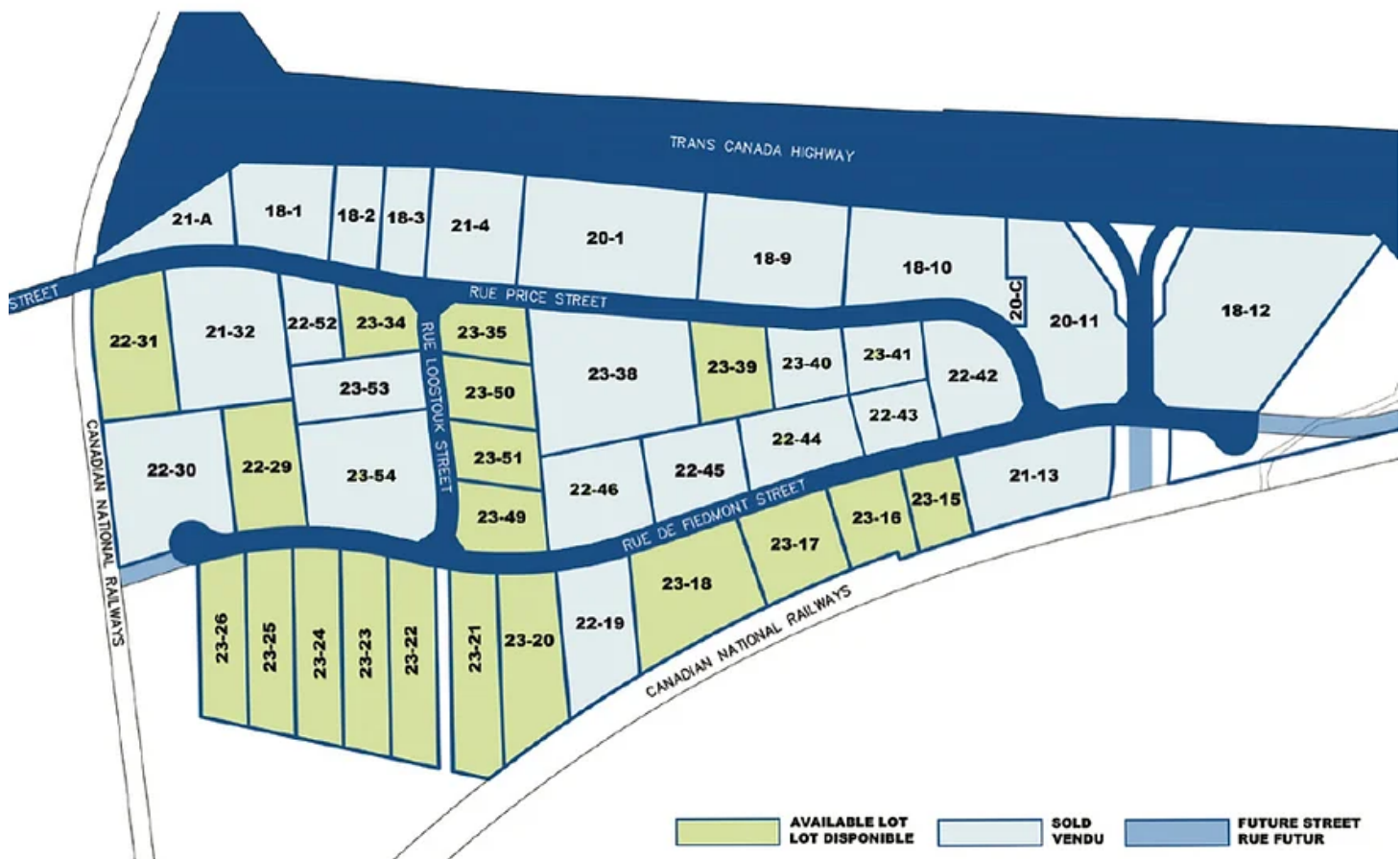


Moncton
Industrial
Development



Développement
industriel de
Moncton

Moncton Industrial Park East Parc d'affaires de Moncton Est



Moncton
Industrial
Development



Développement
industriel de
Moncton

Moncton Industrial Park East Parc d'affaires de Moncton Est



BUILD-TO-SUIT development



MACC Commercial Properties
759 Main St., Suite 202, Moncton,
NB E1C 1E5
(506) 858-9113

www.macommercialcentre.com



At MACC, we work in partnership with you to convert your vision into a building that embraces your organization's needs. Our collaborative approach allows for quick completion of projects without compromising cost savings or value.

Locally owned and operated since 1996, we have acquired, repositioned and developed over 725,000 square feet of properties. Our portfolio is mostly comprised of light industrial and mixed used properties in New Brunswick, Nova Scotia and Ontario.

INDEX

- P. 4 MONCTON EAST BUSINESS PARK / PARC D'AFFAIRES DE MONCTON-EST
- P. 6 BY THE NUMBERS / LES CHIFFRES PARLENT
- P. 8 MAPLETON PHARMACY / PHARMACIE MAPLETON
- P. 10 NOVA INTERNATIONAL LTD.
- P. 12 PINE ACRES MONCTON LTD.
- P. 14 BRUNSWICK FYR & SAFETY ACCESSORIES
- P. 16 KAYAK EXCHANGE
- P. 20 GREENHAWK EQUESTRIAN SPORT MONCTON
- P. 22 GLOBAL PET FOODS
- P. 24 LUMAR ELECTRIC
- P. 26 ENVIRO PLUS
- P. 28 ATLANTIC OUTDOOR

22

GLOBAL PET FOODS
eat.play.love.

16

28



A freshly paved street in the new Moncton East Business Park. The park can be easily accessed from Elmwood Drive via Price Street. PHOTO: MONCTON INDUSTRIAL DEVELOPMENT / Une rue nouvellement asphaltée du nouveau parc d'affaires de Moncton-Est. On accède facilement au parc d'affaires à partir de la promenade Elmwood en empruntant la rue Price. PHOTO: DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE MONCTON

Moncton East Business Park expected to be home to up to 100 businesses

Construction is underway at Moncton's fourth industrial park. The new 124-acre Moncton East Business Park, which is being built under the auspices of Moncton Industrial Development (MID), is geared towards smaller business operations with more of a retail/wholesale focus.

MID General Manager Pierre Dupuis says about 40 different lots are available at the park, averaging about two-and-a-half acres each in size. Located directly across the Trans-Canada Highway south of the TCH from Caledonia Industrial Estates, the business park can easily be accessed from Elmwood via Price Street. A second public access from the TCH is being finalized with construction planned in late 2020.

Dupuis is anticipating 50 to 100 different businesses to eventually locate in the park which has been in the planning stages since late 2014 or early 2015. It was one of seven locations identified by a consultant back in 2007 as a possible site for a future park.

The initial part of construction was tendered in 2018 and while the first half of the park is expected to be fully complete by the end of 2019, Dupuis is hoping to have everything finished by the end of summer 2020.

Cost is an important consideration for business owners opting to set up shop in the parks but locating there also allows them to acquire land and build to their specific needs.

"It's less expensive but it's also an opportunity for business owners to actually own their space so it's building equity into their own business. The potential is there for them to own rather than just lease and operate from another park or another area," he explains.

Other advantages are easy access and visibility from the highway, especially for businesses operating in more of a regional marketplace.

About 20 per cent of the lots have already been pre-sold and construction is underway at a couple of different locations which

Business owners are prepared to invest in our parks and they definitely see the benefits of doing that.

Pierre Dupuis
Moncton Industrial Development

Dupuis says is quite impressive considering people actually believed in MID's vision and concept before even breaking ground.

He considers activity within the parks as a strong economic indicator in the Greater Moncton Area and a demonstration of the business community's confidence in the regional economy.

"Business owners are prepared to invest in our parks and they definitely see the benefits of doing that."

He estimates the park will represent about \$32-million in tax revenue for the City of Moncton within the first 25 years following full build out which will enable the City to fund other essential municipal services.

MID is celebrating its 60th anniversary in 2019. Incorporated in 1959, the non-profit organization was created in response to a need from the business community to develop and service industrial lands.

It's been a banner year for MID which started with the original Moncton Industrial Park back in the early 1960s, Caledonia Industrial Estates in the 1970s and MID West in early 2010.

"Going into our 60th year, if we finish the year off the way I think we're going to finish, it will probably be the best year in terms of total acres sold, total sales values and the amount of investment within our parks. We could be topping \$80 million in new building permit values within our parks in 2019," says Dupuis.

Looking to the future, he notes MID is already in the process of acquiring about 200 acres of land in another strategic area of the city which could start being developed as soon as late 2020, depending on how quickly Caledonia and MIP West fill-up.

MID receives a small operating grant from the City of Moncton which goes towards covering MID's operating expenses. MID is staffed by a small team comprised of Pierre Dupuis and Business Development Officer Marc-André Boucher. The organization prides itself with delivering strong results in an effective and very efficient manner.

Le parc d'affaires de Moncton-Est devrait abriter jusqu'à une centaine d'entreprises

Des travaux de construction sont en cours dans le quatrième parc industriel de Moncton. Le nouveau parc d'affaires de 124 acres dans l'Est de Moncton, qui est construit sous les auspices de Développement industriel de Moncton (DIM), est axé sur les petites entreprises et davantage sur le commerce de gros et de détail.

Le directeur général de DIM, Pierre Dupuis, indique qu'une quarantaine de lots d'une superficie moyenne d'environ deux acres et demi chacun sont disponibles dans le parc. Situé directement de l'autre côté de la transcanadienne, au sud par rapport au parc industriel Caledonia Estates, le nouveau parc d'affaires est facilement accessible depuis la promenade Elmwood en empruntant la rue Price. Un deuxième accès public à partir de la transcanadienne est en voie d'achèvement, et ces travaux seront terminés d'ici la fin de 2020.

Pierre Dupuis prévoit que de 50 à 100 entreprises s'établiront dans le parc, qui en est au stade de la planification depuis la fin de 2014 ou le début de 2015. C'était l'un des sept endroits identifiés par un consultant en 2007 comme un site possible pour un éventuel parc.

La première partie de la construction a fait l'objet d'un appel d'offres en 2018 et, bien que la première moitié du parc devrait être terminée d'ici la fin 2019, Pierre Dupuis espère que tout sera terminé à la fin de l'été 2020.

Le coût est un facteur important pour les propriétaires d'entreprises qui choisissent de s'installer dans les parcs, mais cela leur permet également d'acquérir des terrains et de construire selon leurs besoins spécifiques.

« C'est moins coûteux, mais c'est aussi l'occasion pour un commerçant de devenir propriétaire de son espace, ce qui lui permet d'investir de l'avoir-propre dans son entreprise. Cela donne aussi la possibilité d'accéder à la propriété plutôt que de demeurer locataire et d'exploiter une entreprise à partir d'un autre parc ou d'une autre région », explique-t-il.

Parmi les autres avantages, notons la facilité d'accès et la visibilité à partir de l'autoroute, surtout pour les entreprises qui exercent leurs activités dans un marché plus régional.

Environ 20 % des lots ont déjà été pré-vendus et la construction est en cours à deux ou trois endroits, ce qui, selon M. Dupuis, est assez impressionnant. Cela indique que les gens croient en la vision et au concept de MID, même si le site n'est pas encore en pleine exploitation.

M. Dupuis considère l'activité dans les divers parcs industriels comme

Les propriétaires d'entreprises sont prêts à investir dans nos parcs, car ils en voient clairement les avantages.

