

THE GREATER MONCTON CHAMBER OF COMMERCE  
LA CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND MONCTON

# CHAMBERVISION DE LA CHAMBRE



## END OF AN ERA

## LA FIN D'UNE ÉPOQUE

*Karen Robinson to retire from  
CBDC Westmorland Albert after  
17 years*

*Karen Robinson prend sa retraite  
de la CBDC Westmorland Albert  
après 17 ans*

# LOOKING FOR A NEW ADVENTURE IN BUSINESS

Come and meet our team to discuss our programs:



Front row, left to right: Bernice Clements, Administrative Assistant; Mathieu Gaudet, Project Analyst; Karen Robinson, Executive Director; Joanne McMaster, Loan Administrator;  
Back row: Nathalie Gallant, Project Analyst; Marc-André Thériault, Project Analyst; Kynan Philippe, Project Analyst; and Michel Gallant, Project Analyst

## **Loan Programs:**

- CBDC Youth Loan
- CBDC First-Time Entrepreneur Loan
- CBDC General Business Loan
- CBDC Innovation Loan
- CBDC Social Enterprise Loan

## **Also offering other programs:**

- The Self-Employment Benefit Program (SEB)
- Business Development Seminars (BDS)
- Mentorship for Start-Ups



*Community Business Development Corporation  
Corporation au bénéfice du développement communautaire  
Westmorland Albert*

337, rue Main Street, Shediac, NB E4P 2B1  
506-532-8312 • Toll Free 1-800-925-6677 • [www.cbdc.ca](http://www.cbdc.ca)



Get inspired with fabulous decorating, renovation and entertaining ideas...with a unique Atlantic Canadian twist.

Save 25% off the newsstand price.

Treat yourself to *East Coast Living* for just \$14.99 + HST a year! (4 issues per year.)

**Subscribe online**

[www.eastcoastliving.ca/subscribe](http://www.eastcoastliving.ca/subscribe)



East Coast Living is a Metro Guide publication.

**FOLLOW US**

**CONNECT** with *East Coast Living* wherever you are



For exclusive updates, follow us on Twitter (@EastCoastLiving)



Become a fan of the magazine on Facebook (East Coast Living Magazine)



Check out our page on Pinterest: [pinterest.com/eastcoastliving](http://pinterest.com/eastcoastliving)





**Maîtrise en  
administration  
des affaires à temps  
partiel et en ligne**

*L'Éducation permanente...  
l'Université partout en tout temps!*



UNIVERSITÉ DE MONCTON  
EDMUNDSTON MONCTON SHIPPAGAN

[www.umoncton.ca/mbaenligne](http://www.umoncton.ca/mbaenligne)

Éducation permanente

Programme offert par la Faculté d'administration en collaboration avec l'Éducation permanente.

Iron Mountain  
1/2 pg

P/u?

# CHAMBER VISION DE LA CHAMBRE

**Publisher | Éditrice**

Patty Baxter

**Senior Editor | Rédacteur principal**

Trevor J. Adams

**Editor | Rédactrice en chef**

Kim Hart Macneill

Janice Hudson (on leave)

**Contributing Editor | Collaboratrice à la rédactrice**

Suzanne Rent

**Production Manager | Directeur de la production**

Jeffrey Webb

**Production Coordinator | Coordinatrice de la production**

Emma Brennan

**Design | Conception**

Roxanna Boers

**Printing | Publication**

Advocate Printing & Publishing

**Translation | Traduction**

Mireille E. LeBlanc

Published in partnership with | Publié en partenariat avec



**CEO/Directrice générale**

Carol O'Reilly

**Director of Communications and Operations |  
Directrice des communications et des opérations**

Bonnie Porter

**For editorial enquiries | Pour les demandes éditoriales:**

1273 rue Main Street, Suite/Bureau 200, Moncton, N.B. E1C 0P4  
Tel/Tél: 506-857-2883 | Fax/Télé: 506-857-9209  
bporter@gmcc.nb.ca  
www.gmcc.nb.ca

**For advertising sales contact/Pour les ventes  
publicitaires, contactez:**

publishers@metroguide.ca  
902-420-9943

Chamber Vision is published four times a year. Each issue has a distribution of 4,600 copies. Copies are sent to every business in the Greater Moncton area. The remaining are sent to the Greater Moncton Chamber of Commerce and read by Chamber members and key decision makers. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, without the prior written consent of the publisher.

*Vision de la Chambre* est publié quatre fois par année. Chaque numéro a une distribution de 4 600 exemplaires. Des exemplaires sont envoyés à toutes les entreprises de la région du Grand Moncton. Les autres sont envoyés à la Chambre de commerce de Moncton et sont lus par les membres de la Chambre et les décideurs clés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, enregistrée dans une base de données ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par tout autre moyen sans l'accord écrit préalable de l'éditeur.

Publications mail agreement no. 40601061

Convention de la poste-publication no 40601061

Return undeliverable addresses to/Retournez toute correspondance:

Metro Guide Publishing, 2882 Gottingen Street  
Halifax, Nova Scotia B3K 3E2



Chamber Vision is a Metro Guide publication./*Vision de la Chambre* est une publication de Metro Guide.

# Contents TABLE DES MATIÈRES



PHOTO: PHILIP BOUDREAU

6	CEO'S MESSAGE/ MESSAGE DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE
8	CHAMBER BUZZ/ BUZZ DE LA CHAMBRE
12	CHAMBER NEWS/ NOUVELLES DE LA CHAMBRE
15	NEW MEMBERS/ NOUVEAUX MEMBRES
16	EVENTS/ ÉVÉNEMENTS
17	NEWCOMER'S CORNER/ LE COIN DES NOUVEAUX ARRIVANTS
	<i>Picture perfect</i>
	<i>Une vraie carte postale</i>
19	FEATURE/ EN VEDETTE
	<i>Welcoming WestJet</i>
	<i>Accueillir WestJet</i>
22	FEATURE/ EN VEDETTE
	<i>Seizing the opportunities</i>
	<i>Saisir les occasions</i>
26	MEMBERS IN THE NEWS / DES MEMBRES QUI FONT PARLER D'EUX
	<i>Karen Robinson to retire from CBDC Westmorland Albert</i>
	<i>Karen Robinson prend sa retraite de la CBDC Westmorland Albert</i>
28	MEMBERS IN THE NEWS / DES MEMBRES QUI FONT PARLER D'EUX
	<i>Dieppe welcomes St. Louis Bar &amp; Grill</i>
	<i>Dieppe accueille St. Louis Bar &amp; Grill</i>

On our cover/ À la une | Photo: Philip Boudreau

Karen Robinson, executive director of Community Business Development Corporation (CBDC) Westmorland Albert, is retiring after 17 years with the organization. // Karen Robinson prend sa retraite de la CBDC Westmorland Albert après 17 ans



# CEO's Message

## Message de la directrice générale



THERE IS SO MUCH GOING ON RIGHT NOW IN OUR amazing community that it was a difficult to decide what to put in this issue of *Chamber Vision*. First off, we are pleased to report the results of our Economic Outlook survey. When talking about our economy it is obvious that things are the same or better than a lot of the perceptions out there. Members of our business community expect to maintain and grow their financials and the number of jobs that they have to offer. This is reassurance that the Greater Moncton region is thriving. Our survey results indicate that the region's economy should experience strong growth in the next year.

Spring at the Greater Moncton Chamber of Commerce was very busy and productive. It started off when I attended an inspection trip to China with CITSLINC in April. I spent eight days touring major city centres with this wonderful group and we are now excited to extend this offer to our members. A trip package like this hasn't been offered here before. This is your chance to explore China and set-up meetings with professionals to discuss business opportunities. We will hold information sessions on the China Trip in September, and the trip itself is in April 2017. Please stay posted for more details.

Two keys to business success are making the right connections and building strong relationships. And we know that this trip will offer a great opportunity for both.

Because the GMCC represents all three municipalities, we were tuned in to all of last month's municipal election excitement. Former Moncton city councillor Dawn Arnold was elected Moncton's new mayor in a tightly fought contest, Yvon Lapierre returned as Dieppe's mayor with a clear win, and Ann Seamans was re-elected as Riverview mayor in a landslide vote. We look forward to continuing our working relationship with each of them.

In this issue of *Chamber Vision*, we feature Opportunities NB and Community Business Development Corporation (CBDC). These two fantastic organizations support local entrepreneurs in growing and expanding their businesses. Both offer support and resources that are key to many of the great business success stories in our region.

Our second feature is a conversation with president and CEO of WestJet, Gregg Saretsky. The airline announced in April that it would open a Moncton customer contact center in September.

TANT DE CHOSES SE DÉROULENT MAINTENANT DANS notre merveilleuse communauté qu'il est difficile de choisir ce qui apparaîtra dans ce numéro de *Vision de la Chambre*. Tout d'abord, nous sommes heureux de dévoiler les résultats de notre sondage sur les perspectives économiques. Quand on discute de notre économie, il est évident que les choses sont semblables ou mieux que de nombreuses perceptions dans le public. Les membres de notre communauté d'affaires prévoient maintenir et faire croître leurs finances et le nombre d'emplois qu'ils offrent. Ceci confirme que la région du Grand Moncton est prospère. Les résultats de notre sondage indiquent que l'économie de la région devrait connaître une forte croissance l'an prochain.

Le printemps à la Chambre de Commerce du Grand Moncton a été fort occupé et productif. Il a commencé quand j'ai participé à un voyage d'inspection en Chine avec CITSLINC en avril. J'ai passé huit jours à visiter de grands centres urbains avec ce merveilleux groupe et nous sommes maintenant heureux d'offrir cette possibilité à nos membres. Un tel forfait de voyage n'avait jamais été offert ici auparavant. C'est l'occasion d'explorer la Chine et de fixer des rencontres avec des professionnels pour discuter d'occasions d'affaires. Nous tiendrons des sessions d'information sur le voyage en Chine en septembre et le voyage comme tel aura lieu en avril 2017. Soyez à l'affût pour plus de détails.

Deux clés pour le succès en affaires sont d'établir les bonnes connexions et bâtir des relations fortes et nous sommes persuadés que ce voyage sera une occasion en or pour les deux.

Puisque la CCGM représente trois municipalités, nous étions tous à l'écoute de tout l'enthousiasme entourant les élections municipales du mois dernier. L'ancienne conseillère générale Dawn Arnold a été élue nouvelle maire de Moncton dans une élection chaudement disputée, Yvon Lapierre est de retour comme maire de Dieppe après une victoire décisive et Ann Seamans a été réélue maire de Riverview haut la main. Nous avons hâte de continuer à travailler avec chacun d'entre eux.

Dans ce numéro de *Vision de la Chambre*, nous mettons en vedette Opportunités NB et la Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC). Ces deux organismes fantastiques appuient les entrepreneurs locaux dans leur croissance et dans l'expansion de leurs entreprises. Tous les deux offrent de l'appui et des ressources qui ont été essentiels à plusieurs histoires à succès de notre région.

