

40 ANS DE  
RELATION CLIENT

VOUS ÊTES SUPER !

## VOUS ÊTES SUPER !

"Notez sur cette ardoise un seul mot, celui qui illustre le mieux Decathlon pour vous ". Voici la proposition simple et audacieuse que, en tant qu'**Enseigne de sport préférée des Français** (\*), nous avons eu envie de faire à nos clients ! Munis d'une seule craie blanche et d'une simple ardoise, **aux côtés de leur vendeuse ou vendeur, ces fans de sport** ont ainsi noté spontanément le vocable représentant le mieux, à leurs yeux, Decathlon.

Vous allez découvrir, dans les pages suivantes, le résultat de cette consultation informelle et conviviale, réalisée en mai dernier, en direct des rayons de notre magasin Decathlon Campus, notre siège français. Ajoutons enfin qu'en en prenant connaissance de ces portraits et témoignages, l'envie nous est venue de nous prêter au jeu à notre tour. **Nous avons donc choisi un mot, cet adjectif « super », emprunté à l'ardoise d'une de nos clientes.** Et avec lui, nous adressons à tous nos clients cette phrase qui les représente si bien :  
**"Vous êtes super !"**

\* Sondage OpinionWay / Le Parisien, mai 2016. Voir aussi : [Marques & entreprises à qui les français font confiance et pourquoi](#)

\*\* Enquête OC&C Consulting et [Meilleure chaîne de magasins](#)



### Mission Trail et gel : Kimdi vole au secours de Claire

« Mon fils habite Shanghai. Il prépare un Ultra trail, et m'a demandé de lui envoyer un « gel nutritif précis, spécifiquement adapté aux conditions de course en Mongolie ! » Ça existe, ça ? » **Devant le rayon Aptonia, Claire a tous les choix**, mais Kimdi, sa conseillère, va lui éviter l'embarras : elle l'aide à repérer directement le fameux gel « spécial Trail en Mongolie ». « On trouve de ces choses, ici ! Je ne savais même pas que ça existait, c'est super non ? », conclut-elle avec un sourire à Kimdi.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Agathe, Antoine équipent la petite sirène

« Une séance de bébés nageurs ? Dans 10 minutes ? Mais c'est formi-formi-formi-daaaable », entonne Françoise avec toute son énergie de jeune maman... avant de réaliser que – zut !- elle n'a pas de maillot pour Agathe. Vite : rayon natation, recherche de **taille / choix / prix... besoin de conseil ? Antoine est déjà là** : et hop, elle localise avec lui le parfait petit maillot de bain 10 mois. Suite de l'histoire : après un gros plouf, Agathe se familiarise tranquillement avec l'élément liquide... Bref, une sirène est née.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Jean-Claude et son conseiller Decathlon : « A force, on se connaît »

Jean-Claude est entré dans un débat enflammé avec son conseiller Decathlon sur... une paire de lunettes. Plongée, natation, paddle, kayak : il a la retraite active, le sport militant et porte sa passion toujours intacte en guise de combinaison. En voisin, il vient partager avec ses conseillers, « ces autres passionnés du sport », comme avec Camille. « On se raconte nos histoires, nos projets, nos aventures. A force, on se connaît : parfois, je passe juste pour les voir. »

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Je me sens aidée, en "mode solidaire" : ça me donne envie de revenir »

Fitness en salle, randonnée pédestre à l'extérieur : Félicie cumule les bonnes occasions de venir ici. « **Sourire, conseil et passion à chaque fois** : je me sens aidée, sur un mode presque solidaire, ça me donne envie de revenir. Ca me donne même envie de faire du sport, tout simplement. »

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Laetitia et Kieffen : parcours sans obstacle dans chaque Decathlon