Pierre Dupuis
Développement industriel de Moncton



Construction is under way at Moncton's fourth industrial park. The new 124-acre Moncton East Business Park is geared towards smaller business operations with more of a retail/wholesale focus. PHOTO: MONCTON INDUSTRIAL DEVELOPMENT / La construction va bon train dans le quatrième parc industriel de Moncton. Le tout nouveau parc d'affaires de 124 acres de Moncton-Est est davantage axé vers les plus petites entreprises, avec l'accent sur le commerce de gros et de détail. PHOTO: DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE MONCTON

un indicateur de la vigueur économique de la région du Grand Moncton et une preuve de la confiance du milieu des affaires dans l'économie régionale.

« Les propriétaires d'entreprises sont prêts à investir dans nos parcs, car ils en voient clairement les avantages. »

Il estime que le parc représentera environ 32 millions de dollars en recettes fiscales pour la Ville de Moncton au cours des 25 premières années suivant sa construction complète, ce qui permettra à la municipalité de financer d'autres services municipaux essentiels.

DIM célèbre son 60e anniversaire en 2019. Constitué en société en 1959, l'organisme sans but lucratif a été créé pour répondre à un besoin du milieu des affaires d'aménager et d'entretenir des terrains industriels.

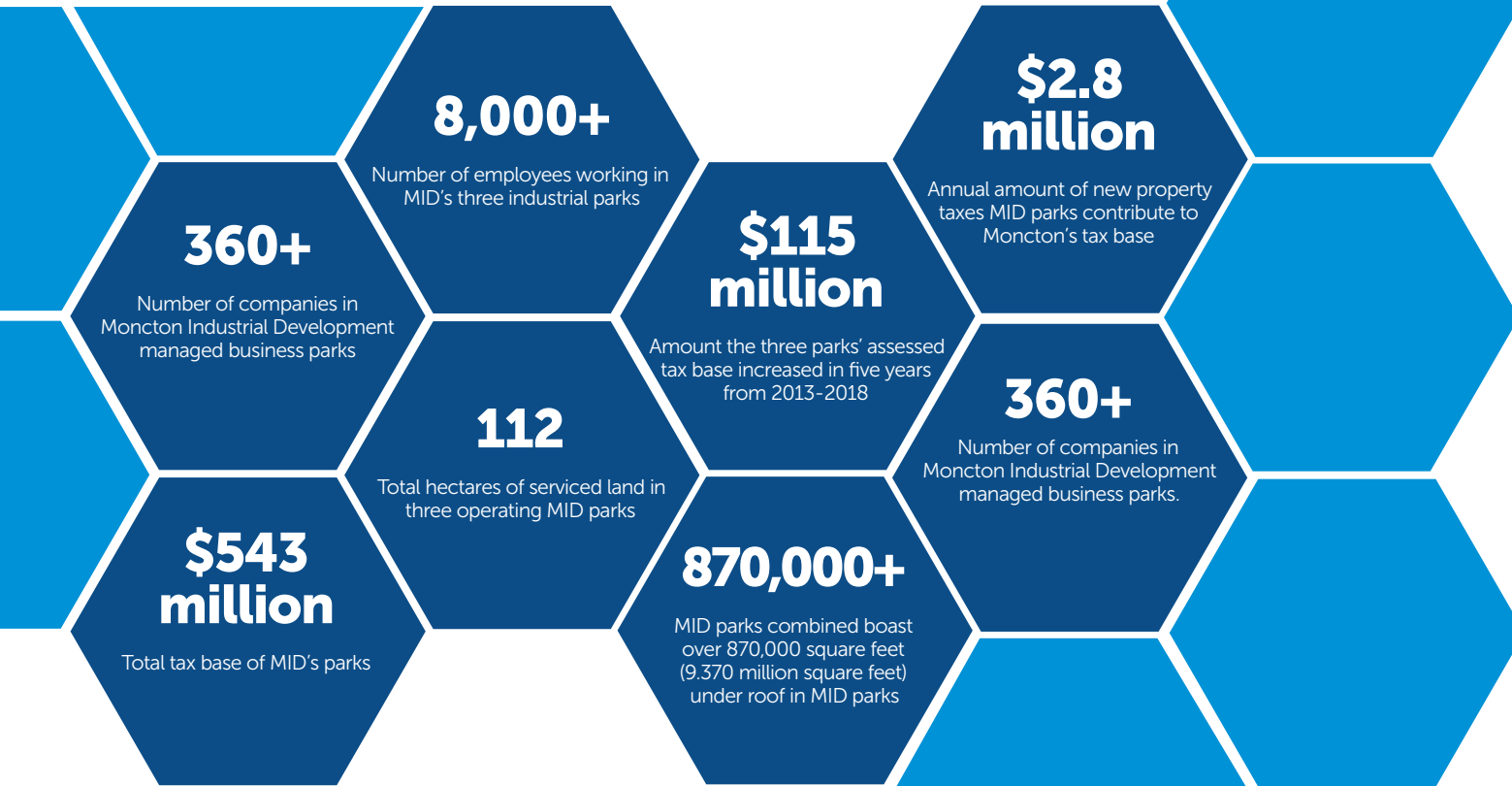
2019 a été une année record pour DIM, qui a été inauguré au début des années 1960 avec la création du parc industriel de Moncton, du parc industriel Caledonia Estates dans les années 1970 et de DIM-Ouest au début de 2010.

« Si mes estimations s'avèrent exactes, j'estime que 2019 sera probablement la meilleure année pour ce qui est du total de la superficie vendue (en acres), de la valeur totale des ventes et du montant de l'investissement dans nos parcs. Nous pourrions atteindre 80 millions de dollars en valeur de nouveaux permis de construction dans nos parcs en 2019 », indique M. Dupuis.

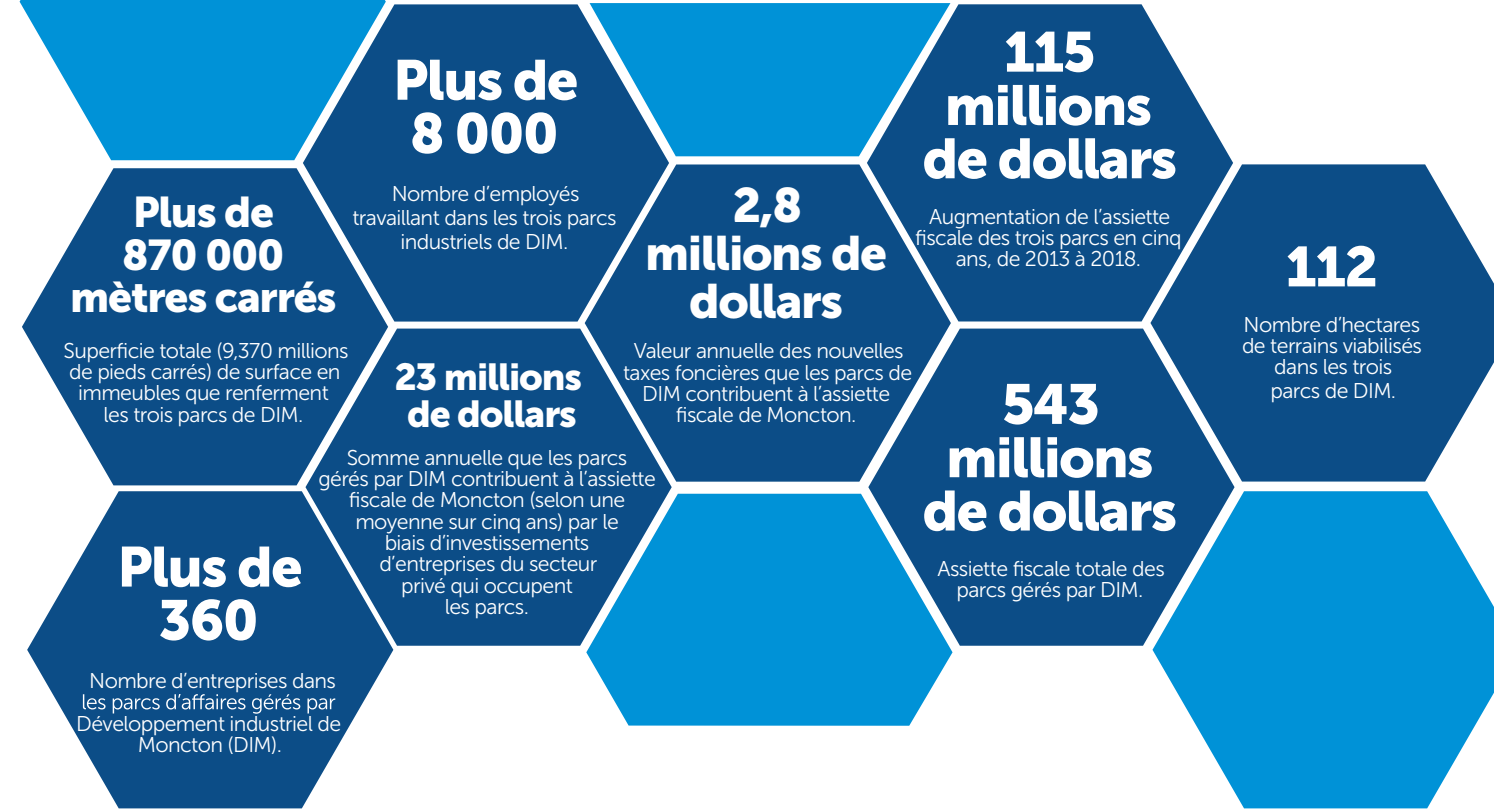
Pour ce qui est de l'avenir, il note que DIM est déjà en train d'acquérir environ 200 acres de terrain dans un autre secteur stratégique de la ville qui pourrait commencer à se développer dès la fin de 2020, selon la rapidité avec laquelle le parc industriel Caledonia et le DIM-Ouest seront comblés.

DIM reçoit une petite subvention de fonctionnement de la Ville de Moncton qui sert à couvrir ses dépenses de fonctionnement. DIM est constitué d'une petite équipe composée de Pierre Dupuis et de Marc-André Boucher, agent de développement commercial. L'organisation est fière de fournir d'excellents résultats de manière efficace.

BY THE NUMBERS



LES CHIFFRES PARLENT





Newco Construction Ltd. is pleased to have been the Design-Build General Contractor for Action Truck & Accessories, AI-Pack Enterprises, Grey Stone Energy Systems Inc. and Incolor Inc.



Action Car & Truck Accessories



AI-Pack Enterprises



Grey Stone Energy Systems Inc.



Incolor Inc.

50 Rooney Cres., Moncton, N.B. E1E 4M3
 Phone: 1-506-857-8710 • Fax: 1-506-857-9462
www.newcoconstruction.ca

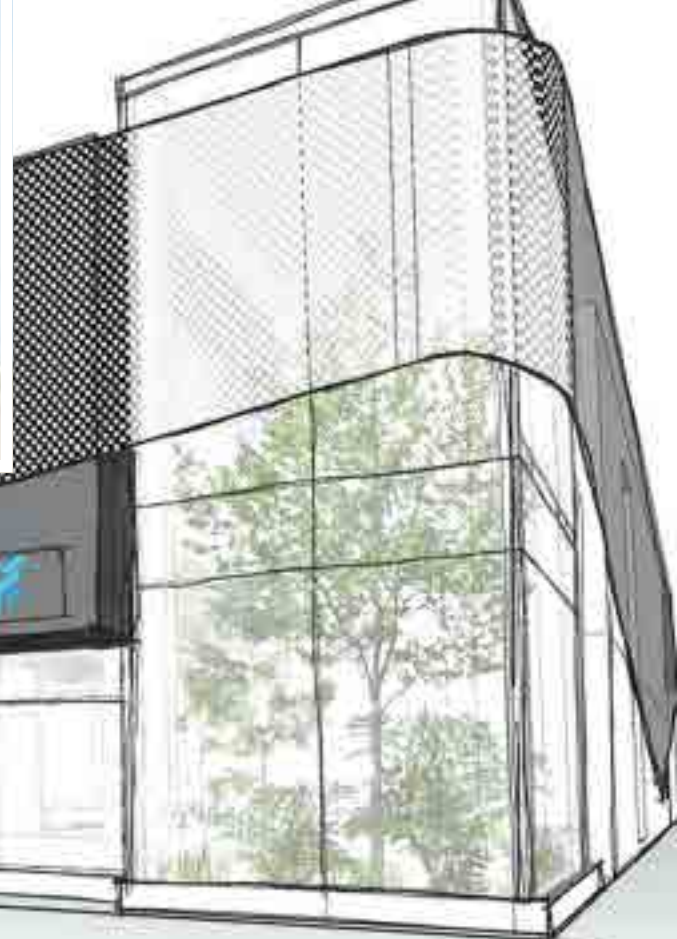
"Success by design..."