The airline plans to hire 400 agents, a major win in our local labour market.

We can't go without mentioning how excited we are to see that the Downtown Event Centre is now under construction. We already see its impact and know there will be many more announcements to come around this massive and game-changing development.

So as you can see, there is no shortage of business success stories to report in Greater Moncton—our only trouble is finding enough time and space to tell you about them all. For now, enjoy the read and know for certain there will be more to come as we continue to celebrate 125 years of connecting, growing and prospering local business in Greater Moncton. ←

**Carol O'Reilly, CEO**  
**Greater Moncton Chamber of Commerce**

---

Notre deuxième dossier est une conversation avec le président et chef de la direction de WestJet, Gregg Saretsky. Le transporteur aérien a annoncé en avril qu'il ouvrira un centre d'appel à Moncton en septembre. Le transporteur prévoit embaucher 400 agents, une victoire importante pour notre marché local de l'emploi.

Nous ne pouvons pas éviter de mentionner notre enthousiasme en voyant le début de la construction du Centre de divertissement au centre-ville. Nous constatons déjà un impact et nous savons que plusieurs autres annonces sont attendues autour de cet important développement qui change le jeu.

Comme vous pouvez le constater, il n'y a pas de pénurie dans les histoires à succès à rapporter dans le Grand Moncton—notre seule difficulté est de trouver suffisamment de temps et d'espace pour vous en parler. Pour l'instant, bonne lecture et soyez assurés qu'il y en aura davantage alors que nous continuons à célébrer 125 ans de connexions, de croissance et de prospérité des entreprises locales du Grand Moncton. ←

**Carol O'Reilly, Directrice générale**  
**Chambre de commerce du**  
**Grand Moncton**

## GMCC Board | Conseil d'administration de la CCGM

### OFFICERS FOR 2015-2016 | ADMINISTRATEURS ET ADMINISTRATRICES NOMMÉS POUR LA PÉRIODE 2015-2016

Chair / Président:

Mathieu LeBlanc, RBC Dominion Securities

Past Chair / Président-sortant:

Scott Lewis, Placements Louisbourg Investments

1st Vice-Chair / 1er Vice-président:

Filipe Jiminez-Delucio, Sunbelt Business Brokers Atlantic

2nd Vice-Chair / 2ème Vice-président:

Catherine Black, NBCC-Moncton

Treasurer / Trésorière:

Lisa Wood, Fundy Pros

### BOARD MEMBERS | MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Brian Cormier, Bricor Communications

Ian Franklin, Cushman and Wakefield Atlantic

John Grantham, Rotary Club of Moncton West and Riverview

Gregory MacLean, McInnes Cooper

Denis Melanson, Atlantic Building Supply Dealers Association

Heather Robinson, Rogers Communications

Geneviève Laforge, Assumption Life / Assomption Vie

Patricia Guitard, Bass Pro Shops

Marc Lanteigne, Enbridge Gas New Brunswick

### EX-OFFICIO MEMBERS | MEMBRES D'OFFICE

Marc-André Boucher, Expansion Dieppe

Richard Dunn, City of Moncton / Ville de Moncton

Carol O'Reilly, GMCC / CCGM

Meghan Walsh, Town of Riverview / Ville de Riverview

### RETIRING DIRECTORS | ADMINISTRATEURS ET ADMINISTRATRICES SORTANTS

Ola Akinmokun, Isaac Lawson Stylish Clothiers

Tom Badger, Advocate Printing

Kim Ganong, Coastal Inns

Gisèle Léger, EY

Mike Randall, Portfolio Marketing

# Chamber Buzz Buzz de la Chambre

The latest news from Chamber members  
and updates from the business world

Les dernières nouvelles des membres de la  
Chambre et des mises à jour du monde des affaires

## SPREAD THE WORD PASSEZ LE MOT

Do you have something that you want to share with your fellow Chamber members? Send your business announcement, special promotion, or news to [comms@gmcc.nb.ca](mailto:comms@gmcc.nb.ca).

Avez-vous quelque chose à partager avec les autres membres de la Chambre? Envoyez vos annonces d'affaire, promotions spéciales ou nouvelles à [comms@gmcc.nb.ca](mailto:comms@gmcc.nb.ca).



## BMO names Onboardly CEO Phenomenal Woman of the Year

### BMO nomme la PDG d'Onboardly Femme phénoménale de l'année

BMO and the Business & Professional Women of Greater Moncton named Renée Warren the Phenomenal Woman of the Year. Warren is the CEO of Moncton-headquartered demand marketing agency Onboardly Media Inc.

The award recognizes a female entrepreneur from southeast New Brunswick whose accomplishments in business and personal endeavours have contributed to the well-being of the residents of the region and their own communities.

Warren said she was honoured to receive the award. "It's validation in a way, like I'm doing something right and people are recognizing my work," she says. "More importantly, it means that I have inspired other people, especially women in business. It feels awesome!"

► BMO et les Femmes d'affaires et professionnelles du Grand Moncton ont nommé Renée Warren comme leur Femme phénoménale de l'année. Mme Warren est la PDG d'Onboardly Media inc., une agence de marketing établie à Moncton

Ce prix reconnaît une femme entrepreneure du sud-est du Nouveau-Brunswick dont les réalisations en affaires et projets personnels ont contribué au bien-être des résidents de la région et de leur communauté.

Mme Warren s'est dite honorée de recevoir ce prix. « C'est une validation, dans le sens que j'ai fait quelque chose de bien et que les gens le reconnaissent », dit-elle. « Encore plus important, cela signifie que j'ai inspiré d'autres gens, surtout des femmes en affaires. Le sentiment est incroyable! »



## New Business Park for Moncton Industrial Development

Moncton Industrial Development



Développement Industriel de Moncton

## Un nouveau parc d'affaires pour Développement industriel Moncton

Development in Caledonia Industrial Estates (Caledonia) and Moncton Industrial Park West (MIP West) continues to be brisk with the net result being a significant reduction in its serviced land inventory.

Moncton Industrial Development (MID) is planning a new business park to accommodate growing businesses in the region. The new park will offer land that suits small businesses looking for a place to grow in the city.

While Caledonia and MIP West will continue offering larger lots for bigger development projects, the new business park will feature lots designed for projects with a small building footprint. Select prime lots with excellent exposure on the TCH will also be offered in the park to be named later in 2016.

► Les développements au parc industriel Caledonia (Caledonia) et au parc industriel Moncton Ouest (PIM Ouest) se poursuivent et le résultat est une réduction importante de leur inventaire de terrains avec services.

Développement industriel Moncton (DIM) planifie un nouveau parc d'affaires pour accueillir les entreprises en croissance dans la région. Le nouveau parc offrira des terrains qui conviendront aux petites entreprises à la recherche d'un endroit où grandir dans la ville.

Alors que Caledonia et PIM Ouest continueront d'offrir des terrains de grande taille pour les gros projets de développement, le nouveau parc d'affaires mettra en vedette des lots réservés aux projets avec des édifices de plus petite taille. Une sélection de lots préférentiels avec visibilité sur la route transcanadienne seront aussi offerts dans ce parc qui sera nommé plus tard en 2016.



## Welcome, Iron Mountain Bienvenue, Iron Mountain

In October 2015, Iron Mountain Moncton held an event to celebrate its grand opening as the global company expanded to the city. It specializes in storing, protecting, and managing information and documents.

Iron Mountain Moncton accommodates approximately 75,000 box locations. After only five months in business the racked portion of the building reached capacity. This growth allowed the company to hire additional full time employees, and expand its building capacity to support further growth.

► En octobre 2015, Iron Mountain Moncton a tenu un événement pour célébrer la grande ouverture de l'expansion à Moncton de cette compagnie mondiale. Elle se spécialise dans l'entreposage, la protection et la gestion d'information et de documents.

Les installations d'Iron Mountain Moncton peuvent contenir approximativement 75 000 boîtes. Après seulement cinq mois en affaires, la portion de l'édifice consacrée aux documents a atteint sa capacité. Cette croissance a permis à la compagnie d'embaucher des employés à temps plein supplémentaires et d'augmenter la capacité de son édifice pour appuyer sa future croissance.

# Chamber Buzz

## Buzz de la Chambre

The latest news from Chamber members  
and updates from the business world

Les dernières nouvelles des membres de la  
Chambre et des mises à jour du monde des affaires



### A new name and logo for Caisses populaires acadiennes

## Un nouveau nom et logo pour les Caisses populaires acadiennes

Caisses populaires acadiennes celebrates its 80th anniversary by changing its name to UNI Financial Cooperation.

The new logo keeps its shining Acadian star, which will keep guiding the destiny of Acadians for years to come. But it now features four other colours, ranging from blue to green, which harmoniously blend together to depict the diversity of our province and the people who bring it to life.

This change is part of a coordinated and collaborative approach with its 1,000 employees and members young and old. UNI is not a bank: it uses sharing and collaboration to drive growth.

This story was brought about by the Acadian people's willingness to take charge of their own destiny. This story originates from the dream of a handful of visionaries who helped foster the Acadian spirit: proud, entrepreneurial, combative, and cooperative.

For more information, go to [www.acadie.com](http://www.acadie.com).

► Les Caisses populaires acadiennes ont célébré leur 80e anniversaire en changeant leur nom à UNI Coopération financière. Le nouveau logo conserve l'étoile brillante de l'Acadie qui continuera à guider pour longtemps la destinée des Acadiens. Il s'enrichit de quatre autres couleurs de bleu et de vert qui s'assemblent avec harmonie pour évoquer la diversité de notre province et de ceux qui la font vivre.

Ce changement s'inscrit dans une approche coordonnée et collaborative avec les 1 000 employés et les membres jeunes et moins jeunes. UNI n'est pas une banque; elle utilise le partage et la collaboration pour créer la croissance.

Cette histoire est née de la volonté des Acadiens de prendre en main leur propre destin. Cette histoire est née d'un rêve d'une poignée de visionnaires qui ont contribué à forger l'esprit acadien : fier, entrepreneur, combattif et coopératif.

Pour plus de renseignements, visitez le [www.acadie.com](http://www.acadie.com).



## Annual event highlights heart health

### Un événement annuel met en vedette la santé du cœur

Alan Doyle headlined the 8th Annual NB Heart Truth event held in Greater Moncton on April 30. This event in support of the Heart & Stroke Foundation focuses on women's heart health.

Marilyn Luscombe, New Brunswick Community College president and CEO, was one of 12 models in the show. As was her 8-year-old granddaughter, Sofia Bossenberry, who was diagnosed with cardiac fibroma at birth.

The show features women from all walks of life: heart disease and stroke survivors, business and community leaders, and some women who are both.

