

Points de vente 2.0 : Le Groupement Les Mousquetaires annonce un partenariat avec Wifirst

Le Groupement Les Mousquetaires, par la Stime – en charge des systèmes d'information des Mousquetaires – a choisi Wifirst pour équiper les points de vente de ses enseignes¹ avec une solution de connectivité sur-mesure, en adressant à la fois les besoins métiers et les problématiques liées au parcours client.

Les enjeux d'agilité, de sécurité et de performance du projet ont conduit le Groupement Les Mousquetaires à sélectionner la solution de connectivité sur-mesure proposée par Wifirst.

L'opérateur, pionnier de l'approche Wifi "as a service", assumera l'entière gestion de la connectivité, maîtrisant l'ensemble de la chaîne de production et d'exploitation : étude Wifi, installation des équipements, raccordement Internet, configuration des réseaux Wifi clients et Wifi métier, supervision et maintenance.

Wifirst dispose en effet d'une expertise unique de gestion du Wifi dans des environnements collectifs complexes, aussi bien à travers des projets industriels pour la Poste, Norauto ou la Maif qu'en équipant les bases de défense de l'armée Française et des groupes hôteliers d'envergure comme Accor ou Best Western.

« Nous sommes fiers d'accompagner Les Mousquetaires dans leur transformation digitale. Ce renforcement de la digitalisation ouvre un monde de possibilités pour le retail du XXI^e siècle » souligne Marc Taieb, PDG de Wifirst.

Anticiper les attentes des clients avec la technologie

Les enseignes du Groupement pourront proposer à leurs clients un accès privilégié à certains services avec, à la clé, un parcours plus personnalisé, simple et fluide, qu'il soit physique (en points de vente) ou multicanal (commencé en ligne et terminé en point de vente, via le Drive par exemple).

Grâce au Wifi, les clients auront notamment accès à des bornes de présentation et pourront consulter des fiches articles sur leurs smartphones, n'importe où dans le magasin. Ils seront également guidés pour retrouver leurs produits préférés dans les différents rayons.

Mettre le digital au service des besoins métiers

La solution de Wifi et LAN convergé proposée par Wifirst permettra aux collaborateurs des différentes enseignes de connecter leurs applications métiers depuis n'importe quel point du magasin *indoor* et *outdoor* de façon homogène, y compris dans les stations essence.

En effet, le LAN devient la colonne vertébrale du réseau interne du magasin, sur laquelle toutes les applications, services et matériels viennent se connecter très simplement.

Au-delà du gain de temps et de confort pour les équipes, le LAN convergé permet de rationaliser les infrastructures et de réduire significativement les coûts d'installation et de maintenance.

Parmi les innovations apportées :

¹ Intermarché, Netto, Bricomarché, Brico Cash, Bricorama, Roady.

- Les Responsables de magasin pourront se connecter facilement depuis n'importe quel *device* (tablettes, PC Portables, Smartphones ou PDA) et partout dans le point de vente.
- Les Chefs de Rayon pourront consulter des fiches articles, faire des inventaires et des mises à jour de stocks instantanées dans les rayons.
- Tous les employés auront une visibilité en temps réel sur l'état des stocks des différents produits, ou encore des alertes sur les dates de péremption imminentes pour l'alimentaire.

Fort de son expérience de déploiement et d'exploitation de plus de 150 000 points d'accès sur l'ensemble du territoire national, Wifirst a pour objectif de déployer son infrastructure sans fil convergée (Wifi, ESL et Bluetooth) dans les différentes enseignes Mousquetaires au cours des 24 prochains mois, sans interférence avec l'activité commerciale des points de vente indépendants.

Pour plus d'informations, visitez www.wifirst.com ou suivez-nous sur [LinkedIn](#)

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. 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...). 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 26 pays. 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. Wifirst est membre du réseau Bpifrance Excellence, affiche une croissance moyenne de plus de 30 % sur la dernière décennie et a atteint plus de 55 millions d'euros de chiffre d'affaires à la fin de l'année 2019. Pour plus d'information : www.wifirst.com