**CELEBRATING
50 YEARS
OF ATLANTIC CANADA
COMMERCIAL & INDUSTRIAL
CONSTRUCTION EXPERTISE**





WE LISTEN. WE DESIGN. WE DELIVER.
CALL TODAY. 506-853-8088
info@penniac.com • www.penniac.com
 347 Mountain Road Suite 200, Moncton, NB, E1C 2M7



Construction of Mapleton Pharmacy is underway at the new Moncton East Business Park off Elmwood Drive in Moncton. The 15,000 square foot state-of-the-art is expected to be completed in early 2020. / La construction de la Pharmacie Mapleton est en cours dans le nouveau parc d'affaires de Moncton-Est, à la hauteur de la promenade Elmwood à Moncton. Le bâtiment ultramoderne de 15 000 pieds carrés devrait être achevé au début de 2020. PHOTO : JENNIFER GOUCHIE-TERRIS

Business park location is right prescription for Mapleton Pharmacy

Mapleton Pharmacy will be moving to its newly constructed building in the Moncton East Business Park off Elmwood Drive in early 2020.

Currently located at 500 Mapleton Road, construction of the modern 15,000 square foot state-of-the-art building began a couple of months ago. The new building is expected to be complete by the end of January or first part of February, 2020.

Established in 2009 and owned and operated by pharmacists John Farrell and Brad Steeves, 15 employees are currently on staff at Mapleton Pharmacy which isn't your typical pharmacy in that it provides sterile compounding services not always offered at similar such businesses.

"We offer custom prescription compounding: sterile and non-sterile prescription preparations." explains Steeves of the operation which is more of a destination location than a retail outlet.

Products and supplies are delivered from all over Atlantic Canada, making the new location perfect because of its easy access from the Trans-Canada Highway, close proximity to the airport and ample parking.

An important addition to the new building is lab space for sterile and non-sterile preparations which Farrell said is extremely

important to patient safety, and a big reason behind their decision to build a facility according to their specifications.

It will be significantly larger than their existing space; going from just a few thousand square feet to a whopping 15,000 square feet at the new build.

"We're very technical and facility-driven so we needed a lot more space which was hard to find to our specifications," said Farrell.

Business has continued to grow throughout the past 10 years as the company has transitioned from traditional pharmacy services to a more specialized compounding pharmacy based on market demands.

Regulations change quickly in the industry and Farrell said they are constantly striving to be ahead of the game in order to be the best at what they do.

"The new facility will offer improved facilities to keep up with changing pharmacy regulations that improve patient safety and quality of compounded medications," he added. "We're building for the future."

They will be joined in the new space by palliative care physicians from The Moncton Hospital and will work closely with staff from WellnutureMN, a hormone restoration clinic.

L'emplacement dans le parc d'affaires est tout à fait indiqué pour la Pharmacie Mapleton

Au début de l'année 2020, la Pharmacie Mapleton déménagera dans son nouvel édifice construit dans le parc d'affaires Moncton-Est, à la hauteur de la promenade Elmwood.

La Pharmacie, qui est actuellement logée au 500 chemin Mapleton, attend que soit terminée la construction d'un nouvel édifice à la pointe de la technologie de 15 000 pieds carrés. La construction qui a débuté il y a quelques mois devrait être terminée d'ici la fin janvier ou la première moitié de février 2020.

Fondée en 2009 et gérée par les pharmaciens John Farrell et Brad Steeves, la Pharmacie Mapleton, qui emploie environ 15 personnes, n'est pas une pharmacie typique en ce sens qu'elle offre des services de préparations stériles qui ne sont pas toujours offerts dans les pharmacies.

« Nous offrons des préparations sur ordonnance personnalisées, soit des préparations stériles et non stériles », explique M. Steeves. Ceci fait de sa pharmacie davantage un lieu de destination qu'un simple point de vente au détail.

Comme les produits et les fournitures sont livrés de partout au Canada atlantique, le nouvel emplacement est idéal en raison de son accès facile à partir de la route transcanadienne, de sa proximité avec l'aéroport et de son vaste stationnement.

L'espace de laboratoire pour les préparations stériles et non stériles est un ajout important au nouveau bâtiment. Selon M. Farrell, ce laboratoire est extrêmement important pour la sécurité des patients et il est à l'origine de la motivation de l'entreprise de faire construire une installation conforme à ses spécifications.

L'espace de la nouvelle installation sera beaucoup plus grand qu'actuellement, passant de quelques milliers de pieds carrés à 15 000 pieds carrés dans la nouvelle construction.

« La Pharmacie sera à la fine pointe de la technologie alors que nous avons besoin de beaucoup plus d'espace, ce qui était difficile à trouver pour satisfaire à nos spécifications », fait remarquer M. Farrell.

L'entreprise a poursuivi sa croissance au cours des dix dernières années alors qu'elle est passée des services de pharmacie traditionnels



La Pharmacie sera à la fine pointe de la technologie alors nous avons besoin de beaucoup plus d'espace, ce qui était difficile à trouver pour satisfaire à nos spécifications.

John Farrell
Pharmacie Mapleton



à une pharmacie plus spécialisée de préparations stériles en réponse à la demande du marché.

Les règlements changent rapidement dans l'industrie, et M. Farrell dit qu'ils s'efforcent constamment d'être à l'avant-garde afin d'être les meilleurs dans ce qu'ils font.

« Le nouvel établissement offrira des installations améliorées afin de se conformer à l'évolution de la réglementation pharmaceutique, toujours soucieuse de la sécurité des patients et de la qualité des médicaments composés, ajoute-t-il. En fait, nous bâtissons pour l'avenir. »

Ils accueilleront aussi dans leurs nouveaux locaux des médecins en soins palliatifs du Moncton Hospital et ils travailleront en étroite collaboration avec le personnel de WellnutureMN, une clinique de restauration hormonale.

Mapleton Pharmacy will be moving in 2020 from Mapleton Road to the Moncton East Business Park. The new location will provide the pharmacy with easy access from the Trans-Canada Highway, close proximity to the airport and ample parking. / La Pharmacie Mapleton déménagera en 2020 de son emplacement actuel le long du chemin Mapleton au parc d'affaires de Moncton-Est. Le nouvel emplacement est d'un accès facile à partir de la transcanadienne, il est très près de l'aéroport et est doté d'un vaste terrain de stationnement. PHOTO : JENNIFER GOUCHIE-TERRIS





It will get us closer to the centre of Moncton and allow us to be a little more central and easier to get to for our customer base.

Forrest Lothian, Nova International Ltd.



Nova International Ltd. has purchased four acres of land in the new Moncton East Business Park, where they plan to build a new Kubota dealership.

Moncton East Business Park will improve access to customer base, says Nova International Ltd.

As Atlantic Canada's largest Kubota dealer and Nova Scotia's exclusive Doosan construction equipment dealer, Nova International Ltd. has been serving customers in the provinces of Nova Scotia and New Brunswick for the past four decades.

Formed in 1979, the company is proud to celebrate its 40th anniversary in 2019. The third-generation family-run business employs 40 people at three different locations including Windsor and Aylesford in Nova Scotia and Salisbury in New Brunswick.

The company sells and services equipment for residential, consumer, industrial, agriculture and construction customers and has continued to grow year-after-year at each of its locations. In fact, business has doubled in size over the past 10 years alone, due for the most part to its friendly knowledgeable staff and superior customer service.

"We put extreme emphasis on customer service and our staff. We are a third-generation family business and we give our employees a lot of autonomy to make the right decisions for our customers," says Windsor location General Manager and Sales Representative Forrest Lothian. "We react fast and try and make it as easy as possible to do business with us. We focus on being very personable and reasonable. We want customers to be excited about their purchases and tell their friends so we can create an even larger family together that continue to do business for years and

generations to come."

Nova International Ltd. purchased Trites Equipment in 2014 and has grown the business substantially since that time. Operating at capacity at the current location, Lothian says they spent a lot of time looking for a new area with good exposure and room to grow the business into the future.

They ultimately decided to purchase four acres of land in the new Moncton East Business Park located immediately south of Caledonia Industrial Estates and bordering the Trans-Canada Highway. Plans are to build a new Kubota dealership on the site down the road in order to provide state-of-the-art facilities to its customers and staff.

"It's a very good location, and with the addition of a new off-ramp and on-ramp east-bound, it will make it very easy to access," adds Lothian. "It will get us closer to the centre of Moncton and allow us to be a little more central and easier to get to for our customer base."

But he says the new location will also provide them with some much needed extra space in which to better service customers. They're hoping the improved exposure will help increase sales, especially in terms of residential, consumer and construction equipment.

"We are hoping this new location will allow us to provide faster service to the local business and customers as well."

Selon Nova International Ltd, le parc d'affaires Moncton-Est améliorera l'accès pour la clientèle

Plus important concessionnaire Kubota du Canada atlantique et concessionnaire exclusif d'équipement de construction Doosan de la Nouvelle-Écosse, Nova International Ltd. dessert des clients dans les provinces du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse depuis quarante ans.

Fondée en 1979, l'entreprise célèbre fièrement son 40e anniversaire en 2019. L'entreprise familiale de troisième génération emploie 40 personnes à trois endroits différents dont Salisbury au Nouveau-Brunswick, et Windsor et Aylesford en Nouvelle-Écosse.

La société vend et entretient de l'équipement pour les clients résidentiels, les consommateurs de diverses industries, du secteur agricole et de la construction. D'année en année, elle a maintenu une bonne croissance dans chacun de ses emplacements. En fait, la taille de l'entreprise a doublé au cours des dix dernières années seulement, en grande partie grâce à son personnel amical et compétent et à son service à la clientèle supérieur.

« Nous accordons beaucoup d'importance au service à la clientèle et à notre personnel. Nous sommes une entreprise familiale depuis trois générations et nous laissons beaucoup d'initiative à nos employés afin qu'ils puissent prendre les bonnes décisions pour nos clients », déclare Forrest Lothian, directeur général et représentant des ventes de Windsor. « Nous réagissons rapidement et essayons de faire en sorte qu'il soit aussi facile que possible de faire affaire avec nous. Nous nous efforçons d'être très sympathiques et raisonnables. Nous voulons que les clients soient contents de leurs achats et qu'ils le disent à leurs amis. Nous pourrions ainsi créer ensemble une famille encore plus grande qui continuera à faire des affaires pendant des années et des générations à venir. »

En 2014, Nova International Ltd. a fait l'acquisition de Trites Equipment et a connu depuis lors une croissance substantielle. Comme les affaires fonctionnent à pleine capacité à l'emplacement actuel, Forrest Lothian dit qu'ils ont passé beaucoup de temps à chercher un nouveau secteur bien situé qui leur donnerait l'espace nécessaire pour une croissance future.

