

V 2.2 - Politique RSE M Réceptions - Octobre 2026

M RÉCEPTIONS
By PHILIPPE MILLE

RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

Date de création du document : 14.08.2025
Date de dernière mise à jour : 28.10.2026
Responsables du document : Sophie Minassian & Prunelle Paris

Sommaire

INTRODUCTION

PRÉSENTATION DU DOCUMENT

M RÉCEPTIONS

- L’univers Philippe Mille
- La vision
- Les affiliations

NOS PILIERS

- L’humain
- Le terroir
- L’innovation
- L’émotion

NOS ENGAGEMENTS

- La gestion d’entreprise
- Les collaborateurs
- Les clients

ET DEMAIN





INTRODUCTION

Animé par ma passion, ma cuisine est inspirée au quotidien du respect du produit, du producteur, de nos collaborateurs, de la saison, et de ceux qui partagent notre table.

La démarche RSE de M Réceptions est le prolongement naturel de cette philosophie : agir avec conscience, transmettre nos valeurs, et construire ensemble une gastronomie plus responsable.

C'est une aventure collective où chacun est acteur, une approche faite de conviction, de sincérité, et d'envie de bien faire.

Philippe Mille
Chef doublement étoilé
Meilleur Ouvrier de France 2011

PRÉSENTATION DU DOCUMENT

Ce document, revu chaque année, traduit en engagements concrets notre déclaration de mission (document “Déclaration de Mission & Vision” - V2 - Avril 2026), qui porte notre raison d’être et nos valeurs.

Notre démarche et notre périmètre de certification ISO 20121 couvrent l’ensemble de nos activités de traiteur et d’organisation d’évènements, de la conception à la réalisation des prestations.

Périmètre opérationnel et géographique : sourcing des achats, production culinaire dans notre laboratoire de Tinqueux, gestion logistique et réalisation des prestations en France métropolitaine.

Notre système couvre nos infrastructures et nos prestations chez nos clients. Les contraintes et les réglementations spécifiques aux lieux tiers restent exclues de notre périmètre de responsabilité.

Enfin, ce document est accessible à l’ensemble de nos parties prenantes : collaborateurs, clients, fournisseurs et partenaires, afin de garantir la transparence de nos engagements et de suivre leur évolution année après année.

Notre démarche s’appuie sur 4 principes clés :

- Devoir de vigilance : sélection fournisseurs, maîtrise des impacts, montée en compétence
- Devoir d’inclusion : Gestion des extras, gestion des ressources humaines (politique RH), égalité de traitement
- Devoir d’intégrité : Code de conduite fournisseurs, communication non trompeuse
- Devoir de transparence : Traçabilité des décisions



M RÉCEPTIONS

L’univers Philippe Mille

Le nom de Philippe Mille dépasse aujourd’hui le seul cadre de la haute gastronomie. Derrière la signature du Chef doublement étoilé et Meilleur Ouvrier de France s’est construit, au fil des années, un univers à part entier : un ensemble de projets et d’initiatives reliés par une même vision du goût, de la transmission et de l’excellence.

De la création culinaire à l’évènementiel, de la formation au conseil, chaque maison prolonge l’univers du Chef dans des registres différents, avec une même attention portée au savoir-faire autant qu’au savoir-être. Une manière de faire rayonner, bien au-delà de la cuisine, une certaine idée de la gastronomie, profondément liée au terroir champenois.

Holding
PM Conseils



Association
Mille & Un !