➤ Alan Doyle était la tête d'affiche du 8e Gala annuel néo-brunswickois Le Cœur tel qu'elles qui a eu lieu dans le Grand Moncton le 30 avril. Cet événement, en appui à la Fondation des maladies du cœur et de l'AVC, est axé sur la santé du cœur et les femmes.

Marilyn Luscombe, présidente et chef de la direction du New Brunswick Community College, était l'une des 12 mannequins de la soirée. Tout comme l'était sa petite-fille de huit ans, Sofia Bossenberry, qui a reçu un diagnostic de fibrome cardiaque à sa naissance.

La soirée a mis en vedette des femmes de tous les milieux : survivantes de maladies du cœur et d'AVC, des chefs de file en affaires et communautaires et des femmes qui font partie de l'une et l'autre de ces catégories.

**LANDSCAPE AND BUSINESS EXCELLENCE AWARD WINNER!**

**Design • Construction • Maintenance**

*Your Landscape Dreams: Our Passion.*



GREATER MONCTON CHAMBER OF COMMERCE  
BUSINESS EXCELLENCE AWARDS

GREATER MONCTON CHAMBER OF COMMERCE  
BUSINESS EXCELLENCE AWARDS

**PRICE**

**LANDSCAPING**

*Services*

The Landscape Professionals

*Since 1968*

**Learn more at [pricelandscaping.ca](http://pricelandscaping.ca)**

47971 Homestead Road, Lutes Mountain, NB
Tel 506.858.7800
info@pricelandscaping.ca
pricelandscaping.ca



## New Chamber board members

### Patricia Guitard

Patricia is a graduate of the Université de Moncton where she obtained a bachelor in psychology. She is a bilingual senior executive with more than 25 years of experience in marketing and operations. A high-energy business leader with a reputation for operational excellence, guest service focus, who exceeds in communication while engaging her team to deliver sales and profits. She has a diversified background in logistics and people development, and experience leading her team to exceed sales targets and drive guest satisfaction and team member retention at two world-class retailers in Canada. Patricia is currently pursuing her career at Bass Pro Shops in Dieppe where she works as general manager.

### Geneviève Laforge

Geneviève joined Assumption Life in 2005. She has a sound background in law, financial services, and governance.

In her role as corporate secretary, she develops standards and best corporate governance practices. She also advises the president and CEO on legal matters and is responsible for providing legal services to the various departments of the company and its subsidiaries.

Geneviève holds a bachelor of civil law degree from the Université de Sherbrooke (1997) and a bachelor of common law degree from the Université de Moncton (2004).

She is a member of the Canadian Bar Association, the Canadian Corporate Counsel Association, the Canadian Society of Corporate Secretaries, and the Institute of Corporate Directors.

Besides her professional qualifications, Geneviève has also demonstrated a strong commitment to her community throughout her career including involvement with United Way and Hospice of Greater Moncton.

### Marc Lanteigne

Marc is a graduate of Université de Moncton where he obtained a

bachelor in business administration with a major in marketing. He has extensive experience in sales and business development. He worked as an advertising consultant for l'Acadie Nouvelle for 10 years and now pursues his career with Enbridge Gas New Brunswick as key accounts manager. Over the years, Marc has been a director on various boards and has always been deeply involved in his community. He is originally from the Acadian Peninsula and has now been living in Dieppe with his spouse for over 16 years. ←



Patricia Guitard





Marc Lanteigne



Geneviève Laforge

PHOTOS SUBMITTED/PRÉSENTÉE

## Nouveaux membres du conseil d'administration de la Chambre

### Patricia Guitard

Patricia est une diplômée de l'Université de Moncton où elle a obtenu un baccalauréat en psychologie. Elle est un cadre supérieur bilingue avec plus de 25 ans d'expérience en marketing et en opération. Chef de file énergique en affaires avec une réputation d'excellence en opération et en service à la clientèle, elle excelle en communication tout en engageant son équipe pour livrer les ventes et les profits. Elle a des antécédents diversifiés en logistique et en développement du personnel, ainsi que de l'expérience à mener l'équipe à dépasser les objectifs de vente et à accroître la satisfaction de la clientèle et la rétention des membres de l'équipe chez deux détaillants de classe mondiale au Canada. Patricia poursuit présentement sa carrière chez Bass Pro Shops à Dieppe où elle travaille comme directrice générale.

### Geneviève Laforge

Geneviève s'est jointe à Assomption Vie en 2005. Elle a de solides antécédents

en droit, en services financiers et en gouvernance.

Dans son rôle de secrétaire générale, elle a développé des standards et de meilleures pratiques de gouvernance des entreprises. Elle a également conseillé le président et chef de la direction sur des dossiers juridiques et elle offre des services juridiques aux différents départements de la compagnie et de ses filiales.

Geneviève détient un baccalauréat en droit civil de l'Université de Sherbrooke (1997) et un baccalauréat en commun law de l'Université de Moncton (2004).

Elle est membre de l'Association du Barreau canadien, de l'Association canadienne des conseillers juridiques d'entreprises, de la Société canadienne des secrétaires générales et de l'Institut d'administrateurs de sociétés.

Outre ses qualifications professionnelles, Geneviève a également démontré un solide engagement envers sa communauté tout au long de sa carrière, notamment avec une participation à Centraide et l'Hospice du Grand Moncton.

### Marc Lanteigne

Diplômé de l'Université de Moncton, Marc détient un baccalauréat en administration des affaires, concentration marketing. Il possède une vaste expérience en ventes et en développement des affaires. Il a travaillé pendant dix ans comme conseiller en publicité avec le journal provincial l'Acadie Nouvelle et poursuit maintenant sa carrière avec Enbridge Gaz Nouveau-Brunswick, depuis plus de 7 ans, en tant que gestionnaire des comptes principaux. Au fil des ans, Marc a siégé à plusieurs conseils d'administration et il s'est toujours grandement impliqué dans sa communauté. Il est originaire de la Péninsule acadienne et habite à Dieppe avec sa conjointe depuis plus de 16 ans. ←

## Moncton's business owners see a bright future ahead

THE GREATER MONCTON CHAMBER of Commerce (GMCC) recently conducted its first economic outlook survey with more than 130 member business owners, comprising all sectors of the economy. The results provide an overview of the business climate for the coming year.

“When local business owners look at their bottom line they see the numbers moving in the right direction,” says Carol O’Reilly, CEO of the GMCC. “It’s all about perception, sometimes we hear more negative than positive, but when you look at the fundamentals, the economy in Greater Moncton is really strong.”

When talking about the economy it is obvious that things are the same or better than a lot of the perceptions out there. Members of the business community are maintaining and growing their financials and the number of jobs that they have to offer. This is reassurance that the Greater Moncton region is thriving.

Seventy-four per cent of respondents describe the economic conditions in Greater Moncton as “about the same” or “worse” than one year ago, while 82 per cent said they would rate their company’s financial position as “about the same” or “better” than the year before.

While some may have gloomy feelings about the economy, this study shows lots of positives worth focusing on.

“Based on the intentions of businesses revealed in this survey, we can conclude

that the region’s economy should experience strong growth in the next year,” says Pierre-Marcel Desjardins, a professor of economics from the Université de Moncton.

Eighty-eight per cent of respondents said they have the same number of employees or more than they did last year. Almost all, 95 per cent, anticipate that those numbers will stay the same or increase in the next year.

A majority of respondents aren’t overly concerned about increases in corporate income tax, with 75 per cent responding that they are only “somewhat concerned” or “not very concerned.” Likewise, the coming 2 per cent HST increase slated for July is not a hot button issue. The majority of respondents said they are only “somewhat concerned,” while 35 per cent said they are “not concerned at all.”

“These results show that local business people are realistic about the tough decisions that have to be made to get our fiscal house in order,” says O’Reilly.

In fact, 53 per cent of businesses said that they “support” having tolls installed on New Brunswick highways, which the province decided not to pursue. Respondents are definitely supportive of the increase in minimum wage, with a majority saying they are “not concerned” about the increase’s impact.

On the other hand, respondents are concerned that increased taxes could impact local companies. Forty-four per cent say they feel the increase will hinder their company’s economic growth.

The Sussex potash mine’s closure was a tough blow to the region, however when our members were asked about the impact it had on their business, 61 per cent said they were “not affected” by the closure or job losses in Alberta.

“Next year we will release this survey again, compare the results and use it

as a gauge on how the needle on our economic engine is moving,” says O’Reilly. “There is passion in the hearts of Greater Monctonians and our future is positive. ←

## Les propriétaires d’entreprises de Moncton entrevoyent un avenir prometteur devant eux

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU Grand Moncton (CCGM) a récemment réalisé son premier sondage sur les perspectives économiques auprès de plus de 130 membres propriétaires d’entreprises de tous les secteurs de l’économie. Les résultats offrent un aperçu du climat des affaires pour la prochaine année.

« Quand les propriétaires d’entreprises examinent leurs résultats, ils voient les chiffres avancer dans la bonne direction », dit Carol O’Reilly, directrice générale de la CCGM. « Tout dépend de la perception, parfois nous entendons plus de commentaires négatifs que positifs, mais quand vous examinez les aspects fondamentaux, l’économie du Grand Moncton est très solide. »

Quand on discute de l’économie, il est évident que les choses sont les mêmes ou encore mieux que le sont les perceptions. Les membres de la communauté d’affaires

maintiennent ou font croître leurs finances et le nombre d'emplois qu'ils offrent. Ceci réaffirme que la région du Grand Moncton est prospère.

Soixante quatorze pour cent des répondants ont décrit les conditions économiques du Grand Moncton comme « assez semblables » ou « pire » qu'il y a un an, et 82 pour cent ont affirmé qu'ils évalueraient la position financière de leur compagnie « assez semblable » ou « pire » que l'année précédente.

Alors que certains peuvent avoir des impressions maussades sur l'économie, cette étude démontre plusieurs aspects positifs qui valent la peine de s'y attarder.

« En nous basant sur les intentions des entreprises révélées dans ce sondage, nous pouvons conclure que l'économie de la région devrait connaître une croissance solide au cours de la prochaine année », affirme Pierre-Marcel Desjardins, un professeur d'économie à l'Université de Moncton.

Quatre-vingt-huit pour cent des répondants ont affirmé qu'ils ont le même nombre d'employés ou plus d'employés que l'année précédente. Presque tous, 95 pour cent, prévoient que ces chiffres demeureront les mêmes ou augmenteront au cours de la prochaine année.

Une majorité des répondants ne s'inquiète pas outre mesure des augmentations des impôts sur les sociétés et 75 pour cent répondent qu'ils « s'inquiètent un peu » ou « ne sont pas beaucoup inquiets ». De même, l'augmentation de 2 pour cent de la TVH prévue pour juillet n'est pas un sujet brûlant. La majorité des répondants ont dit qu'ils « s'inquiètent un peu », alors que 35 pour cent disent qu'ils « ne sont pas inquiets du tout ».

