

L'expérience fait le bon acheteur,
la courtoisie fait le bon vendeur.
L'amalgame des deux fait les mai-
sons prospères.

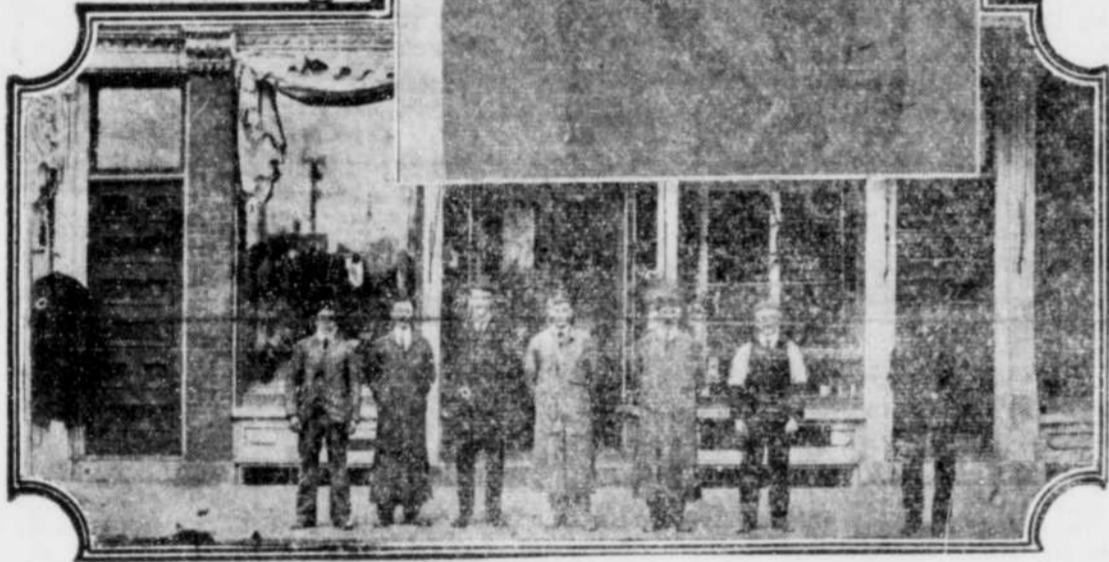
LA TRIBUNE

Un bon et solide commerce s'é-
difie sur la persévérance, l'hon-
nêteté et le travail.

SHERBROOKE, MARDI, 1er DECEMBRE 1936

“Les conseils de mon père, l'appui du public et le dévouement de mes employés ont été les facteurs de progrès de mes entreprises”

1848 1908



“Les quelques succès que j'ai remportés en affaires, je les dois à mon père et à ma mère, dont la philosophie commerciale était la confiance: accorder et mériter confiance, c'était leur grand principe que je me suis efforcé d'appliquer”.

(M. D.-S. Bachand, dans une interview à l'occasion du cinquantième de ses établissements)

(De notre envoyé spécial)

COATICOOK, 1er.—Tous les citoyens de Coaticook, ayant à leur tête Son Honneur le maire D.-B. Hopkins, fêtent aujourd'hui un des leurs dont les succès en affaires sont un honneur non seulement pour leur ville mais pour tous les Cantons de l'Est: M. D.-S. Bachand, propriétaire des entreprises qui portent son nom.

Ce témoignage d'admiration se terminera ce soir par un grand banquet à l'École des Frères, rue Saint-Jean-Baptiste, auquel assisteront, à part les notables et les intimes de M. Bachand, les plus hautes personnalités de la région.

On trouvera ailleurs, dans le journal d'aujourd'hui, d'autres détails sur ces fêtes; mais il nous a semblé approprié de présenter au grand public, avec qui M. Bachand n'a pas d'ordinaire de fréquents contacts, un résumé de la philosophie commerciale qui lui valut tant de succès. Cette philosophie commerciale, nous l'extrayons d'une longue conversation que M. Bachand a bien voulu nous accorder, en dépit des pressantes besognes qui l'accaparent.

A la question que nous lui posons un peu brutalement dès l'abord: “A quoi attribuez-vous votre succès en affaires?”, M. Bachand répond avec un sourire malicieux: “Est-ce que j'ai fait un succès, en premier lieu?” Puis il continue: “Les conseils de mon père, l'appui du public et le dévouement de mes employés ont été les facteurs du succès de mes entreprises. Les quelques réussites que j'ai remportées en affaires, je les dois à mes parents dont la philosophie commerciale était la confiance: accorder et mériter confiance, c'était leur grand principe que je me suis toujours efforcé d'appliquer”.

(A suivre en page 2).

L'hommage de Sherbrooke

On trouvera dans ce supplément deux articles écrits spécialement pour La Tribune par M. le notaire Bachand et M. le professeur J.-D. Dufour, de Sherbrooke.

Remerciements

à la population de Coaticook
et de la région

Le témoignage de confiance que m'accorde aujourd'hui la population de Coaticook et de la région m'est cher au delà de toute expression. Je remercie de tout coeur les organisateurs de cette manifestation et ceux qui y prendront part.

Mais si cette manifestation se produit aujourd'hui, je la dois à vous tous, mes clients, mes AMIS de la région de Coaticook. Et je vous remercie de l'avoir rendue possible par l'appui constant que vous m'avez accordé depuis plus de quarante ans que je suis en affaires ici et à mon regretté père qui m'a précédé au poste que je remplis.

Je me sens très ému, maintes fois par semaine, de voir entrer dans mon magasin de vieux citoyens dont la clientèle ininterrompue remonte “avant mon temps”. Et d'autres fois, je vois des jeunes dont le grand-père, plus jeune que je ne le suis maintenant, venait au magasin quand j'étais simple commis.

Ce sont là des témoignages de confiance que je ne saurais remercier dans la mesure que je les apprécie. Ce sont là des choses qui m'ont permis d'entreprendre plus grand que ne semblaient le justifier les circonstances à de certains moments.

C'est vous tous, mes clients, qui êtes les grands artisans de la fête d'aujourd'hui; c'est vous tous qu'on honore et c'est en ce sens que j'accepte les félicitations.

MERCI!

D. S. Bachand

En haut — Photographie de feu Stanislas Bachand, fondateur des établissements Bachand, à Coaticook.

A droite — M. Denis-Stanislas Bachand, propriétaire des entreprises Bachand.

Ci-dessus — Photo illustrant le magasin Bachand, à l'époque où M. D. S. Bachand en assumait l'administration.

Ci-contre — Le magasin à rayons D.-S. Bachand, tel qu'il apparaît aujourd'hui. Malgré de nombreuses améliorations et agrandissements, on reconnaît au centre le local original, tel que reconstruit en 1894, après l'incendie qui rasa une quinzaine d'édifices du centre de la ville.



“Les conseils de mon père, l'appui du public et le dévouement de mes employés ont été les facteurs de progrès de mes entreprises”

(Suite de la première page).

Puis M. Bachand ferme les yeux, comme pour revoir en esprit ceux de qui il reçut ses premières leçons en affaires, son père décédé depuis vingt-huit ans, sa mère disparue depuis quelques mois à peine — juste trop tôt pour voir l'hommage rendu à l'oeuvre dont elle fut une collaboratrice éclairée et assidue.

“Accorder et mériter confiance, répète-t-il. C'est par cela que mon père a édifié son entreprise. Dans ce temps-là, le commerce différait totalement de ce qu'il est aujourd'hui. Je me rappelle qu'aux premières années d'association avec mon père, une grande partie, je crois même la plus grande partie du commerce, se faisait par billet. La clientèle se composait surtout de petits entrepreneurs en chantiers à des endroits plus ou moins éloignés de Coaticook — endroits qui sont aujourd'hui de belles terres en culture. — A l'automne, ces entrepreneurs venaient ici s'approvisionner pour l'hiver et donnaient leur billet pour des périodes de trois à six mois. Dès la paye des travaux, ils arrivaient régler leurs comptes... L'escompte des billets à la banque était alors à peu près inconnu...”

La grande collaboratrice

“Je puis bien dire aussi que ma mère contribua la moitié du capital avec lequel l'entreprise fut lancée. C'était l'ordre et l'économie en personne. Mon père, à ses débuts, était plutôt “risqué”. Il avait la vision des grandes affaires, mais les détails lui échappaient. Elle lui apprit à consolider l'acquis avant de commencer autre chose. Sans elle, sans les économies qu'elle sut réaliser, les risques qu'elle fit éviter n'auraient jamais permis à mon père de quitter son petit village de Roxton pour venir s'établir à Coaticook.