Depuis 2015



Traiteur Gastronomique
M Réceptions

Depuis 2023



Restaurant
Arbane**

Depuis 2024



M RÉCEPTIONS

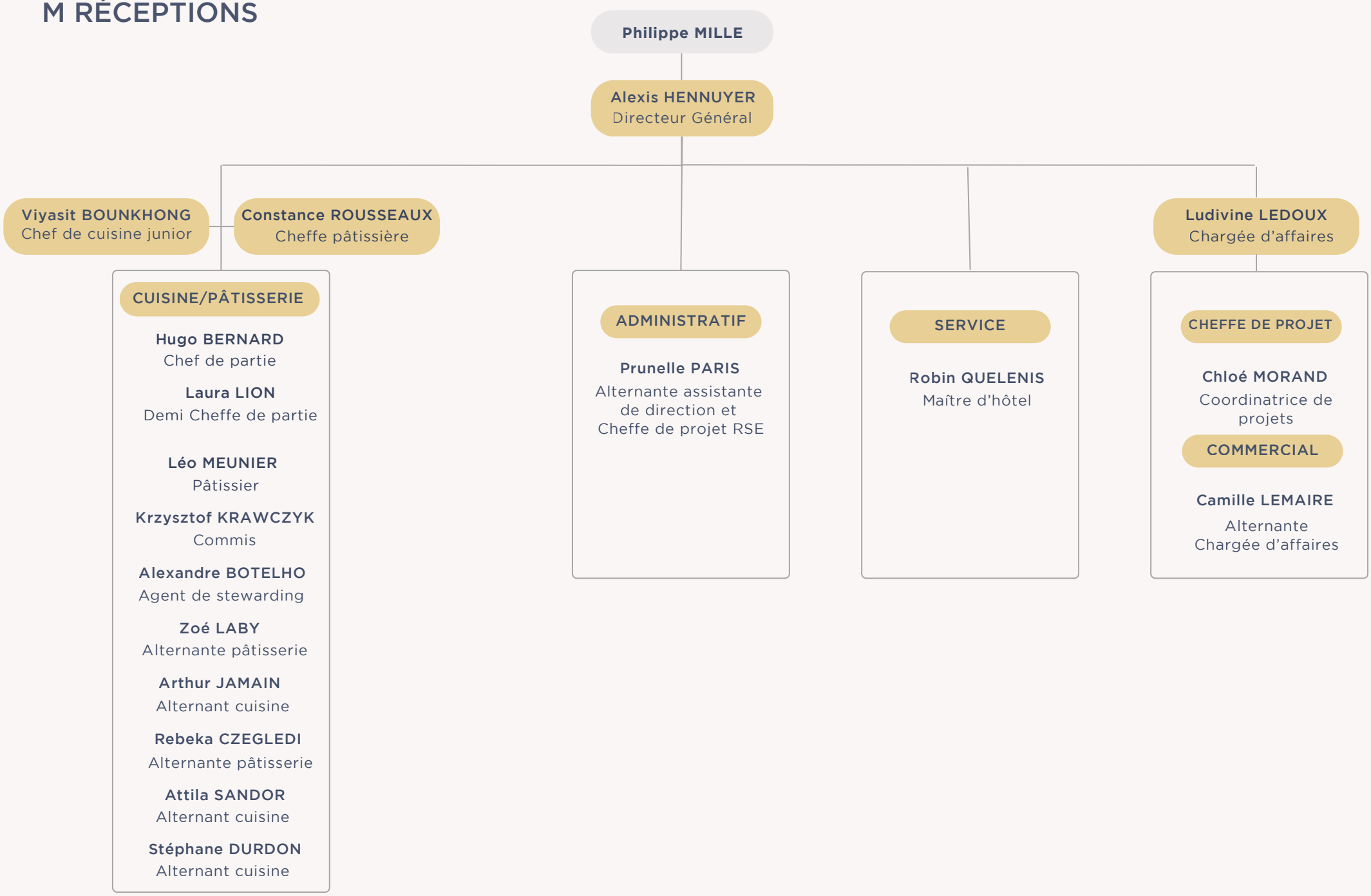
La vision

M Réceptions est la déclinaison évènementielle de l'univers du Chef Philippe Mille. Fondée en 2023 et installée à Tinqueux, aux portes de Reims, la maison est née d'une évidence : prolonger la table au-delà du restaurant. Pensée comme une gastronomie en mouvement, elle transporte dans d'autres lieux la cuisine, l'hospitalité et l'exigence qui fondent l'identité du Chef, pour les mettre au service de moments uniques.

Chaque réception est une expérience à part entière, où cuisine, service, sommellerie et art de la table s'accordent dans une même recherche d'harmonie.

Autour de M Réceptions, il y a un réseau d'artisans, de producteurs et de partenaires majoritairement implantés en Champagne, qui participe pleinement à la réussite des projets menés.

M RÉCEPTIONS



M RÉCEPTIONS

Les affiliations

Certification ISO 20121

Obtenue en 2025, la certification ISO 20121 reconnaît notre démarche RSE, fondée sur le respect des produits et des saisons, l'accompagnement de nos collaborateurs et notre engagement pour une gastronomie plus responsable.

