

MISSION GLOBALE 2024 - GALLAY SEBASTIEN

**Transformer notre magasin pour optimiser l'expérience client
en repensant notre structure interne,
tout en adoptant des pratiques durables.**

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
CA Omni	12 902 331 €	12 929 506 €	13 500 000 €
CA Instore	10 911 845 €	11 206 296 €	11 710 000 €
Niveau de sécurité	1,2	1,0	1,0

ANNEAU 1 : Coéquipier-ières #StructureHumaine

Nous Coéquipiers de Decathlon Beynost nous existons en tant que groupe à travers notre magasin

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
Ratio Tps Complet / Tps Partiel	69%/31%	60%/40%	55%/45%

Optimiser notre structure humaine pour garantir notre agilité

- Recruter les talents au services de notre structure humaine idéale

- Intégrer nos CDD dans nos organisation magasin (KS, RSB) pour faciliter la mise en place de notre ratio CDI/CDD

Ratio CDI / CDD	80%/20%	75%/25%	70%/30%
-----------------	---------	---------	---------

Inclure tous la chaîne humaine dans l'organisation et l'exploitation du magasin

- Créer un projet Capitanaat au services de nos clients

- Entretenir l'efficacité de nos organisations via des EI trimestriels avec 100% des RRs

Fiche responsabilité - Item "Garantir la sécurité" nbre de RR "En Acquisition"	1	0	0
--	---	---	---

ANNEAU 2 : Dynamisme Co #TempsFort #Agilité

Nous Coéquipiers de Decathlon Beynost nous améliorons l'efficacité de notre collectif

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
Productivité	225 €/h	230 €/h	235 €/h

Rendre disponible nos collaborateurs aux bons moments

- Tayloriser notre organisation de Retour Sur Broche pour tendre vers un RSB Full Collectif

- Chasser les mauvaises heures par le travail trimestriel de la productivité

- Co-écrire une animation de nos money-times

Nombre d'heures économisé vs début d'année	0	1 000	2 000
--	---	-------	-------

Reinventer nos organisations pour optimiser nos temps creux

- Modifier notre organisation spatiale en caisse pour optimiser nos heures

- Organiser nos temps creux pour gagner des heures aux services de nos clients

OV - "Disponibilité des équipes"	4,588	4,580	4,600
----------------------------------	-------	-------	-------

ANNEAU 3 : Notre Impact Local #MilieuProtégé

Nous Coéquipiers de Decathlon Beynost nous intégrons le milieu protégé dans notre organisation

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
Nbre d'ESAT en magasin	0	1	2

Inserer le milieu protégé dans la réussite du magasin

- Rencontrer les organismes locaux

- Co-écrire une fiche de poste adapté à l'activité

- Intégrer et conserver dans sa réussite un agent du milieu protégé

Nbre d'ESAT en magasin	0	1	2
------------------------	---	---	---

ANNEAU 4 : Business Model Local #Réparabilité #SecondeVie

Nous Coéquipiers de Decathlon Beynost nous limitons notre empreinte carbone

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
Note CO2	C	B	A

Réaliser un tri sélectif de l'entrée à la sortie de nos produits

- Trier les différents déchets des la reception de nos produits lors du RSB Collectif

- Trier nos déchets alimentaires et non alimentaires dans nos zone de repos par la mise en place de poubelles adaptés

- Rendre accessible le tri de 100% des produits non utilisé pour nos clients

Emissions de CO2 générés en tonnes	12	10	9
------------------------------------	----	----	---

Limitier notre dépense énergétique.

- Modifier notre planification électrique avec Efficia et débricler tous les trimestres notre consommation

- Sensibiliser nos collaborateurs par la formation (Fresque du climat) et le rôle du capitaine

- Maximiser nos flux en augmentant nos quantités par camion

DTB - % "oui" à l'item "Developpement Durable"	62,50%	65,00%	68,00%
--	--------	--------	--------

ANNEAU 5 : Excellence Client #Modernisation

Nous Coéquipiers de Decathlon Beynost nous faisons vivre la meilleure expérience à tous nos clients

INDICATEUR DE PERFORMANCE	N-1	ENGAGEMENT	AMBITION
Taux enchainements clients	67%	70%	75%

Revisiter notre Plan De Masse pour créer des pôles sportifs immersif

- Passer en Plan De Masse Circulaire

- Mise en place de Retroéclairé sur nos showroom pour les rendre plus attractif

- Modifier du plan d'encaissement pour favoriser le passage autonome

OV - "Facilité à se reperer en magasin"	4,338	4,400	4,450
---	-------	-------	-------

Identifier nos clients pour les faire venir une fois de plus en magasin

- Revendiquer l'application Decat'Club dans 100% de nos alcoves magasin

- Former 100% des collaborateurs à l'application Decat'Club

- Proposer à 100% des clients que nous accueillons en caisse l'application Decat'Club via la carte NFC

Taux d'identification	53%	58%	63%
-----------------------	-----	-----	-----