

# RETAIL INSPIRATIONS



**10 IDÉES À PRENDRE CHEZ DECATHLON**

# 1 - EXPOSER (VRAIMENT) L'OFFRE

C'est une évidence mais qu'il est parfois utile de rappeler : l'offre est l'essentiel, par le mobilier ! Decathlon l'applique à la lettre.



## 2 – FAIRE COMPRENDRE L'OFFRE

Decathlon présente ici les 3 caractéristiques majeures de sa chaussure de randonnée. Ce qui permet aussi de donner de la valeur à l'offre. Toujours utile pour des produits très impliquants (par leur usage ou leur prix).

QUECHUA  
La montagne à vos pieds !  
MH500 waterproof

Imperr.

MH500

64€ 49

IMPERMÉABILITÉ

Chaussure intérieure avec une membrane imperméable et respirante pour garder vos pieds au sec.  
Tous les composants de la tige bénéficient d'un traitement de déperçage.

ACCROCHE

Nouvelle semelle OUTDOOR CONTACT très performante (nouveau mélange de caoutchouc exclusif développé par nos experts) offrant plus d'adhérence et de résistance. Excellente accroche grâce au design de crampons agriffants de Smaa de hauteur.

PARE-PIERRES

Pare-pierres à l'avant et à l'arrière de la chaussure afin d'atténuer l'effet des coups de pied involontaires lors de vos randonnées en terrain accidenté.

ECODESIGN

Ces produits font l'objet d'une démarche d'amélioration en matière de respect pour les personnes, l'environnement et le développement durable.



### 3 – FAIRE COMPRENDRE L’OFFRE

Autre idée pour faire comprendre l’offre : comparer différents produits d’une même catégorie pour aider à la compréhension des différences et justifier les écarts de prix.



## Parasols

### Paruv 160



Capacité  
2 personnes

Dimension  
160 cm

Résistance au vent  
20Km/h - 12 Mph

### Paruv 160 compact



Capacité  
2 personnes

Dimension  
160 cm

Résistance au vent  
20Km/h - 12 Mph

Compact  
Encombrement réduit inférieur à 60 cm.

### Paruv windstop 160



Capacité  
2 personnes

Dimension  
160 cm

Résistance au vent  
20Km/h - 12 Mph

### Paruv 190 compact



Capacité  
3 personnes

Dimension  
190 cm

Résistance au vent  
20Km/h - 12 Mph

Compact  
Encombrement réduit inférieur à 60 cm.

### Pensez-y !



Pied de parasol à vis  
pour fixer facilement  
son parasol dans le sable.



Tilt d'inclinaison  
pour incliner son  
parasol.



## 4 – ÉLARGIR L’OFFRE VIA LE DIGITAL

L'espace en magasin est par principe "fini". Alors que l'offre est possiblement "infinie" en ligne. D'où l'intérêt de jouer l'extension d'offre en magasin via le digital.