« Choisir un produit, ici, c'est comme une promenade, un moment de détente. On trouve tout, facilement, avec aide et sourires à chaque rayon » expliquent mère et fille... radieuses. Elles ont mis au point leur propre approche : observatrices attentives, elles maîtrisent parfaitement leur terrain, explorent l'espace méthodiquement, à pas comptés, marquent la pause devant chaque article, le jaugent, le testent, font appel au conseiller. « **Même en voyage, nous cherchons un Decathlon** : on sait toujours ce que l'on va y trouver, et on sait qu'il y a toujours un vendeur près de nous quand il le faut ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Nadia et sa Dream Team sur leur terrain de jeu préféré

Un fan de football, un autre de basket-ball : avec ses enfants, Nadia forme une équipe énergique. « Ici, les enfants sont plongés d'emblée dans leur univers. Moi, j'ai la liste des achats ; eux, ils cherchent, ils découvrent, ils touchent, ils essaient, ils posent des questions à Marion. **La grande réussite de Decathlon, c'est d'avoir transformé un magasin en terrain de jeux, de découvertes, d'aventure.** » Un ballon rebondit dans l'allée voisine : la Dream Team est déjà à fond !

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Qualité, prix... et un dynamisme communicatif !

« Trois enfants, chacun leur passion : la famille et le sport, ça m'amène à avoir une vision large et globale » sourit Aurélie. « Et pour contenter tout le monde, je dois vraiment assurer question qualité-prix ! Ici, je trouve toujours **un vendeur disponible pour m'aider à trouver le juste prix**, sans jamais céder sur le bon niveau de qualité. Et puis, ces conseillers, ils ont tous une vitalité incroyable, un dynamisme communicatif. Ça, c'est l'âme du sportif ! ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Ici, tout est fait pour qu'on soit bien ! »

« Chez les concurrents, quand j'ai besoin de renseignements, j'entends surtout : "Allez voir, c'est par là-bas". Moi, j'ai vraiment besoin d'être écoutée et conseillée. C'est indispensable pour bien choisir et bien pratiquer son sport.» Patricia balaye l'ensemble du rayon fitness de son regard : « Ici, tout est fait pour qu'on soit bien ! Bref, c'est top ! ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Arnaud le touche-à-tout

Client depuis « très longtemps », Arnaud transpire... la passion. Raquette en main, ce spécialiste du tennis de table joue, découvre, regarde, touche, soulève et évalue un article d'un regard vif, puis le repose pour en soupeser un autre... A l'affût de tout, vif, passionné, il nous explique que « chez des hyper-spécialistes du « ping », oui, il y aura parfois un choix technique encore plus pointu. Ici, c'est le rapport qualité-prix qui est tout simplement imbattable. Et puis, au-delà du tennis de table, le monde du sport est vaste, l'innovation perpétuelle... » ajoute-t-il, intrigué par un drôle de masque de plongée...

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Gaëlle guide Séverine et Jimmy

Qui veut voyager bien... prépare son matos avec soin ! C'est l'adage de Jimmy et Séverine, qui, avant de s'affronter eu G20 Corse, viennent se renseigner sur la technicité des équipements. « On discute ici, avec des gens qui, comme Gaëlle, sont pratiquants comme nous. **Et si je change d'avis, si le moindre truc cloche, on m'échange le produit super facilement.** Un SAV qui assure, ça rassure ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Parce que les conseillers, ici, ce sont eux-mêmes des joueurs »

Julien et son classement 30/4 au tennis font irruption au rayon tennis. « Je suis exigeant, je ne trouve pas partout ce que je veux. Ici, j'ai tout testé : cordage, pose de grip et de surgrip... » **Bilan : satisfait.** « Parce que les conseillers, ici, ce sont eux-mêmes des joueurs, ou parfois des profs de tennis. C'est cool pour les conseils et le matériel. » Il repart, déjà dans son prochain match.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Des quilles qui tombent à pic