« Ces résultats démontrent que les gens d'affaires locaux sont réalistes au sujet des décisions difficiles qui doivent être prises pour mettre de l'ordre dans notre fiscalité », souligne Mme O'Reilly.

En fait, 53 pour cent des entreprises ont répondu qu'elles « appuient » les péages sur les autoroutes du Nouveau-Brunswick, ce que la province a décidé de ne pas poursuivre. Les répondants appuient certainement l'augmentation du salaire minimum et une majorité affirme « ne pas s'inquiéter » de l'impact de l'augmentation.

D'un autre côté, les répondants s'inquiètent de l'impact de l'augmentation de taxes sur les entreprises locales. Quarante-quatre pour cent ont affirmé qu'ils croient que l'augmentation ralentira la croissance économique de leur entreprise.

La fermeture de la mine de potasse à Sussex a été un coup dur pour la région, mais quand nos membres ont été consultés sur l'impact sur leur entreprise,

61 pour cent ont répondu qu'ils « n'étaient pas affectés » par la fermeture ou par les pertes d'emplois en Alberta.

« L'an prochain, nous réaliserons le sondage à nouveau et comparerons les résultats afin d'avoir le pouls de notre moteur économique », dit Mme O'Reilly. « Il y a de la passion dans les cœurs du Grand Moncton et notre avenir est positif. » ←

## NEW MEMBERS / NOUVEAUX MEMBRES

The Greater Moncton Chamber of Commerce (GMCC) welcomes its new members.

► La Chambre de commerce du Grand Moncton (CCGM) souhaite la bienvenue à ces entreprises en tant que nouveaux membres.

### Crèmerie Bennic Dairy Bar

506-383-8736

### VCool Energy Inc.

506-856-0001 | [www.vcoolenergy.com](http://www.vcoolenergy.com)

### Atlantic Sport Massage Clinic

506-389-9632 | [atlanticsportmassage.com](http://atlanticsportmassage.com)

### Skills/Compétences Canada NB

506-476-1264 | [www.skillscanada.nb.ca](http://www.skillscanada.nb.ca)

### Stelor Holdings Ltd.

506-858-7900 | [www.hallslanding.com](http://www.hallslanding.com)

### Mai Asian Restaurant

506-388-7500 | [www.mairestaurant.ca](http://www.mairestaurant.ca)

### Youth Entrepreneurship Challenge/Défi entrepreneurship jeunesse

506-878-0643

[www.entrepreneurshipnb.ca](http://www.entrepreneurshipnb.ca)

### Alzheimer Society of New Brunswick

506-858-8380 | [alzheimer.ca/nb](http://alzheimer.ca/nb)

### Young Drivers of Canada

506-855-9949 | [www.yd.com/moncton](http://www.yd.com/moncton)

### HAPPYFLOORS.CA

506-874-6040 | [www.happyfloors.ca](http://www.happyfloors.ca)

### PMI New Brunswick Chapter Inc.

506-327-3439 | [www.pminb.ca](http://www.pminb.ca)

### Partners Global Corporate Real Estate

506-866-7812 | [www.partnersglobal.com](http://www.partnersglobal.com)

### Dale Carnegie – Maritimes

506-432-6500

[www.maritimes.dale.carnegie.ca](http://www.maritimes.dale.carnegie.ca)

### Illumination of Consciousness

506-875-6382

### Creativ Realty

506-381-9489 | [www.creativrealty.com](http://www.creativrealty.com)

### Paul Davis Greater Moncton

506-830-7285

[greater-moncton.pauldavis.ca](http://greater-moncton.pauldavis.ca)

### Smart Movers

506-853-9644

[www.smartmoversatlantic.com](http://www.smartmoversatlantic.com)

### Fox Creek Golf Club

506-859-4653 | [www.foxcreekgolfclub.ca](http://www.foxcreekgolfclub.ca)

### Triple L Training

506-866-1366

### Onboardly Media Inc.

506-988-2897 | [www.onboardly.com](http://www.onboardly.com)

### Wyverstone Capital

506-855-5411 | [www.wyverstone.com](http://www.wyverstone.com)

### St. Louis Bar and Grill Moncton & Dieppe

506-388-9464 | [stlouiswings.com](http://stlouiswings.com)

*continued on p. 16*

## NEW MEMBERS / NOUVEAUX MEMBRES

### OMISTA Credit Union

506-858-7206 | [www.omista.com](http://www.omista.com)

### Stanley Bridge Country Resort & Conference Centre

902-886-2882 à

[www.stanleybridgeresort.com](http://www.stanleybridgeresort.com)

### Procare Water Treatment Inc.

1-888-988-4667 | [csidefender.com](http://csidefender.com)

### SellOffVacations.com

506-389-9090 | [www.selloffvacations.com](http://www.selloffvacations.com)

### Green LED Lighting Solutions Inc.

888-580-6366 | [ledneoflex.com](http://ledneoflex.com)

### Opportunities NB

506-858-5560 | [ONBCanada.ca](http://ONBCanada.ca)

### G. WANG Photography

506-866-6451

[www.gwangphotography.com](http://www.gwangphotography.com)

### R2C Floor Care Inc.

506-866-8261

### Club de Soccer Dieppe

506 855 2202 | [soccerdieppe.ca](http://soccerdieppe.ca)

### Acadian Construction (1991) Ltd.

506-857-1909

[www.acadianconstruction.ca](http://www.acadianconstruction.ca)

### Diedre Smith

Individual Member

### Centre d'Accueil et d'Accompagnement Francophone des Immigrants du Sud-Est (Le CAFi)

506-382-7494 | [www.cafi-nb.org](http://www.cafi-nb.org)

## UPCOMING EVENTS ÉVÉNEMENTS À VENIR

### TUESDAY, JUNE 21 41st Annual GMCC Golf Tournament & Bike Tour

Fox Creek Golf Course  
200 Golf St., Dieppe  
10:30 a.m. to 7 p.m.

### THURSDAY, JUNE 23 Breakfast and Learn with Benjamin Davis, MS Society

Impactory  
524 St. George Blvd., Moncton  
7:30 a.m. to 9:30 a.m.

### WEDNESDAY, AUGUST 10 New Members Breakfast & Speed Dating

Location TBA

### THURSDAY, SEPTEMBER 15 Orientation Session CITSLINC Travel to China

Free admission  
Four Points Sheraton  
5:30 p.m. to 7:30 p.m.

### WEDNESDAY, SEPTEMBER 21 Business After Hours

DP Murphy  
Four Points By Sheraton  
40 Lady Ada Blvd., Moncton  
4:30 p.m. to 6:30 p.m.

### WEDNESDAY, OCTOBER 19 Business After Hours

Resurgo Moncton  
20 Mountain Rd., Moncton  
4:30 p.m. to 6:30 p.m.

### WEDNESDAY, OCTOBER 26 GMCC 31st Business Excellence Awards

Delta Beauséjour  
750 Main St., Moncton  
6:00 p.m. to 9:30 p.m.

### MARDI 21 JUIN 41e Tournoi de golf annuel et randonnée à vélo de la CCGM

Terrain de golf Fox Creek  
200, rue du Golf, Dieppe  
10 h 30 à 7 h

### JEUDI 23 JUIN Atelier du matin avec Benjamin Davis, Société de la SP

Boul. 524 St. George, Moncton  
7 h 30 à 9 h 30

### MERCREDI 10 AOÛT Déjeuner et rencontre express pour nouveaux membres

Emplacement et heure à  
déterminer

### JEUDI 15 SEPTEMBRE Séance d'orientation avec CITSLINC Voyagez en Chine

L'entrée gratuite  
Four Points Sheraton  
17 h 30 à 19 h 30

### MERCREDI 21 SEPTEMBRE Pro Affaires

DP Murphy  
Four Points par Sheraton  
40, boul. Lady Ada, Moncton  
16 h 30 à 18 h 30

### MERCREDI 19 OCTOBRE Pro Affaires

Resurgo Moncton  
20, ch. Mountain, Moncton  
16 h 30 à 18 h 30

### MERCREDI 26 OCTOBRE 31e Prix d'excellence en affaires de la CCGM

Delta Beauséjour  
750, rue Main, Moncton  
18 h à 21 h 30



# Picture perfect

## Une vraie carte postale

BY/PAR KEN KELLEY



PHOTO SUBMITTED BY/PRÉSENTÉE PAR GANG WANG

**AS FAR AS PHOTOGRAPHER GANG WANG IS CONCERNED,** Moncton couldn't be more different from his former home of Beijing. Wang left China in 2012 with his wife and 10 year-old daughter.

The family visited Fredericton, Saint John, and Moncton as visitor applicants for New Brunswick's Provincial Nominee Program before settling on their new home. One of his stops on that first visit was the Great Moncton Chamber of Commerce (GMCC).

“The GMCC gave me a deep impression of how good Moncton's economic environment is, and its advantages

**SELON LE PHOTOGRAPHE GANG WANG, MONCTON** ne pourrait pas être plus différente de son ancien domicile à Beijing. M. Wang a quitté la Chine en 2012 avec sa femme et leur fille âgée de 10 ans.

La famille a visité Fredericton, Saint-Jean et Moncton comme candidats visiteurs du programme des candidats du Nouveau-Brunswick avant de s'établir dans leur nouveau domicile. L'un des arrêts lors de cette première visite était à la Chambre de Commerce du Grand Moncton (CCGM).

« La CCGM m'a donné une impression profonde de la prospérité de l'environnement économique de Moncton et de ses avantages comparés aux autres cités comme le coût moins

compared with other cities, like lower commercial real estate prices,” he says. “I thought GMCC represented the voice of Moncton’s economic centre.”

Life in Beijing was stressful, Wang says. Over-population in the city caused stress in every aspect of his family’s lives. “It was a primary reason why we decided to immigrate to Canada. We wanted to lead a more simple life,” he says.

Wang found himself a new life in Moncton, and started a photography business. He welcomed the change of pace after working for a subsidiary of Sony for more than 12 years.

The support that the business community offered him was invaluable, he says. He attended a number of GMCC events, including Business After Hours sessions and various expos, as well as a Business Immigrant Mentorship Program. He says attending these learning opportunities gave him complete confidence in his decision to settle in Moncton.

He also learned that starting a business in Moncton was easier than he expected. It only took one day and paying a small-business registration fee and he was operating.

“I simply couldn’t imagine that being the case in Beijing,” he says. While he calls the process challenging, he says he enjoys the responsibility of making decisions that impact his business. Plus he says, his new home offers him the pace of life he always wanted.

“One of the first things I noticed [about Moncton] was the beautiful scenery, but as I began meeting more and more residents, their kindness really stood out to me,” Wang says. Ultimately, he chose Moncton because the city is fast-growing, and looked like it would “be the perfect place for a simple, peaceful life.”