Ils ont finalement décidé d'acheter quatre acres de terrain dans le nouveau parc d'affaires Moncton-Est, situé immédiatement au sud du parc industriel Caledonia Estates et en bordure de l'autoroute



Nova International Ltd. a acheté quatre acres de terrain dans le nouveau parc d'affaires Moncton-Est, où il prévoit de construire un nouveau concessionnaire Kubota. PHOTO: JENNIFER GOUCHIE-TERRIS



Cela nous rapprochera du centre-ville de Moncton et nous permettra d'être situés plus centralement avec un accès plus facile pour notre clientèle.

*Forrest Lothian
Nova International Ltd.*



transcanadienne. L'entreprise prévoit de construire un nouveau concessionnaire Kubota sur le site voisin afin de fournir des installations à la fine pointe de la technologie à ses clients et à son personnel.

« C'est un très bon emplacement, et avec l'ajout d'une nouvelle bretelle de sortie et d'entrée en direction est, l'emplacement sera encore plus facile d'accès pour notre clientèle, ajoute Forrest Lothian. Cela nous rapprochera aussi du centre-ville de Moncton. »

Il précise en outre que le nouvel emplacement leur fournira aussi de l'espace supplémentaire dont ils ont grandement besoin pour mieux servir leurs clients. La nouvelle visibilité aidera peut-être à augmenter les ventes, surtout en ce qui concerne l'équipement résidentiel, l'équipement de consommation grand public et l'équipement de construction.

« Nous espérons que ce nouvel emplacement nous permettra d'offrir un service plus rapide aux entreprises et aux clients locaux. »



“
With the Trans-Canada visibility and the easy access it makes it easy to find and access.”

Matthew Brown
Pine Acres Moncton Ltd.

Pine Acres Moncton built a facility in Caledonia Industrial Estates in 2007 and underwent an expansion 10 years later to add three more bays and a new large parts department. PHOTO: CONTRIBUTED

Park's highway visibility a big plus for Pine Acres Moncton

Pine Acres Moncton Ltd. started out in 2004 with only a handful of new and used units in a small rental building with barely enough heat to keep water flowing during the cold winter months.

Now, 16 years later, owner/operator Matthew Brown runs one of the most up-to-date RV facilities in Atlantic Canada at 80 Commerce Street in Caledonia Industrial Estates in Moncton.

“After just three years in a small location in Berry Mills on the Homestead Road, we moved to our current location in 2007 where we built the nicest facility in the Atlantic region in the RV business at that time,” says Matthew of the location which continues to serve as a benchmark in how things should be done in the industry.

He chose Caledonia Industrial Estates as the site of the new 16,000 square foot facility back in 2007 primarily because of its highway visibility which has worked out well for both the company and its customers over the years.

“With the Trans-Canada visibility and the easy access it makes it easy to find and access,” he boasts.

An expansion of the Commerce Street location was completed in 2017 with the addition of three new bays and a new parts department. The building now consists of seven service bays, an indoor showroom and parts and sales departments. Recreational vehicle sales, service, parts, and repair services are offered at Pine Acres Moncton as well as pre-delivery inspections on motorhomes, travel trailers and pontoons.

The dealership has continued to grow over the years, with the

addition of motorhomes in August of 2010 and more recently, Matthew says they've developed a relationship with Tiffin Motorhomes which now provides them with the two top brands of Class A gas and diesel coaches in the motorhome business.

The customer-service driven business has built a loyal customer-base from across the region over the past 16 years.

“Pine Acres wouldn't be where it is today without all of these people from near and far and both the French and English community. We appreciate each and every one of you.”

Matthew and his family have had a life-long passion for RVing which he believes has brought them closer together and helped them relate to their customers.

“We have first-hand experience at the RV lifestyle and can understand and relate to our clients and, like our customers, we can't wait for the May long weekend and hate to see Thanksgiving weekend mark the end of the Atlantic Canada camping season,” adds Matthew who took an interest in the RV business at a young age after his father got into the business in 1995. “In fact, family vacations are based around travelling with our RV's every year.”

At Pine Acres RV, they don't just look for numbers. They believe in providing quality service and products by some of the best employees in the industry, a goal they aspire to continue for many years to come.

Pine Acres is a family-run business. Matthew owns and operates a second location in Hampton, New Brunswick, while his brother runs a dealership in Stewiacke, Nova Scotia and his mother a fourth location in Kensington, Prince Edward Island.

La visibilité du parc sur l'autoroute est un gros avantage pour Pine Acres Moncton

Pine Acres Moncton Ltd. a débuté ses activités en 2004 avec seulement quelques unités neuves et usagées qu'elle vendait à partir d'un petit immeuble de location qui était à peine assez chauffé pour empêcher l'eau courante de geler en hiver.

Aujourd'hui, 16 ans plus tard, le propriétaire-exploitant Matthew Brown exploite au 80 de la rue Commerce, dans le parc industriel Caledonia Estates à Moncton, l'une des installations de VR les plus modernes au Canada atlantique.

« Après seulement trois ans dans un petit local sur le chemin Homestead, à Berry Mills, nous avons déménagé dans notre emplacement actuel en 2007, où nous avons construit la plus belle installation de la région de l'Atlantique dans le domaine du VR pour l'époque », dit Matthew Brown à propos de cet emplacement qui continue de servir de référence dans l'industrie comme symbole d'excellence.

En 2007, Matthew Brown a choisi le parc industriel Caledonia Estates comme site de sa nouvelle installation de 16 000 pieds carrés principalement en raison de sa visibilité de l'autoroute, un élément qui a bien fonctionné pour l'entreprise et ses clients au fil des ans.

« Grâce à la visibilité de la transcanadienne, notre emplacement est facile à trouver et on s'y rend aisément », se félicite-t-il.

L'agrandissement de l'emplacement de la rue Commerce a été complété en 2017 avec l'ajout de trois nouvelles aires d'entretien et d'un nouveau département des pièces. Le bâtiment comprend maintenant sept aires d'entretien, une salle d'exposition intérieure et un service des pièces et des ventes. Pine Acres Moncton offre des services de vente, d'entretien et de réparation (y compris des pièces) de véhicules récréatifs ainsi que des services d'inspection avant livraison pour les autocaravanes, les remorques de tourisme et les pontons.

La concession a continué de croître avec les années, avec l'ajout des autocaravanes en août 2010. Plus récemment, Matthew Brown dit qu'ils ont développé une relation avec Tiffin Motorhomes qui leur fournit maintenant les deux meilleures marques d'autocars à essence et au diesel de classe A.

Au cours des 16 dernières années, l'entreprise axée sur le service à la clientèle s'est acquise une clientèle fidèle dans toute la région.

« Pine Acres ne serait pas où elle en est aujourd'hui sans tous ces gens d'ici et d'ailleurs qui viennent autant des communautés francophones qu'anglophones. Nous apprécions chacun de nos clients. »

Matthew Brown et sa famille ont toujours eu une passion pour le tourisme motorisé, ce qui, selon lui, les a rapprochés et leur a permis de mieux comprendre les besoins de leurs clients.

« Nous avons une expérience directe du mode de vie en VR et nous pouvons comprendre nos clients. Comme eux, nous ne pouvons pas attendre le long week-end de mai et nous détestons que le week-end de l'Action de grâce marque la fin de la saison de camping au Canada atlantique », ajoute Matthew Brown. Ce dernier s'est intéressé aux VR dès son plus jeune âge, lorsque son père s'est lancé en affaires en 1995. « En fait, chaque année chez nous, les vacances en famille sont synonymes de voyage en VR. »

Chez Pine Acres RV, on ne cherche pas qu'à faire de l'argent. On croit en la qualité du service et des produits offerts par certains des meilleurs employés de l'industrie. C'est même là un objectif vers lequel ils vont tendre pendant de nombreuses années encore.

Pine Acres est une entreprise familiale. Matthew Brown possède et exploite un deuxième établissement à Hampton (Nouveau-Brunswick), tandis que son frère exploite une concession à Stewiacke (Nouvelle-Écosse) et sa mère, un quatrième à Kensington (Île-du-Prince-Édouard).



“
Grâce à la visibilité de la transcanadienne, notre emplacement est facile à trouver et on s'y rend aisément.”

Matthew Brown
Pine Acres Moncton Ltd.

En 2007, Pine Acres Moncton a construit une installation dans la zone industrielle de Caledonia. Dix ans plus tard, elle a agrandi afin d'ajouter trois autres aires de service et un nouveau grand département des pièces. PHOTO: GRACIEUSETE



Brunswick Fyr & Safety Accessories' store in the Moncton Industrial Park. PHOTO: CONTRIBUTED /

Brunswick Fyr & Safety Accessories has expanded their park premises

When Brunswick Fyr & Safety Accessories wanted to build a new facility back in 1989, the Moncton Industrial Park seemed the best place to do it.

“At that time, we had operated on St. George Street in the older part of town for many years but when we started looking at expansion, the Moncton Industrial Park was simply the place to be if you wanted to grow and stay in the Moncton area,” says president Darren Duncan, adding that easy access from the Trans-Canada highway was also a factor.

In 2018, 30 years to the month after breaking ground on its 3,500 square foot facility, Brunswick Fyr & Safety added an extra 4,000 square feet to the existing building on Edinburgh Drive. Although Darren had thought about relocating, at the end of the day, he decided to double the

existing spot instead. The new store opened last February.

Formed in 1971, the company currently has two locations in the province – 231 Edinburgh Drive in the Moncton Industrial Park with 22 employees and another four in Miramichi. Our service trucks are routinely on the road throughout New Brunswick, Nova Scotia and Prince Edward Island.

Several entities currently operate out of the Edinburgh Drive building including Brunswick Fyr & Safety, Brunswick Fyr Systems, Brunswick Sign Centre and National Fire & Safety which was purchased from Paul Leger in 2011. All operate under an umbrella company, Day & Night Holdings.

Brunswick Fyr & Safety offers a full line of life safety products ranging from scissors, bandages and first aid kits to hard hats, eye and hearing protection, fall arrest safety harnesses and fire extinguishers which continue to be its core business. Since day one they have serviced and sold restaurant fire protection systems and over the years, have expanded into inspection and testing of building fire alarms and special hazard systems. In 2013, the company became the Atlantic Canadian representative from Quebec East for Hansentek Spark Detection Systems which was something entirely new for the company.

As life safety standards have evolved, so has Brunswick Fyr which now offers emergency evacuation plans for new and existing buildings in addition to fall arrest harness inspection.

Its customers are from all over New Brunswick, Nova Scotia and Prince Edward Island and although a lot of purchases can now be done online, as long as he has the business, Darren plans to continue to operate from a bricks and mortar store.

“Despite the trend for online, we feel there’s still a need out there and a good number of people who would like to walk into a store and buy something from a real person,” adds Darren whose company motto is “Our goal is to provide the best service in the business, no problem.”

They attribute their success, in part to innovation by following current industry trends, but feel customer service is what really sets them apart.

Despite the trend for online, we feel there’s still a need out there and a good number of people who would like to walk into a store and buy something from a real person.

Darren Duncan
Brunswick Fyr & Safety Accessories

Brunswick Fyr & Safety Accessories a agrandi ses locaux dans le parc

Lorsque Brunswick Fyr & Safety Accessories a voulu construire une nouvelle installation en 1989, le parc industriel de Moncton semblait le meilleur endroit pour le faire.

« À l’époque nous avions notre entreprise sur la rue St. George, dans le vieux quartier de la ville, mais lorsque nous avons commencé à envisager un agrandissement, le parc industriel de Moncton s’est présenté comme l’endroit tout désigné pour grandir et demeurer dans la région de Moncton », indique le président Darren Duncan, ajoutant qu’un accès facile depuis la route transcanadienne était également un facteur.