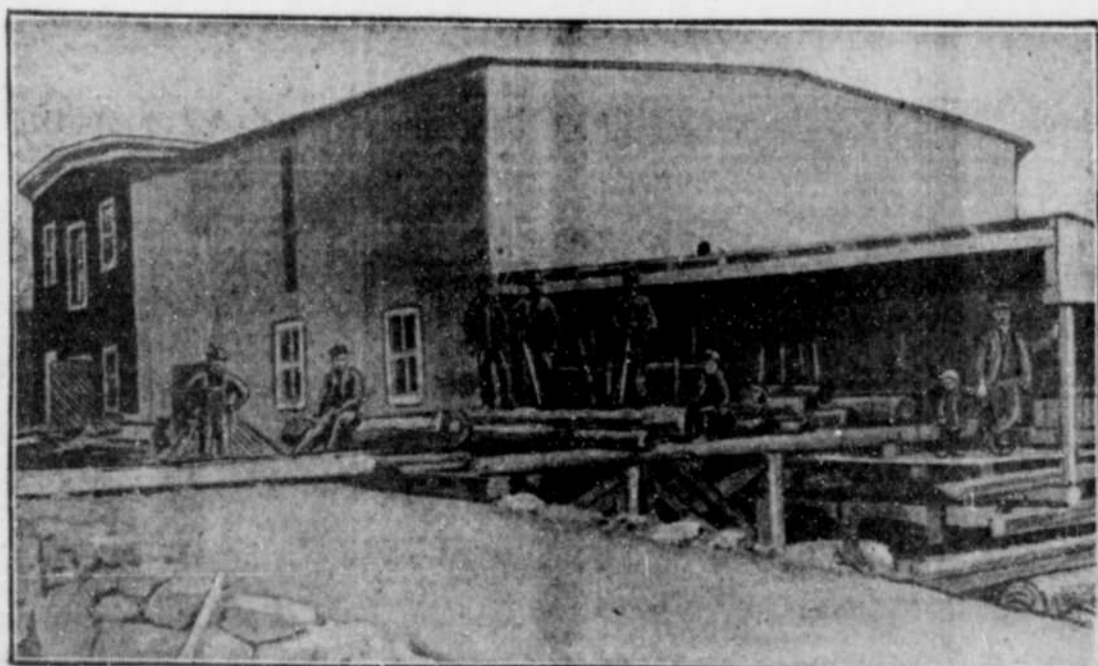
“Ah! il est bien probable, continue M. Bachand, qu'elle ne souriait guère à la proposition de quitter le bon gros magasin général, solide, bien achalandé, de Roxton, à l'été de 1886, pour venir s'installer dans le village alors peu considérable de Coaticook. Mais elle eut confiance, et sans participer activement au commerce, ici, comme elle le faisait là-bas, elle fut, je le sais, une collaboratrice active de mon père durant les années des débuts. Elle me fut même à moi longtemps une conseillère avisée. C'est un de mes grands regrets, au cours de la fête présente, qu'elle ne soit pas ici, pour voir le couronnement d'une oeuvre en grande partie sienne”.

Honnêteté des cultivateurs

La conversation porte sur divers souvenirs, puis M. Bachand dit: “Je me demande si accorder confiance n'est pas le plus sûr moyen de n'être pas déçu. J'ai toujours fait confiance, dans les limites de mes capacités, à la classe rurale et je n'ai pas eu à m'en plaindre. Au cours des terribles années que nous venons de traverser, il nous est arrivé d'avancer jusqu'à \$150,000 sur billets ou comptes courants aux cultivateurs de la région et nous n'avons presque rien perdu avec eux. Il me fait plaisir de reconnaître publiquement la haute honnêteté de nos cultivateurs et de les en féliciter.

“Avec mon personnel — il est vrai que j'eus la chance de ne rencontrer jusqu'ici que de bons sujets — j'ai toujours agi de même. Je me suis toujours efforcé d'attribuer les promotions d'après le mérite et j'ai toujours cru que si un employé méritait promotion, il méritait pleine et entière confiance. Je n'ai jamais eu à le regretter et mes employés sont plus que des collaborateurs, ce sont des associés ayant autant que moi-même à coeur de voir progresser et réussir notre commerce. C'est sans fausse modestie que je leur attribue la grande partie du développement de la maison”.

AU COMMENCEMENT ÉTAIT...



Le moulin de Roxton Pond, où M. Stanislas Bachand commença l'édification de sa fortune. Il y pratiquait son métier de “grand-scieur” tandis que son épouse dirigeait un magasin général. Ce moulin fut ensuite la propriété de la famille Bullock, à l'obligeance de qui nous devons cette photo.

Les beurreries

Et nous en venons à parler d'initiatives diverses prises par M. Bachand dans un passé assez récent. Arrive la question des beurreries. “Les cultivateurs de la région, certains du moins, me reprochent d'avoir abandonné, en 1928, l'exploitation de la beurrerie que j'avais acquise en 1925. On m'a même accusé de me désintéresser alors d'un public qui constituait la majeure partie de ma clientèle. Le problème est assez épineux et puisque l'occasion m'est offerte de le discuter, je le fais avec plaisir. Les cultivateurs qui m'accordèrent leur patronage de 1925 à 1928 ne se rendaient pas compte que durant ces trois années, la situation avait beaucoup changé.

L'INSIGNE COLLABORATRICE



Feu Madame S. BACHAND, mère du jubilaire qui lui attribue une très grande partie de ses succès. Mme Bachand fut une collaboratrice active d'abord, puis une conseillère avisée.

“La prospérité croissante permettait aux cultivateurs d'accroître leurs récoltes... Je ne les en blâme pas, ils faisaient très bien; mais... il y a toujours un mais... notre commerce de grains et moulées diminuait d'autant. La région n'était pas assez peuplée pour alimenter deux crémeries avec des frais d'administration raisonnables. Avant d'abandonner ma crémèrie, j'y ai sérieusement pensé. Cette oeuvre me tenait à coeur. Mais je constatais, de semaine en semaine, que la concurrence en était au point où loin d'aider les cultivateurs, elle leur était nuisible. Nous en étions au point où il n'y avait plus de profit possible ni pour les exploitants ni pour les cultivateurs. Tout passait en frais d'administration. C'était un cercle vicieux qu'il fallait rompre. Sans la crise qui bouleversa tout l'ordre des choses, on aurait constaté que la mesure s'imposait.

La ferme avicole

Nous passons ensuite à l'acquisition de la ferme avicole modèle que M. Bachand exploite, près de Coaticook. “La force des choses, dit-il m'a forcé à m'en porter acquéreur. C'était une institution dont Coaticook avait raison d'être fière, me semblait-il, et si je n'en avais pas assumé l'exploitation, elle serait disparue, comme tant d'autres institutions de chez nous depuis quarante ans... C'était une menace d'une certaine façon à mon commerce régulier... Les cultivateurs des envi-

UN BUREAU MODERNE



On voit dans la photo ci-dessus le personnel administratif de la maison D.-S. Bachand. Il est rare toutefois que ce personnel se trouve entièrement réuni comme il l'est ici. On reconnaît, de gauche à droite (rangée du fond): Miles Denise Dionne, Jeanne Doucet, Yvette Guérin et au fond, M. D.-S. Bachand. (Rangée d'avant) Mlle Marguerite Sénécal, M. Antonio Daigle et Mlle Gabrielle Labarre.

rons échantent ici, au magasin, presque tous leurs produits contre des marchandises. Pour ne pas enlever ce marché à mes clients ruraux, j'exporte à peu près la production totale de ma ferme avicole vers les grands centres. Je ne mets d'oeufs de ma ferme en vente à Coaticook que lorsque l'approvisionnement normal des cultivateurs fait complètement défaut. Il m'est même arrivé, il n'y a pas très longtemps, d'acheter des cultivateurs des oeufs à un prix un peu plus élevé que celui auquel je vendais ceux que je recueillais à la ferme.

Les divers agrandissements

“C'a l'air un peu drôle, continue M. Bachand, en souriant, mais le cas de la ferme avicole, c'est à peu près l'histoire de tous les agrandissements et acquisitions que j'ai dû faire, surtout depuis la guerre. Quand j'agrandissais un édifice ou que j'acquerrais un commerce, ce n'était pas par ambition, c'était ou pour défendre mon commerce régulier ou pour protéger un placement. Je

pourrais citer la raison impérieuse de chacune de mes transactions.

