



## « L'achat digital est conforté par l'expérience off line »

**LSA - Quel est le principe de La Thé Box ?**

**T. M. et J. U. -** La Thé Box est un coffret de thés, d'infusions et de douceurs livré à domicile. Sur le modèle de l'abonnement, l'objectif est d'accompagner l'amateur vers la découverte de nouvelles saveurs. Loin de la tisane de grand-mère, La Thé Box réinvente le *tea time* pour l'ancrer dans nos vies de tous les jours. L'abonné peut ensuite commander ses coups de cœur sur l'e-shop de La Thé Box, qui réunit une sélection des meilleurs thés de maisons haut de gamme et plus de 90 marques partenaires.

**LSA - Vous avez créé votre propre marque, Tamia & Julia Sœurs. De quelle façon contribue-t-elle à asseoir votre notoriété ?**

**T. M. et J. U. -** Tamia & Julia Sœurs propose les créations phares qui ont été plébiscitées par notre communauté. C'est une manière d'apporter une

touche personnelle et une contribution originale dans le monde du thé, qui connaît un boom depuis cinq ans.

**LSA - Utilisez-vous des points de contact physiques ?**

**T. M. et J. U. -** Nos thés sont distribués sur le web, sur certains corners événementiels et par des restaurateurs. Nous sommes convaincues que l'achat digital est conforté par l'expérience off line. Notre ADN est digital mais la présence dans des réseaux physiques affinitaires est une réassurance sur le produit. L'accent y est mis sur l'expérience de dégustation, les conseils, la transmission des valeurs et la volonté d'impliquer le consommateur. Quant au digital, il est fédérateur. Il catalyse les retours de la communauté et il permet d'améliorer sans cesse le produit et le service offert sur tous les canaux de distribution. ■

PROPOS RECUEILLIS  
PAR AUDE CHARDENON