

## PORTRAIT

# Tout est bon dans l'occasion

**Frédéric Rossel**, 49 ans, a créé et dirige Sodineg, entreprise spécialisée dans l'achat et la vente de matériel d'occasion.

**R**encontre Frédéric Rossel, c'est faire face à une tornade ; un homme qui vit à 100 à l'heure, à gérer des contrats, à sillonner les routes, à penser au prochain marché, en France et à l'international. L'histoire de cet entrepreneur pas encore cinquantenaire, commence très tôt, alors que d'autres en sont encore à faire du tricycle. « À 3 ans, j'ai commencé à collectionner les modèles réduits d'engins de TP, confie-t-il. C'était une passion, et je n'ai jamais vraiment arrêté. » Aujourd'hui, sa collection regroupe près de 3500 pièces. Prémonitoire, cette attirance de l'enfance, puisque Frédéric Rossel est aujourd'hui à la tête de Sodineg, une entreprise d'achat et de vente d'engins de TP d'occasion, qu'il a fondée en 1996 à Neuville-Saint-Amand, commune limitrophe de Saint-Quentin, dans l'Aisne, à 300 m de l'endroit qui l'a vu naître. Car, même s'il est fier de ne devoir rien à personne, le gène de l'entrepreneuriat et des TP était bien là. Son père avait créé une entreprise familiale de TP, Rossel André. Il l'a reprise à seulement 20 ans, au décès de ce dernier. Auparavant, il avait été à bonne école, suivant

### Parcours

- » **1967** Naissance à Neuville-Saint-Amand (Aisne)
- » **1983-1986** EATP d'Égletons
- » **1985-1986** Reprise de l'entreprise Lecat, à Péronne (Somme)
- » **1986-1996** Reprise de Rossel Clôture Environnement (RCE), à Neuville-Saint-Amand

le cursus de l'École d'application aux métiers des travaux publics d'Égletons, en Corrèze, avec laquelle il est resté lié, réactivant l'amicale des anciens de l'EATP dans le Nord-Pas-de-Calais. Dès ses 18 ans, il se lance dans le négoce de matériaux et d'engins, reprend l'entreprise Lecat, à Péronne, dans la Somme, la gère et la développe, puis reprend et amplifie l'affaire paternelle, élargissant les domaines d'activités, et se relocalise à Neuville-Saint-Amand. Depuis, commercial et commerçant-né, il arpente sans relâche les routes, au-delà des frontières hexagonales, pour se rapprocher de ses clients. « J'ai toujours souhaité associer mes collaborateurs à mes projets, même lorsqu'il s'agissait de la reprise d'une boîte existante, explique-t-il. Ça a toujours été ainsi, et je trouve cela logique. J'aime partager. Lorsqu'on est associé, on est plus impliqué et plus responsable. » Sodineg est divisé en quatre sociétés, chacune spécialisée dans un domaine : engins de chan-

tier ; voitures et utilitaires (avec des voitures de collection !); matériel forestier et agricole; équipements et pièces détachées. Ses douze collaborateurs-associés ont tous une tâche définie et importante. « Mes hommes sont au bureau, et moi je suis sur la route » car, loin de se fatiguer à avaler des kilomètres, il met en avant le solide réseau relationnel, acquis au fil des ans, dès sa première entreprise. « Aujourd'hui, je suis parti à 3 heures du matin, et, là, j'ai le mont Blanc en face de moi ! Que voulez-vous de mieux ? » Il a d'ailleurs ouvert une agence en Haute-Savoie il y a quelques années, et une autre à Varsovie. Présent sur de nombreux salons nationaux et internationaux, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Algérie, au Royaume-Uni, Sodineg a su développer un important réseau : « Nous avons vendu au moins une machine dans 75 pays, et nous vendons régulièrement dans 20 pays, en Europe bien sûr, mais beaucoup en Amérique du Sud et en Afrique du Nord et de l'Ouest. » L'internet aide beaucoup, et l'entreprise a été l'une des pionnières sur ce domaine de vente. Les transports à l'autre bout du monde ne sont pas non plus un frein au développement du marché de l'occasion, même s'il note un changement notable dans le matériel de TP, avec l'arrivée massive de l'électronique, qui rendra de plus en plus difficile l'intervention en direct sur les machines.



ILLUSTRATION: EULGHIET/MOTIVATIONTEUR

ter ; voitures et utilitaires (avec des voitures de collection !); matériel forestier et agricole; équipements et pièces détachées. Ses douze collaborateurs-associés ont tous une tâche définie et importante. « Mes hommes sont au bureau, et moi je suis sur la route » car, loin de se fatiguer à avaler des kilomètres, il met en avant le solide réseau relationnel, acquis au fil des ans, dès sa première entreprise. « Aujourd'hui, je suis parti à 3 heures du matin, et, là, j'ai le mont Blanc en face de moi ! Que voulez-vous de mieux ? » Il a d'ailleurs ouvert une agence en Haute-Savoie il y a quelques années, et une autre à Varsovie. Présent sur de nombreux salons nationaux et internationaux, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Algérie, au Royaume-Uni, Sodineg a su développer un important réseau : « Nous avons vendu au moins une machine dans 75 pays, et nous vendons régulièrement dans 20 pays, en Europe bien sûr, mais beaucoup en Amérique du Sud et en Afrique du Nord et de l'Ouest. » L'internet aide beaucoup, et l'entreprise a été l'une des pionnières sur ce domaine de vente. Les transports à l'autre bout du monde ne sont pas non plus un frein au développement du marché de l'occasion, même s'il note un changement notable dans le matériel de TP, avec l'arrivée massive de l'électronique, qui rendra de plus en plus difficile l'intervention en direct sur les machines.

Sylvie Roman