En 2018, 30 ans exactement, mois pour mois, après que Brunswick Fyr & Safety avait soulevé la première pelletée de terre en vue de la construction de ses installations de 3 500 pieds carrés, l’entreprise a ajouté 4 000 pieds carrés supplémentaires à son édifice de la promenade Edinburgh. Bien que Darren Duncan ait envisagé un déménagement, il a fini par plutôt décider de doubler son espace actuel. Le magasin agrandi a ouvert ses portes en février dernier.

Fondée en 1971, l’entreprise est actuellement à deux emplacements dans la province – au 231, promenade Edinburgh dans le parc industriel de Moncton avec 22 employés et elle a quatre autres employés à Miramichi. Les camions de service de l’entreprise sillonnent régulièrement les routes du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l’Île-du-Prince-Édouard.

Plusieurs entités sont actuellement exploitées à partir de l’édifice de la promenade Edinburgh, notamment Brunswick Fyr & Safety, Brunswick Fyr Systems, Brunswick Fyr Sign Centre et National Fire & Safety, entreprise qui a été achetée de Paul Leger en 2011. Tous opèrent sous l’égide d’une société faîtière, Day & Night Holdings.

Brunswick Fyr & Safety offre une gamme complète de produits pour

la sécurité des personnes allant des ciseaux, bandages et trousse de premiers soins aux casques de sécurité, en passant par les casques de protection oculaire et auditive, les harnais de sécurité antichute et les extincteurs d’incendie qui demeurent son activité principale. Depuis le début, l’entreprise a entretenu et vendu des systèmes de protection contre l’incendie dans les restaurants et, au fil des ans, elle a étendu ses activités à l’inspection et à la mise à l’essai des systèmes d’alarme incendie des bâtiments et des systèmes spéciaux de lutte contre divers risques. En 2013, l’entreprise est devenue le représentant au Canada atlantique de Hansentek Spark Detection Systems, entreprise de l’Est du Québec. C’était un domaine complètement nouveau pour l’entreprise.

Les normes de la sécurité des personnes ont évolué, tout comme Brunswick Fyr qui propose maintenant des plans d’évacuation d’urgence pour les bâtiments – les nouveaux comme les bâtiments existants – en plus de l’inspection des harnais antichute.

Ses clients viennent de partout au Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l’Île-du-Prince-Édouard. Malgré la vogue des achats en ligne, Darren Duncan prévoit, tant qu’il sera propriétaire de l’entreprise, continuer à opérer à partir d’un vrai magasin physique ayant pignon sur rue.

« Malgré la popularité croissante des achats sur Internet, nous sentons que bon nombre de gens aiment encore entrer dans un magasin et acheter quelque chose d’une vraie personne », ajoute Darren Duncan. La devise de Brunswick Fyr and Safety Accessories est d’ailleurs « de fournir le meilleur service possible, et ce, sans problème ».

L’entreprise attribue son succès, en partie à l’innovation. « Nous suivons les tendances actuelles de l’industrie, mais le service à la clientèle est ce qui nous distingue vraiment. »



Le Magasin Brunswick Fyr & Safety Accessories dans le Parc Industriel de Moncton. PHOTO: CONTRIBUTION

Malgré la popularité croissante des achats sur Internet, nous sentons que bon nombre de gens aiment encore entrer dans un magasin et acheter quelque chose d’une vraie personne.

Darren Duncan
Brunswick Fyr & Safety Accessories



Donn Rittwage of The Kayak Exchange says being in the Moncton Industrial Park gives him ample space at a reasonable cost. PHOTO: CONTRIBUTED / Don Rittwage de The Kayak Exchange dit qu'être dans le parc industriel de Moncton lui donne amplement d'espace à un coût raisonnable. PHOTO : GRACIEUSETE

Kayak Exchange owner likes space, low rental cost offered by park site

The Kayak Exchange has been located in Moncton Industrial Park since it first opened in June, 2007. Owner/operator Don Rittwage owns and operates the store which he opened 12-and-a-half-years ago in the former Abbass Color building at 94 Rideout Street.

Prior to opening The Kayak Exchange, Don serviced photo-finishing machines throughout Eastern Canada and Abbass Color was one of his accounts.

"When Tony Abbass heard that I was planning to open a kayak store, he suggested I open it here," he says of the history of the business. "The photofinishing industry was on the way out and he no longer needed the space."

Lower rental costs, location and space were all factors Don took into consideration when deciding where to start his business which he runs on his own most of the year except during the busier

summer months when he hires some extra help.

"For anyone coming from Saint John, Fredericton and Prince Edward Island, it's easy to get to the industrial park. You don't have to go downtown through heavy traffic and the price I pay for 4,000 square foot space here is a lot less than I'd have to pay if I were in a mall, industrial plaza or commercial retail plaza," he says. "My store is more of a destination store. We don't get any walk-by traffic here or even drive-by traffic but people know I exist."

Setting up shop in the Moncton Industrial Park has worked out well for Don who says it's easy for his out-of-town customers to find and there's plenty of parking which is ideal for loading and unloading boats.

"If I was in a shopping mall or something it would be incredibly difficult to carry a kayak outside and put it on someone's car. Inside the store, we have plenty of space at a reasonable cost. There are

“For anyone coming from Saint John, Fredericton and Prince Edward Island, it's easy to get to the industrial park. You don't have to go downtown through heavy traffic.”

Don Rittwage
The Kayak Exchange

Le propriétaire de Kayak Exchange apprécie l'espace, le faible coût du loyer dans le site du parc

Le Kayak Exchange est situé dans le parc industriel de Moncton depuis son ouverture en juin 2007. Le propriétaire-exploitant Don Rittwage possède et exploite le magasin qu'il a ouvert il y a 12 ans et demi dans l'ancien édifice d'Abbass Color au 94 de la rue Rideout.

Avant d'ouvrir The Kayak Exchange, Don Rittwage entretenait des machines de photo-finition dans tout l'Est du Canada, et Abbass Color était alors l'un de ses clients.

« Quand Tony Abbass a appris que j'avais l'intention d'ouvrir un magasin de kayak, il m'a suggéré de l'ouvrir ici, dit-il en relatant les débuts de son entreprise. L'industrie de la photo-finition était alors en déclin si bien qu'Abbass n'avait plus besoin de son local. »

Les coûts de loyer modiques, l'emplacement et l'espace disponible ont tous été des facteurs dont M. Rittwage a tenu compte lorsqu'il a décidé où installer son entreprise qu'il exploite seul la majeure partie de l'année. Les mois d'été, il embauche de l'aide supplémentaire.

« Pour quiconque vient de Saint John, de Fredericton et de l'Île-du-Prince-Édouard, il est facile de se rendre au parc industriel. Vous n'avez pas besoin d'entrer dans le centre-ville et d'affronter la circulation. Mon loyer ici pour 4 000 pieds carrés d'espace est beaucoup moins élevé que si j'étais dans un centre commercial ou un site industriel, dit-il. Mon magasin est davantage un magasin de destination. Les gens ne viennent pas ici à pied ni même en voiture simplement par hasard ou pour regarder, mais les gens qui en ont besoin savent où me trouver. »

L'installation dans le parc industriel de Moncton a bien fonctionné pour Don Rittwage qui dit que c'est facile à trouver pour ses clients de l'extérieur de la ville et qu'il y a un grand stationnement, ce qui est idéal pour charger et décharger les bateaux.

« Si j'étais dans un centre commercial, par exemple, il serait incroyablement compliqué de transporter un kayak à l'extérieur et de le hisser sur la voiture de quelqu'un. Ici, à l'intérieur du magasin, nous avons beaucoup d'espace à prix raisonnable. Il y a plusieurs façons d'arriver à notre emplacement, et la congestion routière n'est jamais un problème, même si nous sommes près du centre-ville de Moncton. »

Kayak Exchange vend des kayaks de qualité fabriqués par Old Town, Wilderness Systems, Dagger, Perception et Delta Kayak ainsi que des canots signés Old Town, Mad River et Esquif Canoe. Il a également une gamme de planches à bras ou de paddleboards Starboard et F2 ainsi qu'un vaste éventail d'équipement de camping incluant des tentes, des sacs à dos, des chapeaux Tilley, des chaussettes Darn Tough, des raquettes et pratiquement tout ce dont une personne a besoin pour profiter du plein air.

« Tous mes kayaks et canots sont construits en Amérique du Nord, soit au Canada, soit aux États-Unis », ajoute-t-il.

Don Rittwage était un kayakiste passionné lorsqu'il a décidé d'ouvrir sa propre entreprise. Il a pratiqué le kayak pendant la plus grande partie de sa vie adulte et il a été président et vice-président de l'Atlantic Kayak Association, et a ainsi noué de bonnes relations avec la communauté locale des sports nautiques.

Avec le temps, l'entreprise a connu une croissance constante tout comme son chiffre d'affaires. Elle s'est attiré une clientèle fidèle de partout au Canada atlantique, principalement grâce au service qu'elle offre à sa clientèle. Lorsqu'un client vient acheter un kayak, un canot ou une planche paddleboard, lui et son personnel prennent le temps de déterminer ce qui répond le mieux aux besoins du client.

« Forts de cette information, nous les laissons s'asseoir dans

Don Rittwage owns and operates The Kayak Exchange located at 94 Rideout Street in the Moncton Industrial Park since opening in 2007. PHOTO: CONTRIBUTED / Don Rittwage possède et exploite The Kayak Exchange situé au 94 de la rue Rideout dans le parc industriel de Moncton, depuis l'ouverture de l'entreprise en 2007. PHOTO: GRACIEUSETÉ



many ways to arrive at our location and traffic congestion is never a problem even though we're close to downtown Moncton.'

He sells quality kayaks by Old Town, Wilderness Systems, Dagger, Perception and Delta Kayak as well as canoes by Old Town, Mad River and Esquif Canoe. He also carries a range of stand-up paddleboards by Starboard and F2 and a wide range of camping gear including tents, backpacks, Tilley hats, Darn Tough socks, snowshoes and basically everything a person needs to enjoy the great outdoors.

"All of my kayaks and canoes are built in Canada or the United States," he adds.

Don was an avid kayaker when he decided to open his own business. He has been kayaking most of his adult life and is a past president and vice-president of the Atlantic Kayak Association, has made good connections to the local watersport community.

Business has grown consistently over the years as have year-over-year sales. He has developed a loyal customer-base from throughout Atlantic Canada primarily because of customer service. When a customer comes in to buy a kayak, canoe or paddleboard, he and his staff take the time to determine what best suits their needs.

"Armed with that information, we let them sit in a few boats to find the one that fits them best. We have the best selection of personal watercraft in Atlantic Canada, so customers have a choice."

He'd like to open a second location only this time on the water to make it easier to demonstrate boats. He has a few good leads and hopes to open something in the spring.

quelques bateaux pour trouver celui qui leur convient le mieux. Comme nous avons la meilleure sélection d'embarcations du Canada atlantique, les clients ont le choix. »

Il aimerait ouvrir un deuxième emplacement, cette fois-ci à proximité d'un plan d'eau, pour faciliter la démonstration des bateaux. Il a quelques bonnes pistes et espère ouvrir quelque chose au printemps.

“

Pour quiconque vient de Saint John, de Fredericton ou de l'Île-du-Prince-Édouard, il est facile de se rendre au parc industriel. Vous n'avez pas besoin d'entrer dans le centre-ville et d'affronter la circulation.

Don Rittwage
The Kayak Exchange

”

30 professional locations to fit your needs

SPACE FLEXIBILITY

Atlantic
COMMERCIAL
PROPERTIES INC

warehouse or office space. we've got your location.
Contact us for competitive, flexible (and friendly) leasing opportunities.

