

Moneris  ^{®/MD}

+



THE PIRATE + THE GYPSY

The Pirate + The Gypsy

Secteur d'activité :

- Vente au détail

Produit utilisé :

- Moneris Go





Sommaire

L'entreprise The Pirate + The Gypsy, située à New Westminster, en Colombie-Britannique, fabrique des bijoux durables. Paula Godden a commencé à créer des bijoux avec certains métaux puisqu'elle avait une réaction cutanée à d'autres métaux. Paula a commencé à fabriquer des bijoux en utilisant les quelques métaux auxquels elle n'était pas allergique comme passe-temps avant de vendre ses bijoux aux client(e)s.



Dès mon premier contact avec les employé(e)s de Moneris, j'ai été impressionnée par leur patience et leur volonté de répondre à mes nombreuses questions. Je me suis inscrite immédiatement en raison de l'expérience formidable que j'ai eue.



- Paula Godden, fondatrice de l'entreprise The Pirate + The Gypsy

Début

Paula Godden est la propriétaire et la fondatrice de l'entreprise The Pirate + The Gypsy située à New Westminster, en Colombie-Britannique. Elle s'est intéressée à la fabrication de bijoux en raison de sa réaction cutanée aux métaux. Plus jeune, elle était déçue de ne pas pouvoir porter des bijoux comme ses ami(e)s. Sa mère a essayé de trouver des bijoux en or d'au moins 18 carats pour éviter les réactions allergiques, mais Paula rêvait toujours de porter des bijoux à la mode comme ses ami(e)s. Par contre, puisqu'elle ne pouvait pas porter les bijoux qu'elle voulait, elle a décidé de ne pas en porter du tout.

Un jour, alors qu'elle était enfant, Paula passait du temps dans le garage de son père et elle a trouvé du cuivre pur. Elle a alors pensé qu'il serait amusant d'en faire de grandes boucles d'oreilles. Elle les a mis dans ses oreilles et a continué de jouer. Après quelques heures, elle a oublié qu'elle portait les boucles d'oreilles jusqu'à ce que sa mère lui mentionne qu'elle les portait toujours. Sa mère a été étonnée de voir que les boucles d'oreilles ne provoquaient pas une réaction allergique. De là, Paula a commencé à créer des bijoux attrayants et rentables en utilisant des métaux, comme le cuivre, qui ne provoquent pas une réaction allergique. Elle a créé des boucles d'oreilles, des bracelets, des colliers et des bagues pour elle, les membres de sa famille et ses ami(e)s. « J'étais heureuse de fabriquer des bijoux pour moi-même et de les donner en cadeau aux personnes importantes dans ma vie. »

Paula est allée à l'université où elle a étudié la biologie cellulaire et moléculaire, en plus de fonder une famille et de travailler dans l'enseignement. Elle a tout de même continué de fabriquer des bijoux comme passe-temps. Cependant, la fabrication de bijoux n'est jamais devenue plus qu'un passe-temps parce qu'elle avait en tête qu'elle devait avoir un emploi « stable » pour subvenir aux besoins de ses enfants. « J'ai grandi en pensant que les artisans et artisanes ne gagnaient pas assez d'argent pour avoir une vie confortable. »





The Pirate + The Gypsy

Un jour, une amie de Paula, qui est créatrice de mode et propriétaire d'un magasin, est venue lui rendre visite chez elle. Elle a regardé tous les bijoux que Paula a créés au fil des années et lui a demandé si elle pouvait en prendre quelques-uns pour les vendre dans sa boutique. Paula a hésité à permettre à son amie de vendre ses bijoux dans son magasin. Cependant, après avoir hésité et douté que quelqu'un veuille ses bijoux, elle a laissé son amie choisir quelques bijoux à ajouter à son stock. Paula a été étonnée lorsque tous les bijoux ont été vendus en deux semaines et que son amie est revenue pour obtenir plus de bijoux.