In addition to offering his photography services, Wang keeps busy with video production and graphic and website design services. GMCC, 3+ Corporation, the Greater Moncton Chinese Cultural Association, and Canada Diversa Immigration Solutions are among his clients. His website, [www.gwangphotography.com](http://www.gwangphotography.com), lists his services and features his portfolio.

“The more time I spend here, the more I truly feel that Moncton has a clear direction on where it is headed in the future,” he says. ←

élevé de l’immobilier commercial », dit-il. « J’ai réalisé que la CCGM représente la voix du centre économique de Moncton. »

La vie à Beijing est stressante, dit M. Wang. La surpopulation dans la cité causait du stress dans chaque facette des vies de sa famille. « C’est la raison principale pour laquelle nous avons décidé d’immigrer au Canada. Nous voulions vivre une vie plus simple », dit-il.

M. Wang a trouvé une nouvelle vie à Moncton et il a démarré une entreprise en photographie. Il a bien accueilli le changement de rythme après avoir travaillé pour une filiale de Sony pendant plus de 12 ans.

L’appui que la communauté d’affaires lui a offert est sans prix, dit-il. Il a participé à plusieurs événements de la CCGM, y compris des rencontres Pro Affaires et diverses expositions, sans oublier un programme de mentorat pour immigrants. Il affirme qu’il a confirmé avec confiance sa décision de s’établir à Moncton après avoir participé à ces occasions d’apprentissage.

Il a aussi découvert que démarrer une entreprise à Moncton était plus facile qu’anticipé. Il n’a eu besoin que d’une seule journée et à payer un frais d’inscription pour une petite entreprise et il était en affaires.

« Je ne peux pas imaginer que ce serait le cas à Beijing », dit-il. Même si le processus est parsemé de défis, il apprécie la responsabilité de prendre les décisions qui affectent son entreprise. En plus, dit-il, son nouveau domicile lui offre le rythme de vie qu’il avait toujours désiré.

« Une des premières choses que j’ai remarquées [à propos de Moncton] est les paysages magnifiques, mais quand j’ai commencé à rencontrer de plus en plus de gens, leur gentillesse est vraiment devenue évidente », dit M. Wang. En fin de compte, il a choisi Moncton parce que la ville connaît une croissance rapide et aussi parce qu’elle lui semblait être l’endroit idéal

pour mener une vie simple et paisible.

En plus d’offrir ses services de photographie, M. Wang est occupé avec ses services de production vidéo et graphique et de conception de site web. Parmi ses clients, on retrouve la CCGM, la Corporation 3+, l’Association culturelle chinoise du Grand Moncton et Canada Diversa Immigration Solutions. Son site web, [www.gwangphotography.com](http://www.gwangphotography.com), énumère ses services et contient son portfolio.

« Plus je passe du temps ici, plus je sens que Moncton a une direction claire vers laquelle elle se dirige pour son avenir », dit-il. ←

“ONE OF THE FIRST THINGS I NOTICED WAS THE BEAUTIFUL SCENERY, BUT AS I BEGAN MEETING MORE AND MORE RESIDENTS, THEIR KINDNESS REALLY STOOD OUT TO ME.”

« UNE DES PREMIÈRES CHOSES QUE J’AI REMARQUÉES EST LES PAYSAGES MAGNIFIQUES, MAIS QUAND J’AI COMMENCÉ À RENCONTRER DE PLUS EN PLUS DE GENS, LEUR GENTILLESSE EST VRAIMENT DEVENUE ÉVIDENTE ».

# Welcoming WestJet

## Accueillir WestJet



### THE CALGARY AIRLINE'S NEWEST CONTACT CENTRE BRINGS JOBS AND OPPORTUNITY TO MONCTON

➤ LE NOUVEAU CENTRE D'APPEL  
DU TRANSPORTEUR AÉRIEN DE  
CALGARY CRÉE DES EMPLOIS ET  
DES OCCASIONS À MONCTON

BY/PAR KIM HART MACNEILL

PHOTO SUBMITTED BY/PRÉSENTÉE PAR WESTJET

**WESTJET RECENTLY ANNOUNCED ITS PLANS TO OPEN A** contact centre in Moncton this summer, bringing hundreds of jobs to the city.

“As WestJet’s first destination in Atlantic Canada, Moncton does indeed occupy a place of importance in our history,” says Gregg Saretsky, WestJet president and CEO.

WestJet is recognized as Canada’s highest rated airline for customer service. Aon Hewitt named it one of the Best Employers in Canada 2015, and Waterstone Human Capital named it one of Canada’s Most Admired Corporate Cultures seven times.

The centre’s goal is to offer extended customer service hours to French-speaking customers. The airline plans to hire 400 agents, two-thirds of whom will work full time, before the centre opens in September. Though the centre offers a central location for employees to meet and train, most will answer calls from their own dedicated home offices.

Premier Brian Gallant is pleased WestJet selected New Brunswick as the site of its East Coast expansion. “Our

### WESTJET A RÉCEMMENT DÉVOILÉ SES PLANS

d’ouverture d’un centre d’appel pour sa clientèle à Moncton cet été, ce qui créera des centaines d’emplois dans la cité.

« Comme première destination de WestJet au Canada atlantique, Moncton s’occupe sans aucun doute une place très importante dans notre histoire », dit Gregg Saretsky, président et directeur général de WestJet.

WestJet est reconnu comme le transporteur aérien avec le service à la clientèle le mieux coté au Canada. Aon Hewitt l’a nommé l’un des meilleurs employeurs au Canada en 2015 et Waterstone Human Capital l’a nommé à sept reprises comme l’une des cultures d’entreprises les plus admirées au Canada.

L’objectif du centre est d’offrir un service à la clientèle étendu à ses clients de langue française. Le transporteur aérien prévoit embaucher 400 agents dont les deux tiers travailleront à temps plein, avant l’ouverture du centre en septembre. Même si le centre offrira un lieu central pour les réunions et la formation des employés, la plupart d’entre eux répondront aux appels à partir de leurs bureaux à domicile.

bilingual and highly skilled workforce has made New Brunswick a leader in the business services centre industry and we are ideally positioned to capitalize on this growth," he said in a press release.

Indeed this is a great opportunity for the province. The province projects the annual GDP to increase by \$24 million once the centre is operational, and total WestJet payroll in the province is projected to be \$34 million over the first six years.

Opportunities NB, a Crown corporation that supports job creation and economic growth within the province, will contribute a \$1 million forgivable loan and up to \$2.5 million in payroll rebates to WestJet.

Recently, *Chamber Vision* asked Saretsky what makes Moncton attractive to the airline and for his tips for sourcing and retaining top talent.

Le premier ministre Brian Gallant est ravi que WestJet ait choisi le Nouveau-Brunswick comme le site de son agrandissement sur la côte est. « Notre main-d'œuvre bilingue et hautement qualifiée a fait du Nouveau-Brunswick un chef de file dans l'industrie de services aux entreprises et nous sommes idéalement positionnés pour tirer profit de cette croissance », dit-il dans un communiqué de presse.

Il s'agit effectivement d'une excellente occasion pour la province. La province prévoit une augmentation du PIB annuel de 24 millions \$ après l'ouverture du centre et on prévoit que la masse salariale totale de WestJet dans la province sera de 34 millions \$ pour les six premières années.

Opportunités N.-B., une société de la couronne qui appuie la création d'emploi et la croissance économique dans la province, accordera un prêt-subvention de 1 million \$ et un maximum de 2,5 millions \$ en subventions salariales à WestJet.

Récemment, *Vision de la Chambre* s'est entretenu avec M. Saretsky pour découvrir ce qui a attiré le transporteur aérien à Moncton et pour recueillir ses conseils pour dénicher et retenir les meilleurs talents.

### How does Moncton fit into WestJet's network and long-term plans?

As WestJet's first destination in Atlantic Canada, Moncton does indeed occupy a place of importance in our history.

Twice daily flights to/from Toronto provide residents of Moncton opportunities to connect into our ever-expanding network. Non-stop winter flights to Orlando and Cancun are important offerings to escape the clutches of winter.

While we cannot share future plans for competitive reasons, as we take delivery of additional aircraft, we continue to evaluate opportunities to deploy those aircraft across our network including in Atlantic Canada.

### What role did the Opportunities NB (ONB) contribution play in the decision to choose Moncton?

We evaluated a number of different locations for this facility, and assistance from ONB, coupled with the city's large, hard-working, well-educated, and bilingual workforce, certainly made Moncton extremely attractive. ONB was instrumental in making our selection of Moncton an easy choice.

### What role do you see the Greater Moncton Chamber of Commerce playing in helping your organization to be successful in the Greater Moncton Area?

The opportunity to network and forge new relationships in a community is always helpful. We look forward to hearing from the Chamber about how we can effectively partner to create even more mutually beneficial opportunities.

### Comment Moncton s'insère-t-elle dans le réseau de WestJet et ses plans à long terme?

Comme première destination de WestJet au Canada atlantique, Moncton occupe sans aucun doute une place très importante dans notre histoire.

Deux vols quotidiens vers/de Toronto offrent aux résidents de Moncton des occasions pour connecter avec notre réseau en croissance constante. Des vols hivernaux sans arrêt vers Orlando et Cancun sont des offres importantes pour échapper aux rigueurs de l'hiver.

Même si nous ne pouvons pas dévoiler nos plans d'avenir à cause de raisons concurrentielles, nous prévoyons des avions additionnels et nous continuons d'évaluer les occasions pour déployer ces avions à travers notre réseau, y compris au Canada atlantique.

### Quel rôle a joué la contribution d'Opportunités N.-B. (ONB) dans votre décision pour choisir Moncton?

Nous avons évalué plusieurs emplacements différents pour cette installation et l'aide d'ONB jumelée à l'importante main-d'œuvre travaillante, bien éduquée et bilingue de la cité, ont certainement rendu Moncton extrêmement attrayante. ONB fut essentielle pour faciliter notre sélection de Moncton.

### Quel rôle attribuez-vous à la Chambre de Commerce du Grand Moncton pour aider votre organisation à connaître le succès dans la région du Grand Moncton?

L'occasion de réseauter et de créer de nouvelles relations dans une communauté est toujours utile. Nous avons hâte de discuter avec la Chambre pour voir comment nous pouvons créer des partenariats pour créer encore plus d'occasions pour notre bénéfice mutuel.



### How does WestJet attract and retain the right talent?

WestJet is fortunate to enjoy an excellent reputation among Canadian employers. Indeed, we've received a number of national awards and accolades.

We receive a large number of unsolicited resumes each year and select carefully to ensure the values of our employees align with the values of our company. We look for fun, friendly, and caring individuals with a passion for delivering a remarkable guest experience.

