



Sophie Molton,
présidente du groupe
Sodexo depuis
plus d'un an.

INTERVIEW

Sodexo. Il y a un an, nous avons parlé avec vous pour savoir si vous aviez envie de prendre un poste au sein d'un groupe. Vous avez répondu que oui, mais pas dans l'immédiat. C'est arrivé lorsque le groupe a été racheté par le fonds d'investissement français GIC. C'est possible, depuis quelques mois, de faire des acquisitions et de développer les activités de Sodexo. Depuis ce moment, nous avons été en mesure d'acquérir 160 entreprises chaque jour. Cette croissance, baptisée Plus and Pay, est l'élément d'un nouveau modèle. Précisez l'ambition de Sodexo.

Sodexo. Nous devons être capable de faire évoluer nos partenaires, nos fournisseurs et nos clients vers une nouvelle façon de faire les choses. Nous devons être capable de leur proposer des solutions qui leur apportent de la valeur ajoutée.

Sodexo. Nous devons faire évoluer notre modèle d'entreprise de la production à la vente au consommateur au CEO de Luxe. Nous devons créer une entreprise qui nous donne accès à un portefeuille de clients. C'est pourquoi nous avons nommé Eric Tardieu, responsable du luxe mondial, pour appliquer un tel modèle dans l'ensemble de l'entreprise (hôtels, restaurants, dépannage). Nous devons également faire évoluer nos partenaires et nos fournisseurs à l'échelle mondiale, pour les partager à l'échelle mondiale. Nous devons également nous démarquer du reste du paysage mondial. Mais nous devons également nous démarquer de nos concurrents. Mais nous devons également nous démarquer de nos concurrents. Mais nous devons également nous démarquer de nos concurrents. Mais nous devons également nous démarquer de nos concurrents.

Sodexo. Nous investissons dans des start-up pour le biais d'un fonds de 50 millions d'euros. Après une prise de participation dans une start-up, nous vendons de celle-ci. Et nous nous rendons