

Success story – Retail Renault Group rationalise sa connectivité réseau européenne



Client
Retail Renault Group

Secteur
Automobile

Produits et services
VPN IP
SIP Trunking

Implantations
France, Allemagne, Espagne,
Suisse, Royaume-Uni

Effectifs
~5 900

Solution

Un VPN IP Colt interconnecte environ 60 concessionnaires et garages Retail Renault Group dans quatre pays. Il les relie également au data center du groupe pour l'accès aux applications métiers, à la VoIP (via le SIP Trunking de Colt) et à d'autres services.

Résultat

Grâce à sa qualité constante, le VPN IP sous-tend le transfert de données, les appels en visio et l'accès à internet et aux applications au quotidien. Côté voix, le service SIP Trunking assure les communications entrantes et sortantes. Le modèle de réseau unifié optimise les coûts et simplifie la facturation.



Facteurs de choix de la connectivité Colt

Pour simplifier la gestion réseau, l'équipe Architecture système informatique de Retail Renault Group voulait remplacer les services des différents opérateurs nationaux par un modèle consolidé de réseau voix et data managé.

Pourquoi Colt ?

Retail Renault Group a lancé deux appels d'offres, un pour le réseau voix et un pour le réseau data. Colt y a répondu par une solution attractive combinant les deux réseaux. Le groupe a retenu l'offre de Colt pour plusieurs raisons : la stabilité de son réseau, sa tarification et son implantation géographique.



Client

Retail Renault Group

Secteur

Automobile

Produits et services

VPN IP
SIP Trunking

Implantations

France, Allemagne, Espagne,
Suisse, Royaume-Uni

Effectifs

~5 900

Facteurs de choix de la connectivité Colt

Filiale à 100 % de Renault Group, Retail Renault Group (RRG) est le leader européen de la vente et du SAV de véhicules neufs et d'occasion. Présent dans cinq pays d'Europe, le groupe vend 283 000 véhicules par an, pour un chiffre d'affaires de 6,3 milliards d'euros.

Auparavant, les entités RRG de chaque pays souscrivaient leurs propres services voix et réseau data. Outre les difficultés que ce système engendrait en termes de rationalisation des coûts et de gestion des contrats, le moindre incident devenait complexe et lent à gérer.

« Chaque opérateur appliquait son propre process, et nous n'avions pas suffisamment de poids pour faire avancer les choses en cas de problème », se souvient Thomas Laromiguière, Architecte système informatique chez RRG.

Pour remédier à cette situation, Thomas Laromiguière et Laurent Lachet, Chef de service, architecture, développement et opérations, ont élaboré une stratégie de simplification du réseau voix et data autour de deux axes :

1) consolidation sur un ou deux opérateurs pour toute l'Europe, et 2) déploiement de la VoIP.

Cahier des charges de Retail Renault Group

MM. Laromiguière et Lachet ont retenu le VPN IP de Colt pour le réseau data et son SIP Trunking pour la VoIP. « Colt répondait à tous nos critères prioritaires : stabilité du réseau, tarification et couverture géographique », précise M. Lachet.

En Allemagne, en Espagne, en Suisse et au Royaume-Uni, le VPN IP connecte environ 60 concessionnaires et garages RRG entre eux, ainsi qu'au data center du groupe pour l'accès aux applications métiers centralisées, au breakout internet et au SIP Trunking. Les sites français de RRG se connectent également aux services SIP Trunking de Colt via un réseau séparé.

« Avec le VPN IP de Colt, nos concessionnaires et garages peuvent travailler et se connecter à l'extérieur, tandis que le SIP Trunking répond à nos exigences de qualité sur les communications voix », ajoute le Chef de service architecture, développement et

opérations. « Les appels vocaux ont une importance majeure pour notre activité, car plus de 60 % de nos clients prennent rendez-vous par téléphone ».

L'avantage Colt

« Colt nous a fourni une solution réseau fiable et en phase avec nos objectifs de simplification et de consolidation », estime M. Lachet. « Elle nous permet aussi de centraliser la facturation et d'optimiser nos coûts réseau et télécom sur l'ensemble de notre périmètre. »

Grâce à un point de contact et de support unique, RRG peut rationaliser la gestion des incidents et prioriser ses interventions. « Nous avons d'excellentes relations avec les équipes commerciales, opérationnelles et de déploiement de Colt. Nos échanges sont ouverts, francs et humains », se félicite M. Laromiguière.

Après avoir prolongé de deux ans le contrat initial de cinq ans avec Colt, les deux responsables se penchent actuellement sur la possibilité de faire évoluer le réseau de RRG vers un SD WAN. « Nous sommes en train d'étudier les propositions de nos différents partenaires, dont Colt », conclut M. Lachet.