

[Texte]

Stacked up against that are R and D expenditures. They are probably in the order of \$24 million—not great, not bad. But you have to remember that through the early part of the 1980s there was a period when Inco lost \$1 billion over a three-year period.

The commodity industry we are in is notoriously cyclical. I ran into this recently in looking at how you make sense of a donations budget where people want you to put up 1% of your pre-tax earnings per year. In some ways I would have been looking for a healthy rebate on part of that at one stage.

• 1000

So we took a 10-year period; and I think that is what you really have to think about in this type of industry: how have you performed over the past 10 years, what have your profits been, and how much money have you put into R and D over that time. Then you come back to this question: does it pay off? Well, the pay-off is not in your ability to sell that R and D. That is a nice side-effect. You get a couple million dollars for selling a design. It keeps the engineers busy and happy in between times. The real profit comes from your ability to go out into the marketplace as the low-cost producer and sell everything you make.

Mr. Vien: Yes, which makes you what they usually call a “good corporate citizen” by doing three things: improving your productivity, improving the environment, and making more profit. And actually, you have not invested. . . Proportionately, \$10 million is not that much compared with your total—you say you made \$700 million in profit last year.

Mr. Aitken: Yes.

Mr. Vien: Am I correct to say you spend about \$10 million a year on R and D?

Mr. Aitken: On this particular issue.

Mr. Vien: On this one only.

Mr. Aitken: Yes, on sulphur dioxide only. Other money is being spent on a variety of other things. We are trying to become a successful gold company.

Mr. Vien: What is your percentage of R and D against sales, or against your yearly *chiffre d'affaires*?

Mr. Aitken: This is why I say you have to look over probably a 10-year period and try to average—

Mr. Vien: What is it over a 10-year period?

Mr. Aitken: I do not have a figure in front of me, and I wish I had.

[Traduction]

Il faut placer au regard de ces bénéfiques les dépenses pour la recherche et le développement, qui sont probablement de l'ordre de 24 millions de dollars, somme qui n'est ni extravagante ni médiocre. Mais il convient de rappeler que pendant la première partie des années 1980, l'Inco a perdu un milliard de dollars sur une période de trois ans.

Il est bien connu que le marché des denrées est sujet à des cycles. Je m'en suis nouveau rendu compte en examinant comment réussir à accorder, sous forme de dons, 1 p. 100 de nos recettes annuelles avant impôt. À un certain moment, j'aurais dû demander un gros rabais à ce titre.

Nous avons donc considéré une période de dix ans et c'est en ces termes, je crois, qu'il faut penser dans notre secteur: quelles sont vos réalisations sur les dix dernières années, quels ont été vos bénéfiques et combien d'argent avez-vous investi, pendant cette période, en recherche et développement. Vous en revenez alors à la question: est-ce payant? C'est peut-être payant, mais pas parce que vous vendez la recherche et le développement, même si c'est une retombée intéressante. Vous tirez quelques millions de dollars de la vente d'une idée et vous occupez ainsi, entre-temps, les ingénieurs, ce qui est bon pour leur moral. Mais le vrai bénéfice vient de ce que vous écoutez tous vos produits à bas prix sur le marché.

M. Vien: Oui, ce qui fait de vous ce qu'on appelle «une société qui a le sens du civisme» car vous avez réussi à augmenter votre productivité, à améliorer l'environnement et à réaliser plus de bénéfiques. En réalité, vous n'avez pas investi. . . Par rapport à vos recettes totales, 10 millions de dollars ne représentent pas grand-chose car vous disiez vous-même avoir réalisé 700 millions de dollars de bénéfiques l'an dernier.

M. Aitken: C'est exact.

M. Vien: Ai-je raison de dire que vous dépensez environ 10 millions de dollars par an en recherche et développement?

M. Aitken: Pour ce projet particulier.

M. Vien: Seulement pour ce projet.

M. Aitken: Oui, seulement pour l'anhydride sulfureux. Nous dépensons aussi de l'argent pour bien d'autres projets. Nous essayons de réussir comme producteurs d'or.

M. Vien: Quel pourcentage la recherche et le développement représentent-ils par rapport aux ventes ou par rapport à votre *chiffre d'affaires* annuel?

M. Aitken: C'est justement pour cela que je parlais d'une période de dix ans pour essayer d'établir la moyenne. . .

M. Vien: Qu'est-ce que cela représente sur dix ans?

M. Aitken: Je n'ai pas le chiffre sous les yeux, et je voudrais l'avoir.