

Petty Well se développe grâce à ses croquettes made in Maine-et-Loire

La jeune marque d'alimentation animale Petty Well a beau être née à Paris, son développement est intimement lié au Maine-et-Loire. C'est là que sont produites les croquettes qui pèsent pour 80 % de son chiffre d'affaires



Petty Well veut faire partie des alternatives aux majors comme Nestlé ou Mars. (Laura-Briault)

Par [Sébastien Payonne](#)

Publié le 9 mars 2026 à 11:52 Mis à jour le 9 mars 2026 à 13:21

C'est à Longué-Jumelles, à l'est d'Angers (Maine-et-Loire), que Petty Well, jeune société parisienne née en 2018, a trouvé le partenaire industriel pour fabriquer ses croquettes premium sans céréales pour chats et chiens. Produites par le site ATM du groupe Fidès (150 salariés, 120 millions d'euros de chiffre d'affaires), celles-ci pèsent aujourd'hui pour 80 % du chiffre d'affaires de la jeune pousse, qui a atteint 2 millions d'euros en 2025. « *Nous bénéficions de créneaux de production sur les lignes d'ATM, avec qui nous voulons mener notre montée en régime, sur le temps long* », se réjouit Sacha Bigiaoui, qui a créé Petty Well avec Alexis Salta à la sortie de leurs études.

Un partenaire logistique tout proche

Et ce partenariat industriel dans le Maine-et-Loire a contribué à ancrer d'autres volets clé de l'activité de la jeune société dans l'ouest. Par rebond, elle y a trouvé son partenaire logistique : le site Effilog de Bazouges, dans la Sarthe, à une quarantaine de kilomètres au nord de Longué-Jumelles. Ce dernier assure aussi bien les livraisons des commandes reçues sur le site marchand de la marque que celles des grandes et moyennes surfaces (GMS) chez qui Petty Well commence à implanter sa quinzaine de recettes.

« *La GMS devrait peser pour 60 % de notre activité en 2026. Sur ce plan, l'Ouest est une zone de développement importante pour la marque. Nous venons par exemple d'entrer*

dans un Leclerc à Ancenis, en Loire-Atlantique. Pour nous, c'est important de faire jouer la partie locale : cela débouche sur des économies de frais logistiques, le lieu de production étant proche de celui de la distribution, ce qui est aussi apprécié des distributeurs », appuie Sacha Bigiaoui, qui souhaite aussi séduire les grandes centrales du territoire, à l'image de la puissante SCA Ouest, qui, depuis la région nantaise, accompagne 49 Leclerc du grand Ouest.

Une alternative aux majors

Ces initiatives doivent contribuer à l'atteinte d'un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros en 2026, sur un marché où Petty Well veut faire partie des alternatives aux majors comme [Nestlé](#) ou [Mars](#). Avec pour argument un positionnement plutôt haut de gamme - ses sachets de 1 kg sont vendus entre 6,5 et 6,9 euros - et une variété de recettes permettant de coller aux différents besoins des bêtes à poil, avec un outil de recommandation accessible en ligne. Présente sur le marché des croquettes, la marque l'est aussi sur celui des [pâtées](#), produits dans le nord, par un partenaire de Boulogne-sur-Mer. Lancée sur fonds propres par ses fondateurs, Petty Well a bouclé en 2020 un tour de table de 400.000 euros en auprès de business angels.

Sébastien Payonne