



Les adhérents du réseau Rural Master, réunis sur le site du club de rugby USM, ont célébré les 30 ans d'histoire de l'enseigne. Une soirée festive montalbanaise et trois jours pleins pour traiter des dossiers « produits » et des référencements, mais aussi pour fortifier la dynamique d'une équipe qui marquera des points en 2024.

Le réseau Rural Master et l'équipe de la centrale d'achat.

RURAL MASTER

Pour ses 30 ans, le réseau transforme l'essai à l'USM

Par Jean-Paul Roussennac

Le département de Tarn-et-Garonne est le berceau de Rural Master et de la famille Caminel, porteuse du projet. L'enseigne est aujourd'hui forte de 44 magasins. La soirée de ses 30 ans, en présence du fondateur, Claude Caminel, et de son épouse, Geneviève, des adhérents franchisés, des responsables des magasins intégrés, des salariés de la centrale et d'anciens qui ont activement participé à l'aventure, a permis de retracer les moments forts de son histoire à travers, notamment, la projection d'une vidéo créée pour



De gauche à droite : Narcisse Bardera, Vincent Caminel, Geneviève et Claude Caminel, le couple fondateur de l'enseigne et du groupe, et Hervé Caminel.



Moteurs & Réseaux

Séance de travail avec les adhérents autour des nouveaux produits référencés en 2024.

l'occasion. L'émotion, la bonne humeur étaient convoquées, la musique aussi, grâce à une banda du Sud-Ouest ayant enfiévré la nuit. Plusieurs trophées « 30 ans » ont été remis durant la cérémonie conduite à la fois par Hervé et Vincent Caminel, codirigeants de l'enseigne. C'est Narcisse Bardera (DJB Elne), premier adhérent en 1996, qui a rendu hommage au fondateur et à son épouse : « *C'est par lui que nous sommes réunis ce soir.* » Depuis les débuts, des liens d'amitié se sont créés, lesquels ont perduré avec les nouvelles générations d'entrepreneurs.

Transmission : valeur ajoutée et valeurs humaines

La rétrospective, de la forge familiale aux libres-services ruraux, en passant par les premiers magasins, les crises et transformations des marchés, les innovations technologiques, a situé le contexte dans lequel évolue Rural Master. Indéniablement, l'enseigne est inscrite dans un héritage familial, avec son terroir. Cette mise en mots et en images témoignait aussi de la prépondérance, encore aujourd'hui, de cet héritage. Cette valeur sûre a été consolidée et enrichie au fur

et à mesure du développement de l'enseigne par les familles des adhérents et leurs nouveaux magasins, portant la culture de nombreuses autres régions de France. Le succès, volontairement maîtrisé, a fini par dessiner une belle carte de points de vente toujours en développement. Pour en arriver là, il a fallu y croire, mais aussi organiser, investir dans les ressources humaines, la logistique, faire évoluer les concepts jusqu'à changer d'enseigne en 2019 avec le passage de Pôle Vert à Rural Master. Avec du recul, ce passage fut certainement l'un des plus délicats à négocier. Bien préparé, avec une belle campagne de communication dans les magasins et sur les réseaux, il a permis d'apporter une nouvelle jeunesse aux points de vente, à la valorisation de l'offre et des services, ainsi qu'aux messages portés, en prenant en compte l'évolution de l'expérience client.

Une logistique qui porte ses fruits

En 2019, le groupe a pris des risques. Il a investi dans une grande plateforme logistique à Canals (Tarn-et-Garonne), près de l'autoroute A62. Cet entrepôt pouvait paraître à l'époque surdi-

CARTE D'IDENTITÉ 2023-2024

GROUPE CAMINEL

Centrale d'achat CPFM

- Effectif : 20 salariés.

Réseau Rural Master

- 44 points de vente au total (intégrés et franchisés).
- 20 magasins Rural Master intégrés appartenant au groupe Caminel :
 - 225 salariés ;
 - CA 2023 : 56,6 M€, +2,9 % par rapport à 2022 (périmètre constant, 19 magasins) ;
 - le dernier magasin ouvert, dans la Haute-Garonne (Saint-Paul-sur-Save), en mars 2023, a atteint 1,76 M€ sur 9 mois.
- 24 magasins franchisés.
- Deux projets d'ouverture en 2024.
- Site Internet « click & collect » (nouvelle version en 2021) personnalisé avec les univers produits Rural Master, les marques de concessions de franchisés, les promotions, les catalogues.

Réseau Temver France

- 70 revendeurs affiliés sans enseigne, avec accès aux produits de la plateforme et aux référencements Rural Master.
- 30 revendeurs avec contrat de distribution des matériels de Temver France.
- Importation et distribution, notamment, des tracteurs Farmtrac et LS, des véhicules et quads Hisun sous la marque Temver Véhicules Spécialisés, des véhicules et quads Odes Industry, des tondeuses à braquage zéro Encore, des minichargeurs et porte-outils Tomcat by Temver.