**PLUS DE  
PRODUITS  
DISPONIBLES  
SUR COMMANDE**



**EXPERT**  
Je cherche une raquette  
pour performer en compétition

Mesure-toi  
pour connaître  
la taille de ta  
**RAQUETTE DE  
TENNIS**



150cm  
26  
140-155cm

150cm  
25  
126-140cm

140cm  
23  
115-125cm

120cm  
21  
108-115cm

110cm  
19  
100-105cm

100cm  
17  
90-100cm

**éditions  
DAUVERS**

## 5 – ANTICIPER L'ATTENTE DE SES CLIENTS

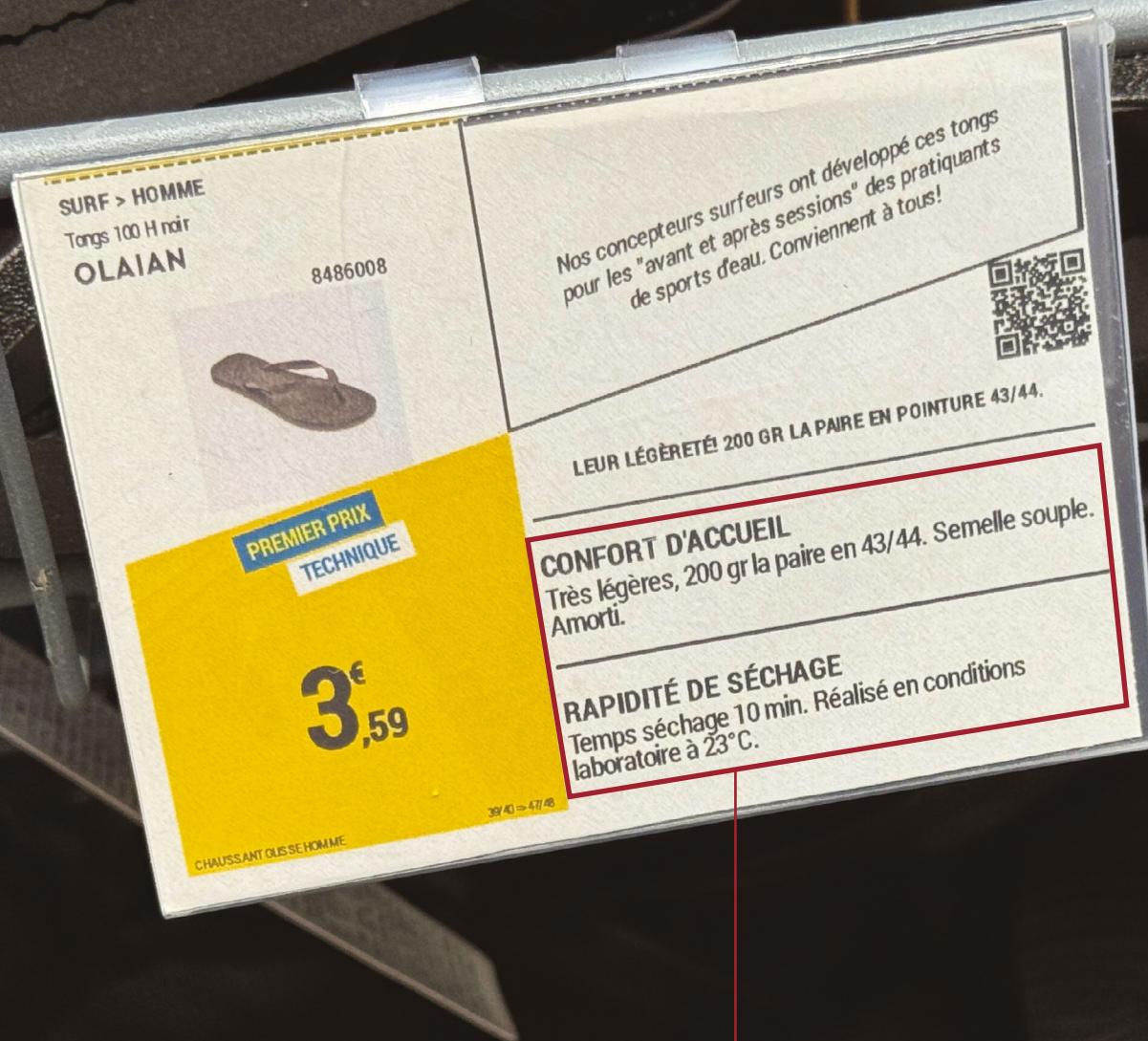
Répondre à une question (qui se posera) avant qu'elle ne se pose... Ici : "Quelle taille de raquette de tennis pour un enfant". C'est du PENSER-CLIENT !



## 6 – ASSUMER SES PREMIERS PRIX ET LES MONTRER

Les premiers prix, le dilemme des commerçants... Idéalement, il faut en proposer mais... ne pas les vendre car ils dégradent le CA par unité de besoin. Decathlon assume et montre ses premiers prix. Ils sont en entrée de rayon et clairement balisés.





## 7 – DONNER DE LA VALEUR À L'OFFRE

La plupart des produits présentés en rayon (et surtout les premiers prix) portent une valeur : un point précis qui, parce qu'il est facile à comprendre, donne de la valeur à l'offre. Ça peut être un élément de composition, une fonctionnalité ou une performance, mais toujours un point qui fait sens pour le client. Ici le temps de séchage (court) d'une paire de tongues (économiques)

## 8 – DONNER DE LA VALEUR À L’OFFRE PAR LES AVIS

Les avis clients sont une “recommandation” qui est aujourd’hui recherchée.