“Heureusement, comme je vous le disais tout à l'heure, j'ai toujours trouvé chez mes employés des hommes à la hauteur des tâches que je leur confiais. L'appui du public ne m'a pas fait défaut, et je crois avoir maintenu assez bien l'idéal commercial de mes parents.

“Et voilà, nous dit en terminant M. Bachand, que d'urgentes besognes appellent loin de l'interviewer depuis quelques quarts-d'heure déjà, “voilà, dit-il, à quoi j'attribue mon succès en affaires, si vous croyez encore que c'est un succès!”

Nous le croyons, Monsieur Bachand, et toute la population des Cantons de l'Est le croit avec nous!

Puissiez-vous encore longtemps faire honneur à votre ville, à votre région et à vos compatriotes de langue française!

Souvenirs

STANISLAS BACHAND

M. JOS. AUDET

M. HENRY SNOW

“Ah, oui, je l'ai très bien connu, M. Bachand le père”, s'exclame Monsieur Joseph Audet, épicière de la rue Child, quand nous lui demandons s'il a connu M. Stanislas Bachand.

“Nous avons pris commerce pratiquement en même temps. Il y a eu cinquante ans à la Toussaint que j'ouvrais magasin, ici même, dans une petite maison qui me sert encore de hangar. Pendant longtemps, M. Bachand fut mon fournisseur en gros. Tiens, venez voir ce qu'était mon magasin d'alors”.

Et M. Audet nous conduit à son arrière-boutique où se trouvent encore les mêmes tablettes qu'il installa le jour des Morts 1886.

“J'avais, nous dit M. Audet, un capital de \$150 pour meubler mon logis, aménager le magasin et monter mon stock. Je n'ai pas commencé aussi solidement que M. Bachand. Il arrivait ici, lui, avec un bon magot. Et dans la suite, il lui est arrivé souvent de me rendre service dans nos relations d'affaires.

“Des souvenirs, des souvenirs... Bien, je peux vous dire, et tous ceux qui l'ont connu vous diront la même chose, que c'était un vrai bon garçon. C'était l'honnêteté et la droiture en personne. Ah mais par exemple, avec lui, les affaires étaient les affaires. Quand un sou appartenait à un autre, il le lui remettait; mais quand le sou lui revenait, il le gardait.

“Mais serviable, par exemple, et plein de dévouement. C'était un vrai bon garçon, mais pas un homme de club. Ses affaires, sa famille, en dehors de cela, pas grand-chose semblait l'intéresser.

“Vous comprenez, un homme qui ne se mêle que de ses affaires, ça ne fait pas beaucoup parler de lui, et après quarante à cinquante ans, il est bien difficile de se souvenir de lui autrement que d'un excellent homme d'affaires et d'un citoyen honnête. C'est le souvenir que j'ai de M. Stanislas Bachand”.

M. ANTONIN DUPUIS

“Bien, j'ai connu M. Stanislas Bachand”, nous dit M. Antonin Dupuis, du magasin Dupuis & Turcot, “mais j'avais à peine une quinzaine d'années quand il vint s'établir à Coaticook. Je n'ai pas de souvenirs bien précis de lui. Je sais que dans ce temps-là, c'était un des bons marchands de la ville et qu'il jouissait d'une réputation de droiture et d'honnêteté parfaites.

“Je me souviens qu'il était poli, courtois, affable; mais il ne se mêlait pas beaucoup à la vie mondaine. Sa famille et ses affaires, un peu de participation aux activités du conseil municipal, voilà ce qui accaparait tout son temps.

“Et je crains fort que vous ne trouviez guère en ville de gens qui puissent vous parler longuement de lui, sauf pour vous dire que c'était un citoyen modèle”.

M. Henry Snow, un des plus vieux citoyens de langue anglaise de Coaticook, quittait justement sa résidence de la rue Central pour aller visiter un ami malade, quand nous lui avons demandé s'il consentirait à nous accorder une interview sur M. Stanislas Bachand.

“Avec plaisir, nous a-t-il répondu, car j'estime que les deux messieurs Bachand comptent parmi les premiers citoyens de Coaticook. Mais, vous savez, dit-il, je ne pourrais vous fournir grand détail sur M. Bachand, le père. Je l'ai connu. Je me souviens que c'était un homme grand, de taille massive, qui dégagait une impression de force et dont l'allure et le maintien étaient le vrai portrait de son caractère: digne et droit! J'ai fait affaire avec lui très peu souvent, mais je n'ai eu qu'à me louer des relations d'affaires que j'eus avec lui.

“Quand M. Bachand vint à Coaticook, notre ville se résumait à peu près à la rue Main et à la rue Child. Et nos rues étaient loin de ressembler à celles d'aujourd'hui. Les trottoirs étaient d'asphalte mais surtout de bois.

“Mais je pourrais vous parler bien plus abondamment de M. D.-S. Bachand, que je considère comme l'un des plus grands actifs de notre ville. On va le fêter comme homme d'affaires; on devrait le fêter aussi comme citoyen. C'est l'un des plus gros contribuables de la ville et je n'ai jamais eu connaissance qu'il eût réclamé une diminution de taxes ou qu'il se soit même plaint qu'elles étaient trop élevées.

“Je me demande comment cet homme fait pour accomplir si bien tout ce qu'il entreprend. Il dépense certainement plus que n'importe qui pour maintenir ses nombreuses propriétés en bon ordre. C'est toujours bien peint, bien entretenu. Il pense à tout.

“Quand je suis arrivé à Coaticook (il y a pratiquement soixante-quinze ans que je vis à Coaticook ou dans les environs!) il y avait partout des abris pour les chevaux. Il y en avait à tous les magasins, aux églises, aux boutiques. Aujourd'hui, si ce n'était de M. Bachand, qui a construit spécialement pour les cultivateurs un abri qui peut loger une trentaine de voitures attelées, les chevaux devraient rester dehors sous la pluie ou la neige.

“Vous pouvez citer Henry Snow comme admirateur des deux Messieurs Bachand à tous points de vue. Tous deux sont la droiture et l'honnêteté mêmes.”

Et sur ce, M. Snow, qui, malgré ses soixante-quinze ans, cultive encore intensément un emplacement de trois acres et garde tout un petit troupeau d'animaux domestiques, prend congé de nous en souhaitant plein succès aux fêtes du cinquantième.

"Le véritable patron, c'est-à-dire celui qui considère son personnel comme une grande famille"...

Collaborateurs de la première heure



M. Philias-A. DIONNE, associé de M. D.-S. Bachand, depuis 1916, dans l'entreprise Bachand & Dionne, Limitée, qui fit ses débuts dans le commerce en même temps que M. D.-S. Bachand lui-même, en 1894, au lendemain de la conflagration qui détruisit une partie de Coaticook. On trouvera ci-dessous d'intéressants souvenirs de M. Dionne sur les débuts de M. Bachand.

M. Anatole GUERIN, qui fait partie du personnel des entreprises D.-S. Bachand depuis le 4 septembre 1904. Quand M. Guérin entra au service de M. Bachand, le personnel se composait du patron et de deux commis. Aujourd'hui, dans son seul département, M. Guérin a la direction d'un personnel de vingt employés. M. Guérin a assisté à tous les développements successifs de l'entreprise.



Remerciements aux employés

A vous, mes compagnons de travail, mes associés réels de tous les jours, je dis aujourd'hui le merci public que j'aurais aimé vous dire bien des fois en particulier.

C'est grâce à vous que l'entreprise fondée par mon père a pu se développer. J'ai toujours pu compter sur vous, quelles que fussent les circonstances. Ce fut mon réconfort et ma raison d'espérer aux heures sombres.

Si le public nous a maintenu sa confiance, c'est encore à vous que je le dois. Je puis vous rendre le témoignage qu'en toute occasion vous avez agi avec la conscience et le tact qu'un propriétaire lui-même n'aurait pu surpasser.

