

M. RYNARD: Non. Nous essayons de nous débarrasser de ces parasites afin de pouvoir cultiver de plus en plus d'acres d'aliments. Sûrement, nous allons en arriver à une impasse quelque part. Je me rends compte que cela ne concerne pas particulièrement la réunion de ce matin, mais sûrement il faut concilier les choses quelque part.

M. ENNS: Je me demande si nous ne nous écartons pas de notre champ d'activité ce matin?

M. RYNARD: J'admets que oui, mais ces deux résultats vont se rencontrer et se heurter quelque part.

Le PRÉSIDENT: Nous pourrions peut-être retourner à l'étude plus importante du mémoire par le Comité. Avez-vous des questions à poser au sujet du mémoire?

M. ENNS: A ce sujet, je m'intéresse aux frais d'étiquetage qui peuvent être attribués à la recherche de composés et au travail sur place du toxicologue. Il est toujours nécessaire que vous établissiez le coût que vous pouvez lui attribuer. Vous dites que cela peut coûter à partir de \$150,000. J'aimerais savoir comment vous en arrivez à ces chiffres. Que comprennent-ils? S'agit-il du total des frais de mise au point d'un composé, ou simplement des frais de votre service?

M. COOPER: Les chiffres mentionnés sont le total des frais de mise au point d'un composé. Nous y contribuons tous. Nous savons presque jusqu'au dernier dollar ce que chaque phase de la mise au point va nous coûter. En toxicologie, vous savez qu'il vous faut dépenser tant, si vous voulez faire un travail satisfaisant, et vous savez quels seront vos frais de laboratoire. Nous pouvons donc établir avec exactitude les frais de n'importe quelle phase de la mise au point d'un composé.

M. ENNS: Ceci m'amène au point suivant où vous dites que, si le lancement d'un certain produit antiparasitaire semble non économique, cela pourrait vous en détourner parce qu'il ne serait pas vendable. Une conclusion de ce genre apparaît quelque part. A quel stade vous apercevez-vous qu'un produit est économique ou non économique, suivant le cas? Songez-vous au prix de vente lorsque vous faites des recherches? Vous dites-vous si nous pouvons arriver en bas d'un certain chiffre, nous pourrions le vendre ou avez-vous un autre moyen? Comment décidez-vous de ce qui est économique?

M. WHITE-STEVENS: Je devrais peut-être traiter ce problème qui est assez compliqué. Les frais compris dans ce tableau et mentionnés dans le mémoire comprennent, naturellement, les composés abandonnés en cours de route. Quant à la mise de fonds relative à un composé dont la marge de sécurité n'est finalement pas satisfaisante, ou qui ne peut être employé économiquement par le cultivateur, nous en décidons par procédé approximatif. Si nous nous apercevons qu'un composé ne peut rapporter disons trois pour un... lorsque sa production coûte, mettons \$1, nous devons alors compter qu'il rapportera \$3. Parfois, nous pouvons arriver à un pour dix. Mais si les frais s'élèvent encore davantage, c'est un insuccès et, par conséquent, nous abandonnons le composé.

Nous en avons eu qui semblaient prometteurs; mais, lorsque nous les avons expérimentés dans les champs, nous avons découvert que pour qu'ils soient efficaces, il en aurait coûté \$100 l'acre par année peut-être. Nous les avons donc rejetés et nous nous sommes intéressés à d'autres qui seraient plus efficaces. La marge est toujours assez large. Mais, en général, vous pouvez dire que, si un composé doit coûter au cultivateur une proportion moindre que trois pour un comme rendement de sa mise de fonds, ça ne peut pas marcher.

M. ENNS: Il y a donc un contrôle des prix qui s'y rattache?

M. WHITE-STEVENS: C'est exact. Lorsque nous commençons sur la table, ça peut nous coûter jusqu'à \$5,000 la livre à ce stade de l'entreprise. Mais à