**ÉQUITATION > ADULTE**  
BOTTES 100 SYNTHÉ ADULTE NOIR  
FOUGANZA

8580765

**IMPERMÉABLE**

Nos concepteurs cavaliers ont développé ces bottes synthétiques pour vous !  
Polyvalentes, elles s’adapteront à bien des usages en équitation.

4.4 / 5 ★★★★☆ recommandent ce produit (le 10 avril 2025)

UNE BOTTE EN PVC ULTRA CONFORTABLE !

**CONFORT D’ACCUEIL**  
Sa semelle intérieure de 5 mm vous offre un confort optimal.

**RÉSISTANCE**  
Tige en synthétique résistante aux frottements de la selle.

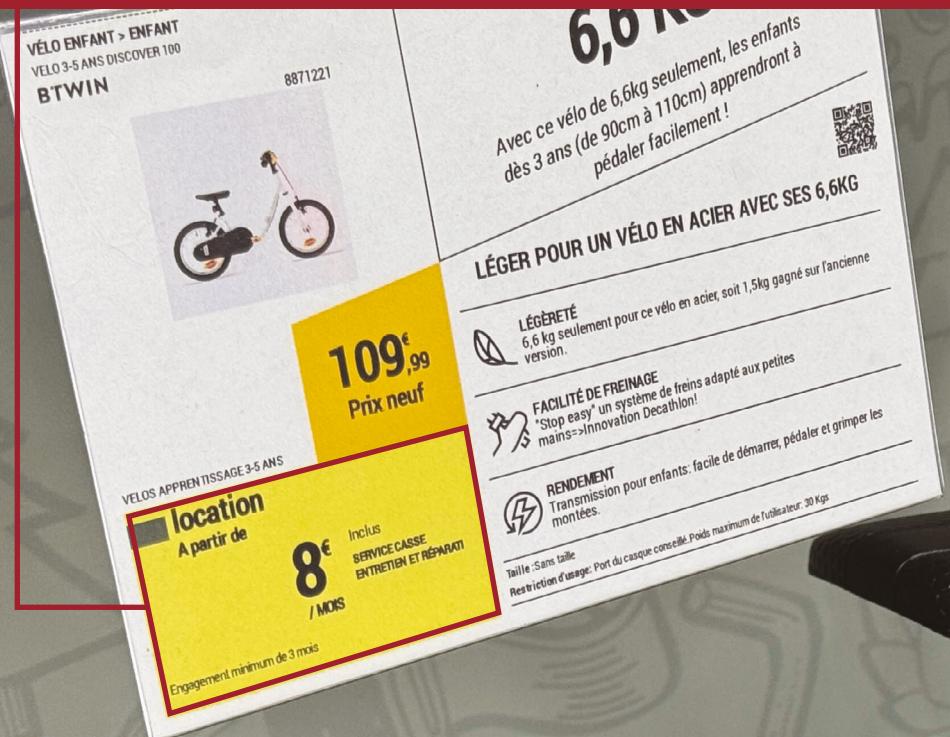
Taille : 36 => 46

21,99

BOTTES/ACCESS. ADULTE ÉQUITATION

## 9 – S'ADAPTER AUX NOUVEAUX USAGES

Parmi les nouveaux usages : la location. Avec 2 bénéfices possibles pour les clients : étaler le coût dans le temps et/ou rendre le produit lorsqu'il n'a plus d'utilité. C'est le cas ici de ce vélo enfant lorsqu'il devient trop petit.



pouces  
100 cm • 3 - 5 ans

## 10 – S'ADAPTER AUX NOUVEAUX USAGES

Decathlon est la première enseigne à avoir compris l'intérêt de la seconde main pour ses clients. C'était via l'opération Trocathlon en 1986. Depuis l'enseigne a généralisé et organisé l'occasion. Et multiplie les appels à lui revendre ses produits sur la surface de vente.



**LA 11<sup>e</sup> EST OFFERTE...**

*ça s'appelle le PENSER-CLIENT !*

## 11 – DONNER LES ÉLÉMENTS D’APPRÉCIATION D’UN PRIX

Une "baisse de prix" n'a de sens que si le client peut l'apprécier. Donc en indiquant le prix avant la baisse. Même logique pour une promotion avec la règle du A-A-B : le prix Avant, le prix Après, le Bénéfice.





**Veille stratégique, études, livres, magazine, blog, production audio-visuelle**  
**L'ÉDITEUR-EXPERT GRANDE CONSO**

[www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr)