

[Text]

Mr. Vien (Laurentides): I am not an economist.

Mr. Aitken: I will live to regret that one.

Mr. Vien: Inco shares are pretty stable.

Mr. Aitken: Oh, actually they have been suffering a bit in the last two or three weeks, but go on.

Mr. Vien: Okay. Your flash furnace seems to draw a lot of interest, and it did attract my attention. It is quite something. I am not a scientist or engineer, but it makes a lot of sense and you have explained it quite well for somebody who is not of that category.

I will put it in questions and ask you what I am getting at. On the research and development costs, how long did it take to develop? What is the percentage of your R and D against sales of Inco? Could the cost recovery by selling to companies in the States prove that R and D pays in the long run?

Mr. Aitken: I will take your last point first.

Mr. Vien: Could you elaborate on all that?

Mr. Aitken: We are not a company that lives by R and D alone. We are a resource company, so anything we get out of R and D really is a sort of add-on.

However, let me go back. We have spent over the past, say, 12 years something like \$100 million on developing the technology that is currently being applied in our mills and in our smelter. We received the benefit of the R and D incentive policies that were in existence over that period, and we have been appreciative of that. Coming out of this, what happens is that not only do we have a clean technology but we also have a much more efficient technology than we ever had before, and therein lies the real pay-off for R and D because we are living in a very competitive world right now.

The resource industries I guess typically have been in the competitive world. It is a world market for mineral commodities, and we do not set prices. There was a time when we used to be able to, but that is long gone. Literally, when you meet a standard specification for nickel around the world, the only thing that counts in terms of selling it is the delivered price. Because of the technology we are developing now, I believe that if we are not the lowest then we are certainly in the low two or three nickel-producing-cost companies in the world. That is what makes Inco's profits from time to time look all right. I say "from time to time" advisedly, because we have just had two banner years in each of which we have turned in profits in excess of \$700 million.

[Translation]

M. Vien (Laurentides): Je ne suis pas économiste.

M. Aitken: Je me mords la langue d'avoir dit cela.

M. Vien: Mais les actions de l'Inco sont assez stables.

M. Aitken: En fait, elles ont connu une légère baisse dans les deux ou trois dernières semaines, mais que cela ne vous empêche pas de continuer.

M. Vien: Votre four à fusion éclair semble avoir éveillé beaucoup d'intérêt, chez moi notamment. C'est tout un exploit et vos explications étaient si claires qu'elles m'ont convaincues, sans que je sois pour autant ingénieur ou scientifique.

Mais je vais maintenant formuler mes questions. Combien de temps vous a-t-il fallu pour mettre au point cette invention, et combien vous en a-t-il coûté en recherche et développement? Quel en est le pourcentage par rapport aux ventes de l'Inco? Le recouvrement des coûts, grâce à des ventes à des sociétés américaines, prouverait-il qu'à la longue, la recherche et le développement sont payants?

M. Aitken: Je vais commencer par la dernière de vos questions.

M. Vien: Pourriez-vous nous parler de ces questions plus en détail?

M. Aitken: Nous sommes une société d'exploitation; nous ne vivons pas que de la recherche et du développement mais nous en tirons en quelque sorte une ressource supplémentaire.

Mais permettez-moi de revenir en arrière. Au cours des 12 dernières années, nous avons dépensé une somme de l'ordre de 100 millions de dollars à développer la technologie actuellement appliquée dans nos usines et notre fonderie. Nous avons bénéficié des mesures spéciales prises, au cours de cette période, en faveur de la recherche et du développement et avons su en tirer partie. Aussi avons-nous non seulement une technologie propre, mais une technologie beaucoup plus efficace qu'auparavant et c'est en cela que la recherche et le développement sont payants, car nous vivons actuellement dans un monde où la concurrence est effrénée.

Les industries d'exploitation ont toujours dû, je pense, vivre avec la concurrence, car c'est un marché mondial que celui des minerais; ce n'est pas nous qui fixons les prix. Il fut un temps où nous pouvions le faire, mais il y a bien longtemps de cela. Si vous avez du nickel qui répond à certaines exigences imposées par le marché mondial, la seule chose qui compte, pour le vendre, est son prix. Grâce à la technologie que nous avons mise au point, nous ne sommes peut-être pas les moins chers, mais nous sommes certainement dans la catégorie des deux ou trois producteurs de nickel du monde qui vendent le moins cher. C'est grâce à cela que l'Inco réalise parfois de jolis bénéfices. Je dis à dessein «parfois» parce que nous venons d'avoir deux années record où nous avons réalisé, pour chacune, plus de 700 millions de dollars de bénéfices.