« J'ai joué aux quilles finlandaises chez des amis. Un jeu hyper sympa pour le week-end : beaucoup d'échanges et de **convivialité avec les amis, les enfants, les grands-parents...** toutes les générations se retrouvent autour de ce jeu ! Je passe ici de temps en temps... et là surprise : devant moi, juste les quilles que je veux, bien en évidence au milieu d'une allée. Hop, je prends ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Quand Camille rencontre Pierre : conseil, connexion, passion

« Me sentir libre en pleine nature, libre de faire du sport, ça, c'est ma passion. » Et pour Camille, le triathlon, c'est la compétition : elle doit choisir avec Pierre un compteur pour son vélo, parce que « si on veut progresser, repousser ses limites, la performance, ça se mesure ». Elle profite au maximum **des conseils techniques, surtout sur les innovations et les objets connectés**. « Je passe aussi pour rester au courant de tout, ou pour voir les promos. Ça aide à bien évoluer dans son sport. » A peine dit et elle s'évanouit... dans la nature, avec son nouveau compteur.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Petits échanges entre pratiquants...

Fan de wakeboard, Stéphane connaît tous les magasins, y compris les plus spécialisés. « Ici, les plus, c'est l'écoute, le conseil, les échanges passionnés de conseillers qui pratiquent eux aussi notre sport. Et autour de moi, je trouve tous les autres sports, et **quantité d'articles à des prix très abordables** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



## Du nouveau, des idées, de l'Inno !

« Decathlon est ouvert. Au niveau de l'esprit, je veux dire : ouvert à tous, pas seulement aux passionnés de sport. Moi, je ne fais pas de sport, et pourtant, je suis là. Pourquoi ? Parce que c'est plein d'idées, de jeux ou d'activités comme le tir à l'arc, les ballons sauteurs, des produits nouveaux et amusants " mon conseiller m'a même fait essayer **un ballon de basket in-cre-vable, c'est dingue non ?** " ou même du très techno, comme ces montres connectées ! Rien que pour ça, j'ai plein de bonnes raisons de venir ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Les conseillers vous font découvrir les nouveautés, et j'adore ça »

Du basket, du basket, mais aussi du basket ! Pratiquant, fan absolu, Abdu sait aussi remplir son panier de... père de famille. « En fait, je viens une fois par mois avec les enfants. On sent un état d'esprit sportif ici, j'aime ça, et **Je trouve bien plus que des produits pour le sport**. Je me balade dans tout le magasin, j'observe, je pose des questions, les conseillers vous font découvrir les nouveautés, j'essaie et j'adore ça... ». Comme pour nous montrer, il attrape, d'une seule main, un ballon de basket et nous propose un un-contre-un pour tester avec lui un panneau amovible.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Claire et Aurélie : une passion partagée en de vastes rayons

Claire apprécie « le grand espace de Decathlon Campus (à côté de Lille), ses vastes allées, ses vastes rayons. » Sa passion, elle la partage avec ses conseillers équitation, à grand renfort de récits de randonnées en forêt, de discussions techniques, précises, inspirées. Elle attrape une veste, la touche, se tourne vers Aurélie pour étudier sa composition : « **l'offre est large, les prix... maîtrisés** : ça soutient bien ma passion du sport ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« On ne vous force jamais à acheter »

Déterminé, David ! « Quand je viens ici, je sais ce que je veux. Mais ils innovent sans cesse dans les produits pour rester en pointe, et moi, en fait, je demande toujours un conseil. De toute façon, on ne vous force jamais à acheter : **sur tous les plans, c'est vraiment pro** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Des vendeurs pointus et disponibles... au bon moment

« Je ne suis pas une fan des grands magasins, avoue Maureen. Alors pour moi, des vendeurs pointus et disponibles **pour m'aider à trouver, à comparer, à bien choisir**, c'est important. Comment je fais ? Je cible mon rayon, je repère mon produit, et au bon moment, je me tourne vers un conseiller. Ça me permet d'être efficace dans mon achat, de ne pas me tromper ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Marie, « réservée » par et rien que pour Niels !