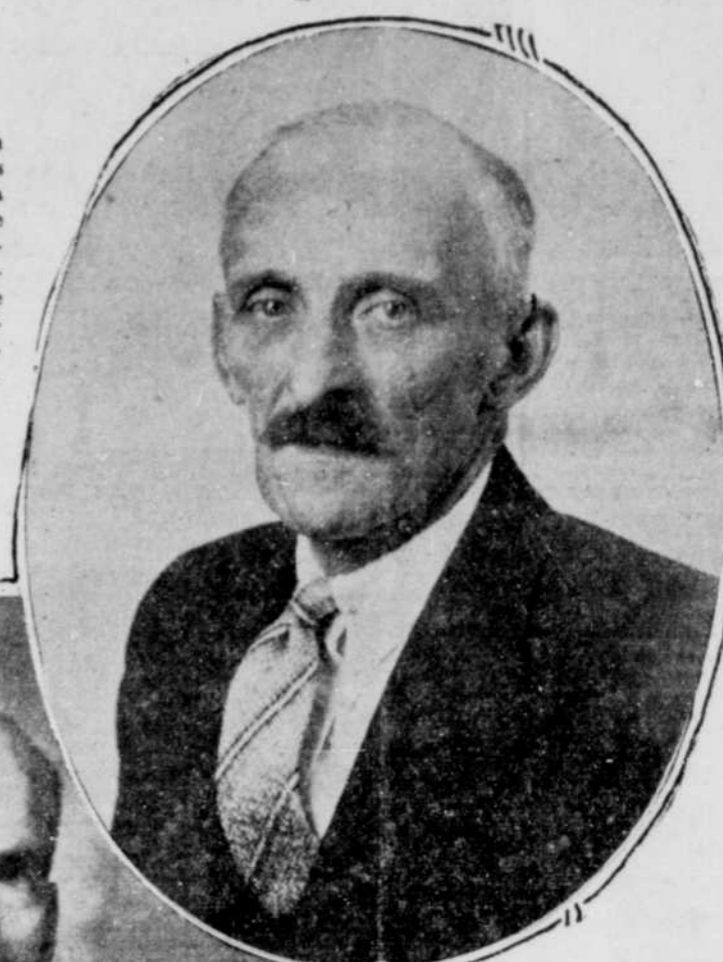
Je sais aussi que je vous dois en grande partie la manifestation d'aujourd'hui.

Je ne puis vous exprimer mieux ma reconnaissance qu'en vous répétant encore de tout mon cœur le vieux, le bon et le simple MERCI!

D. S. Bachand

Collaborateurs d'un quart de siècle

M. Ernest ARCHAMBAULT, en charge des moulages et des hangars, qui lui aussi en est à sa vingt-cinquième année de travail ininterrompu au magasin D.-S. Bachand. M. Archambault est reconnu comme une haute compétence dans la préparation des moulages. Il est contremaître depuis plusieurs années.



M. J.-Alfred DAIGLE, chef du rayon des chaussures au magasin D.-S. Bachand qui est à compléter sa vingt-cinquième année de service ininterrompu à l'institution jubilaire. M. Daigle est de plus le père de trois fils qui n'ont jamais travaillé ailleurs qu'au magasin Bachand et dont deux occupent de hautes fonctions dans l'administration.

"Il sut prévoir les changements, et s'adapter aux circonstances"

M. Philias-A. Dionne, compagnon de travail du jubilaire depuis 1894, résume ainsi la carrière de M. D.-S. Bachand

"Ce qui caractérise la carrière commerciale de M. Denis Bachand, c'est son aptitude à prévoir les circonstances et à en profiter. Il fut le premier marchand à Coaticook à prévoir le développement du commerce de l'automobile, par exemple. Dès 1910, il importait tout un wagon de gazoline — chose inouïe en ce temps..."

Mais procédons par ordre. Disons que celui qui définit ainsi si bien la caractéristique de M. Bachand est son compagnon de tous les jours depuis quarante-deux ans, au fait son compagnon depuis que l'un et l'autre font partie des entreprises Bachand: M. Philias-A. Dionne, gerant-général de Bachand & Dionne, Limitée, et premier commis du magasin Bachand de 1896 à 1916. M. Dionne est certes de tous les citoyens de Coaticook celui qui pourrait se proclamer l'ami le plus intime de M. Bachand.

"Je connais M. Bachand depuis le temps des 'culottes courtes', dit M. Dionne en souriant, et j'ai été si intimement associé à lui depuis ce temps qu'il m'est impossible de vous donner un résumé d'impression sur le champ. Il faudrait que j'y pense. Vous savez, presque cinquante ans de vie, ça ne se résume pas ainsi."

Dès l'arrivée de la famille Bachand à Coaticook, nous sommes entrés en relations suivies. M. Léopold Chartier, beau-frère de M. Stanislas Bachand, était aussi le beau-frère de mon père, et ma famille fut une des premières à patronner le magasin Bachand.

"En 1894, au lendemain du feu qui détruisit dix-sept édifices, rue Main et rue Child, mon oncle me demanda d'aller aider à débarrasser le terrain. M. Denis Bachand venait de quitter le Séminaire de Saint-Hyacinthe, où il fit ses études commerciales. Nous avons pratiquement commencé ensemble."

"A cette époque le magasin Bachand faisait surtout des affaires en gros avec les entrepreneurs de chantiers des environs. Le magasin fut vite rebâti et de 1894 à 1896, je restai simple commis. Cette année, M. Stanislas Bachand intéressa son fils à son commerce et je devins premier commis. Dès ce moment, je devins acheteur général, puis gerant de fait de tout le commerce au détail. Une maladie assez grave retint même M. Bachand hors du magasin durant une période de six mois un peu plus tard, mais je vais trop vite, revenons en arrière."

"Vers les 1900, M. Stanislas Bachand se retira effectivement du commerce d'épicerie et d'approvisionnement et le magasin prit le nom de Bachand et Fils. Le père s'associa à un neveu, M. Emile Marchildon, pour fonder la société Bachand & Marchildon qui faisait exclusivement le commerce des chaussures en gros dans un local qui comprend aujourd'hui une partie du rayon des chaussures."

Trois ou quatre ans plus tard, on installa la première moulange et le nombre du personnel se mit à..."

"Quand il confie une tâche, il accorde la latitude voulue"

"Le maximum de latitude dans la limite des responsabilités, telle est la règle de conduite vis à vis les chefs de service."

"J'ai commencé ma vingt-cinquième année au service de M. Bachand le 1er de juillet dernier", nous dit M. Alfred Daigle, chef du rayon des chaussures, et je suis chef de rayon depuis 1916."

M. Daigle est natif de Kellingley, Connecticut, mais vit à Coaticook depuis 56 ans. Son expérience dans le commerce des chaussures couvre une période de 46 ans.

"Vous souvenez-vous des circonstances qui accompagnèrent votre entrée au service de M. Bachand? lui demandons-nous."

"Voilà, dit-il. J'avais un petit magasin de chaussures, rue Child, et M. Bachand acheta mon fonds de commerce. Ça toujours été, autant que possible, sa politique, d'absorber le personnel des entreprises qu'il acquiert, de façon à ne pas diminuer le nombre des travailleurs."

"A mon arrivée ici, le commerce était général, ce n'est que quatre ans plus tard que se fit la division des rayons. Durant les quatre premières années, si j'étais spécialisé dans la vente des chaussures, il m'advenait aussi souvent de mesurer de la mélasse, car tous étaient des Anglais."

"En ce temps-là, le personnel ne comprenait que des hommes. La première employée, si je me souviens bien, fut Mlle Eugénie Reid, aujourd'hui Mme Jos. Lallier, épouse de M. Lallier de Québec, l'auteur de plusieurs romans. Mlle Reid s'occupait surtout du commerce des chaussures et sa spécialisation fut une des causes, je crois bien, de la division du magasin en rayons une couple d'années plus tard."

"La division se fit quand M. Philias Dionne quitta le magasin pour assumer la gérance de la compagnie Bachand & Dionne, Limitée. Dès ce moment, M. Bachand prit pour principe de choisir ses chefs parmi ses employés les plus anciens et les plus spécialisés. Sa politique est d'accorder le maximum de latitude dans les limites des responsabilités; et il récompense l'initiative de tous ceux qui en montrent."

En plus d'être chef du rayon des chaussures, M. Alfred Daigle assumait aussi de 1919 à 1921 la direction du rayon des nouveautés et confections, qu'on venait d'acquiescer de M. E.-F. Dupuis. Il était assisté alors par Mlle O'Neill, qui fut de nombreuses années au service de M. Bachand.

"Il avance ses employés"

M. Anatole Daigle, chef du rayon des vêtements, rend hommage à l'esprit de justice de son patron.

M. Anatole Daigle, deuxième fils de M. Alfred Daigle, est à l'emploi du magasin Bachand depuis le 31 août 1922. Dix ans plus tard, jour pour jour, il devenait chef du rayon des vêtements pour hommes et au mois de février dernier, il assumait la direction de tout le magasin de vêtements et nouveautés."