HEAD OFFICE 270 Baig Blvd., Suite A16 Moncton, NB | P 506.853.8000 | E leasing@acpleasing.com www.acpleasing.com

Efficient and cost effective legal services in the fields of Litigation and Business Law

Business Law
Commercial Litigation
Employment Law

Une approche efficace et rentable aux services juridiques dans les secteurs du droit du litige et du droit des affaires

Droit des affaires
Litiges commerciaux
Droit de l'emploi

BINGHAM.CA

Place Heritage Court, 300-95, rue Foundry Street, Moncton, NB E1C 5H7
t 506.857.8856 f 506.857.2017

Industrial park location serves retailer Greenhawk Equestrian Sport Moncton well

As the largest equestrian retailer in Canada, Greenhawk has 44 locations stretching from coast-to-coast in Canada.

Founded in 1985, the family-owned and operated business offers franchised and corporately-owned store opportunities to entrepreneurs throughout the country.

Greenhawk Equestrian Sport Moncton franchisee Hannah Verboom has been located at 225 Commerce Street in the Caledonia Industrial Park for the past 11 years. A life-long equestrian enthusiast herself, Verboom has been riding horses for as long as she can remember.

One of the first Greenhawk franchises was located in Lower Sackville, Nova Scotia where Verboom would often drive to get what she needed. So, when she saw a smaller footprint of the store, she thought it would be a great opportunity to get involved with the business herself.

She currently employs four full and part-time workers including herself who work very hard to deliver great customer service that is sometimes hard to find these days in the retail world. The result has been a lot of repeat customers.

"It's pretty rare that someone comes in that I don't know and even if they do, they're not strangers for long," she says with pride.

The store offers an array of niche equestrian or horseback riding equipment as well as dog coats and toys, equestrian apparel, fashion saddles and bridles, and private labels and products only available at

Greenhawk.

She doubled the size of the store in 2011 after purchasing a second condo in the same unit and has steadily increased inventory each year the store has been open based on customer demand. The bulk of sales are in equestrian supplies and apparel like helmets and boots and although new fashion products are offered every season, the basics don't change much from year-to-year.

The location has worked well for Verboom because of its accessibility from the Trans-Canada Highway which pulls traffic from a lot of rural areas in Northern New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island and Fredericton.

Although an industrial park might seem like a rather unusual location for the retail outlet, the bulk of corporate stores are located in industrial parks because they are easily accessible from highways and slightly lower rent helps keep over-head low. So, she decided to follow suit.

"It's interesting because it's a retail store and a lot of people wondered why I chose to be located there. But because it's such a destination store, people have a very specific reason for going there."

She supports a lot of grassroots events in the community like 4-H, Pony Club and horse shows and because it is a franchise, has ongoing support from the parent company which she feels has definitely helped contribute to her business success.

L'emplacement du parc industriel : un atout pour le détaillant Greenhawk Equestrian Sport Moncton

Greenhawk, le plus important détaillant équestre au Canada, compte 44 établissements répartis d'un océan à l'autre.

Fondée en 1985, l'entreprise familiale offre aux entrepreneurs de tout le pays des occasions d'affaires dans des magasins affiliés et franchisés.

Hannah Verboom, franchisee de Greenhawk Equestrian Sport Moncton, a pignon sur rue au 225, rue Commerce, dans le parc industriel de Caledonia, depuis 11 ans. Passionnée d'équitation depuis toujours, Hannah Verboom monte à cheval depuis aussi longtemps qu'elle s'en souvient.

L'une des premières franchises Greenhawk était située à Lower Sackville, en Nouvelle-Écosse. Hannah Verboom s'y rendait souvent pour acheter ce dont elle avait besoin. Ainsi, lorsqu'elle a vu un magasin en version petite boutique, elle a pensé que ce serait pour elle une excellente façon de s'impliquer dans l'entreprise.

À l'heure actuelle, elle est appuyée de quatre employés à temps plein et à temps partiel qui travaillent très fort pour offrir un excellent service à la clientèle, chose qu'il est parfois difficile de trouver de nos jours. Il en est résulté un grand nombre de clients fidèles.

« Il est assez rare que quelqu'un que je ne connais pas entre dans ma boutique. Lorsque cela arrive, ces gens ne demeurent pas des étrangers pour longtemps », dit-elle avec fierté.

Le magasin offre une gamme d'équipement d'équitation de niche ainsi que des manteaux et jouets pour chiens, des vêtements d'équitation, des selles et des brides à la mode, et des produits et marques privées disponibles uniquement chez Greenhawk.

En 2011, elle a doublé la taille du magasin après avoir acheté un deuxième local dans la même unité et elle a régulièrement augmenté les stocks chaque année en fonction de la demande des clients. Le gros des ventes se fait dans les fournitures et les vêtements équestres comme les casques et les bottes. Bien que de nouveaux produits de mode soient offerts chaque saison, les produits de base ne varient pas beaucoup d'une année à l'autre.

L'emplacement a bien fonctionné en raison de son accessibilité à partir de la route transcanadienne, ce qui attire une clientèle de nombreuses régions rurales du Nord du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Fredericton.

Si un parc industriel peut sembler un emplacement plutôt inhabituel pour un point de vente au détail, il faut dire que la majorité des magasins Greenhawk affiliés sont situés dans des parcs industriels parce qu'ils sont facilement accessibles à partir des autoroutes. De plus un loyer légèrement inférieur permet de maintenir au plus bas les frais d'exploitation. Hannah Verboom a donc décidé de faire de même.

« Comme c'est un magasin de détail, beaucoup de gens se sont demandé pourquoi j'avais choisi de m'installer dans un parc industriel. Puisque c'est un magasin de destination, les gens ont une raison bien précise d'y venir. »

Elle appuie de nombreux événements communautaires comme les 4-H, le Pony Club et les concours hippiques. De plus, étant donné qu'il s'agit d'une franchise, elle bénéficie du soutien continu de la société mère, ce qui, à son avis, a certainement contribué à son succès commercial.



Greenhawk Equestrian Sport Moncton owner Hannah Verboom, right, with manager Tara Bond at the retail store located at 225 Commerce Street in the Caledonia Industrial Park. PHOTO: CONTRIBUTED / Hannah Verboom, propriétaire de Greenhawk Equestrian Sport Moncton, à droite, avec la gérante Tara Bond au magasin de détail situé au 225, rue Commerce, dans le parc industriel Caledonia. PHOTO: GRACIEUSETÉ



“ At Acadian Construction we strive to perform high level quality construction services at a competitive price, and ensure the longevity of our company through long term relationships and customer satisfaction. ”



671 boul. Malenfant Blvd, Suite 1
Dieppe, NB • (506) 857-1909
acadianconstruction.com



Global Pet Foods says park site provides ability to grow

As the sole franchisee of Global Pet Foods in New Brunswick, Jeff Kelly - along with his daughter Alison and son Kieran - currently own and operate eight retail stores throughout the province.

The former owner of Sounds Fantastic in Moncton started out with three Global Pet Foods stores in 2011, two in Saint John and one in Fredericton. He has gone on to add five more locations throughout the years, including a second store in Fredericton, Moncton, Dieppe and Riverview and the latest location in Miramichi, which opened November 1, 2019.

In response to the rapid growth, a new 6,000 square foot facility was built in the Moncton West Industrial Park which opened in September. The new structure, which is half office and half warehouse, replaces the former 3,000 square foot space on St. George Street and can be expanded to 15,000 square feet as they grow.

"It's strictly support for our stores in New Brunswick as about 95 per cent of inventory is ordered from our office here and shipped directly from our suppliers to our stores so the warehouse is just for special and unique purchases," says Jeff of the new build.

He's extremely happy with the new facility and pleased with

the tremendous amount of support he has received from Acadian Construction, Moncton Industrial Development and the City of Moncton with whom he worked closely during the construction process.

"Everyone has been excellent to work with. This project is on time and on budget and we're very pleased with the building so I don't know what more I could ask."

The location works well for Jeff and his family who often travel to the other locations.

"We can hop on the highway to go to Saint John, Fredericton or Miramichi and it's really close to our Moncton stores, too. It's a perfect location for us."

With 75 employees across the province and plans to further expand down the road, he says the new location gives Global Pet Foods the ability to grow.

"It supports us to grow our existing stores and gives us the opportunity to either add stores or do other things with the retail space."

All of the stores carry a full-line of holistic and natural pet foods as well as treats and accessories for dogs, cats and other small animals like rabbits, hamsters, guinea pigs, ferrets and pet rats.



New Brunswick Global Pet Foods franchisee Jeff Kelly had this new 6,000 square foot office and warehouse constructed in the Moncton West Industrial Park. The building officially opened in September 2019. PHOTO: CONTRIBUTED / Jeff Kelly, franchisee de Global Pet Foods au Nouveau-Brunswick, a fait construire ce nouveau bureau/entrepôt de 6 000 pieds carrés dans le parc industriel de Moncton-Ouest. Le bâtiment a officiellement ouvert ses portes en septembre 2019. PHOTO: GRACIEUSETÉ

Stationery and Cards
Papeterie et cartes

Signage
Enseignes

Direct Mail
Poste directe

Marketing Materials
Matériaux du marketing

we do that
nous faisons ça

Congratulazioni! | Félicitations!

60 YEARS | 60 ANS

The Chamber of Commerce for Greater Moncton wants to congratulate Moncton Industrial Development for their intronization into the Milestone Club. As a Chamber of Commerce, we strongly believe in the importance of recognizing longstanding members who have given so much to our community over the years. Thank you for being a proud member of the CCGM for more than 60 years. - La Chambre de commerce désire féliciter Développement industriel de Moncton pour leur intronisation au sein du Club de la réussite. En tant que Chambre de commerce, nous croyons fermement en l'importance de reconnaître les membres de longue date qui ont tant donné à notre communauté au fil des ans. Merci d'être un fier membre de la CCGM depuis plus de 60 ans.

POWER OF THE NETWORK! | LA PUISSANCE DU RESEAU!

A membership with the CCGM offers you networking opportunities, and multiple benefits! Visit ccgm.ca or contact our Director of Membership & Business Development, Ben Gallant at 506 856-4002 or bgallant@ccgm.ca for more details.

Devenir membre de la CCGM vous donne la chance de faire du réseautage et de profiter de plusieurs avantages! Visitez ccgm.ca ou communiquez avec notre Directeur des adhésions et du développement des affaires, Benjamin Gallant au 506 856-4002 ou bgallant@ccgm.ca pour plus d'informations.

**THE CHAMBER
OF COMMERCE**
for Greater Moncton

**LA CHAMBRE
DE COMMERCE**
pour le Grand Moncton

Selon Global Pet Foods, l'emplacement du parc favorise la possibilité d'expansion

En tant que seul franchisee de Global Pet Foods au Nouveau-Brunswick, Jeff Kelly - avec sa fille Alison et son fils Kieran - possède et exploite actuellement huit magasins de détail dans toute la province.

L'ancien propriétaire de Sounds Fantastic à Moncton a commencé avec trois magasins Global Pet Foods en 2011, dont deux à Saint John et un à Fredericton. Au fil des ans, il a ajouté cinq autres magasins, dont un deuxième à Fredericton, un à Moncton, Dieppe et Riverview et le plus récent à Miramichi, qui a ouvert ses portes le 1er novembre 2019.

En réponse à cette croissance rapide, une nouvelle installation de 6 000 pieds carrés a été construite dans le parc industriel de Moncton-Ouest qui a été inauguré en septembre. La nouvelle structure, moitié bureau et moitié entrepôt, remplace l'ancien espace de 3 000 pieds carrés sur la rue St. George et pourra être agrandie à 15 000 pieds carrés au gré des besoins futurs.

