



L'esprit qualité...





De la gestion sur site aux repas livrés avec ou sans personnel, des repas quotidiens aux repas d'affaires... CRM propose une large gamme de services.

Concepteur, partenaire dans les projets de restauration, CRM se positionne sur un marché régional pour être un interlocuteur de proximité et s'adapter rapidement aux besoins du client.

### ❖ Votre Prestataire

**Nom :** CRM

**Activité :** Elaboration de menus, fabrication, vente et livraison de repas pour collectivités.

**Forme juridique :** S.A.S. – Société par action simplifiée

**Directeur :** Nicolas TIQUET

**Siège Social :** ZA Bel Air – Rue des Artisans – 12000 RODEZ – Tel : 05 65 67 30 35

#### **Moyens Matériels et Humains :**

- **Propriétaire** de son Unité Centrale de Production Culinaire (de 2003) d'une capacité de production de 12000 repas par jour.
- 10 véhicules réfrigérés,
- des cuisiniers issus de la restauration traditionnelle ou collective (38 salariés),
- une diététicienne,
- une équipe à votre écoute et omniprésente sur le terrain.

**Chiffre d'affaires 2009/2010 :** 3,570 M€

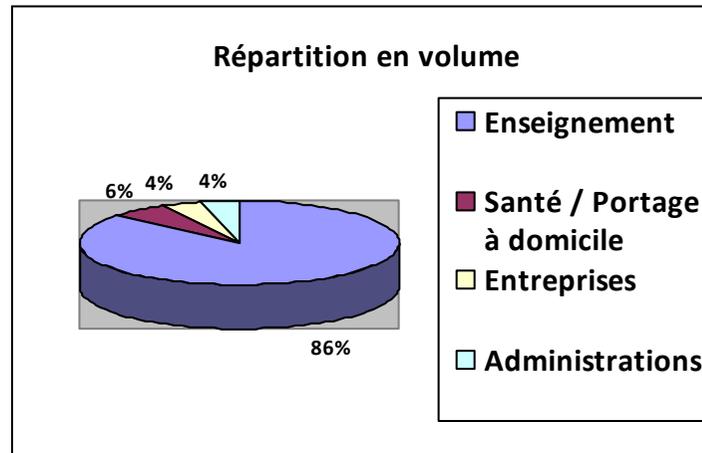
**Chiffre d'affaires 2010/2011 :** 4,356 M€



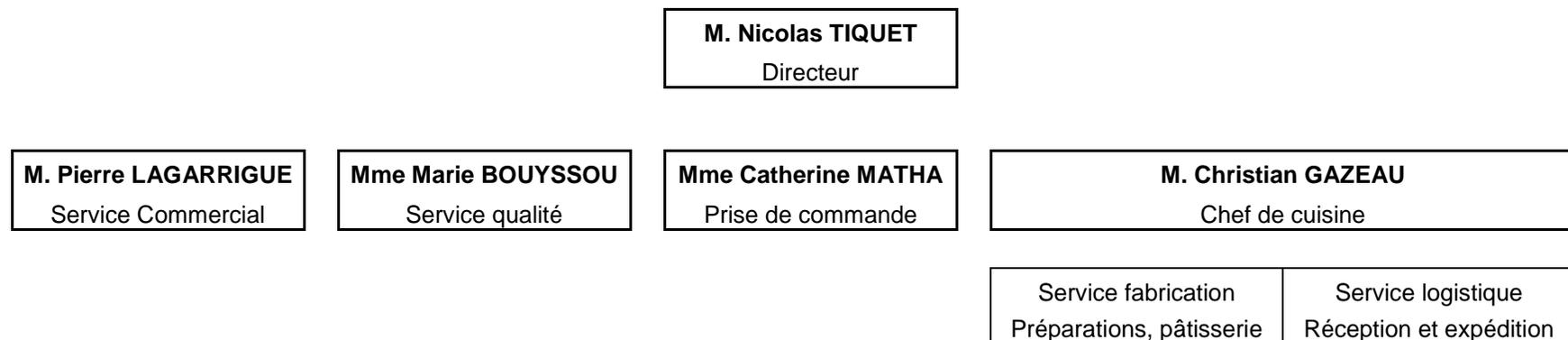
## Historique

La société CRM a été créée en 1989 par deux co-fondateurs : M. Jean Pierre MARTEL et Mme Christine MARTEL .