### WestJet is known for its excellent employee engagement. What advice can you share with business owners who want to build a dedicated workforce?

We have a saying at WestJet: if you take care of your people, your people will take care of your guests and your guests will take care of your business. It's a simple formula that ensures your employees are your central focus.

### What challenges will you face when employees are working from home offices?

For individuals who are not accustomed to working alone, it can be difficult at first. They may not feel as connected or engaged but we have plans to immerse them in our culture and certainly will be encouraging our New Brunswick WestJetters to get out and fly around our network to experience our culture first hand.

### What other ways will you try?

Like our contact centre in Calgary, our facility in Moncton will serve as a place where agents will come for staff meetings and related events, as well as regular, recurrent training.

### WestJet is Canada's highest-rated airline for customer service. What does your company do to ensure such a consistently high level of customer care?

It's all about hiring the right people with the right focus on delivering a remarkable guest experience. Consistency can be a challenge as the company grows, obviously, but like all companies we have policies and processes in place that help guide us.

In addition, when the airline succeeds, WestJetters are rewarded through profit sharing, which aligns the interests of our people with the interests of the business.

We also share successes via our Owners' Performance Award. It incents our people to work safely, perform on time, reduce costs, and create remarkable guest experiences by showing our guests that we care. ←

### Que fait WestJet pour attirer et retenir le bon talent?

WestJet est privilégié de bénéficier d'une excellente réputation parmi les employeurs canadiens. En réalité, nous avons reçu un certain nombre de prix et d'accolades nationaux.

Nous recevons un grand nombre de CV non sollicités chaque année et nous faisons une sélection attentive pour être certains que les valeurs de nos employés s'alignent avec celles de notre compagnie. Nous recherchons des individus amusants, amicaux et qui ont de l'empathie et une passion pour livrer une expérience remarquable à nos invités.

### WestJet est connu pour l'excellence de l'engagement de ses employés. Quel conseil pouvez-vous partager avec des propriétaires d'entreprises qui veulent bâtir une main-d'œuvre dévouée?

Nous avons un dicton chez WestJet : si vous vous occupez de vos gens, vos gens s'occuperont de vos invités et vos invités s'occuperont de vos affaires. C'est une formule simple qui s'assure que vos employés sont au centre de vos préoccupations.

### Quels défis allez-vous rencontrer quand vos employés travailleront à partir d'un bureau à domicile?

Pour les individus qui ne sont pas habitués à travailler en solitaire, cela peut être difficile au début. Ils peuvent se sentir déconnectés ou peu engagés, mais nous planifions les immerger dans notre culture et nous encouragerons certainement nos WestJetters du Nouveau-Brunswick à sortir et à s'envoler dans notre réseau pour vivre directement l'expérience de notre culture.

### Avez-vous d'autres plans pour relever ce défi?

Comme notre centre d'appel de Calgary, notre installation de Moncton servira d'endroit où les agents convergeront pour des réunions d'employés et autres événements, sans oublier pour de la formation régulière et récurrente.

### WestJet est le transporteur aérien le mieux coté au Canada pour le service à la clientèle. Que fait votre compagnie pour assurer un tel niveau constamment élevé de service à la clientèle?

Tout est lié à l'embauche des bonnes personnes qui se concentrent sur la livraison d'une expérience remarquable pour les invités. La consistance peut, évidemment, être un défi avec la croissance de la compagnie, mais comme toute compagnie, nous avons des politiques et processus en place qui aident à nous guider.

En plus, quand le transporteur aérien connaît du succès, les WestJetters sont récompensés par le partage des profits, ce qui permet d'aligner les intérêts de nos gens avec les intérêts de l'entreprise.

Nous partageons aussi les succès par l'entremise du Prix de rendement des propriétaires. Cela incite nos gens à travailler en sécurité, à performer dans le respect des horaires, à réduire les coûts et à créer des expériences remarquables pour nos invités en leur montrant que nous nous soucions d'eux. ←



# Seizing the opportunities Saisir les occasions

OPPORTUNITIES NB'S MISSION IS SIMPLE: HELP LOCAL BUSINESS GROW AND EXPAND, WHILE ATTRACTING NEW BUSINESSES TO THE PROVINCE ➤ LA MISSION D'OPPORTUNITÉS NOUVEAU-BRUNSWICK EST SIMPLE : AIDER LES ENTREPRISES LOCALES À GRANDIR ET À PRENDRE DE L'EXPANSION, TOUT EN ATTIRANT DE NOUVELLES ENTREPRISES DANS LA PROVINCE

BY/PAR MIREILLE E. LEBLANC

### BILLING ITSELF AS THE FIRST POINT OF CONTACT FOR

foreign and local businesses, Opportunités NB (ONB) helps businesses grow, expand, and relocate to the province.

“We are the business development arm of the province of New Brunswick,” says Stephen Lund, ONB’s chief executive officer. “We work with businesses from across the province and the world.”

Typically, ONB focuses its efforts on helping businesses in growth mode, exporting businesses, or businesses looking to expand. It provides assistance with capital development, organizes trade missions, and helps with marketing expenses, introductions, mentoring, and financing. “We will look at their growth plan and see how we can help,” Lund says.

Lund’s last statement is the crux of the matter. Businesses don’t necessarily need to adapt their query to the rigid parameters of an existing program to get help, even though some specific programs exist. “We sit down with them and see what they need and then try to match our help,” he says.

### A busy first year

Last April, ONB celebrated its first anniversary. It was formed after the merger of three previous economic development agencies, and Lund said the first priority was to establish a solid base. “To me, the most important thing was to build the right culture, one that is very proactive, professional, accountable, and client-focused,” he said.

The organization completely overhauled its structure to reduce management and administration while hiring more people to work closely and directly with businesses. ONB implemented new policies and procedures with an emphasis on due diligence processes and accountability and adopted a new three-year strategic plan.

These efforts resulted in more than 3,000 meetings with local and foreign businesses and created an estimated 2,500 new jobs. One recent local success was WestJet’s new call center that will create 400 new home-based jobs in the Greater Moncton area over the next four years. (Read more about it in our Q&A with WestJet CEO and president Gregg Saretsky on page 19).

“A second call centre based in Canada’s only officially bilingual province, in a city known as a centre of excellence for contact centres, will allow us to provide additional hours of service for our French-speaking guests,” Saretsky said in an April press release.

### A long road ahead

Lund is very conscious that job booms like this will not happen every week and of the economic challenges the province faces. “There is not a line of companies looking to come to New Brunswick,” he says. “We have to go knocking on their doors.”

### SE PRÉSENTANT COMME LE GUICHET UNIQUE POUR

les entreprises locales et étrangères, Opportunités Nouveau-Brunswick (ONB) aide les entreprises à grandir, prendre de l’expansion et s’établir dans la province.

« Nous sommes l’agence de développement économique de la province du Nouveau-Brunswick », dit Stephen Lund, directeur général d’ONB. « Nous travaillons avec les entreprises de la province et du monde entier. »

Typiquement, ONB concentre ses efforts pour aider les entreprises en mode de croissance, les entreprises d’exportation ou les entreprises qui veulent prendre de l’expansion. L’organisme peut offrir de l’aide sous forme de développement du capital, organisation de missions commerciales, un coup de pouce pour les dépenses de marketing, des introductions et du financement. « Nous regardons leur plan de croissance pour voir comment nous pouvons aider », dit M. Lund.

Cette déclaration de M. Lund contient un élément essentiel. Les entreprises n’ont pas nécessairement besoin d’adapter leur demande aux paramètres rigides d’un programme existant pour recevoir de l’aide, même si certains programmes spécifiques existent. « Nous nous assoyons avec elles pour déterminer leurs besoins et, ensuite, nous essayons d’y faire correspondre notre aide », dit-il.

### Une première année occupée

En avril dernier, ONB a célébré son premier anniversaire. Il a été formé par la fusion de trois agences de développement économique précédentes et M. Lund a indiqué que la priorité était d’établir une base solide. « Selon moi, la chose la plus importante était de bâtir la bonne culture, une qui est très proactive, professionnelle, responsable et axée sur les clients », dit-il.

L’organisme a complètement révisé sa structure pour réduire la gestion et l’administration, tout en embauchant davantage de gens pour travailler étroitement et directement avec les entreprises. ONB a implanté de nouvelles politiques et procédures avec un accent sur les procédures pour la diligence appropriée et la responsabilisation et il a aussi adopté un nouveau plan stratégique de trois ans.

Ces efforts ont abouti à plus de 3 000 réunions avec des entreprises locales et étrangères et créé environ 2 500 nouveaux emplois. Un succès local récent est le nouveau centre d’appel de WestJet qui créera 400 nouveaux emplois à domicile dans la région du Grand Moncton au cours des prochains quatre ans. (Lisez-en davantage sur ce sujet avec notre Q & R avec le président et chef de la direction de WestJet, Gregg Saretsky, à la page 19).

« Un deuxième centre d’appel, situé dans la seule province officiellement bilingue du Canada, dans une ville reconnue pour son excellence dans les centres d’appel, nous permettra d’offrir des heures additionnelles de services à nos invités de langue française », a déclaré M. Saretsky dans un communiqué de presse en avril.





Stephen Lund, CEO of ONB//le directeur général d'ONB

New Brunswick does present many unique value propositions for companies, such as a skilled and bilingual workforce, as well as the province's reasonable cost of doing business. Lund hopes that ONB's proactive approach of working closely with companies outside of the province will bear fruit.

Concerns over the New Brunswick's future and the need for smart developments to add to the province's prosperity are some of the reasons Roxanne Fairweather became the chairwoman of ONB's board of directors. "I want our graduates to have positions to move into," says Fairweather, CEO and co-owner of Saint John-based Innovatia, a business solutions provider. "It's important for our province to be open for business."

She points to ONB's foreign direct investments, as well as its efforts to convince the world's top 50 companies to come to the province. She compared ONB's staff to hungry hunters. "They are out there, every day, looking for new deals and opening new doors," she says. "It's very strategic how we go out there and the hungry hunters are built into the culture."

While looking outside the province is key, ONB is also working closely with businesses at home. "Another big portion of ONB's work is looking at how we can support and grow businesses inside New Brunswick," says Fairweather. "We want them to grow more, export more and grow from innovation."

For example, she mentions a recent funding policy for the fishery industry that enables companies to innovate and get into alternative revenue flows or develop new technologies and infrastructures. Other targeted focuses are the cyber security, IT, and knowledge sectors.

Fairweather said thousands of New Brunswick businesses have already contacted ONB's team and she invites others to connect. "Set-up a meeting with your local representatives," she says. "Bring your business strategy into context and look at what you need to grow your business. The starting point is making that connection with ONB."

