



FICHE MARCHÉS

# MACHINES ET CHARIOTS DE DISTRIBUTION DE BOISSONS CHAUDES

Pour des petits-déjeuners et collations de qualité et un service personnalisé en chambre.

Gains estimés

## 15%

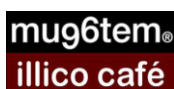
en moyenne sur le lot 1\* et sur les lots d'acquisition de matériels neufs

\* A titre d'exemple, le CHU d'Angers a réalisé 15% de gains sur l'achat de fournitures de produits de boissons. En plus, des gains d'investissements et de maintenance ont été réalisés en passant à la solution en mise à disposition grâce à une maîtrise des coûts et des consommations.



Titulaire

ILLICO CAFÉ



Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

Durée du marché



## 6 ans

11/2018 à 11/2024



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Une approche en coûts complets pour une prestation simplifiée et une amélioration de la qualité des petits déjeuners et collations. Le rapport 78 du Conseil National de l'Alimentation rappelle la complexité du service des repas à l'hôpital qui est actuellement une faiblesse majeure de l'alimentation hospitalière.

C'est pour palier à ce constat que la filière Restauration a décidé de proposer un système pour un service en chambre personnalisé, permettant une prestation personnalisée au lit du patient.

Un marché composé de deux types de lots :

- 1 lot en mise à disposition tout compris où la solution est financée par l'achat de produits de boisson, comprenant :
  - Mise à disposition des chariots avec machines de distribution selon la configuration de l'établissement
  - Mise en service et formation des utilisateurs
  - Prestations de maintenance préventive et curative
  - Fourniture de pièces détachées
- 3 lots pour l'acquisition de matériels neufs avec prestations de maintenance et pièces détachées



## Les points forts

- Une gamme qualitative avec des produits issus de l'agriculture biologique et économiquement plus avantageux.
- Des produits équitables économiquement plus avantageux que le café de qualité supérieure conventionnel.
- Des remises annuelles pouvant représenter jusqu'à 6% du chiffre d'affaires en fonction des consommations.



## Des experts hospitaliers

Ce marché a été réalisé par un Groupe Expert composé d'Ingénieurs Restauration, Acheteurs, Personnels de Restauration, des CHU /CH et des établissements partie des GHT.



## Descriptif des lots

**Lot 1 :** Fourniture de produits boissons chaudes avec mise à disposition de chariots de distribution.

**Lot 1 en MAD (Mise à disposition) pour une formule tout compris.**

**Lot 2 :** Acquisition de chariots avec machine de distribution de boissons chaudes.

**Lot 3 :** Acquisition de machine fixe de distribution pour boissons chaudes.

**Lot 4 :** Acquisition de chariot de distribution pour petits déjeuners et goûters.

**Lots 2,3 et 4 prévus pour l'acquisition de matériels neufs avec maintenances associés et pièces détachées.**

➤ Titulaire des lots : ILLICO CAFÉ



## Témoignages

*Je cherchais une solution pour améliorer notre prestation petit déjeuner, ce premier repas étant très important pour les patients. Il fallait aussi garantir un service chaud tout au long de la prestation avec des chariots mobiles pour un service en chambre personnalisé avec de la vaisselle traditionnelle.*

*Ce système répond à nos exigences, tant par l'ergonomie du chariot, par la variété et la qualité des produits dont une offre BIO très compétitive économiquement !*

*Nous pouvons maîtriser la consommation des boissons grâce à la programmation des chariots sur des amplitudes qui correspondent aux besoins des unités. Ce détail nous a permis de réduire de 15 % notre budget des boissons petits déjeuner lors de notre changement de process, ce qui a très rapidement amorti l'investissement des travaux de mise en place eau et électricité dans les offices.*

*Les retours des utilisateurs et des patients au travers des enquêtes nous confortent dans ce choix.*

Pierre MADIOT, Ingénieur Restauration, CHU d'Angers

*Etant proche des utilisateurs de par mes fonctions j'apprécie vraiment le SAV dans la mise à disposition. Pour moi c'est « zéro » problème car les utilisateurs gèrent en autonomie les appels vers le prestataire.*

Rémi PONS, TSH en charge du suivi Clients, CHU d'Angers



## Bon usage

La solution est adaptée aux besoins de chaque adhérent. La société Illico Café accompagne les GHT et leurs établissements dans la mise en place et le suivi de la solution :

- Parc machine adapté à la configuration des services,
  - Conseil pour l'installation des prérequis techniques,
  - Mise en service des équipements,
  - Formation et assistance,
- et ce partout en France et pendant toute la durée du contrat.

La programmation des équipements permet aux établissements de prévoir des plages d'utilisation en fonction de l'organisation des services et ainsi, suivre et maîtriser les consommations de produits de boisson.



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière Restauration :



COORDONNATEUR : Lionel PAILHÉ

ACHETEUR : Sophie CAILLÉ

02.41.35.62.16 - [sophie.caille@uniha.org](mailto:sophie.caille@uniha.org)

ASSISTANT ACHAT : Patricia GUILLEMIN

02.41.35.56.20 - [patricia.guillemine@chu-angers.fr](mailto:patricia.guillemine@chu-angers.fr)

