de tenir cette réunion, monsieur Davies, compte tenu de notre visite prévue en Colombie?

Le président: Monsieur Davies.

M. Don Davies: À n'importe quel moment entre janvier et juin.

Le président: Nous pourrions en parler après.

M. Brian Masse: Je demande un vote par appel nominal.

Le président: Tous ceux en faveur?

(La motion est rejetée par 6 voix contre 5.)

Nous allons suspendre la séance très brièvement pour reprendre à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>