Niels, étudiant en médecine, prépare un mois de randonnée en totale autonomie dans le Parc du Mercantour. Problème : « Je sais qu'il ne faut pas louper la préparation, mais j'ai seulement une heure et demie pour tout acheter. Alors j'ai pris rendez-vous quelques jours avant sur le site et... voilà ! » « Voilà », c'est Marie, conseillère et randonneuse avertie. Avec elle, il s'interroge, trouve, teste, boucle son paquetage dans les temps, et hop : parti pour la montagne.

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Ces produits, ils ont été inventés par des sportifs, ça se voit »

« Je viens chez Decathlon depuis toujours. Il y a vraiment tout : boxe, running, pêche, pétanque... je me demande bien ce qu'ils ne proposent pas, comme sport ! C'est incroyablement dynamique, ici. On est plongé dans une ambiance jeune, il y a toujours un truc nouveau. Tenez, j'ai dégotté **des serviettes de bains compactes, à moins de 10 euros**, pour toute la famille. Ces produits, ils ont été inventés par des sportifs, ça se voit tout de suite ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Charlotte : 100 % sports, 100 % séduite

« La marche sportive, c'est un sport qui m'emmène toujours plus loin », nous déclare Charlotte. « Ici, on vient d'abord pour les prix, puis, derrière chaque marque propre, on découvre une vraie passion du sport, de mon sport, de tous les sports ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Les conseillers te parlent avec des pépites dans les yeux ! »

« Quand on entre ici, ce qu'on aime, c'est être surpris ». Pierre, son « truc », c'est le hand, mais il avoue avoir le goût du sport en général, de tous les sports. « Ici, la relation entre vendeurs et clients te donne envie d'essayer tout : les conseillers te parlent du produit et des innovations avec des pépites dans les yeux, parce que tout ça vient d'une vraie expérience de sportif. Ils sont toujours là avec nous dans les rayons, on les trouve facilement et ils nous donnent des repères pour bien choisir, ça entretient la proximité ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



## Decathlon, de génération en génération

Ce que Younesse apprécie dans le rayon musculation, c'est d'abord le choix : « dans des magasins plus petits, on ne trouve pas tout ce qu'on cherche. Ici, il y a tout. **Decathlon, vous y venez gamin, avec les parents, et puis vous revenez adulte, puis avec vos enfants. Ça se passe de génération en génération. Quand on aime le sport, c'est un univers familial, accessible, on s'y sent en pays connu** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Les vendeurs, j'échange avec eux autour des nouveautés »

Après 14 années de judo, on est dans le sport pour la vie : « De la muscu au running, j'ai presque tout fait et le plus souvent, je fais mes choix tout seul. Pourtant, les vendeurs, j'échange beaucoup avec eux, autour des nouveautés des marques Decathlon. Oui, je reste curieux, en éveil, je veux voir ce qu'elles proposent, parce qu'il y a **toujours du nouveau** et c'est important de se tenir au courant ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Un beau boulot des stylistes dans les textiles »

« C'est simple, Decathlon a des produits qu'on ne trouve pas ailleurs. » Férue de yoga et de marche citadine, Axelle retient « Un beau boulot des stylistes dans les textiles ». « Ils innovent régulièrement, si bien que je passe souvent, simplement voir ce qu'ils ont créé de nouveau ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« **Moi Ch'ti, j'ai donné le virus Decathlon à ma famille, j'en suis fier** »

« Je voyage beaucoup pour le boulot, et j'ai besoin de produits pratiques et pas chers. » Jean-Marie, chez Decathlon, c'est d'abord l'efficacité. Mais derrière l'homo pragmaticus, il y a l'homme, celui qui nous déclare : « Oui, j'ai donné le virus Decathlon à toute ma famille, et j'en suis fier, moi le Ch'ti ! J'avoue. C'est une entreprise du Nord, c'est ma région, et là encore, j'en suis fier. Quand je vois tous ces magnifiques magasins en France et dans le monde, **Je me dis : ça vient de chez moi, là on a une sacrée équipe quand même !** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« J'ai découvert l'Easybreath. Un truc un peu dingue, non ? »

