



**MELLOW**  
*INTERVIEW*  
*EXCLUSIVE*

Sébastien Dryon  
& Thomas Belle

**UNE CROISSANCE  
SANS FRONTIÈRES**



x



# MELLOW

## EN BREF

Mellow est le fruit de l'union de deux sociétés familiales belges en 2022, la liégeoise Dessert Factory et l'hennuyère Verbau. Présente sur le marché des desserts frais « premium », **l'entreprise qui compte 250 salariés vise les 100 M€ de CA** en 2024 grâce à la synergie de leur union. En complément de ses deux sites historiques en Belgique, **Mellow possède une usine à Estrées-Deniécourt** (Somme) qui sert de site de production et de hub logistique en **très forte croissance**. Interview exclusive avec ses deux dirigeants.





**SÉBASTIEN DRYON**

CEO du groupe  
Mellow



**THOMAS BELLE**

Directeur Général d'Exploitation  
Mellow



***Pourquoi avoir fusionné  
vos deux entreprises  
qui étaient bien  
implantées sur leurs  
marchés respectifs ?***

Nos deux entités étaient assez proches puisqu'elles intervenaient l'une et l'autre dans le domaine agroalimentaire sur la niche des desserts « premiums » à destination des grandes surfaces et autres canaux de distribution. Nous étions donc deux acteurs de référence sur ce marché mais avec des spécialités cuites pour l'une, crues pour l'autre. Notre fusion nous permet désormais de proposer une gamme complète, digne d'un

acteur mondial qui exporte aujourd'hui dans plus de cinquante pays différents, 75 % en Europe et 25 % sur le continent américain. L'essentiel de notre production s'effectue, soit à travers des marques prestigieuses que l'on retrouve dans tous les supers et hypermarchés, soit via les marques distributeur des grandes enseignes.

## **Quelles sont les ambitions de Mellow ?**

Nous produisons 120 millions de desserts individuels par an. L'objectif est clairement de se positionner dans le top mondial sur notre marché « premium » avec des produits de qualité, élaborés avec des matières premières nobles. Pour autant, nous ne sommes pas prêts à effectuer tous les sacrifices pour devenir leader mondial. Mellow entend rester une société familiale à taille humaine et fidèle à l'ADN de ses entreprises mères. Nous accordons une importance cruciale à l'épanouissement de nos collaboratrices et collaborateurs : réduction de la pénibilité, bien-être au travail, gouvernance partagée, renforcement de l'autonomie de chacun, etc.

**Nous cherchons à créer un nouveau mode d'entreprise industrielle, ouverte à son environnement et respectueuse de ses salariés. Nous travaillons aussi à la réduction de notre empreinte carbone avec, notamment, un programme de réduction de notre consommation énergétique.**

## **Pourquoi avoir choisi la France pour l'implantation de votre 3<sup>e</sup> usine, la seule à ce jour hors de Belgique ?**

**Le positionnement géographique dans le Nord de la France est parfait pour nous, avec un excellent réseau autoroutier. Nous partageons, Belges et Nordistes, beaucoup de valeurs, à commencer par la convivialité.**

Nous voulions rester à 1h30 maximum de notre site belge de Leuze-en-Hainaut, situé à la frontière française. La France constitue notre 4<sup>e</sup> marché, représente plus de 10 % de notre CA et bénéficie d'une image gastronomique très positive. Cette proximité facilite la cohésion entre nos équipes. Nous avons organisé une journée entre les salariés de nos trois sites et je peux vous assurer qu'on avait l'impression de n'avoir qu'un seul et même groupe. Le foncier est par ailleurs moins élevé dans les Hauts-de-France qu'en Wallonie et les usines de la superficie que nous recherchons sont rarissimes. Enfin, les charges sur les salaires en France sont moindres qu'en Belgique. Ces points ont forcément pesé dans la balance au moment de la prise de décision.

## **Quelles sont vos perspectives de développement ?**

Le groupe Mellow vise une croissance de 30 % entre 2023 et 2026, soit une augmentation de notre CA de 90 à 120 M€. L'année 2025 s'annonce très bonne avec un prévisionnel de 10 % de progression de l'activité. Ce résultat est rendu possible à l'échelle du groupe grâce à nos 250 salariés, mais aussi à l'embauche de 100 à 150 intérimaires selon la saison. Une partie importante de cette montée en puissance va s'effectuer grâce à notre site des Hauts-de-France qui va connaître pour sa part une croissance exceptionnelle, de l'ordre de 70 %. Cette performance tient aux capacités de production de cette nouvelle unité de 10 000 m<sup>2</sup>, dont 50 % est réservé au stockage. Ce dernier, acheté en 2021 et opérationnel depuis 2022, a une fonction de production mais aussi logistique. À ce jour, nous employons déjà 60 personnes en France et notre recrutement n'est pas encore totalement terminé.

## **Avez-vous été bien accueilli lors de votre recherche de site ?**

Il faut être accompagné lorsqu'on cherche à s'installer en France depuis la Belgique car, même si nous sommes frontaliers, un tel projet ressemble quand même à un voyage en terre inconnue. Je remercie donc NFI pour son soutien très concret, sa capacité à nous « ouvrir des portes » et à nous mettre rapidement en relation avec les bons interlocuteurs. Les autorités françaises nous ont également bien aidés. Cette mobilisation a couru de la première prise de contact à la signature de l'acte de vente de l'usine chez le notaire. Pour la petite histoire, il nous manquait une pièce administrative indispensable pour rendre notre implantation possible et acter la transaction définitive. Nous avons réussi à joindre la veille de la signature à 19h, un responsable de la direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL) qui a fait le nécessaire pour nous adresser cette autorisation. Nous l'avons reçue en direct pendant la signature à l'étude. Cette anecdote serait inconcevable en Belgique.

***Il existe clairement une volonté d'accueillir des industriels dans les Hauts-de-France. Cette dynamique se poursuit d'ailleurs après l'installation car la mise en réseau des entreprises est essentielle pour échanger sur nos pratiques ou avoir les retours d'expérience des uns et des autres. Nous avons d'ailleurs contacté les services de NFI pour savoir vers qui nous tourner pour telle ou telle problématique .***



## **Quel conseil donneriez-vous à un chef d'entreprise qui hésiterait à s'implanter dans les Hauts-de-France ?**

Il y a beaucoup d'atouts, à commencer par la simplicité des relations entre chef d'entreprise, acteurs économiques et décideurs politiques. Nous avons évoqué aussi les infrastructures autoroutières, ainsi que le foncier. Nous devons rajouter la qualité de vie qui est un facteur essentiel lorsqu'on fait le choix d'être expatrié en famille. Sur ce point, nous pouvons vous assurer qu'il y a des avantages à étudier, travailler et vivre en France. Si nous avons une requête à faire, elle porterait sur un accompagnement à la mise en relation avec des partenaires financiers désireux de nous rejoindre au regard des perspectives de croissance de Mellow. Le message est lancé...

**Les Hauts-de-France ont créé  
un écosystème d'accompagnement  
et de soutien à l'installation  
disponible et efficace.**

**BESOIN D'AIDE  
POUR VOTRE PROJET  
DE DÉVELOPPEMENT ?**

**CONTACTEZ-NOUS !**



**NORD FRANCE INVEST**  
L'AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE  
DES HAUTS-DE-FRANCE

Espace International,  
299 boulevard de Leeds  
59777 LILLE - France



FINANCÉ PAR

