

# Pleins feux sur des exportatrices qui doivent leur réussite aux partenariats

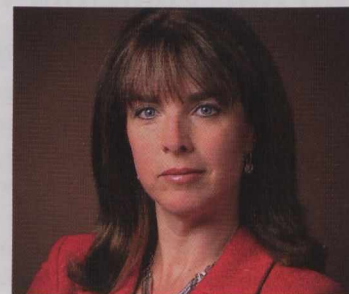
## Du sol sous-marin au marché mondial...

**Moya Cahill, présidente de PanGeo Subsea, St. John's (Terre-Neuve et Labrador)**  
[www.pangeosubsea.com](http://www.pangeosubsea.com) — 709-739-8032

Moya Cahill est présidente de PanGeo Subsea, une entreprise spécialisée dans le développement technologique et la prestation de services d'imagerie acoustique sous-marine en 3D et en 4D. Les solutions que propose sa compagnie contribuent à l'atténuation des risques et à l'augmentation de la valeur dans les industries du pétrole et du gaz et des énergies renouvelables extracôtières, entre autres. C'est l'expérience acquise en Norvège, au Moyen-Orient, aux États-Unis, en Amérique du Sud et au Royaume-Uni qui a façonné la perspective mondiale qui anime aujourd'hui Moya.

PanGeo Subsea a collaboré activement avec le Service des délégués commerciaux en exposant dans les pavillons canadiens présents dans diverses foires commerciales, en assistant à des événements de réseautage organisés par le Canada et en dirigeant des séminaires dans les marchés étrangers afin d'accroître le profil de la compagnie. « *PanGeo Subsea a établi des liens étroits avec les délégués commerciaux de plusieurs missions. Ces derniers nous ont aidés à naviguer dans les vastes secteurs du pétrole, du gaz et des technologies océanologiques. Ils nous ont tout récemment aidés à pénétrer dans le marché russe, où nous soumissionnons déjà des projets.* »

Selon Moya, la création de partenariats et la mise en place d'un réseau dans l'industrie a toujours été le fondement même du succès. « *Je cite en exemple le jour où j'ai rencontré la personne avec laquelle j'ai éventuellement fondé PanGeo Subsea. C'est le genre de réseautage et de relations qui mène au succès.* »



« *Il faut être animée par l'ambition de réussir sur les marchés étrangers.* »

Moya Cahill



## La mission commerciale qui a changé sa vie!

**Kathleen Holland, présidente de KMH International, Toronto (Ontario)**  
[katholland@rogers.com](mailto:katholland@rogers.com) — 416-537-0067

Après avoir travaillé 15 ans dans le milieu des affaires, Kathleen Holland a décidé de créer une entreprise qui lui permettrait de laisser cours à ses deux passions, soit le design et l'Afrique. Elle s'est mise à faire des recherches et beaucoup de réseautage, avançant vers son but. Elle a d'abord suivi un cours du Forum pour la formation en commerce international, où elle a entendu parler d'une mission commerciale en Afrique que le Service des délégués commerciaux du Canada était en train d'organiser. « *Ça a été un point décisif pour moi. Les contacts que j'ai faits et les renseignements que j'ai recueillis pendant cette mission ont posé les jalons de mon plan d'affaires international.* » Après avoir pris part à la mission, elle a été présentée à l'Alliance des femmes d'affaires canadiennes et africaines, où elle s'est jointe à un nouveau réseau et a trouvé un mentor qui lui a ouvert de nombreuses autres portes. Le réseautage, le bénévolat auprès des associations, la découverte d'un mentor et les contacts et les ressources du gouvernement du Canada ont donné à Kathleen les outils qu'il lui fallait.

Aujourd'hui, Kathleen partage son expertise en planification stratégique et en image de marque avec de petites entreprises africaines en animant des projets financés par des agences de développement international. Elle aide ces petites entreprises à transformer leur art africain en produits de design et de décoration intérieure haut de gamme qui sont ensuite commercialisés dans le monde entier.

### J'ai poursuivi mon rêve...

« *Quitter le monde des affaires me faisait peur... Je me disais, « qu'est-ce que je suis en train de faire? » Poussée par une conviction profonde, j'ai franchi mon Rubicon et j'en suis aujourd'hui au point où j'ai fait affaires avec plus de dix pays africains.* »

Kathleen Holland

## Un mal pour un bien...

**Brenda vanDuinkerken, présidente, Duinkerken Foods, Inc., Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)**  
[www.duinkerkenfoods.com](http://www.duinkerkenfoods.com) — 902-569-3604

Après avoir exploité pendant 15 ans une entreprise spécialisée dans l'exportation de fruits de mer, M<sup>me</sup> vanDuinkerken a reçu un diagnostic de maladie cœliaque et d'intolérance au gluten. Ce diagnostic, qui a bouleversé sa vie, l'a amenée à lancer Duinkerken Foods, Inc en 2005 pour combler un vide sur le marché en y offrant des produits sans gluten, mais néanmoins délicieux.

La participation de Brenda à la mission commerciale à San Francisco en juin 2009 de même que l'aide et le soutien qu'elle a reçu du Service des délégués commerciaux lui ont permis de continuer à exporter et de prendre plus d'expansion sur le marché américain. Brenda attribue également une partie de sa réussite à la certification de WEConnect Canada.

« *La certification m'a aidée à obtenir de nouveaux contrats et à prendre contact avec des agents d'approvisionnement de haut niveau, et elle me permet de donner libre cours à ma passion pour la fabrication de produits alimentaires sans gluten de grande qualité.* »

Brenda souhaite sensibiliser la population à la maladie cœliaque tout en portant son projet d'exportation vers de nouveaux sommets et en permettant aux personnes aux prises avec cette maladie de continuer à déguster des aliments délicieux.



« *La certification m'a aidée à me faire de nouveaux contacts.* »

Brenda vanDuinkerken