« Il s'agit essentiellement d'un soutien pour nos magasins du Nouveau-Brunswick, car environ 95 % des stocks sont commandés de notre bureau ici et expédiés directement de nos fournisseurs à nos magasins, de sorte que l'entrepôt est réservé aux achats spéciaux et uniques », explique Jeff Kelly au sujet de la nouvelle construction.

Il se dit extrêmement satisfait des nouvelles installations et de

l'appui considérable qu'il a reçu de Construction Acadienne, de Développement industriel Moncton et de la Ville de Moncton, avec qui il a travaillé en étroite collaboration durant le processus de construction.

« Tout le monde a très bien travaillé avec nous. Le projet respecte l'échéancier et le budget, et nous sommes très satisfaits de l'immeuble. Je ne vois pas ce que je pourrais demander de plus. »

L'emplacement est très commode pour Jeff et la famille Kelly qui se déplacent souvent vers d'autres de leurs magasins.

« Nous pouvons prendre l'autoroute pour aller à Saint John, Fredericton ou Miramichi et c'est très près de nos magasins de Moncton, aussi. C'est l'endroit idéal pour nous. »

Avec 75 employés dans toute la province et des plans d'expansion, il dit que le nouvel emplacement donne à Global Pet Foods la possibilité de croître.

« Cela nous aide à agrandir nos magasins existants et nous donne la possibilité d'ajouter des magasins ou de faire d'autres choses avec l'espace de vente au détail. »

Tous les magasins offrent une gamme complète d'aliments holistiques et naturels pour animaux de compagnie ainsi que des gâteries et accessoires pour chiens, chats et autres petits animaux tels que lapins, hamsters, cobayes, furets et rats domestiques.



Located at 116 Rooney Crescent in Caledonia Industrial Estates, LuMar Electric has been serving customers from throughout the Atlantic Provinces since 2011. PHOTO: CONTRIBUTED / Située au 116 du croissant Rooney, dans le parc industriel Caledonia Estates, LuMar Electric dessert des clients des provinces de l'Atlantique depuis 2011. PHOTO: GRACIEUSE/ÉTÉ

Space, highway access make park perfect location for LuMar Electric

Whether it's a new hospital, multi-unit complex, service and maintenance or anything that involves electricity, LuMar Electric can help you bring it to light.

LuMar has been offering customized electrical services to commercial, residential and industrial customers throughout the Atlantic Provinces for the past eight years.

Owner and co-founder Mario LeBlanc, along with business partner Luc Chiasson, founded the company in 2011 at which time they moved into a facility at 45 Price Street in Moncton.

However, a need for more space necessitated another move to 116 Rooney Crescent in Caledonia Industrial Estates last September where they purchased a 7,000 square foot office/warehouse.

The industrial park has proved to be a perfect fit for LuMar Electric which has about 80 per cent of its suppliers conveniently located on Edinburgh Drive. But the ease and quick access to the nearby Trans-Canada Highway was certainly another consideration for the locally

owned and operated company.

They've been gradually making improvements to the interior and exterior of the building where just under 60 people are currently employed on a full-time basis. The company is experiencing a growth phase and within the next two to three months, LeBlanc hopes to increase the company's workforce to 80.

The Moncton-based company is divided into several different departments including service and also offers aerial and underground electrical services to its growing and valued customer-base.

They firmly believe a happy employee is a productive employee which ultimately leads to improved retention and satisfied customers. Therefore, a great deal of emphasis is placed on putting employees first.

"Our focus is on creating a good company environment," says LeBlanc of the company which he describes as being hungry and ready, willing and able to take on challenges. "No is not in our vocabulary."

L'espace supplémentaire et l'accès à l'autoroute font du parc industriel un endroit idéal pour LuMar Electric

Qu'il s'agisse d'un nouvel hôpital, d'un complexe à unités multiples, d'entretien et de maintenance ou de tout autre besoin en électricité, LuMar Electric peut vous aider.

Depuis huit ans, LuMar offre des services personnalisés en électricité à des clients commerciaux, résidentiels et industriels dans les provinces de l'Atlantique.

Le propriétaire et cofondateur Mario LeBlanc et son associé, Luc Chiasson, ont fondé l'entreprise en 2011 et ont emménagé dans des locaux au 45, rue Price, Moncton.

Toutefois, le besoin d'espace supplémentaire les a forcés à déménager au 116 croissant Rooney, dans le parc industriel de Moncton, en septembre dernier. Ils ont alors fait l'acquisition d'un bureau/entrepôt de 7 000 pieds carrés.

Le parc industriel s'est avéré parfaitement adapté à LuMar Electric, dont environ 80 % des fournisseurs sont situés le long de la promenade Edinburgh. La facilité et la rapidité d'accès à la route transcanadienne toute proche ont certainement aussi joué dans la

décision de l'entreprise locale d'opter pour cet emplacement.

Ils ont progressivement apporté des améliorations à l'intérieur et à l'extérieur du bâtiment, où un peu moins de 60 personnes travaillent actuellement à temps plein. En pleine croissance, l'entreprise espère, d'ici deux à trois mois, porter son effectif à 80 personnes.

L'entreprise de Moncton comporte plusieurs volets, y compris la maintenance, et elle offre également des services d'électricité (avec fils aériens et souterrains) à sa clientèle grandissante.

LuMar Electric a la ferme conviction qu'un employé heureux est un employé productif, ce qui mène ultimement à une meilleure rétention du personnel et à des clients satisfaits. C'est pourquoi on accorde d'abord et avant tout la priorité aux employés.

« Nous mettons l'accent sur la création d'un bon environnement au sein de l'entreprise », affirme M. LeBlanc. Il dit de son entreprise qu'elle est une vraie battante, prête à livrer la marchandise et capable de relever des défis. Le mot « non » ne figure pas dans le vocabulaire chez LuMar.



Our recent completed projects

LUMAR 116 Rooney Cres.
ELECTRIC Moncton, NB
 (506) 389-2393
 lumarelectric.ca



Park site gives Enviro Plus extra space and easy access

At first glance, Enviro Plus appears to be just a used furniture store but in reality, it's so much more.

The business started out in the garage of founders Leo and Jeanette Johnson about seven years ago. However, they quickly outgrew that space and in February 2013, moved to a 2,400 square foot building on Halifax Street in Moncton.

Before long, they once again found themselves cramped for space and in January 2016, took a leap of faith by renting a 17,000 square foot building at 315 Baig Boulevard in the Moncton Industrial Park. As a result of a successful fundraiser, it was possible to purchase the building in September 2017.

They've been pleased with the spacious new location where the Moncton-based non-profit charitable organization now employs five full-time staff and a number of volunteers from the community. Being located in the Industrial Park has not only provided them with plenty of extra space but easy access for its customers and employees.

Although the building was purchased to sell used furniture, the job re-entry programs have always been at the heart of Second Chance Workshop Inc. Once the used goods are picked up, trainees in the

program are taught to clean and repair them. These home furnishings are then sold to help fund the program and support local families.

The vision for the workshop arose from a dream Leo and Jeanette had during four decades of volunteering at the House of Nazareth. There, homeless people were fed and housed but often times, sent back out on the street to repeat their regular routine all over again. Work, says Leo, was the missing link.

"Giving second chances and putting people back to work is the humane way to do it," Leo admits.

Its mission is to offer employment opportunities to marginalized people and bring positive change to their lives by providing its trainees with basic employability and coping skills that will increase their chances of getting and keeping a decent job.

"Our goal has always been to help people find jobs while being kind to the environment," says Leo, who despite being in his seventies continues to advocate for disadvantaged people in the community.

Although the program helps protect the environment by diverting furniture and appliances from the local landfill, the main reason for the program is the people, as per helping them realize their own self-worth.

Their extraordinary efforts earned them The Chamber of Commerce for Greater Moncton Environmental Excellence Award in 2018 in recognition of strong environmental leadership through its policies and practices to improve ecological sustainability and reduce its impact on the environment. Last year also saw them presented the first prize of the ECO 360 Environmental Award.

The generosity of people has been incredible, says Leo, and sales have been steadily increasing over the years. The future looks bright for Enviro Plus and Second Chance Workshop, which trains about 50 people a year and has a 60 to 65 per cent success rate in finding them a job in the community.



Enviro Plus and its job re-entry program Second Chance Workshop Inc. are located at 315 Baig Boulevard in the Moncton Industrial Park. PHOTO: CONTRIBUTED



Enviro Plus et son programme de réinsertion dans le milieu du travail, Atelier Seconde Chance Inc., sont situés au 315, boulevard Baig, dans le parc industriel de Moncton. PHOTO: GRACIEUSETÉ

Plus d'espace et facilité d'accès pour Enviro Plus, dans le parc

A première vue, Enviro Plus semble n'être qu'un magasin de meubles usagés, mais en réalité, c'est beaucoup plus.

L'entreprise a débuté dans le garage des fondateurs Leo et Jeanette Johnson il y a environ sept ans. Toutefois, le couple a rapidement manqué d'espace et, en février 2013, ils ont déménagé dans un immeuble de 2 400 pieds carrés sur la rue Halifax, à Moncton.

En janvier 2016, ils ont fait le saut et loué un immeuble de 17 000 pieds carrés au 315 du boulevard Baig, dans le parc industriel de Moncton. Grâce à une collecte de fonds fructueuse, ils ont réussi à acheter l'immeuble en septembre 2017.

Ils ont été satisfaits du nouvel emplacement spacieux où l'organisme de bienfaisance sans but lucratif de Moncton emploie maintenant cinq employés à temps plein et un certain nombre de bénévoles de la collectivité. Le fait d'être situé dans le parc industriel leur a non seulement offert beaucoup d'espace supplémentaire, mais aussi un accès facile pour ses clients et ses employés.

Bien que l'immeuble ait été acheté pour la vente de meubles usagés, les programmes de réinsertion professionnelle ont toujours été au cœur des activités de l'Atelier Seconde Chance Inc. Une fois les biens usagés recueillis, les stagiaires qui fréquentent l'Atelier apprennent à les nettoyer et à les réparer. Ces meubles sont ensuite vendus pour aider à financer l'Atelier et à soutenir les familles de la région.

La vision de l'Atelier est née d'un rêve que caressaient Leo et Jeanette depuis leurs années de bénévolat (40 ans!) à la Maison de Nazareth. Là-bas, les sans-abri étaient nourris et logés, mais souvent renvoyés dans la rue pour reprendre leur train-train quotidien. Le travail, dit Leo, était le chaînon manquant.

D'après Léo, donner une seconde chance et remettre les gens au travail, voilà la solution.

La mission d'Enviro Plus est d'offrir des possibilités d'emploi aux personnes marginalisées et d'apporter des changements positifs dans leur vie. Enviro Plus leur fournit des compétences de base en matière d'employabilité et d'adaptation qui augmenteront leurs chances d'obtenir et de conserver un emploi décent.

« Nous avons toujours voulu aider les gens à trouver un emploi, et ce, dans le respect de l'environnement », dit Leo, qui, malgré ses 70 ans, continue de défendre les intérêts des personnes défavorisées dans la collectivité. Bien que le programme aide à protéger l'environnement en évitant d'envoyer dans les sites d'enfouissement meubles et appareils ménagers, la principale raison d'être du programme, ce sont les gens. On veut les aider à reconnaître leur valeur personnelle.

Les efforts extraordinaires d'Enviro Plus leur ont valu le Prix d'excellence environnementale de la Chambre de commerce du Grand Moncton en 2018, en reconnaissance de leur solide leadership environnemental grâce à leurs politiques et pratiques visant à améliorer la durabilité écologique et à réduire l'impact sur l'environnement. L'année dernière, l'entreprise a également reçu le premier prix d'ECO 360 pour la défense de l'environnement.