Voyant le succès de ses bijoux, Paula a réalisé que c'était le moment idéal de lancer sa propre entreprise de bijoux. Ses enfants ont grandi et quitté la maison, ce qui lui a laissé un peu de temps libre. D'abord, elle a créé un site Web pour son entreprise, et aujourd'hui, ses bijoux sont vendus en ligne et dans les marchés locaux.

Croissance et expansion

Au cours des premières phases de l'entreprise The Pirate + The Gypsy, Paula a vendu la majorité de ses bijoux dans les marchés locaux. Alors que l'entreprise a continué de croître, ses bijoux ont été vendus dans de grands marchés, et ses services ont été étendus pour offrir des bijoux personnalisés.

La promotion des bijoux sur les réseaux sociaux l'a aidée à croître l'entreprise, et au cours des dernières années, Paula a consacré plus de temps à la création de nouveaux bijoux et à l'augmentation de ses ventes en ligne. Elle aime particulièrement répondre aux besoins de ses client(e)s qui comprennent sa vision et aiment connaître les histoires derrière ses bijoux.

Tous les bijoux sont fabriqués au Canada grâce au travail acharné de Paula et de sa petite équipe. Elle pense aux concepts pour les bijoux avant qu'ils soient fabriqués et elle s'occupe des derniers détails et personnalise les bijoux.





Finalité

« Je conçois des bijoux intégrant des symboles qui sont importants pour moi. » Un pendentif qui est particulièrement important pour Paula est la pièce de fortune (« Coin of Fortune »). Il comprend une main et un œil à son centre ainsi que des symboles tout autour de l'œil. Le bijou rend hommage à la mère de Paula et aux leçons qu'elle lui a enseignées. Les yeux symbolisent la protection intrépide de sa mère, et la main représente les histoires qui lui ont été transmises. « Lorsque je vois les symboles autour de l'œil, je me souviens que ma mère m'a enseigné à avoir le courage d'entrer dans toutes les portes ouvertes parce qu'elles mènent à des occasions et à des expériences. »

Le pendentif de la rose (« The Rose ») est un autre bijou important qui a été créé à la mémoire du père de Paula parce qu'il aimait les roses et en donnait fréquemment à sa mère. « J'aime porter ces bijoux parce qu'ils sont si uniques qu'ils attirent l'attention des personnes voulant discuter avec moi à leur sujet. La majorité des symboles sont universels, les clients et clientes peuvent donc tisser leurs propres histoires liées aux symboles, ce qui donne lieu à une bonne discussion. »

