



Étude de cas

La meilleure infrastructure WiFi pour tout le réseau Intersport

DÉCOUVREZ LES CLÉS DU SUCCÈS
D'UN DÉPLOIEMENT MASSIF

Le géant mondial de la distribution d'articles de sport a sollicité Wifirst en fin d'année 2020 pour moderniser et fiabiliser ses réseaux WiFi en point de vente sur ses enseignes Intersport et Blackstore (environ 500 magasins). Ces réseaux sont utilisés quotidiennement par les équipes Intersport pour travailler en mobilité dans les points de vente.

« Le choix de la solution Wifirst a été pour nous évident, non seulement Wifirst s'occupe de toute la mise en œuvre mais également de la supervision de l'ensemble des équipes pour l'intégralité de nos points de ventes »

Eric Goutry,
Responsable support informatique
magasins intersport



Externaliser la gestion des réseaux WiFi en magasin

Suite à des expériences mitigées avec plusieurs intégrateurs et à l'amorce d'une phase de migration vers la technologie WiFi 6, la DSI Intersport France s'est mise en quête d'un pure player du WiFi pour déléguer le déploiement et la gestion de ses réseaux en point de vente.

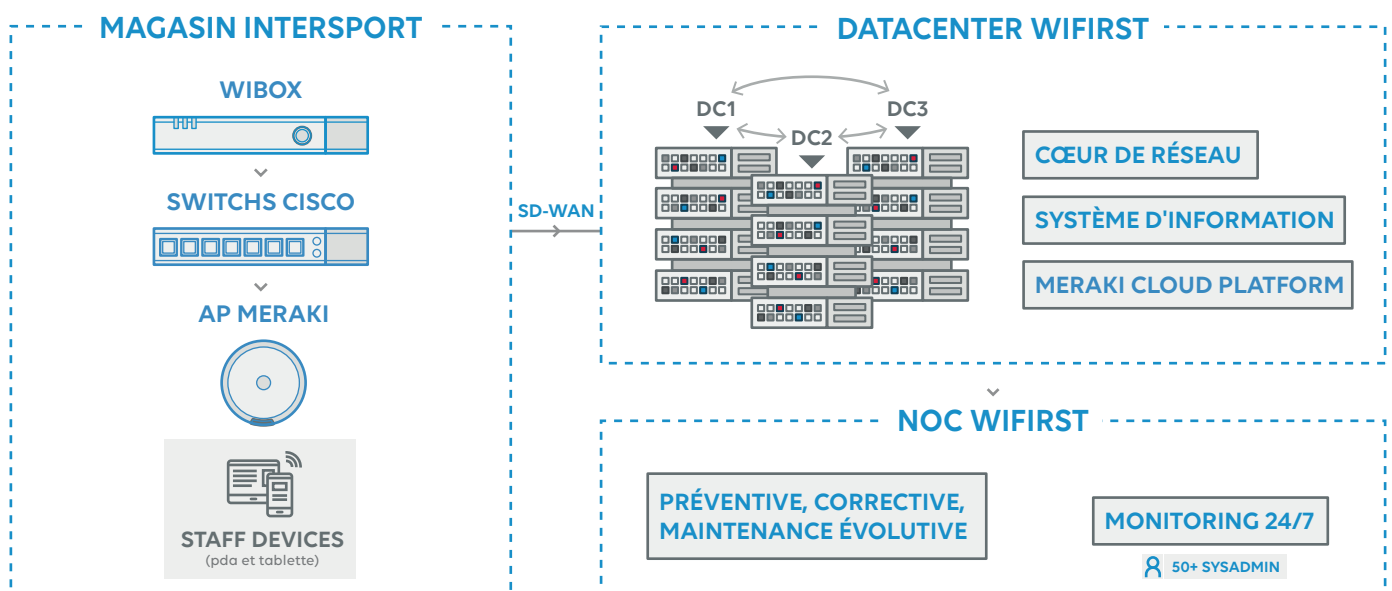
Le choix d'Intersport de changer de prestataire pour se tourner vers un pure player du WiFi confirme une tendance de fond : le WiFi professionnel est un sujet complexe et critique, nécessitant une expertise spécifique et beaucoup de ressources, difficile à gérer en interne sur de grands réseaux de points de vente.



Capitaliser sur la solution technique choisie par la DSI

Une première phase de déploiement avait vu plusieurs magasins être équipés en WiFi 6 grâce à une solution Cisco Meraki avant l'arrivée de Wifirst.

La solution en elle-même semblant répondre aux attentes d'Intersport et afin de garantir une homogénéité sur l'ensemble du parc, Wifirst a choisi de continuer le déploiement avec cette même solution basée sur des modèles de points d'accès Meraki. Ce choix a été possible grâce à la capacité de Wifirst d'opérer des équipements de multiples constructeurs de points d'accès, grâce à sa sur-couche logicielle.