Léa surfe sur internet avant de débarquer en magasin. « C'est parfait pour se faire une première idée des produits, mais il faut les voir pour de vrai sur place, les toucher, en parler avec les vendeurs : c'est comme ça que j'ai découvert le masque Easybreath. Un truc un peu dingue, non ? Je suis restée à le regarder pendant quelques minutes, puis un conseiller m'a montré comment l'utiliser ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



**Marie : « Puisque je trouve tout ici... »**

« Dès que j'ai besoin de quelque chose, je viens ici, dans mon magasin, pour qu'un conseiller me guide, me donne les bons repères. C'est un peu un réflexe naturel pour moi, Decathlon, c'est le sport. Je vous avoue même que je ne connais pas trop les autres marques, mais bon... puisque je trouve tout ici, du surf au ski en passant par la pétanque, et que **les prix et les produits sont bons...** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Être écoutée par des vendeurs, aux réponses toujours gentilles »

Poser des questions aux vendeurs, se laisser conseiller sur le matériel de ski à louer, une tenue pour la voile ou le tennis, Marie-Madeleine a-do-re. « Je trouve toujours une réponse, toujours gentille, alors oui, je reviens souvent. **On échange, on touche, on essaie** : pour moi, c'est plus emballant que d'aller sur internet faire mon choix, toute seule avec mon écran. Être écoutée et bien conseillée par les vendeurs, dans une ambiance détendue : j'avoue, j'aime bien ! ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Le gars qui me conseille, il a justement fait cette rando-là ! »

« J'arrive, je dis que je prépare une rando en Corse pour la 1ère fois et... bing ! Le gars qui me conseille, il a justement fait cette rando-là ! Ça met en confiance, non ? » Avec Charles, Abdel passe d'un produit à un autre : « La tente que je veux, je l'ai vue sur internet, mais là, je la touche, j'en discute avec Charles. Parce que Charles, il a dormi dedans, il peut vraiment me raconter. Et puis **une fois bien conseillé, je fais ce que je veux à la fin**, c'est ça aussi Decathlon. De tout façon, plus tu es informé, plus tu es libre : choisir du matériel, ça se fait sur des critères précis, ce n'est pas du pile ou face, surtout avant une grande rando ! C'est là que le conseiller, il est décisif, il t'aide à faire tes propres choix, à bien te préparer ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Comme une bonne adresse qu'on se repasse entre copains... »

« Oui, je sais, tous les Decathlons ne sont pas aussi spacieux et aérés que celui de Campus, bien sûr ! Mais le choix et les conseils, vous les retrouvez partout. » En couple, Clémence et Dominique flânent... sportivement. « Vélo, running, nutrition, fitness... vaste choix ! Et **c'est un lieu de partage**, on est ensemble, c'est comme une bonne adresse qu'on se repasse entre copains... »

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Les produits sont de plus en plus techniques »

Direct et sans détour, Philippe nous lance : « Avant, l'innovation était chez Adidas et Nike, pas ici. Aujourd'hui, cela a complètement changé : le retard est comblé, les produits de leurs Marques Passion sont de plus en plus techniques. Et puis le sport, c'est aussi un jeu, le côté ludique, et là, Decathlon est vraiment devant tout le monde. Aujourd'hui, on oublie le "Decathlon" derrière les marques : Quechua, Tribord ou B'Twin... tout ça, maintenant, pour moi, c'est comme les marques internationales, et mieux même ». Et Philippe d'agripper un club de golf... Inesis !

