

FOSSATI Patrick

📍 Arpent (01, France)

📞 +33 (6).07.53.11.66

✉ [fossati.patrick@gmail.com](mailto:fossati.patrick@gmail.com)

Nationalité : Française

Langues : français, anglais niveau C1 (lu, écrit et parlé)



## EXPERIENCES

**GAGGIONE SAS** ([www.gaggione.com](http://www.gaggione.com)) - Transformation de matières plastiques  
Montréal-la-Cluse (01, France) - 125 personnes, chiffre d'affaires de 21 M€.

**Directeur Général Adjoint, Membre du Comité de Direction.**

### Mission d'optimisation de la production (2012-) et Direction Générale Adjointe (2016-)

- Améliorer les indicateurs majeurs de la production
- Réorganiser et automatiser l'outil de production, procéder à des investissements humains et matériels en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Participer à la cellule « Innovation » pour préparer l'entreprise aux marchés de demain.
- Externaliser l'activité « Packaging » pour recentrer l'outil de production sur son savoir-faire en composants optiques.

#### Résultats

- ✓ Accroissement du TRS de 49 à 70 %. Accroissement de la capacité de production sans investissement.
- ✓ Réduction du taux de rebut par 5 par une analyse journalière des bilans d'OF et mise en place d'un plan d'actions court et long terme.
- ✓ Diminution de 42% du nombre d'opérateurs.

### Mission organisationnelle (2009-)

- Diriger le projet de mise en place d'un ERP (Sage X3).
- Piloter des processus « prospect et vendre » et « mise à disposition de l'information » suivant le référentiel ISO.
- Coordonner les flux industriels avec les sociétés sœurs :  
*SURCOTEC* ([www.SURCOTEC.ch](http://www.SURCOTEC.ch)) basée en Suisse spécialisée dans le traitement de surface « optique »  
*QUADRATEC* (<http://www.quadratecinjection.com/>) implantée au Canada (QC) dont l'objectif est de servir le marché Nord-Américain en composants optique  
*OPTICA* (<http://www.opticsindia.com/>) basée en Inde (KTKA) pour servir le marché local et Asiatique en composants optiques.

#### Résultats

- ✓ Optimisation du temps administratif de 15 à 20 %.
- ✓ Amélioration de l'analyse des données de l'entreprise permettant une plus grande réactivité dans les choix opérationnels et stratégiques.
- ✓ Construction d'une offre commerciale et industrielle globale répondant aux attentes des principaux donneurs d'ordres.

### Mission commerciale (1995-2012)

- Développer l'activité « composants optiques ».
- Accroître les ventes à l'export par la mise en place et la supervision des bureaux basés aux USA, en Chine, en Allemagne et en Italie.
- Renforcer, structurer et encadrer une équipe commerciale composées d'ingénieurs commerciaux et opticiens, d'assistants.
- Co-piloter de la mise en place du nouveau site internet et son référencement.

#### Résultats sur la période

- ✓ Evolution sur la période du pourcentage du chiffre d'affaires « optique » de 5 % à 55 % soit 7,5 M€. Progression de 35%.
- ✓ Progression des ventes à l'export de 5 % à 40 %.
- ✓ Multiplication par 2 sur la période et accroissement du taux de réussite de 9 à 16%.

**SOLIGNAC** - Conception de composants techniques en matières plastiques techniques.  
Saint-Genis Pouilly (01, France) - 4 personnes, chiffre d'affaires de 0,6 M€.

### Responsable développement et industrialisation (1990–1995)

Cette fonction dans une très petite entreprise m'a permis d'acquérir une forte autonomie et de mieux comprendre les interactions entre le commercial, le développement et la production.

**Moulages ERCE** - Transformation de matières plastiques techniques.  
Martignat (01, France) - 80 personnes, chiffre d'affaires de 12 M€.

### Chef de projet (1988–1990)

Cette mission technique de développement a été complémentaire à mon expérience de mouliste. Premières expériences de développement sur le marché International (Amérique du Nord).

**Ets Georges PERNOUD** - Réalisation d'outillages.  
Alex (01, France) - 10 personnes, chiffre d'affaires de 1 M€.

### Agent de maîtrise (1987-1988)

Toute première expérience à la sortie du cursus scolaire extrêmement formatrice sur le plan technique et des relations humaines avec des compagnons moulistes experts dans leur domaine.

### Mes compétences professionnelles :

L'ensemble de mes premières expériences m'a permis de consolider une maîtrise technique dans la transformation des matières plastiques.

Par la suite mes différentes missions m'ont permis de développer le sens du contact et la compréhension de cultures professionnelles différentes en vue de servir des acteurs mondiaux.

La définition du besoin, la sélection et le déploiement d'un Système d'Information fiable permet de rendre toutes les actions internes ou externes beaucoup plus efficaces.

Et enfin, une entreprise pérenne se doit d'optimiser en permanence ses process industriels pour rester attractive. Pour répondre aux évolutions permanentes et de plus en plus rapides des marchés, il a fallu concilier la dimension humaine de l'entreprise et les contraintes économiques.

Ces différentes expériences offrent une vision globale du fonctionnement d'une entreprise.

#### Savoir-être

- ✓ Conscientieux, persistant et engagé
- ✓ Diplomate, humain et rigoureux
- ✓ Observateur, logique et organisé

#### Savoir-faire

- ✓ Travailler en équipe
- ✓ Optimiser les coûts
- ✓ Développer une activité
- ✓ Faire progresser l'entreprise

## FORMATIONS

- *Executive* MBA (ICG 47D1), 2004, Institut Français de Gestion, Lyon (69, France)
- Spécialisation en injection de matières plastiques 1987, Oyonnax (01, France)
- BTS en Fonderie moules métalliques, 1986, Oyonnax (01, France)
- BT Fonderie moules métalliques, 1984, (01, France)
- BT Modelage sur bois, 1983, Vierzon (18, France)
- CAP modelage sur bois, 1982, Vierzon (18, France)

## LOISIRS

- Sports d'endurance (vélo sur routes et tous terrains, ski de fond et descente).
- Randonnées en montagne.
- Abonné à l'USO Rugby (TOP14 et ProD2).
- Musique, lecture.