La DSI Intersport profite ainsi des fonctionnalités avancées du Meraki Dashboard en termes de supervision réseau pour monitorer l'activité et les performances dans chacun des magasins, tandis que le management reste assuré par les équipes du NOC Wifirst.

// ENJEUX DE GESTION DE PROJET

Assurer une couverture radio sur-mesure dans chaque point de vente

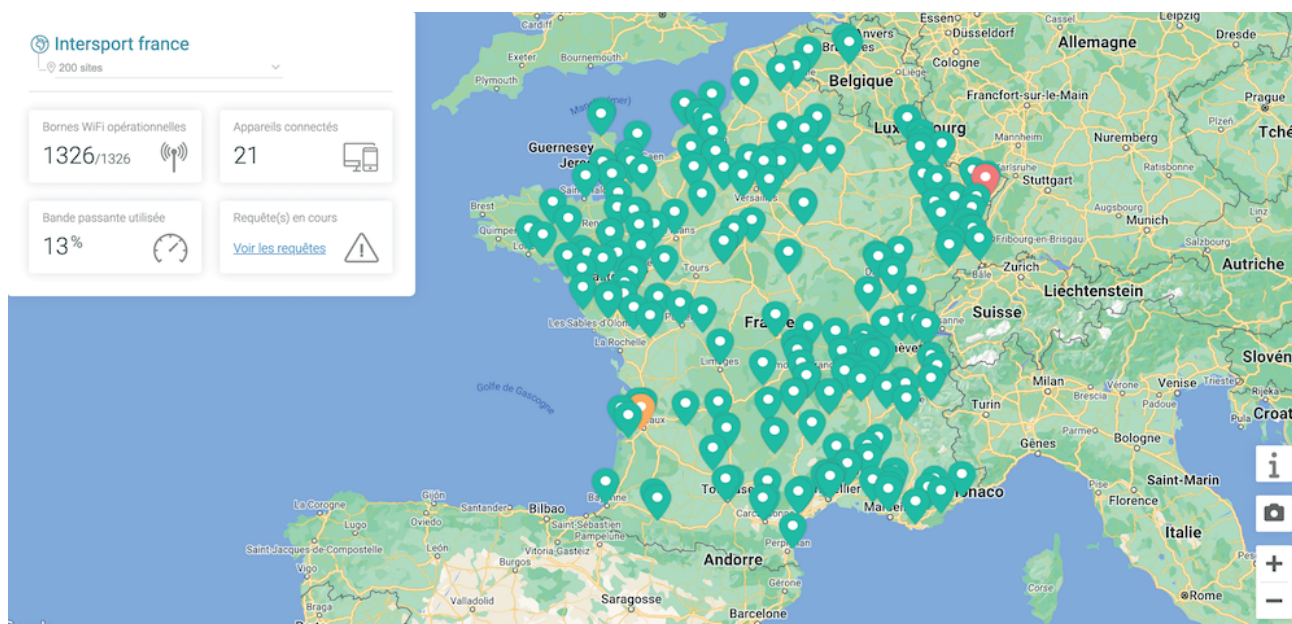
Bien que les magasins soient souvent construits sur des modèles assez proches, chacun d'entre eux reste unique et nécessite une approche personnalisée en termes de couverture WiFi.

Pour cette raison, chaque site Intersport est visité par nos équipes techniques pour évaluer le nombre de points d'accès nécessaires et définir leur implantation. Cette méthode assure un réseau haute couture dans tous les magasins, sans zone blanche, quelles que soient leurs spécificités.

Piloter un projet multi-site à l'échelle nationale

Au-delà de l'expertise unique de Wifirst sur la technologie WiFi, la gestion de projet rigoureuse, les capacités industrielles aussi bien pour le déploiement que l'exploitation et la connaissance du milieu du retail sont autant d'atouts qui ont séduit la DSI Intersport.

Avec des process éprouvés, des moyens techniques (outils construits pour les besoins spécifiques d'un opérateur, entièrement développés en interne) et humains (dimensionnement et qualification des équipes) adaptés, la structure de Wifirst est pensée pour répondre aux besoins des grandes enseignes, disposant de nombreux sites répartis sur de vastes territoires.



Si le projet est focalisé sur les besoins métier, les visiteurs et clients ne sont pas en reste avec la mise à disposition d'un accès "Guest" (pour faire face à la couverture 4G/5G très incertaine) avec un portail captif afin de leur permettre notamment d'utiliser les applications des enseignes pour enrichir l'expérience en magasin.