« La générosité des gens a été incroyable, dit Leo, et les ventes ont augmenté régulièrement d'année en année. L'avenir s'annonce prometteur pour Enviro Plus et l'Atelier Seconde Chance, qui forment environ 50 personnes par année et affichent un taux de réussite de 60 à 65 % pour trouver à leurs stagiaires un emploi dans la collectivité.

KPMG
Enterprise

Dedicated to helping your business succeed

For more information please contact:
Todd MacIntosh, CPA, CA
Managing Partner, NB
T: 506-453-7348
kpmg.ca/enterprise

Let's do this.



Atlantic Outdoor will open its new location at 75 DesBrisay Avenue in the Moncton Industrial Park West in the spring of 2020. PHOTO: CONTRIBUTED BY ATLANTIC OUTDOOR

Atlantic Outdoor ouvrira ses nouveaux locaux au 75, avenue DesBrisay dans le parc industriel de Moncton Ouest au printemps 2020. PHOTO : GRACIEUSETÉ D'ATLANTIC OUTDOOR

Atlantic Outdoor sees Moncton Industrial Park West as ideal location

Flanagan Agencies Inc. (FAI) was started by Mike Flanagan in a small corner of a basement in August 1996 as a manufacturer's agent for commercial food service equipment in Atlantic Canada. It was a one man show – a salesman and a briefcase.

As Flanagan's grew, it began importing product from Eastern Europe. After moving into a small rental space in the Moncton Industrial Park in 2004, FAI started distributing commercial foodservice equipment. As the product line grew, FAI purchased 51 Arsenault Court and continued to distribute equipment and became a master parts distributor for some of their manufactures.

An opportunity became obvious when Husqvarna Canada announced it was closing its distribution center in the Moncton Industrial Park in October 2015. Mike's wife, Maureen Flanagan, had started with Husqvarna in 1982 along with her brother, Jim Doucette. After 33 years with Husqvarna, they came to the conclusion that Moncton needed a retail store for outdoor power equipment.

There was no place in the Greater Moncton area that focused on lawn and garden equipment and that was undoubtedly Jim and Maureen's forte.

"The people of Moncton and surrounding area need a place to go so they can be assured that they get the right product for them," says Atlantic Outdoor owner Maureen Flanagan. "It's not just pricing, it's the right product for the right application."

Within a few weeks, Maureen and Jim closed the Husqvarna warehouse and opened Atlantic Outdoor. Just like Flanagan Agencies Inc., Atlantic Outdoor started with a small staff and small area to display their product. It quickly became apparent that they made the right decision.

"I felt that the Greater Moncton Area needed a place that people could come, receive great products, great customer service and know that the

product they purchased from us was the right product for them. At the end of the day we are here for our customers," Maureen went on to say. "We take pride in our customer service and the products we represent. If you are looking for great quality products, customer service and after-sale service you will not be disappointed in Atlantic Outdoor."

The service department has grown quickly as they service all brands not just their own. They presently have two factory-trained small engine mechanics who can fix anything which gives customers an option to fix their existing unit or purchase a new one.

One service they do provide for their customers is free delivery on all new products they sell as well as a free three-year maintenance package on tractors and snowblowers. They'll service your unit free for three full years and for a \$45 fee, offer pick-up service to have your equipment picked up and delivered back to you after the service.

Its product lines have grown, not just in terms of lawn and garden equipment, but patio furniture, barbecues, patio flame tables, and hobby farm supplies; which made them realize they needed to construct a building to accommodate both FAI and Atlantic Outdoor.

There was no doubt what area they wanted to be in. It had to be in the up-and-coming new Moncton East Business Park, under the auspices of Moncton Industrial Development. Their new location at 75 DesBrisay Avenue will open in the spring of 2020.

"We find that it will be convenient not only for our staff but for our customers as well. Just off of the Trans Canada Highway, very easy to find and ample parking. Moving into this new bright, building our customers will be able to see our full line of products 12 months of the year."

They currently carry such trusted names as Husqvarna, Stihl, Ariens, Napoleon and Crown Verity barbecues and will be adding a landscaper section customized for landscapers where they will have fertilizers, lime,

Pour Atlantic Outdoor, le parc industriel de Moncton Ouest est l'emplacement idéal

Mike Flanagan a fondé Flanagan Agencies Inc. (FAI) dans un petit coin de son sous-sol en août 1996. Il était alors agent pour un fabricant d'équipement de services alimentaires commerciaux au Canada atlantique. Il travaillait seul, un vendeur avec sa mallette.

Avec la croissance de son entreprise, Mike Flanagan a commencé à importer des produits d'Europe de l'Est. Après avoir emménagé dans un petit local locatif dans le parc industriel de Moncton en 2004, FAI a commencé à distribuer de l'équipement pour les services alimentaires commerciaux. Comme suite à l'élargissement de sa gamme de produits, FAI a acheté une propriété au 51 cour Arsenault et a continué à distribuer de l'équipement, devenant ainsi un distributeur principal de pièces pour certains de ses fabricants.

Lorsque Husqvarna Canada a annoncé la fermeture de son centre de distribution dans le parc industriel de Moncton en octobre 2015, l'occasion était trop belle. En effet, l'épouse de Mike, Maureen Flanagan, avait débuté chez Husqvarna en 1982 avec son frère, Jim Doucette. Après avoir travaillé pendant 33 ans chez Husqvarna, Maureen a conclu, avec son frère Jim, que Moncton avait besoin d'un magasin de détail pour l'équipement extérieur.

Il n'y avait aucun endroit dans la région du Grand Moncton qui se concentrait sur l'équipement de pelouse et de jardin et c'était sans contredit la spécialité de Jim et Maureen.

« Les gens de Moncton et des environs ont besoin d'un endroit où aller afin d'être assurés d'obtenir le produit qui leur convient, affirme Maureen Flanagan, propriétaire d'Atlantic Outdoor. Ce n'est pas uniquement une question de prix, c'est de trouver le bon produit pour le bon usage. »

Quelques semaines plus tard, Maureen et Jim ont fermé l'entrepôt de Husqvarna et ouvert Atlantic Outdoor. Tout comme Flanagan Agencies



Ce sera pratique non seulement pour notre personnel, mais aussi pour nos clients. Tout près de l'autoroute transcanadienne, l'endroit est très facile à trouver et comporte un grand stationnement. Dans ce nouveau bâtiment lumineux, nos clients pourront voir notre gamme complète de produits toute l'année durant.

*Maureen Flanagan
Atlantic Outdoor*



Do you want to take the guesswork out of digital marketing?

Souhaitez-vous résoudre vos problèmes de marketing numérique?



We are a one-stop-shop, full-service digital marketing agency that will take care of all your digital marketing needs. Browse our services & instantly receive an overview of your digital presence.

Nous sommes une agence de marketing numérique multi-service qui répondra à tous vos besoins en matière de marketing web. Parcourez notre site afin de découvrir nos différents services et recevez instantanément un aperçu de votre présence web.

www.bonshawmedia.com

“

We find that it will be convenient not only for our staff but for our customers as well. Just off of the Trans Canada Highway, very easy to find and ample parking. Moving into this new bright, building our customers will be able to see our full line of products 12 months of the year.

Maureen Flanagan
Atlantic Outdoor

”

bulk grass seed, etc. so customers will have everything at their fingertips when they need it.

Their goal is become a destination of outdoor equipment and lawn care and to offer their customers a large selection of brands and models.

“One shop stop. We offer great old-fashioned customer service in a bright new modern facility,” Maureen proudly states.

They're excited to have their children as the second generation working with them and with ample room to grow, look forward to the third and fourth generation to continue their dreams.



Atlantic Outdoor owner Maureen Flanagan and general manager Jim Doucette are looking forward to being located in the Moncton East Business Park. PHOTO: CONTRIBUTED BY ATLANTIC OUTDOOR / Maureen Flanagan, propriétaire d'Atlantic Outdoor, et Jim Doucette, directeur général, ont hâte d'être installés dans le parc d'affaires de Moncton-Est. PHOTO: GRACIEUSE TÊTE D'ATLANTIC OUTDOOR

Inc, Atlantic Outdoor a commencé avec un personnel réduit et une petite surface pour exposer ses produits. C'était la bonne décision.

« Je sentais que la région du Grand Moncton avait besoin d'un endroit où les gens pourraient acheter des produits de qualité, recevoir un excellent service à la clientèle et avoir la conviction que le produit acheté chez nous était le bon produit pour eux. En fin de compte, nous sommes ici pour nos clients, poursuit Maureen. Nous sommes fiers de notre service à la clientèle et des produits que nous représentons. Si vous recherchez des produits de grande qualité, un service à la clientèle et un service après-vente hors pair, vous ne serez pas déçu par Atlantic Outdoor. »

Leur département de service s'est développé rapidement, car ils assurent le service pour toutes les marques et non seulement pour les leurs. À l'heure actuelle, ils ont deux mécaniciens de petits moteurs formés en usine qui peuvent réparer presque n'importe quoi, ce qui donne aux clients la possibilité de faire réparer leur unité ou d'en acheter une nouvelle.

Un des services qu'ils offrent à leur clientèle, c'est la livraison gratuite de tous les nouveaux produits assortie d'un forfait d'entretien gratuit de trois ans pour les tracteurs et les souffleuses à neige. Ils assureront l'entretien gratuit de votre appareil pendant trois ans et, moyennant des frais de 45 \$, l'équipement pourra être ramassé chez vous et livré après l'entretien.

Leur gamme de produits s'est élargie, non seulement pour ce qui est de l'équipement de pelouse et de jardin, mais aussi de mobilier de patio, de barbecues, de tables Patioflame® et de fournitures agricoles pour petites fermes. C'est ce qui les a amenés à se rendre compte qu'ils devaient construire un bâtiment capable d'accueillir à la fois FAI et Atlantic

Outdoor.

Il n'y avait aucun doute sur le secteur dans lequel ils voulaient s'installer. Ce devait être dans le park industriel de Moncton Ouest, sous les auspices de Développement industriel Moncton. Leur nouvel emplacement au 75, avenue DesBrisay ouvrira ses portes au printemps 2020.

« Ce sera pratique non seulement pour notre personnel, mais aussi pour nos clients. Tout près de l'autoroute transcanadienne, l'endroit est très facile à trouver et comporte un grand stationnement. Dans ce nouveau bâtiment lumineux, nos clients pourront voir notre gamme complète de produits toute l'année durant. »

L'entreprise vend actuellement des marques réputées telles que Husqvarna, Stihl, Ariens, Napoléon et Crown Verity BBQ. Elle compte ajouter une section spécialisée à l'intention des paysagistes où ceux-ci pourront se procurer des engrais, de la chaux, des graines d'herbe en vrac, etc., de manière à ce que les clients aient tout à portée de main dès qu'ils en ont besoin.

Les propriétaires veulent devenir une destination de choix pour l'équipement extérieur et d'entretien des pelouses et offrir à leurs clients un vaste choix de marques et de modèles.

« Un guichet unique. Nous offrons un excellent service à la clientèle, un service comme autrefois dans une nouvelle installation moderne et lumineuse », déclare Maureen avec fierté.

Ils sont enthousiastes à l'idée que leurs enfants – qui sont de la deuxième génération – travaillent avec eux. Ils disposent de suffisamment d'espace pour grandir, et ils attendent avec impatience que la troisième et la quatrième génération leur emboîtent aussi le pas en poursuivant leurs rêves.

NEED WAREHOUSE SPACE?



COMZTAR COMMERCIAL PROPERTIES

LET OUR SOLID REPUTATION BE YOUR GUARANTEE

1st CHOICE WAREHOUSE PROVIDER

Examples of our Family of Clients:



SIGN UP ON OUR WEBSITE TO RECEIVE AVAILABLE PROPERTIES
COMZTAR.COM

CALL US AT: 506-869-0942