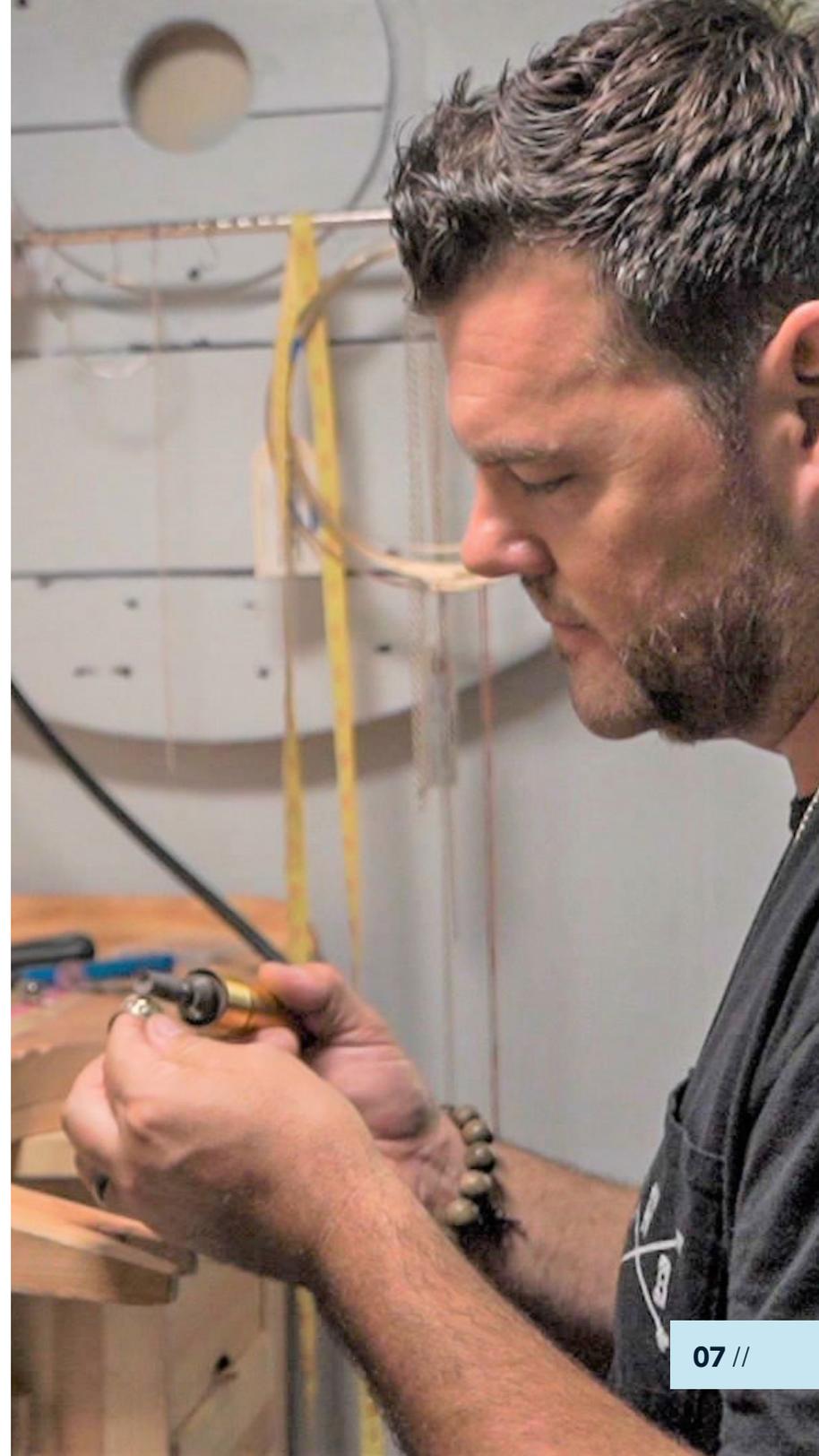
Paula aime voyager et voir les endroits où ses parents ont vécu durant leur jeunesse. Ses expériences inspirent les bijoux qu'elle crée.

Pourquoi le nom The Pirate + The Gypsy a-t-il été choisi?

Selon Paula, le choix du nom de l'entreprise a été facile. Elle a voulu incorporer les deux mots les plus importants pour elle.

« Le mot gitan était important même avant ma naissance. » Sa mère est une Rom grecque et son père était un Rom polonais. Durant son enfance, sa mère l'appelait « la petite gitane ». « J'aime la culture gitane et les histoires que mon père me racontait avec tant de talent. »

Le mot pirate lui rappelle sa relation avec son mari. Lorsqu'elle l'a rencontré, elle était une mère occupée et elle ne voulait pas tomber amoureuse de quelqu'un. Cependant, elle a piqué la curiosité de son mari, et les deux n'arrêtaient pas de se parler. « Selon moi, un pirate symbolise la liberté d'expression, et mon mari m'encourage toujours à être moi-même. » Tout au long de leur relation, ils sont allés à plusieurs endroits ayant pour thème des pirates, notamment des restaurants et des destinations de vacances.





