

# CAROLINE RASTOUL

## DIRECTRICE SUPPLY & CATEGORY MANAGEMENT ASIE-PACIFIQUE [DECATHLON](#)

### NATIONALITE :

Française

### LANGUES:

Anglais (Courant)  
Allemand (Basique)

### CONTACT

Adresse:  
10 rue de Brizeux 35700 Rennes

Telephone: 06 95 67 22 52

Email:  
[rastoul.caroline@gmail.com](mailto:rastoul.caroline@gmail.com)

Profil LinkedIn :  
[Lien](#)

### CENTERS D'INTERET

Sports (Trekking, Snowboarding, Stand Up  
Paddle, Surf, Trail running )  
Voyages  
Gastronomie

### COMPETENCES

Management, Leadership, Category Management, Supply, Négociation, Esprit Stratégique, Collaboration, Management Fonctionnel, Management d'un P&L, RSE.

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**DECATHLON APAC (Singapour) - Directrice Supply & Category Management CYCLE & SPORTS URBAIN**  
De Sept 2018 à aujourd'hui

*Decathlon est un distributeur d'articles et de services sportifs, leader en Europe. L'entreprise a été créée en 1976 en France. Decathlon est présent dans 50 pays. En 2020, le chiffre d'affaires était de 12 Milliards Eur.*

Decathlon est partagé en 7 zones : Europe / Russie / Amérique du Nord / Amérique du Sud / Inde / Chine et Asie Pacifique (APAC). Dans chacune de ces zones nous trouvons les activités liées à la production au retail, à la supply, à la logistique et à l'offre.

Je fais partie de la région APAC. Mes responsabilités sont :

- accompagner le directeur APAC dans l'écriture de la stratégie pour la zone sur l'ensemble des sports sur les domaines stratégiques : Offre / Supply / Procurement & Humain (60 personnes)
- manager la business unit Cycle, Sports Urbain, Sports de Précision & Équitation pour la région APAC : 85 M\$ - 7 M Qtes :
  - manager une équipe de 8 category managers et leader supply sur leurs périmètres.
  - définir l'offre régionale en fonction des besoins d'usage des clients : étude de marché, construction de persona, étude prix, analyse de l'efficacité des gammes.
  - mise en place de stratégies supply et procurement: optimisation des prévisions de vente pour augmenter les volumes de ventes, management opérationnel et tactique, mise en place de SnOP.

- manager fonctionnellement nos relais sur la zone APAC (8 pays) sur le déploiement de nos stratégies sur le terrain : retail / digital / logistique.
- écrire le projet humain de mon équipe: structuration, recrutement des profils adaptés pour le rôle, assurer leur développement et leur évolution.

### **DECATHLON INTERNATIONAL (Singapour) - Acheteuse Stratégique process ÉLECTRONIQUE**

De Nov 2015 à Août 2018

Decathlon International est divisé en 2 entités principales: les process industriels et les marques passion. Les process industriels sont chargés d'industrialiser les produits définis par les marques passion.

Decathlon a décidé en 2015 de créer un bureau d'achat à Singapour. L'un des process industriels : le process électronique a été délocalisé à Singapour pour travailler au plus près de ses fournisseurs et développer le panel en Asie du Sud-Est.

Mon rôle était : acheteuse stratégique pour le process électronique au service des marques *KALENJI Running* (montres GPS), *BTWIN Cycle* (compteurs cycle) , *QUECHUA Sports de Montagne* (montre altimètre). Mes responsabilités étaient de :

- définir, communiquer et déployer les stratégies achat.
- construire et animer le panel de fournisseurs (60M\$ - 50M Qtes), évaluer le panel (HRP / Qualité / Amélioration Continue), lancer des sourcing de nouveaux fournisseurs et négocier les conditions d'achat.
- construire des partenariats industriels à long terme (horizon : 10 ans). Co-écrire le projet de partenariat avec l'équipe du fournisseur et établir les besoins en investissements.
- travailler en étroite collaboration avec l'équipe de conception (chef de produit, designer, responsable approvisionnement et ingénieur produit) pour optimiser le coût de la BOM (Bill Of Material) afin de répondre aux cahier des charges produit.

### **DECATHLON INTERNATIONAL (Lille , France)- Acheteuse Industriel Composants CYCLE**

De Sept 2013 à Oct 2015

Decathlon International est divisé en 12 process industriels afin de maîtriser la conception produits dans son intégralité. Je faisais partie du process metal au service de la marque cycle *BTWIN*.

Mon rôle était : Acheteuse Industriel sur le périmètre transmission et suspension. Mes responsabilités étaient de :

- définir, communiquer et déployer les stratégies achat à 5 ans. Pour ce faire, j'ai dû appréhender les contraintes techniques, les enjeux du périmètre et de l'industrie (investissements et engagements long terme).

- construire et suivre le panel fournisseur (40M\$ - 30M Qtés): accompagner les marques passion dans leurs besoins, proposer des solutions d'optimisation des coûts, assurer le bon niveau de qualité et les meilleures solutions supply pour l'ensemble des zones douanières.
- manager fonctionnellement les équipes de production (12 personnes dans nos bureaux en Asie et en Europe).
- participer à 5 déplacements en Asie par an pour : négocier, évaluer (qualité, humain, process) et accompagner les fournisseurs afin qu'ils répondent à nos attentes en matière d'amélioration continue et de management du capacitif.
- mettre en place des matrices d'analyse du risque, écriture de note de contexte.

**LA HALLE (Lille , France) - Team Leader Acheteurs Accessoires & Bain**  
De Sept 2010 à Août 2013

*La Halle est une enseigne de textile française appartenant à VIVARTE, reprise depuis juillet 2020 par le groupe BEAUMANOIR. La Halle propose une offre de produits de mode accessibles pour toute la famille à travers leurs propres marques.*

Mon rôle était : Team Leader Acheteurs Accessoires et Bain (5 personnes) Mes responsabilités étaient :

- animer l'équipe sur leurs périmètres et les accompagner dans leurs développements.
- lancer les développements produit et les négociations avec des fournisseurs internationaux (Budget annuel : 20 M\$ - 80 Qtés)
- construire et animer le panel de fournisseurs : sourcing, partenariats - management des capacités et des allocations.
- mettre en place des stratégies de procurement : double supply dans des zones proches, prêt à teindre, benchmark.
- construire des outils de capitalisation de la donnée : book matière et référents.

**MAISONS DU MONDE (Vertou , France) - Acheteuse & Chef de produit**  
De Sept 2009 à August 2010

*Maisons du Monde est une des enseignes omnicanal leader en Europe dans la distribution des articles de décoration. Ils ont accéléré leur croissance après avoir été introduits avec succès en bourse en 2016. Ils sont aujourd'hui présents dans 12 pays en Europe.*

Mon rôle était : Acheteuse et Chef de Produit sur les articles de petite décoration. Mes responsabilités étaient :

- créer l'offre internationale et suivre les différentes étapes de développement produit avec la designer et les fournisseurs.
- négocier les prix (3M\$ de budget annuel) et les conditions de livraison.
- gérer le niveau de stock et optimiser l'efficacité des gammes

## **FORMATIONS**

---

**ESSCA, Ecole Supérieure de commerce (Angers, France)**

De Sept 2004 à Sept 2009

Master 2 spécialisation Achat & Logistique

**HELP Université (Kuala Lumpur, Malaisie)**

De Déc 2007 à Sept 2008

Master 1 spécialisation Marché & Business asiatique

## **CERTIFICATION**

---

**Agile Business Consortium Scrum Master (Singapour)**

Jan 2021

**SAP User : Planning, Pricing, Referencing**