

Wifirst annonce une croissance record en 2021 sur le segment retail, confirmant son leadership sur le marché de la connectivité as a service

Paris, le 1er février 2022 – Wifirst, leader européen du WiFi as a service, annonce une croissance de 166% de son CA sur le marché du retail en 2021, démontrant la solidité de son offre “as a service”, l’expertise de ses équipes sur les enjeux de digitalisation des points de vente et la solidité de son écosystème partenaire.

“Le marché retail est aujourd’hui celui qui porte sensiblement la croissance de Wifirst. Notre solution évolutive de WiFi multiservice est celle qui répond le mieux aux enjeux de transformation digitale de nos clients : optimisation des coûts, augmentation de la qualité et de la productivité, enrichissement de l’expérience clients et collaborateurs. En confiant la gestion de toute la connectivité à Wifirst, les DSI font le choix d’un opérateur totalement concentré sur la R&D des design de réseaux WiFi, structuré pour opérer un service de pointe et durable” explique Marc Taieb, PDG et fondateur de Wifirst.

De plus en plus d'enseignes convaincues par le WiFi as a service

Norauto, Intermarché, Netto, Bricomarché, Brico Cash, Bricorama, Roady, ou encore Intersport... Ces entreprises de premier plan ont toutes choisi Wifirst pour équiper leurs points de vente avec une solution de connectivité multiservice.

L’approche “as a service” de Wifirst est en effet la réponse aux enjeux de transformation digitale des professionnels : parce qu’elle intègre l’ensemble des services connectés de l’entreprise et parce que l’opérateur assume l’entière responsabilité de la connectivité, permettant à ses clients de se concentrer sur leur cœur de métier en sachant que le réseau fonctionnera tout le temps.

Wifirst dispose en effet d’une expertise unique de gestion du WiFi dans des environnements collectifs complexes, acquise ces vingt dernières années aussi bien à travers des projets industriels pour la Poste, le groupe BBL ou la Maif qu’en équipant les bases de défense de l’armée Française et des groupes hôteliers d’envergure comme Accor ou Barrière.

Un solide écosystème partenaires pour répondre à la problématique de chaque client

Wifirst est le premier opérateur européen de WiFi managé avec près de 200 000 bornes WiFi opérées. Ses équipes logistiques investissent sur le long terme en achetant des bornes en volume auprès de différents fournisseurs (Cisco Meraki, Commscope Ruckus, Huawei...), ce qui lui permet de choisir la solution la plus adaptée aux contraintes fonctionnelles et économiques des clients, et de leur répondre rapidement dans un contexte de marché tendu.

Des recrutements en France et en Europe pour accompagner cette croissance

Depuis 2 ans, la crise sanitaire a eu pour effet une accélération de la digitalisation des entreprises. La connectivité est devenue critique pour favoriser la mobilité, pour porter les innovations, pour connecter toutes les applications, autrement dit pour réussir la transformation digitale de toutes les entreprises.



Afin d'accompagner cette accélération, Wifirst a accueilli près de 50 nouvelles recrues en 2021 sur différentes variétés de postes : Expérience client, Direction Technique, Opérations... Pour 2022 Wifirst vise 60 recrutements ; 20 postes sont actuellement ouverts en France.

Pour plus d'informations, visitez www.wifirst.com ou suivez-nous sur [linkedin](https://www.linkedin.com).

CONTACT PRESSE

Wifirst – Sarah Battoue

+33 7 85 73 45 82

sarah.battoue@wifirst.fr

A propos de Wifirst

Créé en 2002, Wifirst est le leader français du WiFi managé pour les professionnels. L'opérateur télécom a étendu son réseau à l'international en ouvrant des bureaux au Royaume-Uni et en Espagne en 2016, et couvre à ce jour 29 pays. Wifirst a structuré son activité autour de deux grandes familles de clients : le marché Hospitality & Résidences (les CROUS, AccorHotels, Club Med...) et le marché Retail & Business (La Poste, MAIF, Norauto...). Pionnier de l'approche "WIFI as a service", Wifirst se place dans une démarche d'innovation continue pour offrir un réseau capable d'absorber la hausse spectaculaire des usages internet, proposer des services à forte valeur ajoutée et faire du WiFi le socle technique de la transformation digitale de ses clients. Pour plus d'information : www.wifirst.com