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Lauriane en confiance avec son conseiller « pointu »

« D'abord, j'ai lu tous les avis clients sur [decathlon.fr](https://www.decathlon.fr), et puis me voilà ! » déclare Lauriane, arborant un large sourire et la magnifique montre connectée qu'elle vient de choisir avec son vendeur. « Oui, j'adore la technologie. Mais c'est compliqué de se décider : le choix est large et les produits évoluent tout le temps. J'en ai d'abord parlé longtemps avec un conseiller, vraiment pointu sur le sujet ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« **Mon produit est à prix accessible, et dure longtemps** »

« **Le sport, pour moi, c'est d'abord du loisir, d'abord du plaisir.** Mais quand je choisis - et j'achète souvent, un pantalon, une paire de chaussures ou une raquette de badminton... vraiment plein de choses différentes - je veux aussi que ce soit accessible et que ça dure longtemps ! C'est le cas ici ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### Leila : à fond le conseil !

La liste des envies de sport de Leila est longue parce que « le sport c'est être à fond, c'est jeune, c'est tout tenter. **Les conseillers, à chaque fois, ils font le maximum**, ils cherchent toujours la qualité, le prix plancher. Et toujours de la nouveauté : les cartes cadeaux aussi, Mathilde vient juste de m'en parler, et je trouve que c'est une super bonne idée : on peut maintenant « offrir du sport » » dit-elle en nous les montrant près de la caisse.



### « Le sport allume une passion communicative »

« J'aime me laisser tenter, dis Anaïs. Quand je suis dans un magasin, j'en fais le tour, je cherche. Parfois, je viens même juste pour découvrir. Et souvent, le sport a cette capacité à allumer une passion communicative : **j'adore par exemple voir les débutants écouter les explications des conseillers, puis sortir, tout fiers, avec leur matériel tout neuf.** Ils vont à leur tour donner envie à leurs amis, à leurs enfants, leur famille, ils vont pratiquer, entraîner plein d'autres personnes autour d'eux, et ça continuera à se transmettre. C'est ça, la passion ! ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« Ici, les vendeurs partagent cet enthousiasme unique... »

Douze ans de gymnastique rythmique. Sa passion toujours intacte, Lucie aime en parler avec les autres : « Ici, les vendeurs partagent avec vous cet enthousiasme un peu unique que l'on puise dans le sport et dans ses valeurs. Moi, je regarde les réseaux sociaux, mais j'ai encore plus de plaisir à venir discuter en magasin, comme je suis en train de le faire là, avec Charlotte qui fait de la GRS comme moi : alors on partage nos enthousiasmes ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



### David le coureur, copain avec son vendeur-runner

« Même pour l'achat de chaussettes de foot, je demandais déjà des conseils aux vendeurs ! » Aujourd'hui, David a quitté les pelouses, et préfère arpenter à grandes foulées le macadam et les sous-bois : « Eh oui, sur les conseils de mon beau-frère, je me suis mis au running, et j'ai chopé le virus » assure-t-il en riant. « Ici, il y a toujours quelqu'un pour vous donner un petit truc supplémentaire pour mieux pratiquer votre sport. Comme le ferait un partenaire ou un copain. Il y a un esprit d'équipe ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



« **Auprès des vendeurs, on vient avant tout chercher du conseil...** »

« La forme, c'est entre le sport et la santé. C'est un concept qui colle vraiment bien à Decathlon dit Thibault. « Auprès des vendeurs, on vient avant tout chercher du conseil pour entretenir sa forme, son bien-être. Et **c'est aussi pour ça qu'on revient : parce que ça fait du bien, d'être en forme, non ?** ».

**40** ANS DE  
RELATION CLIENT  
VOUS ÊTES SUPER !



[media.decathlon.fr](http://media.decathlon.fr)  
[decathlon.fr](http://decathlon.fr)

Anthony BOUCHIGHA  
[anthony.bouchigha@decathlon.com](mailto:anthony.bouchigha@decathlon.com)

Xavier RIVOIRE  
[xavier.rivoire@decathlon.com](mailto:xavier.rivoire@decathlon.com)