Le Carré des Producteurs & Le Carré des Artisans d'Art

Créés en 2021 par Philippe Mille et l'Association Mille & Un !, ces labels valorisent les acteurs locaux et les savoir-faire qui participent à l'identité gastronomique champenoise.

Collège Culinaire de France

Devenus membres du Collège Culinaire de France en 2026, nous partageons une même exigence : une cuisine sincère et respectueuse des saisons, des produits et de celles et ceux qui les cultivent et les façonnent : producteurs et artisans engagés à nos côtés.

Take a Waste

Nous travaillons en partenariat avec Take a Waste, une entreprise spécialisée dans la gestion écoresponsable des déchets, pour organiser le tri, la collecte et la valorisation de chaque flux.

Certification Great Place To Work®

Cette certification récompense les entreprises où il fait bon travailler. En 2026, M Réceptions obtient 80 % de réponses positives, témoignant de la qualité de son environnement de travail et des valeurs humaines portées par l'entreprise.

LE CARRÉ DES ARTISANS D'ART

LE CARRÉ DES PRO DUCTEURS

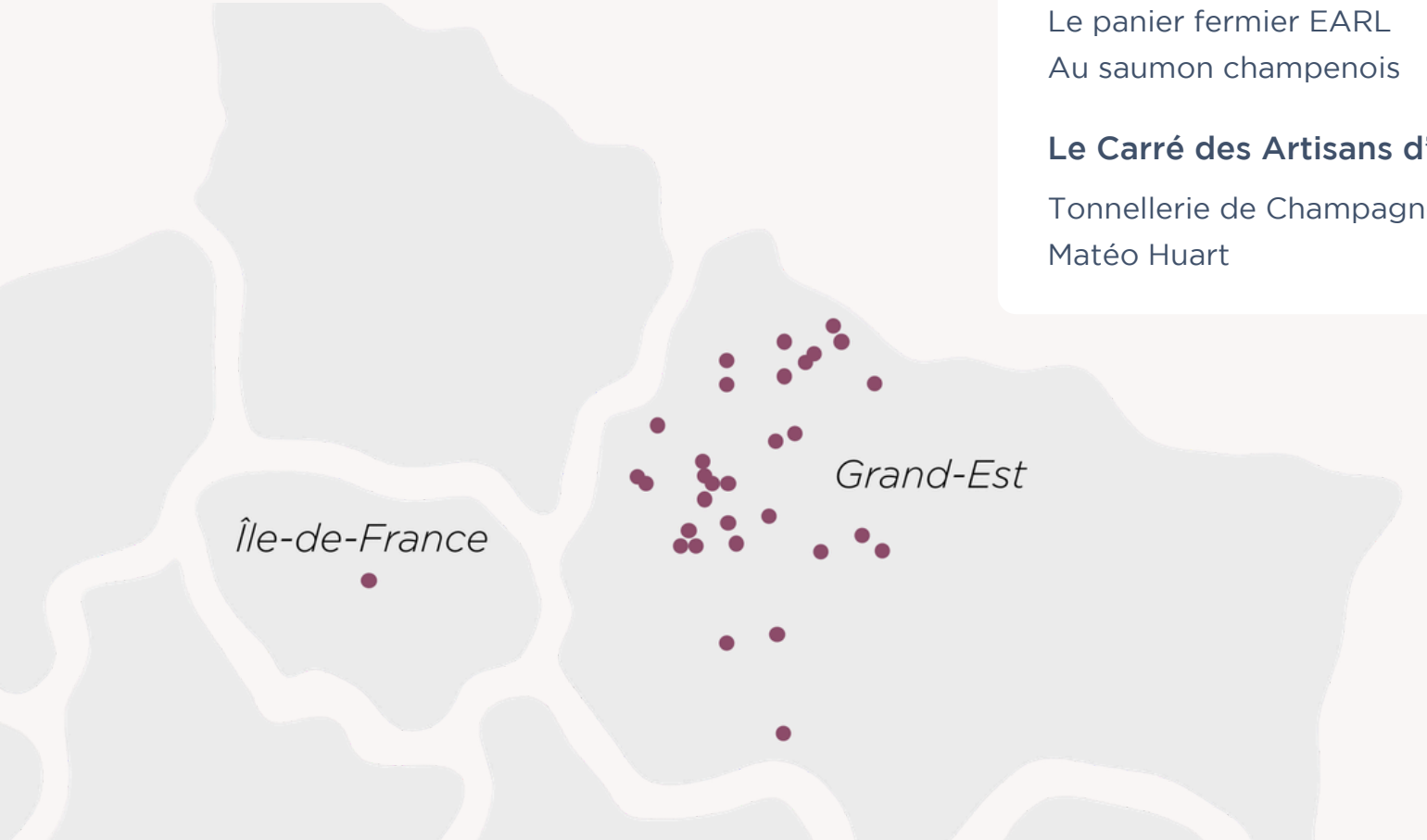
Deux labels visant à mettre en lumière les acteurs du territoire et les savoir-faire de ceux qui participent à l'identité gastronomique champenoise.

