



**30 000 références sur stock**

**20 000 lignes de commande par jour**

*“ Au fil de notre collaboration, nous avons pu établir une relation de confiance au travers d'échanges réguliers et d'une réelle présence des équipes Savoie à nos côtés ”*

**Philippe GRUSON**  
Directeur supply chain d'Irrijardin

## OBJECTIFS



**ABSORBER LA CROISSANCE CONTINUE DE L'ENTREPRISE**



**FACILITER SON DÉVELOPPEMENT EN EUROPE**



**DÉVELOPPER SA STRATÉGIE MULTICANALE**

### POURQUOI SAVOYE ?

- Qualités humaines et relationnelles
- Offre SaaS
- Gestion des produits ICPE

### SOLUTIONS DÉPLOYÉES

- WMS MAGISTOR

## RÉSULTATS



**PRODUCTIVITÉ MULTIPLIÉE PAR DEUX SUR LA PRÉPARATION DE COMMANDES**



**GESTION DES PICS D'ACTIVITÉ DURANT LE CONFINEMENT**



**GESTION DES PRODUITS ICPE**

Leader de la distribution de piscines en points de vente, spécialiste du matériel d'arrosage et des spas, Irrijardin s'appuie sur un réseau de 113 magasins ainsi qu'un site e-commerce pour servir ses clients partout en France. En croissance constante et soucieux de poursuivre son développement en France et en Europe, Irrijardin a souhaité optimiser sa logistique. Depuis son entrepôt situé à Toulouse (31), un site de débord situé à Escalquens (31) et un dépôt situé à Noé (31) dédié aux spas, Irrijardin assure le réapprovisionnement hebdomadaire de ses magasins, de son service de click&collect ainsi que la livraison directe de ses clients web. Près de 30 000 références, dont des pièces détachées, sont ainsi stockées sur site.



« Il y a quelques années, nous préparions encore nos commandes en format papier. Seulement, la croissance se faisant de plus en plus forte, nous avons eu besoin d'un outil de gestion logistique pour passer le cap. D'entrée, Savoye nous a semblé disposer d'atouts convaincants : une solution pertinente, un excellent relationnel et la possibilité de travailler en mode SaaS pour plus de sécurité », indique Philippe GRUSON, Directeur supply chain d'Irrijardin.

**FACE À UNE PROGRESSION  
CROISSANTE DE SON CHIFFRE  
D'AFFAIRES ET DANS LE CADRE  
DE SA STRATÉGIE MULTICANALE,  
IRRIJARDIN, SPÉCIALISÉE DANS LA  
VENTE D'ÉQUIPEMENTS DE PISCINE,  
DE MATÉRIELS D'ARROSAGE ET DE  
SPAS, A FAIT APPEL À L'EXPERTISE  
ET AUX OUTILS SUPPLY CHAIN DE  
SAVOYE.**

Irrijardin démarre l'utilisation du WMS Savoye en décembre 2019, quelques mois avant le premier confinement et fait face dès le mois de mars 2020 à un très fort pic d'activité. De 80 commandes quotidiennes en saison basse, l'enseigne passe, au plus haut, à 2 000 commandes/jour : « *Durant cette période extrêmement dense, le WMS Savoye a démontré toute son efficacité : il nous a apporté le confort dont nous avons besoin dans l'intégration de personnel supplémentaire et nous a permis de fluidifier la préparation de nos commandes* », détaille Philippe GRUSON. Désormais, le site prépare les commandes d'une cinquantaine de magasins via 20 000 lignes/jour, soit deux fois plus qu'auparavant.

En parallèle, Savoye a permis à Irrijardin de piloter efficacement l'ensemble de ses produits ICPE (dangereux) et d'obtenir son ADR (Accord pour le transport des marchandises Dangereuses par la Route) : « *Il existe de nombreuses réglementations pour les produits ICPE, en termes de transport mais également de stockage et de préparation des commandes. Durant cette opération, notre WMS fait la distinction entre les produits compatibles ou non et apporte l'étiquetage adéquat, en collaboration avec notre partenaire TDI. Il est également possible d'exclure un transporteur qui n'a pas l'autorisation de gérer une matière dangereuse dans son expédition* », explique Jérôme JENNEPIN, ingénieur commercial Advance Software de Savoye

Enfin, face à ses activités croissantes, Irrijardin a agrandi son site au 1er janvier 2021 et déménagera dès le mois de novembre de cette année vers un nouvel entrepôt classé SEVESO en cours de construction à Noé (31). Le distributeur travaille également avec son partenaire sur un projet de TMS afin de faciliter la gestion de sa facturation transport : « *au fil de notre collaboration, nous avons pu établir une relation de confiance au travers d'échanges réguliers et d'une réelle présence des équipes Savoye à nos côtés. Ce sont tous ces éléments qui nous poussent à développer ce partenariat* », conclut Philippe GRUSON.

