

# Toujours répondre aux attentes de ses clients, en point de vente comme sur le web



## Irrijardin

**Secteur d'activité**  
Commerce

**Lieu**  
Toulouse

**Nombre d'employés**  
200

Créé en 1989 à Portet-sur-Garonne, Irrijardin est devenu en quelques années le leader français de l'équipement pour la piscine, le spa et l'arrosage de jardin. Sa force réside dans l'offre en magasin et une notion de service et de conseil soutenue par 27 ans de savoir-faire.

Acteur sur 3 métiers de la gestion de l'eau dans le jardin (arrosage, piscine, spa), Irrijardin se positionne en France comme l'une des rares enseignes à pousser plus loin la notion du plaisir de l'eau. Société en pleine croissance, Irrijardin se caractérise par le dynamisme commercial de ces magasins mais aussi par une croissance externe de l'entreprise.

Irrijardin a initié, dès 2009, une véritable stratégie omnicanale en liant la logique des magasins à celle du web pour permettre au client de commander en ligne et de se faire livrer chez lui ou en magasin.

### Problématique

- Cette stratégie omnicanale (vente en ligne et en magasin) nécessite un réseau informatique performant et des infrastructures stables.
- Irrijardin souhaitait donc avoir un réseau résilient, évolutif, sécurisé et une infrastructure à la maintenance maîtrisée.

### La solution Cisco Meraki

- Refonte complète du réseau
- Sécurisation des zones publiques/privées
- Segmentation des réseaux d'administration, wifi, serveurs

### Résultats et bénéfices

- Meilleure stabilité et gestion unifiée par le portail web ; l'administration est simple, la visibilité englobe la totalité du périmètre réseau
- Accès à des solutions et produits innovants et haut de gamme avec une mise en œuvre totalement simplifiée
- Financement souple avec Cisco Capital

## Le choix de Cisco Meraki

Irrijardin a opté pour la solution Cisco Meraki qui permet de stabiliser son réseau avec un portail web permettant une gestion unifiée. L'administration simplifiée des réseaux WiFi et LAN était un atout important pour Irrijardin. Grâce aux fonctions de supervision, de monitoring du portail Cisco Meraki, Irrijardin a une visibilité sur la globalité de son infrastructure réseau. La stabilité du réseau est également améliorée.

Cisco Meraki a ainsi apporté des solutions et des produits évolués avec une mise en œuvre simplifiée : malgré l'absence d'expertise interne pour les déployer, il n'y a eu aucun problème à l'implémentation car Cisco Meraki ne présente aucune complexité.

Pour Irrijardin, la vente en ligne est ainsi facilitée et sécurisée. Parce que la relation avec ses clients se joue avant tout en magasin, l'enseigne Irrijardin a choisi Cisco comme ressource pour optimiser l'expérience client. L'offre CMX permet à cette PME spécialisée dans les piscines, spas et arrosages d'analyser les habitudes des visiteurs dans ses magasins afin de leur proposer un accueil précis et personnalisé. En comprenant mieux ses clients, Irrijardin fait donc bien plus que du conseil et de la vente.

Cette entreprise instaure une relation de confiance et leur propose donc une vraie expérience dans ses 97 points de vente, de leur entrée jusqu'à la réalisation de leur projet.

## Résultats et feuille de route de Irrijardin

Après ces résultats concluants avec Cisco Meraki, Irrijardin envisage de s'équiper en solutions téléphonie sur IP et en solutions de sécurité.

### En savoir plus

Pour tout savoir sur la solution Cisco Meraki, visitez notre page dédiée : [meraki.cisco.com](https://meraki.cisco.com)

[Découvrez la solution Cisco CMX](#)

[Toutes les solutions de réseau Cisco](#)

[Plus d'études de cas Cisco](#)

## Solution Cisco

Solution technique :

- Switching Cisco Meraki "Stackable Access Switches"
- Expérience de mobilité connectée (Cisco CMX)

Solution de financement :

[Cisco Capital](#)

Cisco Capital propose aux entreprises un financement à 0 % pour la technologie Cisco disponible auprès de partenaires financiers sélectionnés. Aucun paiement initial n'est requis. Vous pouvez répartir les paiements sur 36 mois et consacrer vos liquidités à vos priorités commerciales. C'est facile.

[Tout savoir sur Cisco Capital](#)