Le Carré des Producteurs

Le safran de Céleste et Océane
Les ruchers de l'espérance
les ruchers d'Albert
La ferme de Tilloy
La ferme de Bonnevals
Ferme de l'Alsontaine
Ferme de la Herse
Cogniard E.A.R.L
Godefroy EARL
Oh la vache !
Le panier fermier EARL
Au saumon champenois
Escargots des grands crus
Eloi et Aline Verdelet
Maison Viard
Jardin des vieux copains
Bouvy Fruit
Caillot saveurs
Contal Farmer
Les chèvres d'Argonne
Clovis
Distillerie Guillon
Cidrerie de Warnécourt
Chocolatier Emmanuel Briet

Le Carré des Artisans d'Art

Tonnellerie de Champagne
Matéo Huart
Atelier Simon Marc
Jean-Luc Pirot



NOS PILIERS

L’Humain

Portée par la passion, l’équipe place l’humain au cœur de chaque action.

Transmission, savoir-être et bienveillance rythment le quotidien, dans un climat de confiance, de respect et de partage.

L’adaptabilité, la formation et la valorisation de chaque parcours permettent à chacun de trouver sa place, de grandir et de s’impliquer dans un cadre où inclusion, transparence et équité prennent tout leur sens.





NOS PILIERS





Le terroir

Ambassadeur d'un terroir vivant et authentique, ce lieu rend hommage à l'orfèvrerie du goût à travers une aventure collective entre artistes, artisans et producteurs.

Tous partagent la même exigence du geste juste, le respect du vivant et la passion des bons produits. Le travail en circuit court, la saisonnalité, et l'attention portée à chaque ressource incarnent une démarche sincère, où l'héritage régional dialogue avec la précision du savoir-faire.

NOS PILIERS

L’innovation

À la croisée du savoir-faire et de l’innovation, l’expérience proposée est pensée comme un voyage sensoriel et immersif.

Geste maîtrisé, créativité audacieuse et scénarisation subtile traduisent une vision contemporaine, responsable et engagée.

Entre éco-conception, quête de sens et recherche de singularité, chaque détail reflète le soin porté à l’élégance du fond comme de la forme.





NOS PILIERS





L’émotion

Excellence et expérience s’expriment pleinement dans l’art de recevoir.

Ici, chaque émotion devient une signature, portée par l’harmonie des saveurs, la finesse de l’accueil et la justesse du geste.

C’est dans cet équilibre entre tradition et innovation, exigence et générosité, que naît une expérience durable, sensible et profondément humaine.

NOS ENGAGEMENTS

La gestion d’entreprise

“

La démarche nous a permis de structurer et de préparer l’avenir sans perdre ce qui fait l’ADN de M Réceptions.

Beaucoup de pratiques étaient déjà ancrées : la qualité des produits, le choix de nos partenaires, le travail de proximité et l’attention portée à nos équipes.

Elle nous a permis de prendre du recul sur notre fonctionnement, de mettre des mots sur nos valeurs et de mieux structurer nos actions. Là où certaines décisions étaient instinctives, nous nous interrogeons désormais davantage sur leur impact et leur pérennité.

La démarche a également changé notre vision de la croissance. Faire grandir M Réceptions, c’est développer notre activité tout en préservant notre identité, nos valeurs et notre exigence.

Nos engagements de gestion traduisent notre mission en une maison précise et transmissible.



Alexis HENNUYER
Directeur Général - M Réceptions

Retour d'expérience 2025 - 2026

Notre premier audit de certification s'est tenu en novembre 2025. Il n'a relevé aucune non-conformité, identifié 14 points forts et 8 points sensibles.