### Un long chemin à parcourir

Stephen Lund est très conscient qu'une explosion d'emplois comme celle-là ne surviendra pas chaque semaine et que la province est confrontée à d'importants défis économiques. « Il n'y a pas une file d'attente de compagnies intéressées à venir s'établir au Nouveau-Brunswick », dit-il. « Nous devons cogner à leur porte. »

Le Nouveau-Brunswick propose quand même quelque chose d'unique aux compagnies telles que sa main-d'œuvre qualifiée et bilingue, sans oublier le coût raisonnable des affaires dans la province. M. Lund souhaite que l'approche proactive d'ONB en travaillant de près avec des compagnies de l'extérieur de la province portera des fruits.

Des inquiétudes au sujet de l'avenir du Nouveau-Brunswick et le besoin pour des développements intelligents pour augmenter la prospérité de la province sont quelques-unes de raisons pour lesquelles Roxanne Fairweather est devenue la présidente du conseil d'administration d'ONB. « Je veux que nos diplômés aient des emplois », dit Mme Fairweather, PDG et copropriétaire d'Innovatia, une entreprise de Saint-Jean qui fournit des solutions aux entreprises. « Il est important pour notre province d'être ouverte aux affaires. »

Elle souligne les investissements directs étrangers d'ONB,



Roxanne Fairweather, chairwoman of ONB's board of directors //la présidente du conseil d'administration d'ONB





From left: Mike McNaney, vice-president of industry, corporate and airport affairs, WestJet; Agriculture, Aquaculture and Fisheries Minister Rick Doucet, who is also minister responsible for Opportunities NB; Mark Porter, executive vice-president of people and culture, WestJet; New Brunswick Premier Brian Gallant; and Stephen Lund, CEO of Opportunities NB. // À partir de la gauche: Mike McNaney, vice-président aux affaires industrielles, commerciales et aéroportuaires, WestJet; le ministre de l'Agriculture, de l'Aquaculture et des Pêches, Rick Doucet, qui est également ministre responsable d'Opportunités NB; Mark Porter, vice-président directeur aux ressources humaines et à la culture, WestJet; premier ministre de Nouveau Brunswick Brian Gallant; et le directeur général d'Opportunités NB, Stephen Lund.

**"I WANT OUR GRADUATES TO HAVE POSITIONS TO MOVE INTO. IT'S IMPORTANT FOR OUR PROVINCE TO BE OPEN FOR BUSINESS."**

**« JE VEUX QUE NOS DIPLÔMÉS AIENT DES EMPLOIS. IL EST IMPORTANT POUR NOTRE PROVINCE D'ÊTRE OUVERTE AUX AFFAIRES. »**

#### **Greater Moncton Chamber of Commerce: a growth partner**

Another way for ONB to connect with local businesses is through partners such as the Greater Moncton Chamber of Commerce (GMCC). "The GMCC has the pulse on what's happening, mostly with the small and medium businesses," says Lund. "We have a strong relationship with Carol and her team. I see the GMCC as one of our growth partners if we target companies to come to Moncton."

The Chamber's input is vital to developing government policy, Lund says, but the staff also understand what keeps business owners up at night.

"It's a role the Chamber plays very well: pointing out opportunities and key concerns of the businesses," he says. "They are the voice of the business community." He says the Chamber's input is also vital to developing government policies. ←

de même que ses efforts pour convaincre les 50 meilleures entreprises au monde de venir dans la province. Elle compare les employés d'ONB à des chasseurs affamés. « Ils sont présents, chaque jour, à la recherche de nouvelles ententes et pour ouvrir de nouvelles portes », dit-elle. « C'est très stratégique la façon dont nous sommes présents et les chasseurs affamés sont intégrés à la culture. »

Même si la clé est de chercher à l'extérieur de la province, ONB travaille aussi en étroite collaboration avec des entreprises à la maison. « Une autre part importante du travail d'ONB est d'examiner comment nous pouvons appuyer et faire croître les entreprises à l'intérieur du Nouveau-Brunswick », dit Mme

Fairweather. « Nous voulons qu'elles grandissent davantage, qu'elles exportent davantage et grandissent par l'innovation. »

Par exemple, elle a mentionné une politique récente de financement pour l'industrie des pêches qui permettra aux compagnies d'innover et de développer des flots de revenus alternatifs ou de développer de nouvelles technologies et infrastructures. D'autres secteurs cibles sont la cyber sécurité, les TI et le savoir.

Mme Fairweather précise que des milliers d'entreprises du Nouveau-Brunswick ont déjà contacté l'équipe d'ONB et elle invite d'autres entreprises à créer un lien. « Prenez rendez-vous avec vos représentants locaux », dit-elle. « Mettez votre stratégie d'affaires en contexte et déterminez ce dont vous avez besoin pour faire grandir votre entreprise. Le point de départ est cette connexion avec ONB. »

#### **La Chambre de Commerce du Grand Moncton : un partenaire de croissance**

Un autre moyen par lequel ONB établit des liens avec les entreprises locales est par l'entremise de partenaires tels que la Chambre de Commerce du Grand Moncton (CCGM). « La CCGM est à l'écoute de ce qui se passe, surtout avec les petites et moyennes entreprises », dit M. Lund. « Nous avons une relation forte avec Carol et son équipe. Je vois la CCGM comme l'un de nos partenaires de croissance si nous visons à attirer des compagnies à Moncton. »

Les commentaires de la Chambre sont vitaux au développement de politiques gouvernementales, ajoute M. Lund, mais les employés comprennent également ce qui empêche les propriétaires d'entreprise de dormir.

« C'est un rôle que la Chambre joue très bien : souligner les occasions et les inquiétudes clés des entreprises », dit-il. « Elle est la voix de la communauté d'affaires. » ←

## The Chamber: supporting our community La Chambre : un appui à notre communauté



PHOTO: PHILIP BOUDREAU

Project analysts Marc-André Thériault, Mathieu Gaudet, and Karen Robinson. // Marc-André Thériault, Mathieu Gaudet, Analystes de Projets, and Karen Robinson.

### KAREN ROBINSON TO RETIRE FROM CBDC WESTMORLAND ALBERT

By Suzanne Rent

**KAREN ROBINSON, EXECUTIVE DIRECTOR AT THE** Community Business Development Corporation (CBDC) Westmorland Albert, will retire in July. Robinson started at the CBDC 17 years ago, as the second executive director in the organization's 30-year history.

Robinson first heard about the job through a newspaper ad. She recalls reading the job requirements, which included lending to entrepreneurs and working in communities.

"I found out later they had about 100 applicants," she says. "I thought 'I've done that, I've done this.' I applied for the job and they hired me."

With a background in the corporate world, particularly in accounting and credit management, Robinson knew what she wanted to accomplish at the CBDC. "I wanted to be able to use the expertise I gained in a worthwhile way," she says. "It was a different kind of lending, which I didn't know much about when I started."

Besides Robinson, the CBDC has a 12-member volunteer board of directors, who are also business owners. There are 41 CBDCs in Atlantic Canada; 10 serving New Brunswick. Together, Atlantic Canadian CBDCs have loaned funds totaling \$1 billion to more than 29,000 small-and- medium-sized businesses.

Robinson says in the regular credit world, everything is black and white. Decisions are a simple yes or no. Clients either have good credit or bad credit. That isn't the case at CBDCs.

"In our kind of lending, we are looking at the character of the individual, in particular," she says. "What do they bring to the table that makes them suited to the kind of business they are

### KAREN ROBINSON PREND SA RETRAITE DE LA CBDC WESTMORLAND ALBERT

Par Suzanne Rent

**KAREN ROBINSON, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE LA** Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC) Westmorland Albert prendra sa retraite en juillet. Mme Robinson a fait ses débuts à la CBDC il y a 17 ans quand elle est devenue la deuxième directrice générale des 30 ans d'existence de l'organisme.

Mme Robinson a découvert l'emploi par l'entremise d'une annonce dans le journal. Elle se souvient de sa lecture des exigences qui comprenaient octroyer des prêts aux entrepreneurs et travailler dans les communautés.

« J'ai su par la suite qu'ils recevaient environ 100 demandes », dit-elle. « Je me suis dit que j'avais déjà fait cela et que j'avais déjà fait ceci. J'ai posé ma candidature pour l'emploi et ils m'ont embauchée. »

Avec des antécédents dans le monde des affaires, notamment en comptabilité et en gestion du crédit, Mme Robinson savait ce qu'elle voulait accomplir à la CBDC. « Je voulais utiliser de bonne façon l'expertise que j'avais acquise », dit-elle. « C'était une façon différente de faire des prêts et je n'en connaissais presque rien quand j'ai commencé. »

Outre Mme Robinson, la CBDC a un conseil d'administration bénévole de 12 membres qui sont aussi des propriétaires d'entreprise. Il y a 41 CBDC dans le Canada atlantique; 10 desservent le Nouveau-Brunswick. Ensemble, les CBDC du Canada atlantique ont prêté des fonds totalisant 1 milliard \$ à plus de 29 000 petites et moyennes entreprises.

Mme Robinson souligne que dans le monde habituel du crédit, tout est noir est blanc. Les décisions sont simplement oui ou non. Les clients ont un bon crédit ou un mauvais crédit. Ce n'est pas le cas dans les CBDC.

« Pour nos types de prêts, nous examinons le caractère de l'individu en particulier », explique-t-elle. « Qu'apportent-ils à la table qui les rend indispensables à leur type d'entreprise? Nous examinons aussi l'impact que l'entreprise aura sur la communauté. »

Mme Robinson ajoute que les chambres de commerce, telles que la Chambre de Commerce du Grand Moncton, sont importantes pour les CBDC. « Nous dépendons tellement d'elles », dit-elle. « La Chambre ici est très active pour avoir le doigt sur le pouls des affaires courantes. Elle fait venir des conférenciers qui aident la communauté d'affaires. À la base, nous travaillons avec les mêmes clients, d'une manière ou d'une autre. »

L'objectif de la CBDC, dit Mme Robinson, est « de s'assurer

doing? We are also looking at the impact that business will have on the community.”

Robinson says chambers of commerce, including the Greater Moncton Chamber of Commerce, are important to the CBDC. “We depend on them for so much,” she says. “The Chamber here is very active in keeping its finger on the pulse of current affairs. It brings in speakers who help the business community. We are all basically working with the same clients, one way or another.”

The goal of the CBDC, Robinson says, is to “help make sure that every entrepreneur is a good entrepreneur.” That includes not only providing them with financing, but also support in terms of training programs and community networks. “We are so fortunate to have these wonderful programs to offer entrepreneurs,” she says. “Those entrepreneurs are the ones who are making a difference in their communities. They are the ones creating jobs in the communities, not us.”

Robinson has advice, too, for her successor, including being available as much as possible. “I know that’s difficult, and we have a lot of communities,” she says. “Know that all the communities are serviced appropriately... talk to your chambers of commerce, community leaders.”

