

# HADDAD BRANDS : GRANDIR AVEC E-VALLEY

Implantée en région parisienne, Haddad Brands faisait face à de nombreux freins à sa croissance. En tant que leader mondial de la licence dans l'univers du prêt-à-porter pour enfants, l'entreprise sait que répondre à la demande internationale passe par une logistique irréprochable. Pourtant, ses locaux exigus limitaient toute possibilité d'expansion. À cela s'ajoutaient des difficultés de recrutement et de fidélisation des équipes, liées à un site peu attractif et difficile d'accès. Résultat : la trajectoire de croissance était freinée.

Le déménagement à E-Valley a permis de lever ces obstacles de manière décisive. En regroupant ses activités sur un seul site de 74 000 m<sup>2</sup>, Haddad Brands a transformé son organisation logistique. Cette relocalisation stratégique lui a donné accès à un vivier local de talents qualifiés, tout en bénéficiant de l'excellente connectivité du parc aux réseaux de transport. L'équipe a ainsi pu doubler de taille.

Les équipes sur site d'E-Valley ont joué un rôle clé dans cette transition, en assurant un accompagnement sur mesure : aménagements spécifiques, installation d'un système robotisé EXOTEC, sécurité assurée par des prestataires de confiance... chaque besoin a été pris en compte avec précision.

Partageant les engagements RSE de Haddad Brands, E-Valley a également mis en place plusieurs initiatives durables, telles que l'installation de cinq bornes de recharge électrique et un système optimisé de gestion des déchets et du recyclage.

**« La mise en place d'infrastructures écoresponsables et d'initiatives centrées sur le bien-être des collaborateurs nous permet d'évoluer dans des conditions optimales. »**

— Michel Benchetrit, CEO, Haddad Brands

Grâce à ce partenariat avec E-Valley, Haddad Brands a levé les freins logistiques à sa croissance, tout en créant un environnement propice à une performance durable. En parallèle de l'optimisation logistique, les engagements environnementaux ont permis de renforcer l'image de l'entreprise auprès de l'écosystème et des clients.