Dans les semaines qui ont suivi, la dynamique engagée à l'occasion de l'audit s'est progressivement essoufflée. En janvier 2026, nous avons repris la démarche de manière plus approfondie et structurée, ce qui nous a permis d'identifier plusieurs sujets de fond nécessitant un pilotage plus formalisé, avec des responsables clairement identifiés et un suivi régulier.

Nous avons ouvert des comités de pilotage par sujet, chacun avec un responsable nommé et une échéance. Le comité de direction, installé en 2026, décide de ceux que l'on ouvre et de ceux que l'on ferme.

Bilan 2026 et horizon 2027

Taux de réunions hebdomadaires tenues

2026	2027
70 %	80 %

Taux de COPIL RSE tenus

2026	2027
70 %	80 %

Taux de non-conformités traitées

2026	2027
41 %	50 %

Part de fournisseurs locaux (moins de 80 km)

2026	2027
59 %	65 %

1 La gouvernance de la maison

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE	Définir, formaliser et déployer la vision et la stratégie
SMR & DÉMARCHE RSE	Piloter et animer la démarche RSE
RESSOURCES HUMAINES	Structurer la gouvernance interne

Le comité de direction

Créé en 2026, le CODIR réunit le Chef et la direction du traiteur pour aborder les sujets de fond : les projets de l'année, les outils et l'organisation du travail. Une première réunion s'est tenue cette année.

Les comités de pilotage

Chaque grand sujet a son COPIL : la démarche RSE, les fêtes de fin d'année... Chacun a un pilote nommé, et des grands objectifs à tenir.

Les réunions trimestrielles

Quatre fois par an, les responsables de pôles font le point sur l'avancement des actions de leur périmètre, ou sur une thématique particulière.

La revue de direction

Une fois par an, nous évaluons la performance du système : atteinte des objectifs, résultats des indicateurs, écarts relevés, risques majeurs, retours des parties prenantes. Elle en tire les orientations de l'exercice suivant et les moyens à y consacrer.

2 Le pilotage et l'amélioration continue

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE	Assurer la stabilité et la lisibilité financière Anticiper & maîtriser les risques structurels identifiés
SMR & DÉMARCHE RSE	Analyser et traiter les risques et les non-conformités Piloter l'amélioration continue

Le suivi de l'activité

Les données de gestion sont analysées chaque mois lors d'un point réunissant le Chef et la direction du Traiteur.

L'anticipation par l'annualisation du temps de travail

Notre activité est saisonnière. L'annualisation permet de répartir le temps de travail sur l'année en fonction des pics et des creux, et d'ajuster les recrutements et le recours aux extras en conséquence.

La maîtrise des risques

Les risques sont revus en revue de direction et donnent lieu à un plan d'action. Chaque risque est réévalué une fois les mesures de maîtrise en place.

Le traitement des écarts

Toute non-conformité constatée est enregistrée sur notre plateforme, avec sa cause, un responsable et une échéance. Elle n'est close qu'une fois l'action corrective vérifiée.



3 Nos achats et notre territoire

ACHATS	Clarifier et structurer le référencement fournisseurs Evaluer et développer la maturité RSE des fournisseurs

Nos critères de sélection fournisseurs

Nos fournisseurs sont référencés selon 5 critères RSE : Logistique responsable, actions sociales, produits français, impact environnemental, sécurité / hygiène / santé.

La relation avec nos fournisseurs

Nos relations avec nos fournisseurs se sont construites au fil des années. Les questions RSE sont abordées directement avec eux, et un fournisseur dont la démarche est peu avancée est accompagné plutôt que remplacé.

Le Carré des Producteurs

Créé en 2021, il réunit les producteurs et artisans de la région qui partagent ses exigences. C'est aussi par lui que nous identifions de nouveaux partenaires.

Le label Destination Innovante Durable

Porté par la Ville de Reims, il distingue les acteurs engagés dans une démarche durable sur le territoire rémois. Nous nous sommes engagés auprès d'eux dans le cadre de ce label.

NOS ENGAGEMENTS

Les collaborateurs

“

En tant que jeune entreprise, M Réceptions est une structure très active, fourmillant d’idées et d’énergie, à l’image d’une jeune ruche naissante.

Initier cette démarche RSE dès aujourd’hui permet aux salariés de structurer leurs actions tout en leur donnant du sens, avec une vision bien plus large.

