

CUSTOMER STORY

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.

OBJECTIFS

- 01 Absorber la croissance continue de l'entreprise
- 02 Faciliter son développement en Europe
- 03 Développer sa stratégie multicanal

POURQUOI SAVOYE ?

- Qualités humaines et relationnelles
- Offre SaaS (Software as a Service)
- Gestion des produits ICP

RÉSULTATS



**PRODUCTIVITÉ
MULTIPLIÉE PAR DEUX**



**GESTION DES PICS
D'ACTIVITÉ**



**GESTION DES PRODUITS
ICPE**



Philippe GRUSON

Directeur supply chain
d'Irrijardin

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



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.

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. 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).

Enfin, face à ses activités croissantes, Irrijardin a agrandi son site au 1er janvier 2021 et a déménagé vers un nouvel entrepôt classé SEVESO à Noé (31).

Le distributeur travaille également avec son partenaire sur un projet de TMS afin de faciliter la gestion de sa facturation transport.

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.