

AVEC BUSINESS LINE, LE CHANGEMENT EST D'ABORD UN ÉTAT D'ESPRIT



S’adapter au changement est aujourd’hui une nécessité sur le marché des coffee concepts et force est de constater que le marché connaît depuis deux ans, une nouvelle donne centrée à la fois sur une plus grande élaboration des recettes, une fonctionnalité toujours plus poussée des machines et un design en phase avec la montée en gamme des offres. Le premium coffee est désormais au centre des préoccupations des professionnels comme des consommateurs. Rheavendors a pris en compte ces demandes autour de sa toute nouvelle Business Line centrée sur son offre table-top. Cette ligne s’appuie sur son offre de machines Horeca qu’elle a su réinterpréter tant techniquement, qu’en termes de design. Et de fait la gamme bénéficie d’un nouveau design avec une déclinaison frontale bi-teinte noir et blanc identique à la gamme freestanding et bénéficiant d’un rétro éclairage par LED du plus bel effet. Immédiatement reconnaissable, elle s’intégrera de manière très

Rheavendors actualise avec sa nouvelle ligne dédiée, son approche des marchés de l’Horeca des corners et autres coffee station. Une gamme qui intègre une uniformité de lignes mais également de fonctionnalités.

fluide dans des environnements de travail agencés et premium.

Un effet de gamme
Le design est uniformisé et propose sur l’ensemble des modèles 12 touches de sélections capacitives claires et facilement personnalisables qui peuvent proposer jusqu’à 48 variantes via 4 présélections (big cup, déca, extra lait) issues d’une plateforme software commune à l’ensemble de la gamme. La gamme se décline autour de trois modèles distincts de la Business Line EC en entrée de segment à la XS Grande, XS Grande VHO et enfin la Doppio qui intègre une distribution automatique de gobelets d’une capacité de 260 gobelets. Un display graphique de 5,5” (pouces) vient compléter l’interface consommateur pour la diffusion d’images elles aussi personnalisables comme le logo de l’entreprise, la sélection

choisie... La segmentation des modèles est pensée pour répondre à des besoins OCS ou Horeca en jouant sur une offre espresso ou instant, réseau ou autonome qui s’articule autour d’une modularité des bacs et du groupe espresso à chambre variable Variflex de conception Rheavendors sachant que celui-ci permet de réaliser des boissons allant de l’expresso à l’italienne aux double-expresso en passant par le café américain. Les boissons solubles bénéficient de la technologie Speedmix, à encore brevetée Rheavendors, qui assure une vraie crème et une restitution optimisée des prémix. A noter enfin qu’avec cette ligne, le design des boissons fait aussi partie de l’ADN de départ car une fonctionnalité Latte Macchiato permet de produire des boissons stratifiées (à étage) qui rendent des lors qu’elles sont distribuées dans des contenants



transparents, les recettes aussi gourmandes visuellement que gustativement. Enfin le réceptacle gobelet bénéficie d’une hauteur de distribution de 15 cm qui permet de recevoir des gobelets ou verres de tailles différentes mais également un pichet (1L) type Thermos pour les besoins de contenance importante.

Une offre centrée sur la satisfaction client

Côté solutions de paiement, là encore Rheavendors a travaillé autour d’une palette de solutions allant du paiement traditionnel par pièces mais également sur des solutions cashless en mode EXEC ou MDB voire les solutions de paiement RFID propres à Rheavendors. A noter enfin que cette solution est aujourd’hui compatible avec Selfblue l’application gratuite de paiement par téléphone proposée par Rheavendors

dors depuis peu et qui outre l’offre de paiement dématérialisé, permet également de créer de la relation avec le client final via de la fidélisation. Une solution simple et pratique dans la mesure où elle ne nécessite pas de connectivité (carte SIM) car c’est le smartphone du client qui est le point de communication. Selfblue est de plus très simple à mettre en œuvre car elle s’implante en mode Plug&Play sur la sortie MDB d’un monnayeur ou en MDB sur la machine elle-même.

Au cœur de la montée en gamme

Avec cette nouvelle Business Line, Rheavendors apporte une réponse forte sur les tendances corner et coffee station car en complément de la ligne matériel, le fabricant dispose d’une offre d’accessoires compatibles venant renforcer l’offre commerciale à savoir des modules spires pour la distribution de sachets de thés, des

modules de distribution de gobelets de tailles différentes et surtout un meuble corner qui autorise une offre clé en main et prête à installer sur site chez le client final. Ceci permet aujourd’hui d’aborder l’offre Horeca de manière nouvelle avec des concepts qui rendent la prestation de service du professionnel premium et répondant à des projets et appels d’offres réclamant des concepts complets de corner façon coffee-shop et un café de qualité. Une solution qui apporte de la différenciation au sein des sites traditionnels de vending en venant si besoin, à côté de la distribution automatique traditionnelle, apporter un autre type de pause plus conviviale, plus personnalisée et qui peut au final venir enrichir les propositions café et recettes de spécialité chez un client. A l’heure où les demandes de certains sites se portent sur des demandes de solutions et d’offres plus élaborées, la Business Line de Rheavendors associée à ses accessoires et services peut notamment faire la différence tout en permettant de rentabiliser les comptes d’exploitation par des prestations différenciées et proposées à un tarif plus valorisé. ■