Engagement à la durabilité

« En raison de mon éducation en biologie, il est important pour moi d'utiliser des pratiques et des produits écoresponsables dans mon entreprise. »

Paula utilise des métaux entièrement recyclables ainsi que de l'emballage écologique et elle collabore avec les entreprises qui soutiennent les magasins indépendants et écoresponsables. Paula adopte une approche qui favorise le respect de l'environnement (« slow fashion ») en n'ayant que de petites quantités de stock à la fois et en fabriquant souvent les articles sur commande, en particulier les bijoux en or. « Nos pratiques écoresponsables ne sont pas parfaites, mais notre objectif sera toujours de réduire notre empreinte carbone le plus possible. »

De plus, l'entreprise The Pirate + The Gypsy mène une campagne axée sur la durabilité. Au cours de la campagne, et pour chaque bijou vendu, un arbre est planté dans une région qui en a besoin.

Pourquoi Moneris?

« Lorsque j'ai commencé à vendre des bijoux à un prix plus élevé, la solution de paiement que j'avais cessé de répondre à mes besoins. » J'ai voulu collaborer avec une entreprise ayant une réputation professionnelle à laquelle les personnes font confiance, afin de protéger les renseignements financiers de mes client(e)s lorsqu'ils ou elles font des achats dans mon entreprise », explique Paula.

Elle a obtenu de plus amples renseignements sur MonerisMD lorsqu'elle a parlé avec un(e) représentant(e) durant une séance d'information organisée par la Banque Royale du Canada (RBC). « Dès mon premier contact avec les employé(e)s de Moneris, j'ai été impressionnée par leur patience et leur volonté de répondre à mes nombreuses questions. Je me suis inscrite immédiatement en raison de l'expérience formidable que j'ai eue. »

« Les entreprises comme Moneris qui veulent vraiment aider leur clientèle font une grande différence dans les activités quotidiennes d'une entreprise. Alors, lorsque les autres entreprises de paiement me demandent de passer à elles, ma réponse immédiate est non, parce que je suis convaincue qu'elles ne peuvent pas rivaliser avec les solutions et les services que j'ai reçus de Moneris », explique Paula. « De plus, ma grille tarifaire est incroyable et c'est surprenant que des frais aussi raisonnables soient offerts à une petite entreprise comme la mienne. Cela me montre à quel point Moneris veut aider les petites entreprises. »