Construire des bases solides, vérifier sa trajectoire par rapport aux autres, avancer dans un même sens : ce sont des compétences qui servent l’entreprise mais qui fait également grandir des salariés plus responsables.

Nos engagements envers nos équipes traduisent notre mission : dans la façon dont nous les accueillons, accompagnons et faisons grandir.



Pauline DELAUNOIS
Assistante de Direction - Holding PM Conseils

Retour d'expérience 2025 - 2026

Nous mesurons la satisfaction de nos collaborateurs depuis 2025.

La première enquête a été conduite en interne, avec nos propres questions et sans point de comparaison extérieur. Elle a recueilli dix réponses, pour un résultat de 77,7 %.

Une enquête que l'on écrit soi-même a ses limites. Pour 2026, nous avons confié la mesure à Great Place To Work, qui pose les mêmes questions dans toutes les entreprises qu'il interroge et nous situe par rapport à elles.

Le taux de réponse est passé de 71,4 % à 92,3 %. Le taux de satisfaction de nos collaborateurs s'établit à 80 %. Cette mesure indépendante devient notre référence pour suivre nos progrès dans les années à venir.

Deux sujets sont ressortis nettement : nos équipes attendent davantage d'information sur les décisions qui les concernent, et davantage de reconnaissance pendant les périodes de forte activité. Ils sont devenus deux de nos quatre engagements.

Bilan 2026 et horizon 2027

Taux de satisfaction collaborateurs

2026	2027
80 %	83 %

Taux de réponse à l'enquête de satisfaction

2026	2027
92 %	95 %

Nombre moyen d'heures de formation par an et par salarié

2026	2027
18 h	20 h

Actions mises en place suite aux retours collaborateurs

2026	2027
59 %	65 %

1 Bien-être et bienveillance

RESSOURCES HUMAINES — Améliorer la qualité de travail et le bien-être des salariés

Le suivi de chacun

Chaque collaborateur est reçu une semaine puis un mois après son arrivée, à mi-année, et une fois par an. Ces rendez-vous servent à faire le point sur le poste, les difficultés rencontrées et les besoins de formation.

L'écoute des équipes

Depuis 2026, l'ensemble des salariés répond à une enquête conduite par Great Place To Work. 60 affirmations portant sur la confiance, la reconnaissance, l'équité et la fierté, auxquelles chacun répond anonymement.

Actions "Qualité de Vie au Travail"

Les retours sont repris et analysés avec la direction. Il en sort un plan d'actions formalisé, présenté ensuite aux équipes.

Evénements internes

Un rendez-vous réunit plusieurs fois dans l'année les équipes des différentes maisons du groupe. Il fait se rencontrer des personnes qui ne se croiseraient pas autrement.

2 Accompagnement et transmission

RESSOURCES HUMAINES — Formaliser et déployer au sein de l'entreprise une politique RH

EVÉNEMENTS — Développer la cohésion et la communication inter-pôles

Matrice des compétences

Chaque poste fixe y est décrit : le niveau attendu, et celui de la personne qui l'occupe. Elle est revue chaque janvier.

Plan de développement des compétences

Construit à partir des entretiens et de la matrice, il est revu en continu sur l'année, en fonction des différents besoins relevés.

Budget recrutement et formation

Arrêté chaque octobre pour l'exercice suivant, ses écarts sont suivis tous les mois.

Circulation des informations

Les bonnes pratiques sont rappelées régulièrement, et chaque prestation démarre par un briefing qui réunit cuisine, service et extras.

3 Un cadre commun et équitable

RESSOURCES HUMAINES	Formaliser et déployer au sein de l'entreprise une politique RH
COMMUNICATION	Développer la cohésion et la communication inter-pôles

Les règles de la maison

Une politique RH écrite réunit dans un document unique les règles applicables à tous : temps de travail et annualisation, congés, entretiens, formation, conditions de travail. Elle est revue chaque année.

Livret d'accueil

Remis à chaque arrivée, il présente le groupe et ses maisons, les règles de vie, les consignes d'hygiène et de sécurité, et les interlocuteurs de chaque pôle. Il est mis à jour au fil de l'eau.

Ce que nous suivons

Nous suivons chaque mois la masse salariale, les effectifs, la parité, le turnover, l'absentéisme, les heures de formation et l'annualisation.
Ces chiffres sont présentés en comité de direction : ils servent à décider des recrutements, à préparer les périodes de pic d'activité.

