

Des cadeaux qui invitent à la découverte



photo : Marta Guerrero

Bernice Parent.



photo : Archives La Liberté

Gérald Boily.



photo : Archives La Liberté

Aimee Peake.

Cette année, la crise sanitaire oblige à repenser la manière de célébrer Noël. La possibilité de soutenir des commerces locaux s'avère une option de plus en plus accessible. La parole à trois commerçant(e)s qui proposent des cadeaux qui incite à l'exploration.

Ophélie DOIREAU

odoireau@la-liberte.mb.ca

Bernice PARENT,
de La Vie Mindful

Il y a cinq ans, Bernice Parent s'est retrouvée à la retraite. Ne rien faire de son temps? Hors de question. « En 2015, j'ai commencé à donner des cours de yoga et de pleine conscience au Centre renaissance situé au Parc Windsor. Mais je ne me suis pas limitée à un seul lieu. J'ai donné des cours dans des entreprises, dans des écoles.

« Pour moi, c'était une manière de faire de la prévention en santé mentale. Il arrive des moments dans la vie où on vit des situations très stressantes, voire carrément très anxiogènes. Même si c'est difficile, on a un rôle à jouer pour nous permettre d'avoir un environnement de vie correct.

« Le yoga et la méditation sont des outils qui permettent de s'occuper de soi et d'améliorer notre santé mentale. »

Pour Bernice Parent, la pandémie s'est révélée une occasion inattendue pour élargir son entreprise. « Mes cours ont dû être annulés au fur et à mesure. Alors j'ai repensé mon offre. J'ai créé un site web avec l'aide des Productions Rivard pour réaliser des vidéos.

« Je pense que les périodes de fêtes sont déjà assez stressantes. Sans compter que la pandémie en rajoute une couche. Mes vidéos de yoga et de pleine conscience fournissent une occasion pour offrir aux personnes du temps pour eux.

« Une vidéo coûte 25 \$, le package des quatre de yoga ou des quatre de pleine conscience vaut 90 \$. Ce sont des vidéos qui durent entre 15 et 30 minutes. C'est un cadeau qui

prend tout son sens en temps de pandémie. »

Gérald BOILY,
de la librairie
À la page

Pour le propriétaire de la librairie de Saint-Boniface, ce deuxième confinement ne tombe pas au meilleur moment.

« Après la rentrée scolaire, Noël est la deuxième plus grosse saison pour les ventes en boutique.

« Avant la COVID-19, le virus Amazon sévissait déjà. Il avait pas mal ralenti les activités. Pourtant, on continue d'avoir des commandes, qui demandent bien sûr un peu plus d'organisation pour respecter les protocoles sanitaires.

« La Province avait dit qu'on pourrait peut-être ouvrir le 11 décembre. Ça serait effectivement super si on pouvait recevoir des clients avant Noël. Mais je ne me fais pas trop d'illusions. Pour tout dire, j'ai essentiellement fait une croix sur ce Noël.

« Pour moi c'est impossible de pouvoir tout mettre en ligne. En termes de temps, ça ne serait pas envisageable de m'occuper à la fois de la boutique et du site web. C'est maintenant un fait que tout le monde peut tout trouver en ligne et que les personnes ne vont pas forcément en boutique.

« Le point positif pendant ce confinement, c'est que les écoles sont ouvertes. Alors elles continuent de me passer des commandes pour des livres.

« Et comme les fournisseurs peuvent livrer, alors on a au moins cette partie du commerce qui nous permet de vivre.

« Maintenant, on se croise les doigts et on attend de voir si on va pouvoir ouvrir ou non avant les fêtes. Sinon, il est toujours possible de commander un titre par courriel et de prendre rendez-vous pour venir le chercher. Ça se fait relativement bien. »

Aimee PEAKE,
de la librairie
Bison Books

Aimee Peake, la propriétaire de Bison Books, une librairie spécialisée en livres d'occasion et en livres anciens, croule déjà sous les commandes.

« Noël est normalement la saison la plus occupée

être livrées en ville, dépendant de la distance à parcourir. Malheureusement, je sais que cette année sera peut-être moins importante en revenu puisqu'à l'ordinaire, bien des personnes viennent directement au magasin pour acheter.

« Et quasi forcément, elles repartent avec d'autres choses. On va perdre cette dimension de la vente avec le magasinage en ligne.

« Il y a aussi la possibilité d'offrir un bon-cadeau doté d'un certain montant d'argent pour que la personne puisse acheter le livre qu'elle souhaite.

« Finalement, je subis beaucoup moins les conséquences de ce deuxième confinement puisque dès le premier, j'ai très vite développé une nouvelle stratégie de vente. Du personnel est venu m'appuyer pendant l'été pour

« Noël est normalement la saison la plus occupée de l'année. C'est bon de voir que même en situation extraordinaire, c'est un phénomène qui n'a pas changé. »

- Aimee PEAKE

de l'année. C'est bon de voir que même en situation extraordinaire, c'est un phénomène qui n'a pas changé. On est déjà en train de préparer les colis.

« Certains vont être envoyés à l'international, d'autres vont être livrés au Canada ou encore à Winnipeg.

« Les personnes peuvent commander en ligne et venir chercher leur colis ou bien

raffiner ma stratégie sur les réseaux sociaux.

« Pendant l'été, j'ai aussi pu renouveler une grande partie de mon stock pour proposer de nouveaux choix de livres à mes clients.

« Ce qui m'inquiète vraiment, c'est la période de l'après-Noël, vers le printemps, lorsque d'office les activités vont ralentir et qu'on sera peut-être encore en confinement. »

**RENDEZ-VOUS
SUR
LA-LIBERTE.CA!**