"Je suis la plus récente illustration, mais rien qu'une autre", dit M. Anatole Daigle, "de la politique de M. Bachand. Tous les chefs et contremaîtres de l'entreprise ont fait comme moi: ils ont commencé au bas de l'échelle et ont été promus suivant les circonstances."

"M. Bachand accorde volontiers à ses employés le succès de son entreprise. C'est de la modestie! mais il est certain que nous avons tous plus d'ardeur au travail quand nous savons qu'on 'ne nous passera pas par-dessus la tête'. J'avais à peine 15 ans quand j'arrivai au magasin. J'ai travaillé aussi consciencieusement que j'ai pu, et j'ai monté d'échelon en échelon, à mesure que d'autres au-dessus de moi nous quittaient pour aller ailleurs."

"De souvenirs pittoresques, je n'en ai pas. Ici, c'est l'ordre même, et ce qui est dans l'ordre, d'ordinaire, ça ne se remarque pas!"

"Ce que je pourrais dire sur M. Bachand... Avec mon père qui me donna les premières leçons commerciales, il est celui à qui je dois tout. Je profite de l'occasion pour lui adresser publiquement les remerciements que j'aurais aimé, en maintes circonstances, lui dire personnellement."

Anti-féministe (?) jusqu'en 1914...

Jusqu'à l'année 1914, aucun employé féminin ne fit partie du personnel du magasin Bachand. La première vendeuse fut Mlle Eugénie Reid (aujourd'hui Madame Joseph Lallier, épouse de l'écrivain) qui s'occupait de la clientèle féminine au rayon des chaussures.

Appréciation

D. S. Bachand

Au titre officiel de premier citoyen de Coaticook, il me fait plaisir de féliciter publiquement celui que je considère comme le premier citoyen réel de Coaticook, M. Denis-Stanislas Bachand.

Depuis une trentaine d'années qu'il m'est donné de connaître M. Bachand, je ne me souviens pas de circonstances où il eût mérité quelque reproche à titre de citoyen.



Il est le plus important des contribuables individuels de notre ville et il en est aussi le modèle. Le soin qu'il met à entretenir ses propriétés est une émulation qui vaut mieux que toutes les proclamations du conseil pour l'embellissement de notre ville. Sa ponctualité à acquitter ses impôts, l'absence de récrimination le rendent cher aux estimateurs et au conseil de ville!

M. D. S. Bachand, par son inlassable énergie, par son esprit de suite, par ses réussites continues, est un vivant exemple pour la population que les vertus civiques sont le meilleur gage de succès.

Que pourrais-je dire, aussi, que ne sachent déjà tous mes concitoyens et que pourrais-je faire, sinon m'associer à la population pour lui dire :

MONSIEUR BACHAND, CE N'EST PAS TANT DES FELICITATIONS A PROPOS DE VOS SUCCES QUE NOUS VOUS ADRESSONS, CE SONT DES REMERCIEMENTS POUR LES LECONS QUE VOUS NOUS DONNEZ.

D. B. Stephens

Maire de Coaticook.

De simple garçon-livreur M. Anatole Guérin s'élève à la gérance

"Il traite ses employés avec politesse et courtoisie"

"C'est un patron extraordinaire"

"Il est agréable de travailler pour lui, parce qu'on a l'impression de travailler pour soi", dit Mlle Dessaint.

Mlle Gertrude Dessaint, acheteuse au rayon des nouveautés pour dames, n'est au service du magasin Bachand que depuis un an et demi. Elle se joint au personnel de l'établissement à la suite du départ de Mlle Aïda Lanciaux, qui avait travaillé pour M. Bachand pendant de nombreuses années à l'emploi de M. Bachand.

"Vous comprenez, dit Mlle Dessaint, je ne puis guère vous donner d'interview au sujet de M. Bachand; je ne le connais guère mieux que vous. Ce que je peux en dire c'est qu'il est un patron extraordinaire, accordant la plus grande latitude. On a l'impression de travailler pour soi-même, tant il est agréable de travailler pour lui."

Ainsi au rayon des nouveautés, nous pouvons prendre toutes les initiatives voulues; nous achetons nous-même la marchandise que nous devons vendre aux clients. En peu de temps, nous connaissons les goûts de la clientèle et c'est en songeant à toutes nos pratiques que nous faisons les achats. Je dirais que travailler pour M. Bachand équivaut à un cours dans l'art du commerce."

Bicycle et bicyclette

Bien des gens ne savent pas la différence entre un bicycle et une bicyclette. M. D. S. Bachand lui-même le connaît, lui, ayant remporté des prix aux courses du vieux parc 'Meadow' avec l'un et l'autre... Le bicycle se compose d'une grande roue en avant et d'une petite en arrière; il est pédalé directement. Le bicyclette, bien, c'est ce que nous voyons aujourd'hui.

A sa sortie du Séminaire, M. Bachand pratiquait assez intensément le bicycle et lui arrivait de 'baucher' avec son voisin le bijoutier McNamara... Et quand survint la bicyclette, il en acquit un des meilleurs modèles d' alors. Mais ces meilleurs modèles ne comportaient pas de moyeu libre (coaster); il fallait pédaler continuellement — ou se mettre les pieds sur le guidon. Et c'est avec une bécanne semblable et sur les routes du siècle dernier que M. Bachand fit une fois le voyage de Coaticook à Saint-Hyacinthe! M. Dionne,

Le plus ancien des employés du magasin raconte d'intéressants souvenirs remontant à 1904

"D'abord, je n'ai pas toujours été 'boss', nous dit M. Anatole Guérin, chef du rayon des épicerie et surintendant de tout le commerce d'approvisionnement. 'Et puis, si je le suis aujourd'hui, c'est presque un accident!'"

Et M. Guérin nous raconte ses débuts: "Je travaillais comme tricoteur de bois à 87 par semaine chez Cummings & Cross, quand, renonçant par hasard M. Bachand, que je ne connaissais pratiquement que de vue, il me dit: 'Si vous voulez venir travailler au magasin, je vous donnerai \$1 par jour'. Un dollar par semaine, c'est moins que je gagnais. — J'hésitais. — 'Si vous faites l'affaire, reprit M. Bachand votre salaire sera augmenté.' — 'Entendu, répondis-je, j'essaierai demain matin.' — 'J'avais un compagnon de rien dire à mes patrons si j'étais absent, le lendemain matin, et je me rendis à l'essai.' — 'C'est le magasin Bachand. C'était le 4 septembre 1904. Les deux commis d'alors étaient MM. Philias Dionne et Horminas Bousquet, aujourd'hui de Saint-Hyacinthe. Il s'agissait de décharger un wagon de blé d'Inde rond. Dans le temps, il n'y avait pas de camion ni d'élevateur à vis pour manipuler le grain. Celui-ci était libre dans le wagon. On le déchargeait à l'aide de barils qu'on remplissait dans le wagon, qu'on transportait le plus loin possible, et on montait à l'étage supérieur de la moulange à l'aide d'un palan."

"Je fus assigné au 'grenier' de la moulange. Là, il me fallait happer les barils, les rouler vers le fond et les renverser, puis pendant que les deux autres commis allaient quérir une autre charge, pelleter le blé d'Inde, vous n'avez pas idée de la besogne. J'avais dix-huit ans et j'étais orgueilleux. C'était tellement réchauffant que j'aurais plié de tout à l'heure et n'aurais pas été plus mouillé."

"Rendu à dix heures, j'étais bien décidé à finir l'avant-midi, mais pas plus! A ce moment, M. Bachand me demanda d'aller chercher à la gare un chargement de grosses claques, avec l'autre voiture. — Et là se produisit l'accident qui fait que je suis aujourd'hui chef de rayon. — En route, je rencontrai un des patrons de la scierie... Des moyens de quitter le magasin, à moins de devenir chômeur..."

M. Guérin est modeste! Sans cet accident, peut-être n'eût-il pas persévéré à l'emploi de M. Bachand, mais ce sont ses qualités personnelles qui lui valurent d'administrer le rayon le plus important du magasin.

Puis M. Guérin nous raconte divers épisodes du développement de l'entreprise: "En 1906, s'ouvrit le rayon des chaussures au détail. Il n'y avait pas de commis régulier à ce rayon. Une porte mettait les..."

(A suivre en page 6)

A qui nous empruntons encore ces détails, ne se souvient pas du temps du voyage, mais c'était un temps-record.

(A suivre en page 6)

50^e Anniversaire des entreprises Bachand à Coaticook



Vue générale du Magasin

A vol d'oiseau...

Bien qu'incomplète, la série de photographies que contient cette page donne une bonne vue d'ensemble de l'importance des entreprises D.-S. BACHAND, à Coaticook.