4 Partage d'informations & cohésion interne

RESSOURCES HUMAINES	Formaliser et déployer au sein de l'entreprise une politique RH
COMMUNICATION	Accroître la communication interne

La gazette interne et l'affichage

Une gazette trimestrielle et un diaporama diffusé sur l'écran des locaux tiennent les équipes informées de ce qui se passe dans la maison et dans le groupe.

Les réunions hebdomadaires

Cuisine, service, logistique et commerce se retrouvent chaque semaine pour préparer les évènements à venir. Le compte rendu est diffusé à l'ensemble des pôles, y compris à ceux qui n'ont pas pu être présents.

NOS ENGAGEMENTS

Les clients

Depuis la création de M Réceptions, nous avons toujours placé l'écoute au cœur de notre relation avec nos clients. Comprendre leurs envies, leurs attentes et leur univers nous permet de construire des expériences véritablement sur-mesure.

Aujourd'hui, notre manière de travailler s'est enrichie et précisée. Nous avons développé une approche plus structurée, plus anticipée, avec le même niveau d'exigence à chaque étape du projet.

Cette évolution nous a aussi permis d'aller plus loin dans le sens que nous souhaitons donner à nos évènements : mettre en avant les producteurs de nos régions, faire découvrir le savoir-faire de nos artisans et donner une vraie place à celles et ceux qui font la richesse de notre territoire.

Au fond, ce qui reste essentiel pour nous est cette relation de confiance avec nos clients, cette proximité et cette attention portée aux détails, pour créer des expériences qui leur ressemblent pleinement.

Nos engagements clients traduisent notre mission : porter chaque évènement comme si c'était le nôtre.



Ludivine LEDOUX
Chargée d'affaires - M Réceptions

Retour d’expérience 2025-2026

À mesure que notre activité se développe, notre organisation évolue pour accompagner cette croissance tout en préservant l’excellence qui caractérise M Réceptions.

2025 a marqué la première année pleine de notre organisation commerciale dédiée, tout en révélant un enjeu clé : mieux coordonner le développement commercial, la conception et la réalisation des évènements pour renforcer l’anticipation, fluidifier les échanges et limiter la gestion dans l’urgence.

En 2026, la création d’un poste dédié à la gestion de projet évènementielle constitue une nouvelle étape. Véritable trait d’union entre le commerce, la cuisine, le service, la logistique et la qualité, cette fonction assurera la cohérence de chaque projet, de sa conception à sa réalisation.

Ce nouveau pôle reste à structurer, tant dans ses méthodes que dans ses outils. Il représente un levier essentiel pour garantir une exécution maîtrisée et offrir à chaque client une expérience sur mesure, fidèle à notre niveau d’exigence.

Bilan 2026 et horizon 2027

Taux de fidélisation client

2026	2027
55 %	60 %

Nombre de nouveaux clients

2026	2027
40	40

Taux de transformation devis

2026	2027
64 %	65 %

Taux de non-conformités terrain liées à la conception d’un évènement

2026	2027
50 %	45 %

1 Écoute & Relation Client

COMMERCIAL	Optimiser la gestion de la relation client Fidéliser et développer notre portefeuille client Assurer une excellente satisfaction client

Qualité des échanges

Quelle que soit l'échéance de l'évènement, nous apportons une première réponse sous deux jours ouvrés, suivie d'un devis détaillé.

Le suivi des propositions

Chaque devis en attente fait l'objet d'un suivi attentif et de relances adaptées. Le taux de transformation est mesuré pour mieux comprendre les attentes de nos clients et affiner nos propositions.

La fidélité de nos clients

Chaque année, nous analysons notre portefeuille clients : fidélité, récurrence des commandes et évolution de la valeur de chaque relation, afin d'inscrire notre accompagnement dans la durée.

Le retour après l'évènement

Nous nous assurons de la satisfaction de nos clients après évènement.

2 Sur-mesure & Innovation

CONCEPTION	Concevoir des prestations sur-mesure et innovantes, en assurant une veille culinaire et une adaptation continue des offres
COMMERCIAL	Intégrer des pratiques durables et locales dans le quotidien du commerce

La conception d'une prestation

Chaque proposition part du projet, de ses contraintes et de son lieu.