Robinson says she will miss her work, which she says was rewarding. “I loved every minute I worked with the CBDC,” she says. “The people, the entrepreneurs, I’ve enjoyed that tremendously. It’s been a wonderful experience.” ←

que chaque entrepreneur est un bon entrepreneur. » Ceci comprend non seulement leur fournir du financement, mais aussi de l’appui avec des programmes de formation et des réseaux communautaires. « Nous sommes tellement choyés d’offrir ces merveilleux programmes aux entrepreneurs », dit-elle. « Ce sont ces entrepreneurs qui font une différence dans leurs communautés. Ce sont eux qui créent les emplois dans les communautés et non pas nous. »

Mme Robinson a aussi quelques conseils pour son successeur, notamment d’être disponible autant que possible. « Je sais que c’est difficile et nous avons beaucoup de communautés », dit-elle. « Sachez que toutes les communautés reçoivent un service approprié... parlez à votre chambre de commerce, à vos chefs de file communautaires. »

Mme Robinson avoue qu’elle s’ennuiera de son travail qu’elle trouvait gratifiant. « J’ai adoré chaque minute que j’ai travaillé avec la CBDC », dit-elle. « Les gens, les entrepreneurs : je les ai tous énormément appréciés. Ce fut une expérience merveilleuse. » ←



Karen Robinson



## DIEPPE WELCOMES ST. LOUIS BAR & GRILL

By Ken Kelley

**ST. LOUIS BAR & GRILL HAS SPENT** the last three plus years consistently packing crowds into its Moncton North location, so it was only natural that the franchise expand its horizons with a second outlet.

Franchisee Keith Mackintosh is still overwhelmed at the support that the Moncton community and Greater Moncton Chamber of Commerce (GMCC) have given his business so far.

“I always got a small-town feeling from Moncton,” he says. “It was the primary reason why I wanted to locate here and grow a business. Being a part of the Greater Moncton Chamber of Commerce has afforded me the opportunity to not only connect with an established network of fellow business owners, but benefit from their support as well.”

Dieppe has seen a flurry of retail

## DIEPPE ACCUEILLE ST. LOUIS BAR & GRILL

Par Ken Kelley

**ST. LOUIS BAR & GRILL A CONSACRÉ LES TROIS DERNIÈRES ANNÉES À** accueillir les foules à son emplacement au nord de Moncton et il était donc naturel pour la franchise d'ouvrir ses horizons avec un deuxième emplacement.

Le franchisé Keith Mackintosh est encore bouleversé par l'appui offert à son entreprise jusqu'à présent par la communauté de Moncton et par la Chambre de Commerce du Grand Moncton (CCGM).

« J'ai toujours le sentiment d'être dans une petite ville à Moncton », dit-il. « C'est la raison principale pour laquelle je voulais m'établir ici et faire croître mon entreprise. Comme membre de la Chambre de Commerce du Grand Moncton, j'ai non seulement eu l'occasion de connecter à un réseau établi de propriétaires d'entreprise, mais j'ai aussi profité de leur appui. »

Dieppe a connu un tourbillon d'activité dans la vente au détail depuis deux ans, notamment avec la rénovation des salles de cinéma Cineplex et l'arrivée du Bass Pro Shops dans l'ancien emplacement du Palais Crystal. Il était donc logique pour M. Mackintosh d'y étendre son empreinte.

Après la fermeture de l'ancien restaurant Garden Breeze l'an dernier, M. Mackintosh a déterminé que l'emplacement du restaurant près du Coastal Inns Moncton/Dieppe, de l'autre côté de la rue du Bass Pro Shops, serait l'endroit idéal pour son nouvel emplacement.

« Selon moi, le coin des rues Kennedy et Paul est l'un des points centraux de la communauté », dit-il. « Peu importe d'où vous êtes, si vous passez par Dieppe, si



PHOTO: XAVIER INFANTAS

Matt Aucoin, bartender, and Keith Mackintosh, franchisee. // Matt Aucoin, barman, and Keith Mackintosh, franchisé.



activity over the last two years, including the renovation of the Cineplex movie theatres and the arrival of Bass Pro Shops in the former Crystal Palace location. It made sense to Mackintosh to expand his footprint here.

After Dieppe's long-standing Garden Breeze Restaurant closed up shop last year, Mackintosh thought the restaurant's location next to Coastal Inn Moncton/Dieppe, across the street from Bass Pro Shops, would be the perfect spot for his new location.

"To me, the corner of Kennedy and Paul Streets is a major focal point for the community," he says. "No matter where you're from, chances are very good that if you're passing through Dieppe, let alone plan on doing some shopping or go to see a movie, you're going to pass that corner. It seemed like the most logical location for us to put a new restaurant. It had all the elements that appealed to us,"

Ron Toogood, president of Coastal Inns, insists welcoming St. Louis Bar & Grill to his establishment was a no-brainer.

"I feel there is a good mutual benefit to St. Louis Bar & Grill's arrival here at Coastal Inns," says Toogood. "It's a great location for them, but it is also a great fit for the hotel. The restaurant will prove to be a great draw for those who stay with us. There are a lot of great synergies between our two businesses."

Over the last few years, St. Louis Bar & Grill has become a community focal point, in large part due to Mackintosh's determination to help his fellow citizens as often as he can. His level of support to the community sets him apart. He is a true leader and a strong proponent of giving back.

Throughout the run of any given month, Mackintosh donates a portion of an evening's sales towards a local sports team, high school band, or another fundraising effort.

"Giving back to the community is something that is vitally important to me as well as my staff," he says. "If you hope to have the support of your local community, you have to give something back. It is something we are proud to contribute towards." ←

PHOTO: XAVIER INFANTAS



vous allez magasiner ou voir un film, vous allez passer par ce coin. Cela me semblait l'emplacement le plus logique pour y installer un nouveau restaurant. Tous ces éléments nous interpelaient. »

Ron Toogood, président du Coastal Inns, insiste sur le fait qu'accueillir St. Louis Bar & Grill dans son établissement était une décision facile.

« Je crois que l'arrivée de St. Louis Bar & Grill est un avantage mutuel ici

au Coastal Inns », dit M. Toogood. « C'est un excellent emplacement pour eux, mais il convient aussi très bien à l'hôtel. Le restaurant sera un grand attrait pour les gens qui viennent chez nous. Il y a beaucoup de synergie entre nos deux entreprises. »

Au cours des dernières années, St. Louis Bar and Grill est devenu un point central communautaire, en grande part à cause de la détermination de M. Mackintosh à aider ses concitoyens autant qu'il le peut. Son niveau d'appui à la communauté le démarque. Il est un vrai chef de file et un fervent partisan de redonner aux autres.

Au cours de n'importe quel mois, M. Mackintosh donne une part des ventes de la soirée à une équipe sportive locale, à l'orchestre d'une école secondaire ou une autre levée de fonds.

« Redonner à la communauté est quelque chose de vital pour moi et pour mes employés », dit-il. « Si vous souhaitez avoir l'appui de votre communauté locale, vous devez redonner quelque chose. Nous tirons fierté de notre contribution. » ←



**we do that**

Advocate has a rich history in Atlantic Canada, serving our clients with innovation, service, and transformation. Throughout our 125-year history, we have never forgotten that our roots are firmly planted in Atlantic Canadian soil. Advocate is proud to serve our communities and foster the entrepreneurial spirit of hard work, dedication, and perseverance.

**Advocate**  
125  
YEARS

DIEPPE: 1160 Champlain St. 506-857-8790  
HALIFAX | PICTOU | BRIDGEWATER | SAINT JOHN | ST. STEPHEN

[www.advocateprinting.com](http://www.advocateprinting.com)



**CBCL LIMITED**

Consulting Engineers

solving  
today's  
problems with  
tomorrow  
in mind.



**info@CBCL.ca • www.CBCL.ca**

Halifax • Sydney • Charlottetown • Saint John • Fredericton  
Moncton • St. John's • Happy Valley-Goose Bay

## Engineering and Environmental Design and Consulting



MUNICIPAL SERVICES  
WATER & WASTEWATER  
BUILDINGS  
INDUSTRY & MANUFACTURING  
MINING  
ENERGY & POWER  
OIL & GAS  
MARINE  
TRANSPORTATION & BRIDGES  
ENVIRONMENT & PLANNING

**Atlantic**  
**Cell Phone**  
**Repair** 5 years ans



*We repair all brands and models of cell phones*

*Nous réparons toutes les marques et modèles de téléphone cellulaire*

351, rue St-George St  
Moncton, NB  
**506.874.3838**

533, ch. Westmorland Rd, Unit 5A  
Saint John, NB  
**506.657.3838**

**www.acpr.ca**  

# Rethink Your Office

Today, more Atlantic Canadians than ever are working from home and are mobile. **Workspace** understands, and we help our Virtual Office Members and tenants grow their businesses by providing the support they need to host engaging meetings and memorable sales launches.

**Workspace**, with locations in Moncton and Bedford, can provide you and your network a professional work environment, with affordable office options starting from only **\$100 per month**.

Visit **www.workspaceatlantic.ca** and call today to find out how we can tailor a package that works for you.

**WORKSPACE**  
ATLANTIC

Flexible Modern Affordable

Moncton, NB: 795 Main Street  
Bedford, NS: 540 Southgate Drive

For Workspace licensing inquiries contact [tmatthews@borisholdings.com](mailto:tmatthews@borisholdings.com)





# WILSON'S *Miramichi River*

NEW BRUNSWICK, CANADA

## Four Season Resort



- Atlantic Salmon Fishing
- Canoe Rentals • Provincial Trail System
- Snowmobile & ATV Tours

- Corporate Retreats
- Cottages • Licensed Dining Room
- Special Events

(506) 365-7962 | wilsons@nbnet.nb.ca | www.wilsonscamps.nb.ca



20+ PUBLICATIONS | 4 PROVINCES | 1 PUBLISHER



902-420-9943 | publishers@metroguide.ca | www.metroguide.ca | 2882 Gottingen Street, Halifax, NS B3K 3E2




Commercial LED  
Lighting Solutions



# GLLS

Green LED Lighting Solutions

1 (888) 580-6366



Customized LED  
Lights



Commercial LED  
Sourcing



LED Signage  
& Neon

**Do you have a project? Call GLLS for pricing on turnkey lighting systems.**

Green LED Lighting Solutions (GLLS) is a highly-specialized engineering company with core competence in LED-based space lighting and signage applications. GLLS offers sophisticated lighting products using energy efficient and environment-friendly LEDs for architectural, design, and engineering firms as well as retailers and brand marketers.

**Fast Lead Times | Free Quotes | High Quality, Energy Efficient Lighting**

**Address:**

30 Milner Road  
Moncton, NB, E1E 2R8

**Phone:**

1.888.580.6366

**Email:**

sales@glls.com

[WWW.GLLS.COM](http://WWW.GLLS.COM)