Le Rayon des Epiceries



Au Rayon des Vêtements



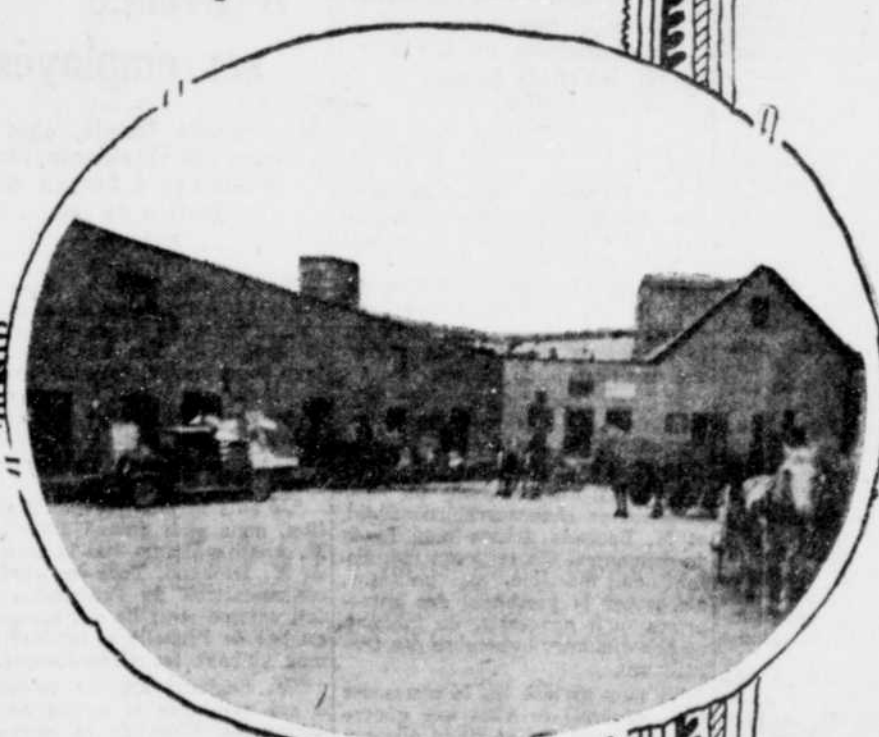
Le Rayon des Chaussures



L'Abattoir



L'Etal des Viandes



Moulinage et Hangers



Poulailler Modèle de la Ferme Avicole



Un des entrepôts

Chefs de service et personnel des entreprises Bachand



Miss Gertrude Dessaint



M. D. S. BACHAND Propriétaire



M. Anatole Guérin



M. Wilfrid Faucher



Miss Denise Dionne



M. Antonio Daigle
Secrétaire-trésorier



Miss Jeanne Doucet



M. Alfred Daigle



M. Philippe Beaudin



Miss Marguerite Sénécal



Miss Yvette Guérin



Miss Gabrielle Labarre



M. Anatole Daigle



LES EMPLOYÉS DES ÉTABLISSEMENTS BACHAND : (De gauche à droite) 1ère RANGÉE:—Denise Dionne, Gertrude Dessaint, Maria Charest, Mireille Caron, D. S. Bachand, Jeanne Doucet, Marguerite Sénécal, Germaine Charest, Yvette Guérin, Gabrielle Labarre. 2ième RANGÉE:—Adélaré Bédard, Théo. Lemieux, Henri Valade, Joseph Bilodeau, Raoul Tanguay, Aimé Coupal, Isidore Pelletier, Wilfrid Faucher, E. Bussièrès, Léon Dubé, Arsène Lemieux, Philippe Beaudin. 3ième RANGÉE:—(Vaimore Valade manque sur cette photo), Paul Labrie, Henri Bussièrès, Léo Jubinville, Rolland Cameron, Laurent Trudeau, Léo Meunier, Ernest Archambeault, Martial Daigle, Isidore Lamarre, Anatole Daigle, Anatole Guérin, Lionel Marcoux J.-Alfred Daigle, Antonio-A. Daigle.

Une entreprise connexe: Bachand & Dionne, Ltée.

Le premier garage de Coaticook par l'ancienneté et l'importance

Dès 1915, M. D. S. Bachand acceptait de représenter la voiture McLaughlin-Buick à Coaticook, et il fondait l'année suivante un garage qui est resté le premier de Coaticook par l'importance de ses affaires et par son outillage.

Le garage Bachand & Dionne, limitée, au coin des rues Wellington et Main, à Coaticook, est sans contredit l'un des plus importants de la région tant par sa superficie que par l'étendue des services qu'on y accomplit. Il est aussi l'un des plus modernes qui soit par son installation et bien des choses d'une population double ou triple de celle de Coaticook seraient fiers d'en posséder un semblable.

Le garage actuel fut édifié en 1919, au lendemain de la guerre. Il s'éleva sur une propriété que tour à tour la fabrique de Saint-Jean l'Évangéliste et la municipalité tentèrent d'acheter, la première pour y construire l'église paroissiale, la seconde pour en faire un parc public.

Par un coup de chance (dont il est coutumier, parce que toujours à l'affût!), M. Philias Dionne réussit l'achat à un prix presque de moitié inférieur à l'offre des enchérisseurs précédents, et signa le contrat le jour de l'Armistice (11 novembre 1918).

Les travaux d'excavation commencèrent au printemps de l'année suivante et dès l'automne de 1919, le garage était en pleine activité.

Auparavant, le garage appartenait à la salle de ventes, voisin des magasins Bachand. Un incendie détruisit ce garage au cours de 1918 et c'est alors que, vu l'exiguïté de la cour, on décida de bâtir ailleurs. Cette décision fut un coup de génie, puisque sans l'espace suffisant, il eût été impossible d'assurer le développement normal de l'entreprise.

Dès l'abord, il n'y avait au coin des rues Main et Wellington que les services de réparations proprement dits. Tout ce qui relevait de la vente: accessoires, huile, gazoline, se faisait à la salle de vente.

En 1934, avant les fêtes du centenaire, on décida que le vaste espace en face du garage serait mieux utilisé si l'on y installait les postes d'essence, en même temps que ce déménagement décongestionnerait la rue Main à l'endroit où l'embouteillage est le plus fréquent, parce que la circulation y est la plus intense.

Les pompes à essence et leurs réservoirs furent donc démontés et l'on ajouta quatre pompes nouvelles. Jusqu'à là, il n'y avait que le service Imperial. On y adjoint les marques Texaco, essence et lubrifiants, de sorte qu'aujourd'hui, huit autos peuvent à la fois faire leur plein sans qu'il y ait encombrement.

Les quelques photos qu'on trouvera dans cette même page donnent une idée des dimensions du garage et de ses commodités intérieures. C'est un vaste édifice de brique, complètement à l'épreuve du feu qui peut accommoder pour réparations et entreposage simultanément une cinquantaine de voitures.

Il est muni de crics pour le manœuvre des pièces lourdes et le tout est ainsi agencé que l'on y peut effectuer le plus rapidement et le plus efficacement possible tous les genres de réparations, depuis l'ajustement des phares jusqu'à la reféction de la carrosserie. Les machines les plus modernes pour l'ajustement et l'alignement des roues, l'épreuve des freins, ne sont qu'une partie de l'outillage.

Mais les outils et les machines les plus compliqués n'ont d'utilité qu'en autant qu'on sait s'en servir. Au garage Bachand & Dionne, limitée, les compétences ne manquent pas. Un personnel moyen de 20 personnes s'active sous la direction d'experts tels que M. Joseph A. Dionne, mécanicien en chef depuis la fondation de la compagnie, de M. Joseph Corbeil ou de M. Léné, qui tous ont une expérience d'une vingtaine d'années dans la réparation des autos de toutes marques.

Depuis quelque cinq ans, le garage Bachand & Dionne, limitée est en mesure de réparer TOUT ce qui peut se briser dans un automobile, depuis le pneu qui éclate jusqu'au bloc de moteur qui fend, depuis le court-circuit jusqu'à la transformation de la carrosserie.

Quand l'auto était un "vrai" sport!

M. Stanislas Bachand fut, à ce qu'on dit, le troisième résident de Coaticook à acquérir une automobile. C'était en 1906. La voiture était de marque "Pierce-Bailey" et M. Bachand était allé l'acheter lui-même aux États-Unis.