La production journalière de CRM atteint aujourd'hui 9 000 repas livrés en liaison froide. Au fil des années, l'entreprise a su se développer dans tous les secteurs d'activité. CRM compte aujourd'hui 38 salariés, conçoit, fabrique et livre 9 000 repas jour décomposés comme suit :



## ORGANIGRAMME 2010



## ❖ La Liaison Froide

La restauration hors domicile a beaucoup évolué et s'est rapidement accentuée ces dernières années ; il est alors apparu **plus économique et plus rationnel** que les opérations majeures de restauration (livraison, stockage des marchandises, préparation, cuisson et conditionnement) soient centralisées dans des cuisines dites « industrielles » (les cuisines centrales – site de Rodez) qui approvisionnent de nombreux établissements.

On parle de « **liaison** » lorsqu'il existe un transport de préparations. Une liaison est un intervalle de temps, la liaison commence à partir du moment où les préparations sont terminées jusqu'au moment de leur service. Durant cette liaison, il y a un refroidissement rapide puis une remise en température au moment du service.

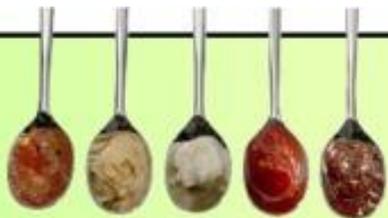
La liaison froide permet de dissocier les étapes de production : la préparation, suite à sa cuisson, doit pouvoir être refroidie.

Après refroidissement, le produit est stocké puis transporté dans un endroit propre et réfrigéré. Lors du service, c'est la remise en température du produit qui est ensuite maintenu au chaud. **(Voir circuit page suivante)**

### Vos bénéfices

- **HYGIENE ET SECURITE DES ALIMENTS**
- **CONSERVATION DE LA QUALITE ORGANOLEPTIQUE ET GASTRONOMIQUE INITIALE DU PRODUIT**
- **MEILLEURE ORGANISATION DES CUISINES SATELLITES AVEC DES ECONOMIES D'ECHELLE DANS LA GESTION DU TEMPS DES OPERATEURS**





## *Nos Engagements*

Dans l'élaboration de ses menus, CRM s'engage dans :

- **le plaisir** de la table pour ses clients,
- **la qualité** des mets, des prestations,
- **la variété** des menus selon les saisons et les habitudes alimentaires régionales,
- **le respect** des normes d'hygiène dans la démarche HACCP,
- **la gestion** du budget de restauration alloué.

Pour CRM, le repas correspond à un moment privilégié de détente et de plaisir.

**Les repas sont élaborés de manière traditionnelle avec un suivi sur la quantité et la qualité, par une diététicienne diplômée d'Etat.**



## Les 4 Bonnes Raisons de devenir Partenaires

### **UNE EQUIPE DE PROFESSIONNELS A VOTRE SERVICE :**

- un responsable de secteur d'activité à l'écoute, disponible et proche géographiquement
- une diététicienne
- possibilité de conseils sur les sujets liés à votre restauration : recrutement et formation du personnel, achat de matériel...

### **DES MENUS GARANTIS :**

- ne vous creusez plus la tête pour établir les menus, notre diététicienne vous les propose en se basant sur un plan alimentaire, sur les goûts de vos convives et selon les recommandations quantitatives du **GEMRCN** (**G**roupe d'**E**tudes des **M**archés **R**estauration **C**ollective et **N**utrition).

**C'est une garantie qui vous met à l'abri des critiques.**

### **DES PRIX GARANTIS :**

- un prix au repas ferme vous est **garanti à l'année**, vous respectez votre budget, vous ne réglez que les repas commandés

### **UNE SOUPLESSE REELLE DANS VOS COMMANDES DE REPAS :**

- commande prévisionnelle une semaine à l'avance (par fax ou mail) avec confirmation **la veille de la livraison avant 11 heures.**
- terminé les ressources comptables consacrées à la gestion des factures des fournisseurs, nous vous adressons **une facture mensuelle.**

