

PREMIÈRE PARTIE

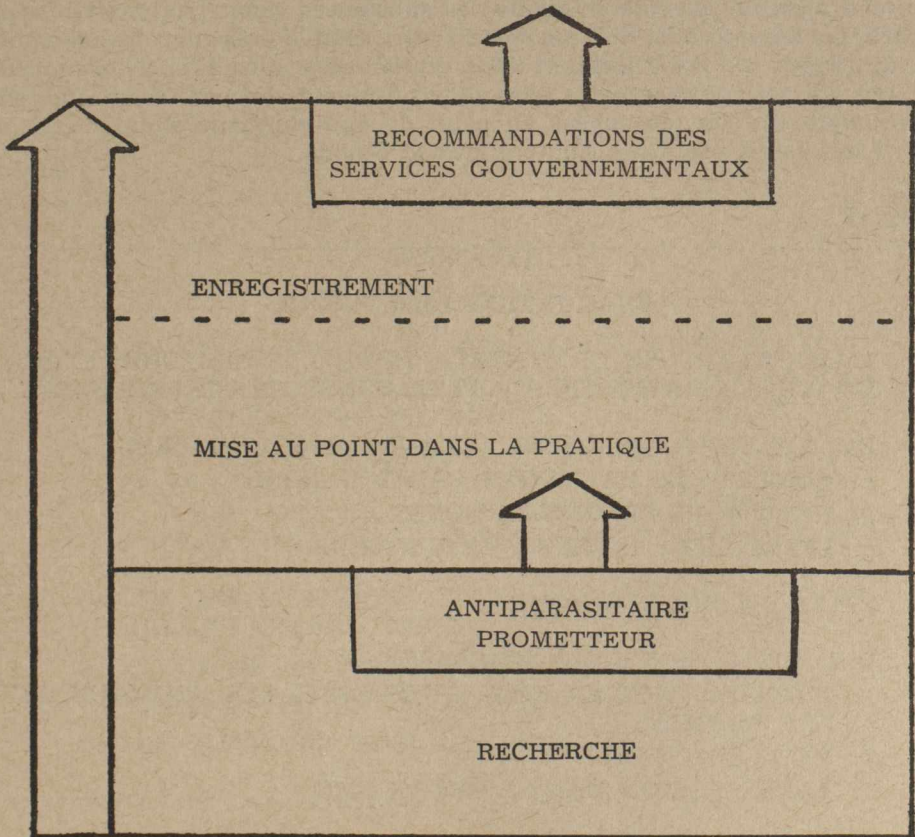
LA MISE AU POINT D'UN NOUVEAU PRODUIT ANTIPARASITAIRE

I. LA PHASE DE LA RECHERCHE DANS LA MISE AU POINT
DES PRODUITS ANTIPARASITAIRES

La mise au point d'un produit antiparasitaire agricole se décompose en trois phases (Tableau 1). A la fin de la première phase, ou celle de la *recherche*, le laboratoire de la compagnie livre le produit prometteur aux essais dans la pratique. Dans cette seconde phase d'*expérimentation pratique*, le produit est envoyé dans toutes les régions du pays où il est mis à l'épreuve sur de nombreux parasites et sur des cultures variées, avec l'espoir qu'il atteindra la troisième phase, celle de l'*enregistrement* par les services du gouvernement, et, par conséquent, la mise sur le marché.

Tableau 1

MISE SUR LE MARCHÉ



COÛT: de \$750,000 à \$3,250,000

Selon une étude effectuée auprès de fabricants de produits antiparasitaires de base par la *Western Agricultural Chemicals Association* en 1958, les frais subis pour la découverte et la mise au point d'un nouveau produit antiparasitaire, jusqu'au premier enregistrement officiel, vont de \$750,000 à \$3,250,000. D'autres sources font état d'un coût allant de \$1,500,000 à \$2,500,000 en moyenne. Il est donc évident que la mise sur le marché d'un produit antiparasitaire exige préalablement d'importantes mises de fonds.