M. Philias Dionne, à qui nous devons ces souvenirs, raconte qu'à l'arrivée de l'auto à Coaticook, on constata qu'il n'avait ni phares, ni pare-brise, ni capote (top); c'étaient des "ex-

Co-fondateur et administrateur



M. Philias DIONNE, gérant général et secrétaire-trésorier de la compagnie Bachand & Dionne, limitée, qu'il dirige depuis la fondation, en 1916.

Chef d'atelier depuis 1916



M. Joseph A. DIONNE, mécanicien en chef du garage Bachand & Dionne, limitée, depuis le premier jour. La haute compétence de M. Dionne est reconnue de tous. On le voit ici à la porte de son bureau.

tras" Et l'on a une idée de ce qu'étaient les "extras" d'alors, en notant que le catalogue John Millen de l'année offrait les phares à carbure au prix "modique" de \$240 la paire!

L'auto alors était un vrai sport! Non seulement quant à l'achat et à l'entretien, mais aussi à la conduite. Les routes étaient de vrais casse-cous. Les éprouvettes pneumatiques n'existaient pas: on sondait au pied

la quantité d'air contenu. Il y en avait presque toujours trop, puisque les pneus éclataient à tout moment. Un voyage à Montréal exigeait même l'achat de cinq pneus neufs!

Naturellement, toutes les voitures étaient ouvertes; le démarrage se faisait à la manivelle et un voyage de vingt milles sans panne s'inscrivait au livre des records.

L'auto était un "vrai" sport!

LES MARQUES

La compagnie Bachand & Dionne, limitée, vend à Coaticook les autos de la General Motors. Elle fut distributrice de certaines marques même avant la formation de ce puissant cartel. Voici par ordre d'ancienneté les voitures qu'elle vend:

- McLaughlin Buick—1915 (avant la formation de la société)
- Chevrolet—1919.
- Cadillac—1922.
- Camions GMC—1924.
- Oldsmobile—1925.
- Camions Maple Leaf—depuis leur mise sur le marché.

A part son magasin de Coaticook, la compagnie a exploité des magasins de détail à Magog, de 1928 à 1931; à Rock Island, de 1929 à aujourd'hui et à Saint-Evariste de Beauce, en 1930.

A part les autos General Motors, elle fait aussi la distribution de tous les accessoires recommandés ou fabriqués par General Motors. Elle représente les pneus Goodyear à Coaticook depuis 1914 et les produits de l'Imperial Oil depuis 1918.

LE PERSONNEL

Le garage Bachand & Dionne, limitée, emploie en moyenne une vingtaine d'ouvriers-mécaniciens, vendeurs et commis de bureau. A certains moments de l'année, ce personnel s'élève jusqu'à vingt-cinq. Parmi ceux qui comptent plusieurs années de service et qui occupent des fonctions importantes, citons:

- M. P.-A. Dionne, gérant-général et secrétaire-trésorier de la compagnie;
- M. Joseph Dionne, mécanicien-en-chef depuis le premier jour d'existence de la compagnie;
- M. Roland Lafaille, assistant gérant des ateliers, qui débuta comme commissionnaire;
- M. Isaïe Philibert, vulcanisateur en chef depuis 1917;
- M. Philippe Dupuis, vendeur depuis 1920;

Les employés suivants ont tous de cinq à dix années et même plus de service:

- M. Joseph Corbeil, mécanicien expert;
- M. Léné, mécanicien électricien;
- M. J. Lachance, mécanicien expert;
- M. Alphonse Dionne, comptable;
- M. Julien Lanciaux, en charge du service des radios;
- Mlle S.-Anna Dionne, teneuse de livres;
- M. Azarias Boivin, vendeur;
- M. Alphonse Vachon, en charge de tous les travaux de carrosserie.

Il sut prévoir les changements...

(Suite de la page 3)

augmenter. En 1905, MM. Bachand & Marchildon dissolvèrent leur société et liquidèrent leur stock. C'est alors que nous discutâmes s'il fallait ouvrir un rayon des chaussures ou louer le local à \$12 par mois. Finalement, il fut décidé d'essayer le commerce des chaussures pendant un an. Ce fut à proprement parler le début des agrandissements.

"Le commerce en ce temps-là différait bien de celui d'aujourd'hui. Par exemple, nous achetions le lard salé et le poisson salé, la méasse, les pois, les fèves au char et les commandes se donnaient des mois à l'avance. Les achats de chaussures se faisaient en moyenne six mois à l'avance, autrement dit deux saisons. Les voyageurs arrivaient avec leurs caisses d'échantillons au printemps et à l'automne.

— Et M. Stanislas Bachand, demeurons-nous, continuait-il à s'intéresser au commerce?

"M. Bachand, répond M. Dionne, en ce temps-là, remplissait les fonctions pratiquement d'une banque. Il écomptait les billets, achetait des billets d'échange, des hypothèques, etc. Il finançait même des entreprises locales. Ainsi, la Gilmour Chair, qui était une société strictement locale alors, recevait des crédits de M. Bachand et par une série d'opérations qui serait trop longue d'énumérer, payait, les cultivateurs en bons échangeables au magasin Bachand. Plusieurs autres entreprises locales profitèrent de semblables arrangements. Sans M. Bachand, il est bien probable que la Gilmour Chair n'aurait pu tenir en ce temps-là.

"Non, M. Denis Bachand est à toutes fins pratiques le vrai directeur et propriétaire du magasin depuis près de quarante ans. C'est à lui que revient le crédit de l'expansion de l'entreprise. Dès ses débuts il sut prévoir les circonstances et en profiter. Il fut le premier marchand à Coaticook à saisir l'importance du commerce de l'automobile. Dès 1910, il importait un char de gazoline. En 1914, il prenait l'agence des pneus Goodyear, que nous vendons encore. En 1915, il acceptait l'agence des autos McLaughlin-Buick.

"Le développement de ce commerce devint tel qu'en 1916, il décidait de s'y livrer en grand. C'est alors que se fit la division du magasin en rayons. J'abandonnais le commerce du détail pour devenir l'associé de M. Bachand dans la compagnie limitée Bachand & Dionne, et les divers rayons du magasin étaient dotés d'un gérant.

"Deux ans plus tard, la partie du garage consacrée à la réparation était incendiée. Mais la même année, le succès avait été tel qu'il fallait songer à agrandir. Cette année-là, nous avons vendu 48 autos, ce qui était le record de la province en dehors de Montréal et Québec. En 1919, nous ajoutions la série Chevrolet; en 1922, le Cadillac, en 1924, les camions GMC, et, en 1925, l'Oldsmobile. En 1936, notre chiffre de vente d'autos General Motors a été supérieur à la moyenne canadienne et américaine.

"Le contrat d'achat de la propriété Davis, sur lequel se trouve le garage actuel, fut signé le 11 novembre 1918. Je sortais de chez le notaire comme on proclamait l'armistice. Le garage fut bâti l'année suivante.

"Notre société distribue les produits de lubrification Imperial Oil depuis 1918. Notre poste d'essence et de service, qui se trouvait en face de nos salles de vente, a été déménagé au garage en 1934. Il y a en réalité deux postes, un pour les produits Imperial et l'autre pour les produits Texaco. Nous pouvons dire, sans nous vanter, que nous avons un des postes les mieux outillés de la province.

"J'attribue à M. Bachand en grande partie le succès de notre compagnie; non qu'il se soit mêlé activement de la direction, mais par la confiance en soi qu'il sait inspirer à ses associés.

"Depuis qu'il me confia la première responsabilité, il y a une quarantaine d'années, jusqu'aujourd'hui, jamais M. Bachand n'a — comme on dit en bon canadien — "passé par derrière pour voir". Et je crois que chacun de ses chefs de rayons peut en dire autant. Quand il oserait une responsabilité, il donne en même temps l'autorité et la latitude voulues. Cette capacité de répartir les tâches, de laisser les détails aux subordonnés, pour se concentrer sur l'essentiel, est un des grands secrets de son succès. C'est d'ailleurs une manifestation du même jugement qui lui fait saisir d'un coup d'oeil les possibilités prochaines et lointaines d'une situation.

Au cours de l'interview, M. Dionne, dont la mémoire tient presque du prodige, nous a aussi raconté de nombreux incidents pittoresques qui font l'objet d'entretiens divers disséminés dans le journal.

Et ce que M. Dionne n'a pas dit, mais que M. Bachand lui reconnaît volontiers, c'est qu'il a toujours été un employé fidèle d'abord, un collaborateur d'initiative ensuite et enfin un associé incomparable.