La recherche culinaire

Techniques, produits et supports font l'objet d'une recherche continue, pour renouveler nos offres.

L'origine des produits

Les produits locaux et de saison sont privilégiés, leur origine identifiée. La limitation des déchets est pensée dès la conception.

3 Rigueur d'exécution

CONCEPTION	Garantir une préparation rigoureuse et complète de chaque prestation · Instaurer un cadre de pilotage clair dans la gestion des évènements
EVÉNEMENTS	Assurer la coordination entre cuisine, service et logistique sur chaque prestation
LOGISTIQUE & QUALITÉ	Garantir la qualité de la logistique · Renforcer la communication et l'anticipation inter-pôles

Le bon de production

Un document unique par évènement, partagé entre commerce, cuisine, service et logistique : déroulé, quantités, horaires, particularités du lieu...

Le travail en cuisine & les allergènes

Des fiches de mise en place par poste et des fiches techniques fixent ce que chacun prépare. Une fiche allergènes est établie avant le jour J.

La coordination du service

Pour les grands formats, le déroulé du service est écrit et réparti nominativement. Un trombinoscope présente les pièces et leurs supports.

La logistique

Les besoins sont revus en amont avec le planning des prestations. Un lieu sans point d'eau ou sans accès camion se prépare différemment.

4 Qualité & Amélioration Continue

LOGISTIQUE & QUALITÉ	Assurer la conformité HACCP sur chaque prestation
EVÉNEMENTS	Recueillir & analyser les retours clients et terrains après chaque prestation Piloter l'amélioration continue du processus évènements

Les contrôles d'hygiène

Des audits HACCP internes sont conduits sur les prestations, avec compte rendu. Un prestataire indépendant contrôle aussi nos pratiques.

Le retour des équipes

Après chaque prestation, cuisine et service renseignent un retour terrain : ceux qui ont travaillé l'évènement savent ce qui a manqué.

Le traitement des écarts

Chaque non-conformité, qu'elle vienne d'un audit ou du terrain, donne lieu à une action corrective suivie jusqu'à sa clôture.

Le plan d'actions

Retours clients et retours terrain alimentent un même plan d'actions, revu avec les responsables de pôles en réunion trimestrielle.

ET DEMAIN ?

Nos indicateurs RSE sont désormais définis et structurés pour mesurer nos engagements et suivre nos progrès.
Dans une démarche d'amélioration continue, nous allons déployer des actions concrètes au sein de chaque pôle, avec une ambition commune : concilier notre exigence d'excellence, la qualité de nos prestations et un engagement responsable à chaque étape de nos activités.

COURT / MOYEN TERME

Nous sécurisons nos clients, nos équipes et notre cadre de travail. En parallèle, nous renouvelons notre gamme : des collections culinaires de saison pour renforcer notre singularité et valoriser les produits du territoire. L'innovation est au cœur de la démarche, avec de nouvelles créations et des pièces sur-mesure conçues avec des artisans. Chaque pôle déploie ses actions RSE au quotidien et suit ses indicateurs.

MOYEN / LONG TERME

Forts d'une réputation solide en Champagne, nous allons chercher de nouveaux marchés au-delà de nos frontières champenoises : prospection dans d'autres grandes villes françaises, référencement auprès d'agences évènementielles, partenariats stratégiques et équipes commerciales renforcées. La RSE devient un véritable levier de différentiation.



POUR CONCLURE

Cette politique RSE n'a pas vocation à être un document figé, mais un cadre vivant qui évoluera avec nous.

Pour la faire vivre, nous nous engageons à :

- Respecter les exigences légales, réglementaires et autres qui s'appliquent à nos activités ;
- Améliorer en continu notre système de management responsable ;
- Mesurer nos résultats et en rendre compte chaque année à nos parties prenantes ;
- Ecouter nos équipes, nos clients, nos fournisseurs, et tenir compte de leurs attentes.

Notre démarche repose avant tout sur du bon sens, de la cohérence, et de la sincérité.

M RÉCEPTIONS
By PHILIPPE MILLE

Téléphone
03 26 89 60 70

Email
contact@m-receptions.fr

Site internet
www.m-receptions.fr

Approbation : signature et date



Alexis Hennuyer

28/10/2026

© 2M STUDIO, ANNE-EMMANUELLE THION, CHRISTOPHE MANQUILLET