

### #3. RHEAVENDORS POURSUIT SA LOGIQUE DE DIFFÉRENTIATION

Pas de matériels dédiés au vending chez rheavendors mais une offre des plus larges centrée sur le corner et l'OCS. Depuis plus de deux ans rheavendors décline plusieurs lignes dédiées avec sa Business line sur rheavendors et une offre premium via une marque dédiée laRhea. Host a permis de comprendre toute la logique de cette politique. La ligne Business s'est élargie avec des dispensers permettant à la fois de décliner une offre boissons chaudes et gourmandes mais désormais des boissons fraîches (eaux et boissons aromatisées). Une offre en mode « combo » qui élargit la prestation de l'opérateur et permet de venir travailler le segment des boissons fraîches tout

en sortant de l'univers des soft drinks ou plutôt en l'adaptant aux corners boissons. laRhea, marque premium reste quant à elle centrée sur la production de boissons haut de gamme sur des dispenses technologiques et design. Mais Host a permis de découvrir une nouvelle approche avec une déclinaison bar de laRhea au travers d'un dispenser deux groupes, sélections tactiles et doté d'une esthétique particulièrement réussie. Une incursion dans le domaine du bar et des baristas qui n'a laissé personne indifférent et laissé comprendre que laRhea est aujourd'hui une offre en devenir qui sait s'approprier les tendances et les codes du café premium. C'est du reste autour du concept laRhea goes coffeeshop que le salon Host a été préparé par la marque. A noter la présence de Nana Holthaus-Vehse, une barista reconnue et championne SCA (Specialty Coffee Association) qui a su animer et mettre en valeur l'offre premium coffee autour des gammes laRhea.