Vingt-deux ans de progrès

Quand M. Philias Dionne entra au service du magasin Bachand, en 1894, comme simple commis, le personnel se composait de M. D. S. Bachand et de M. P. A. Dionne. En 1916, soit vingt-deux ans plus tard, le personnel comprenait dix-huit employés à part le patron et le gérant, qui était M. P. Dionne. C'est alors que la cie Bachand & Dionne, limitée, fut incorporée, avec M. D. S. Bachand comme président et M. Philias Dionne comme associé, gérant et secrétaire-trésorier.

Et durant les vingt années suivantes le personnel double, puisqu'il est présentement de trente-sept employés.



(En haut) Photo illustrant le garage Bachand & Dionne, limitée, avec son personnel au complet. On remarque les deux postes d'essence et lubrification Imperial et Texaco.

(Au milieu) Vue intérieure du garage. A remarquer le système de crics mobiles qui permet le manœuvre des pièces lourdes, assurant ainsi un service ultrarapide.

(Ci-contre) La salle de vente où sont exposés divers modèles d'autos General Motors, ainsi que tous les accessoires, depuis la bougie d'allumage jusqu'aux chauffettes, en passant par les pneus Goodyear qui sont vendus à Coaticook par les entreprises Bachand depuis 1914.



Témoignage

D. S. Bachand

Me W.-S. Shurtleff, C.R.L.L.D., avocat des entreprises Bachand depuis leur origine, proclame la haute probité de son client — qui est surtout un ami.

Lorsqu'un homme, après cinquante ans de vie active et d'efforts couronnés de succès, reçoit le témoignage d'avoir toujours été un bon citoyen, un bon catholique et un bon patriote, et que ces qualités sont l'apanage d'un homme d'affaires dont la droiture et l'intégrité ne se sont jamais démenties, on peut dire qu'il a bien mérité de sa grande et de sa petite patrie.

Et c'est bien là la manière spontanée par laquelle un professionnel d'aussi haute estime et réputation que Me W. L. Shurtleff, C. R. L. D., nous traduit ses sentiments et son opinion au sujet de M. Denis Bachand, de Coaticook, qui a rempli sa ville de son nom et de ses œuvres.

Notre distingué interlocuteur, qui a fêté cet automne ses noces d'or dans la pratique du droit et comme avocat de Coaticook, ne tarit pas d'éloges de celui qui peut être fier de célébrer cette année un demi-siècle de progrès commerciaux. Avocat attiré de M. Bachand presque depuis le début où celui-ci est entré en affaires, M. Shurtleff a été à même d'apprécier l'esprit civique aussi bien que la détermination et la persévérance de celui qui, en plus d'être un marchand de première marque dans la région, fut aussi maire, président de la Société St-Jean-Baptiste et membre de la Chambre de Commerce locale.

Et cette brève mention n'est qu'un trait de plume dans ce qui pourrait constituer un long et intéressant chapitre sur une carrière bien remplie.

—Le temps passe si vite, remarque aimablement M. Shurtleff, que l'on ne peut se remémorer en quelques instants tous les souvenirs qui peuvent nous rattacher à un si grand nombre d'années en arrière.

En effet, il se rappelle aussi le temps où M. Stanislas Bachand, le père du jubilaire, vint de Roxton établir à Coaticook son commerce d'épicerie et de farine.

"M. Bachand choisit le poste qui devait plus tard se développer en un vaste établissement, rue Principale. C'était, avant tout, un homme d'affaires. Il aimait à vivre paisiblement, entièrement consacré à la direction de son entreprise. Aussi, commencée en petit, ne tarda-t-elle pas à connaître un essor des plus prometteurs auquel son fils devait donner une nouvelle impulsion. M. Stanislas Bachand fut maire durant un terme".

Le temps passe si vite, remarque aimablement M. Shurtleff, que l'on ne peut se remémorer en quelques instants tous les souvenirs qui peuvent nous rattacher à un si grand nombre d'années en arrière. En effet, il se rappelle aussi le temps où M. Stanislas Bachand, le père du jubilaire, vint de Roxton établir à Coaticook son commerce d'épicerie et de farine.

"M. Bachand choisit le poste qui devait plus tard se développer en un vaste établissement, rue Principale. C'était, avant tout, un homme d'affaires. Il aimait à vivre paisiblement, entièrement consacré à la direction de son entreprise. Aussi, commencée en petit, ne tarda-t-elle pas à connaître un essor des plus prometteurs auquel son fils devait donner une nouvelle impulsion. M. Stanislas Bachand fut maire durant un terme".

Le fondateur de cette maison avait dès lors gravé son nom dans l'histoire de la coquette petite ville surnommée la Perle des Cantons de l'Est. Le successeur devait se montrer à la hauteur de la tâche tracée par le pionnier, et c'est là qu'on suit avec émerveillement les étapes d'une expansion commerciale remarquable.

Disons encore que M. Denis Bachand fut aussi échevin et maire, de même que président de la Société St-Jean-Baptiste. "Et il ne faut pas oublier qu'il s'est constamment montré prêt à collaborer à toutes les bonnes causes. Et il n'a jamais marchandé son concours dans les multiples circonstances où les citoyens lui demandèrent de participer à une dévotion auprès des autorités municipales, provinciales ou autres. Il est le plus fier contribuable de Coaticook. Il paie aussi en générosité et en dévouement. Bref, il a toujours payé d'exemple".

"M. Denis Bachand", continue Me Shurtleff, "fut toujours un bon acheteur. Comme son père, il a toujours été principalement un homme d'affaires.

"A titre d'avocat, je suis en étroite relation avec M. Denis Bachand, et je puis dire qu'il est doué d'une capacité extraordinaire en considérant le vaste commerce dont toute la responsabilité financière repose sur ses épaules. Il est vraiment remarquable qu'un seul homme puisse administrer comme il le fait tant d'affaires à la fois."

Entre autre souvenirs, M. Shurtleff raconte avoir compté, un seul après-midi dans la cour du magasin, 58 équipes de chevaux de cultivateurs venus de la région environnante attendant les charges d'approvisionnement de toutes sortes. "Je crois que le magasin a dû "faire des affaires" cette journée-là... "remarque jovialement notre bienveillant interlocuteur, chez qui l'on reconnaît tout à tour l'ami, le concitoyen ou l'avocat dans les quelques reminiscences qu'il veut bien nous confier.

Voici un autre trait caractéristique qu'il nous souligne: "M. Bachand n'a jamais cessé d'être un exemple sous le rapport de l'affection profonde qu'il avait pour sa mère, une femme dont le souvenir est resté bien vivace dans la mémoire et le cœur de plusieurs."

"Une chose que je suis heureux de mentionner en particulier est la droiture et l'honnêteté indéfectible de M. Bachand. Depuis le temps que je le connais, je ne me rappelle pas un seul cas où il eût pu suggérer quelque chose portant atteinte à ce principe."

Disons encore que M. Denis Bachand fut aussi échevin et maire, de même que président de la Société St-Jean-Baptiste. "Et il ne faut pas oublier qu'il s'est constamment montré prêt à collaborer à toutes les bonnes causes. Et il n'a jamais marchandé son concours dans les multiples circonstances où les citoyens lui demandèrent de participer à une dévotion auprès des autorités municipales, provinciales ou autres. Il est le plus fier contribuable de Coaticook. Il paie aussi en générosité et en dévouement. Bref, il a toujours payé d'exemple".

Trois fidèles collaborateurs



M. Roland LAFAILLE, assistant gérant du garage, où il faisait ses débuts comme commissionnaire, il y a nombre d'années déjà, bien qu'il soit encore jeune.



M. Alphonse DIONNE, comptable en chef et chargé de la direction de la vente des accessoires, M. Dionne fait partie du personnel depuis quatorze ans.



M. Julien LANCIAUX, le "radio-électricien" de Bachand & Dionne, limitée, au service desquels il est depuis 1927. M. Lanciaux excelle à déceler le "bobo" de tout appareil.

**Nous
tournerons
une
autre
page**

L'appui constant accordé par le public, d'abord à mon père, puis à moi-même, a permis à notre établissement d'atteindre le demi-siècle d'existence. Je remercie tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué au progrès de l'entreprise.

Un deuxième demi-siècle commence mais rien n'est changé. La politique de confiance mutuelle que nous avons toujours pratiquée sera maintenue. Aussi longtemps que j'aurai un mot à dire dans l'administration du magasin Bachand, la clientèle peut être assurée qu'elle trouvera aux divers rayons une bonne qualité de marchandises à juste prix.

J'espère que le public me continuera sa même confiance, et je l'en remercie d'avance.

A. J. Bachand



1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100