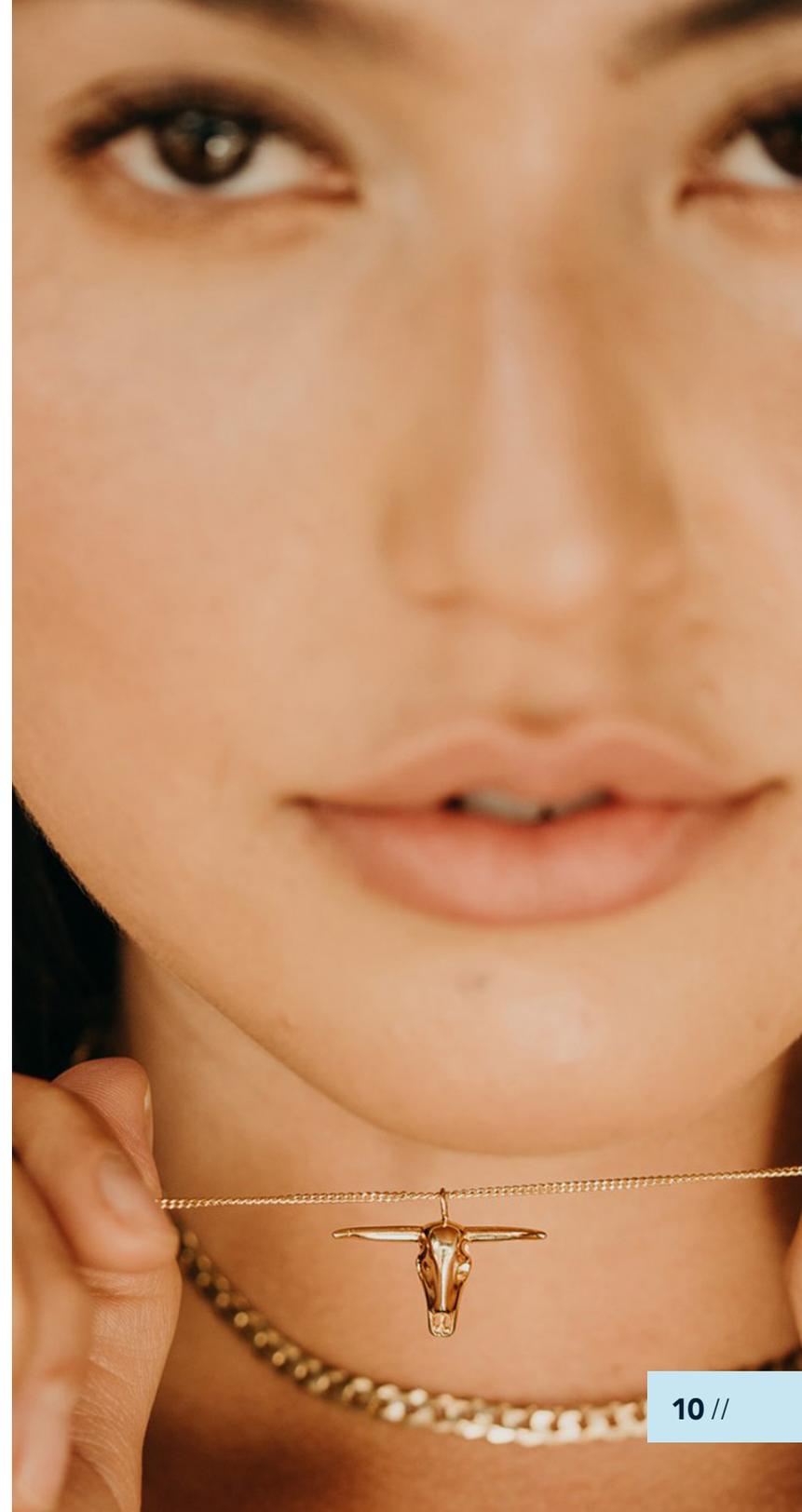
Alors, quelle est la solution choisie par Paula? Elle a utilisé plusieurs appareils de Moneris dans le passé, mais elle utilise actuellement la solution Moneris Go pour répondre aux besoins quotidiens de son entreprise. « Cette solution est comme toutes les autres solutions de Moneris que j'ai utilisées. Elle fonctionne comme je le souhaite. La solution Moneris Go répond à mes attentes et les dépasse en raison de ses fonctions qui me surprennent par leur utilité. »

« La solution Moneris Go est conforme à nos normes et à notre engagement à la durabilité puisqu'elle offre des options comme l'envoi de reçus par courriel. »

Pour l'avenir

Au cours des prochaines années, Paula veut augmenter ses ventes au niveau mondial. « Nous avons connu une augmentation des ventes aux États-Unis et au Royaume-Uni. Nous espérons aussi qu'il en sera de même pour de nombreux autres pays », explique Paula.

« Je suis ravie de pouvoir continuer à nourrir ma passion et de créer des bijoux pour mes clients et clientes qui les aimeront et pourront les offrir aux prochaines générations. »





Consultez la page **moneris.com** ou composez le **1 844 455-4283** pour en savoir plus.

Suivez-nous

MONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris. Toutes les autres marques ou marques de commerce déposées affichées dans cet article appartiennent à leurs titulaires respectifs. Corporation Solutions Moneris (« Moneris ») n'est pas responsable de l'exactitude, de la fiabilité ou de l'actualité des renseignements fournis dans cet article. Cet article ne représente pas l'opinion de Moneris ou de ses sociétés affiliées. Les renseignements compris dans cet article ne visent pas à vous fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques, comptables précis, en matière de placements ou autre, et vous ne devriez pas vous y fier sans obtenir l'avis d'un spécialiste.