



EXECUTIVES

PROPOSÉ PAR



Réseau privé virtuel RougeGorge Lingerie déploie la solution avec Linkt

L'enseigne de l'Association familiale Mulliez a basculé avec Linkt plusieurs de ses boutiques sur cette technologie de réseau virtuel. Thomas Clauw, son gestionnaire de Système Informatique, explique pourquoi.

Basé sur n'importe quel type d'accès Internet, le DMVPN (Dynamic Multipoint Virtual Private Network) est un réseau privé virtuel permettant une mise en avant rapide et sécurisée. « Nous avons fait le choix en 2015 de basculer sur ce type de solution pour nos nouvelles boutiques et pour celles déjà ouvertes mais qui ne bénéficiaient pas d'un débit satisfaisant », explique Thomas Clauw, gestionnaire de Système Informatique de RougeGorge Lingerie.

Détenue par l'Association familiale Mulliez (Auchan, Boulanger, Decathlon, Kiabi...), l'enseigne compte aujourd'hui 241 boutiques

dont 12 en Belgique. Pour chaque point de vente, une infrastructure réseau fiable et sécurisée doit assurer la connexion WiFi indispensable aux équipes de vente - qui utilisent des smartphones pour accéder à l'application vendeur - et à la partie back-office, gérée sur tablettes dans certains magasins. L'infrastructure réseau alimente également l'application d'encaissement, la téléphonie sur certains sites, le compteur de passages des clients et l'application de diffusion de musique en magasin.

Maîtriser les coûts

— « Pour nous, l'objectif était de pouvoir déployer librement notre technologie propriétaire une fois le réseau mis

en place, de maîtriser les coûts et d'accélérer les mises en production qui sont habituellement de l'ordre de 8 semaines », souligne Thomas Clauw. « En faisant le choix de Linkt, nous bénéficions de la meilleure couverture possible pour chaque magasin, tant du point de vue des coûts que de celui du débit, et nous sommes en mesure de ramener le délai de mise en production à 3 semaines pour la téléphonie. Les routeurs 4G de Linkt nous offrent par ailleurs une solution adaptée pour démarrer l'activité en atten-

dant la mise à disposition de la ligne ADSL ou fibre », poursuit-il. « Les premiers tests ont été très concluants et la relation client avec Linkt réactive », juge Thomas Clauw, qui entend « poursuivre ce déploiement, pas forcément de façon systématique, mais à chaque fois que cette solution offrira le meilleur débit possible aux boutiques de l'enseigne ». —



imaginE
BRAND STUDIO