



## ACTUALITÉ ÉCONOMIE &amp; BUSINESS

OLIVIER SADRAN

## L'homme derrière le géant Newrest

SAGA Restaurer jusque dans les environnements les plus extrêmes, c'est le pari relevé par Olivier Sadran, patron du leader mondial du secteur



Aujourd'hui, Newrest est présent dans une cinquantaine de pays. Photo : NEWREST

**A**cheminer des denrées alimentaires à 200 kilomètres au large des côtes angolaises ou assurer la logistique de la restauration, de l'hébergement et du blanchissage pour 7 000 travailleurs dans des mines à plus de 4 500 mètres d'altitude, sur des pentes abruptes au Pérou, en fournissant plus de 18 000 repas par jour... Ces exploits constituent le quotidien des missions de Newrest, géant mondial du catering - restauration au sens littéral du terme restaurer - « hors foyer ». Le secteur inclut des environnements aussi divers que les mines, les plateformes offshore, les prisons, les usines et bien sûr les avions. Derrière cette réussite, un homme : Olivier Sadran. En quelques années seulement, il a hissé Newrest au rang de premier acteur mondial indépendant du catering aérien. Aujourd'hui, l'entreprise pèse 3,4 milliards d'euros et emploie plus de 63 000 personnes à travers le

monde. L'histoire d'Olivier Sadran, son parcours et sa vision d'entrepreneur expliquent en grande partie cette ascension fulgurante.

### Chronique d'un succès préparé

Après avoir démarré sa carrière comme manutentionnaire, il s'est tourné vers la restauration collective. Dans les années 1990, l'Europe connaît une véritable révolution du secteur aérien avec l'ouverture du marché européen à la concurrence, mettant fin à un certain nombre de monopoles dans les aéroports et dans les services liés aux compagnies aériennes. Olivier Sadran, qui a un sens aigu de l'opportunité, flaire une source de croissance. Le jeune entrepreneur rencontre le président de la compagnie Air Liberté, qui cherche des alternatives compétitives et attractives dans le catering aérien. Sadran obtient une licence et s'engouffre dans la brèche, sous l'enseigne Catair. Les premiers succès s'enchaînent : Toulouse, Marseille, Lyon, Strasbourg, dans un contexte hyperconcurrentiel. Le mastodonte britannique de la restauration, Compass Group, entre au capital de l'entreprise

d'Olivier Sadran à hauteur de 20 %. Mais c'est en 2005 que l'entreprise toulousaine déploie sa puissance sur le marché. Compass, qui assure le catering de certaines régions du bassin méditerranéen, en Turquie, Espagne, Portugal et Grèce, décide de revendre ses parts. Olivier Sadran les rachète. Catair devient Newrest. L'entreprise prend une dimension internationale. À l'époque, l'entreprise pèse environ 200 millions d'euros. Depuis, elle n'a cessé de croître, avec une action dont la valeur est passée de 25 euros en 2005 à 2 334 euros en 2024. Aujourd'hui, Newrest est présente dans une cinquantaine de pays, dont 18 en Afrique, et rafle la mise aux États-Unis, un marché qui représente désormais plus de 400 millions d'euros pour l'entreprise. À Atlanta, Newrest devient prestataire de Delta Air Lines, la plus grande compagnie aérienne au monde, chargé de la gestion de la restauration sur un aéroport qui assure plus de 900 vols par jour. Ce contrat prestigieux est un exemple parmi d'autres de l'excellence de l'entreprise, qui maîtrise à la fois la sécurité des produits alimentaires et la gestion des risques associés aux exigences de sécurité aérienne. « Nous avons des processus très stricts, comme la

comptabilité des couteaux, qui sont identifiés par cycle de production avant chaque départ d'avion », explique Olivier Sadran. Newrest a su s'adapter aux évolutions du marché, notamment aux profils des passagers en classe affaire. Une clientèle constituée majoritairement de retraités aisés et de riches vacanciers, bien plus exigeants que les voyageurs professionnels qui étaient autrefois la norme. « Nous devons travailler sans cesse sur nos menus, en collaborant avec des chefs de renom pour répondre aux attentes élevées de cette nouvelle clientèle », précise Sadran. Cette capacité à innover fait de Newrest une entreprise qui se détache dans un secteur où la concurrence est de plus en plus intense.

## « Bon père de famille »

Ce qui distingue Olivier Sadran, c'est sa méthode de management. Contrairement à beaucoup d'entreprises où le

capital est détenu majoritairement par des fonds d'investissement, Newrest appartient à 98 % à son management, une approche que Sadran qualifie de « bon père de famille ». Ce choix lui permet de maintenir un lien constant avec ses collaborateurs et d'adopter une vision à long terme, loin des logiques de rentabilité immédiate souvent associées aux investisseurs institutionnels. Cette philosophie se retrouve dans la fidélité de ses équipes : la moyenne d'ancienneté chez Newrest est de quinze à vingt ans, signe d'une culture d'entreprise solide et d'un engagement durable.

L'ascension de Newrest ne semble pas s'arrêter. L'entreprise continue d'étendre ses activités à l'international : en 2024, elle a acquis les activités de Compass en Amérique du Sud, un marché clé pour son développement. Car le continent américain constitue un marché en pleine expansion : « Nous prévoyons de

doubler notre chiffre d'affaires aux États-Unis, passant de 400 millions à 700 millions de dollars », détaille Olivier Sadran. Une croissance rendue possible par une activité aérienne toujours plus importante année après année, malgré un ralentissement de l'économie mondiale.



Olivier Sadran. Photo : DR

par Armelle Favre

## ENCADRÉS DE L'ARTICLE

“ Ce qui le distingue, c'est sa méthode de management ”

