

ments déviaient ici et là, et que certains gisements empiétaient sur le terrain des autres. Alors, il nous a semblé préférable de fusionner ces trois propriétés en une seule, ce que nous avons fait, et elle est connue maintenant sous le nom de Pandora Cadillac. Il m'a dit: "Cela fait, vous avez d'abord une grosse entreprise sur les bras. Il faudrait revenir au tout début, au jour où le prospecteur a jalonné ce terrain, demander son nom et son adresse, recueillir tous les détails, le prix qu'il aurait pu obtenir pour son terrain, à qui il l'a vendu, quelle compagnie se l'est approprié, qu'est devenue la compagnie, combien d'argent elle a reçu, comment cet argent a été dépensé, et il vous faudrait en outre des rapports d'ingénieurs et tous les détails de la fusion." Je lui ai dit: "C'est impossible. Cela ne peut pas se faire. Et après tout, je ne vois pas ce que l'histoire d'une propriété peut avoir à faire avec son exploitation financière actuelle". Donc, je lui ai dit que c'était impossible. Mais dites-moi combien il vous faudra pour la faire enregistrer? Il m'a dit: "Je veux \$10,000. Je veux \$5,000 comptant, et \$5,000 quand tout sera fini." Je lui ai dit: "Si nous vous donnons \$10,000, garantisiez-vous l'enregistrement?" Il m'a dit: "Non". Je lui ai dit: "Qu'advient-il des \$5,000?" Il me dit: "Ils sont partis". Alors, je suis allé voir l'autre avocat, et lui ai raconté la même histoire. Il m'a dit: "Je ne procéderai pas de cette manière". Il m'a dit que nous devrions avancer un capital de \$100,000 pour commencer. Je lui ai dit: "Et cela coûtera combien?" Il m'a dit que cela coûterait \$5,000. Il m'a dit: "Lorsque vous aurez \$100,000 revenez et demandez encore \$100,000 plus tard." Je lui ai dit: "Et cela coûtera combien?" Il m'a dit: "Chaque tranche de \$100,000 coûtera \$2,000, en plus de \$250 de frais par jour, s'il faut que je me rende à Philadelphie pour l'enregistrement, et mes dépenses." Je vous donne ces détails pour vous montrer qu'il est impossible de jamais réussir à faire enregistrer une propriété par la *Security and Exchange Commission*, lorsqu'il faut verser \$5,000 pour commencer.

Le PRÉSIDENT: En ma qualité de président du Comité, je doute fort que la dernière partie de ce témoignage doive être consigné au compte rendu. Ce témoignage va jusqu'au point de porter des insinuations contre la *Security and Exchange Commission*. Personnellement je n'aime pas beaucoup cela. Je ne sais pas quelle sera l'unanimité d'opinion du Comité. Après tout, nous formons un comité parlementaire, et il faut bien prendre garde à ce que nous consignons au compte rendu.

M. ADAMSON: Pourquoi ne le ferions-nous pas dactylographier, au lieu de le faire imprimer, et pourquoi ne le soumettrions-nous pas à la décision du comité du programme?

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est le mieux à faire.

M. BOUCHER: Je propose que la partie du témoignage de M. Gordon Jones, concernant certaines méthodes d'enregistrement de valeurs mobilières aux Etats-Unis, proposées par deux avocats au cours de son entretien, soit renvoyée au comité du programme pour étude.

La motion est adoptée.

Le TÉMOIN: Vous vous demandez peut-être pourquoi on essaie de créer de l'animosité contre la *Security and Exchange Commission*? Après les différents entretiens que j'ai eus, j'en suis arrivé à la conclusion que ces gens-là essayaient de créer de la confusion pour justifier leur utilité, ou alors pourquoi avoir tout ce personnel là-bas? Et ce bureau de relations publiques qu'ils ont établi récemment doit servir à des fins analogues car il n'est d'aucune utilité.

M. Hackett:

D. C'est le bureau qui a lancé la propagande, n'est-ce pas?—R. C'est lui qui a commencé la propagande, en effet. Pourquoi est-on venu ici? Pour la simple raison qu'il n'y a rien à faire là-bas. M. Norman vous a dit qu'il n'y a