Plateforme logistique Camilog

- Ouverture en 2019, à Canals (82).
- Surface : 32 000 m², dont 20 000 m² couverts.
- Effectif : 30 salariés à temps plein.
- Valeur du stock : 13 M€.
- CA 2023 : 19,8 M€ (+22 % par rapport à 2022).

mensionné. Mais l'investissement prenait déjà en compte les nouvelles activités bientôt déployées pour les magasins sous enseigne et les revendeurs du réseau de Temver France. « *Il y a cinq ans, nous réalisons avec l'outil et les activités de distribution un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros [M€]* », explique



Moteurs & Réseaux

La division « Véhicules spécialisés » de Temver France a été créée en 2020 avec les SSV et quads Hisun. Elle se voit renforcée en 2022 par le partenariat conclu avec Odes Industry.

Vincent Caminel. Du chemin a été parcouru puisque, en 2023, l'activité a atteint 19,8 M€. En plus du stockage, la plateforme assure les services techniques et pièces détachées pour les matériels importés. « Elle nous aide à mutualiser les coûts et nous allons poursuivre le développement du nombre de références dans l'entrepôt », annonce le codirigeant. Il insiste aussi sur un autre aspect fondamental : « Nous faisons tout pour aider les magasins à réduire les temps de traitement des commandes – souvent un temps masqué –, à augmenter leur productivité et à faire en sorte que leurs ressources humaines



Moteurs & Réseaux

Les franchisés découvrent les vélos à assistance électrique référencés par la centrale, conçus et fabriqués par la Manufacture Française du Cycle. Les vélos sont assemblés à Machecoul (44).

se consacrent à des tâches de vente et à forte valeur ajoutée. »

Équipements agricoles, mobilité et réparabilité

L'offre de Rural Master est régulièrement adaptée pour répondre aux attentes des clients du monde rural ou urbain. C'est le cas avec les petits équipements et l'outillage destinés aux doubles actifs⁽¹⁾, agriculteurs et éleveurs. Ces produits ont un avantage : ils sont moins gourmands en place car stockés à l'extérieur des magasins. Ils correspondent à de nouveaux besoins non seulement pour les habitants de la campagne, mais aussi dans certaines collectivités pour la gestion de l'herbe (fauchage tardif, presses compactes...). L'outillage agricole peut aussi s'étendre dans les services en proposant, par exemple, la réparation de flexibles hydrauliques grâce aux référencements de fournisseurs et à l'expérience de certains magasins du réseau déjà présents sur ce créneau. Le consommable, traité dans de nombreuses familles de produits, reste déterminant malgré les crises et les fluctuations de

prix (pellets et autres types de bois de chauffage), car les clients reviennent pour se réapprovisionner. À la suite du travail mené par l'une de ses commissions, Rural Master propose aussi une offre de vélos à assistance électrique pour la mobilité urbaine. Fabriqués en France, ces derniers – des modèles pour la ville (dont un pliant, idéal pour les camping-caristes), des VTC et des VTT – permettent de valoriser le service avec des rayons d'accessoires. Des formations seront proposées aux magasins désireux de se faire une place sur ce marché à potentiel intéressant.

Tracteurs, véhicules et minichargeurs

La structure Temver France, créée en 2018, importe et distribue des matériels pour les magasins franchisés ou intégrés Rural Master, ainsi que pour les affiliés et les revendeurs traditionnels. L'offre vient compléter celles des marques partenaires des points de vente. Le catalogue a commencé par référencer les tracteurs indiens Farmtrac (groupe Escorts Kubota Ltd.). Il s'est étoffé avec



Moteurs & Réseaux

Avec Temver France, les magasins franchisés et affiliés accèdent à plusieurs marques, dont les tracteurs Farmtrac et les porte-outils Tomcat by Temver.

USM SAPIAC

Diriger un club, c'est sportif, une entreprise aussi !

La soirée et le séminaire des adhérents se sont déroulés dans l'enceinte du club de rugby de Montauban, l'USM Sapiac. Partenaire « or » depuis plusieurs années, l'enseigne a renforcé sa collaboration en 2023 en devenant sponsor de l'espace réceptif, renommé à cette occasion en « Rural Master Sapiac ». L'espace modulable, réservé pour les après-matches, est également utilisé en semaine par des entreprises pour des journées, des soirées et des cérémonies. En remerciant Rural Master pour son soutien,

le directeur sportif de l'USM Sapiac, Pierre-Philippe Lafond, a rappelé l'importance du club de rugby dans le rayonnement du département, l'USM, engagée en Pro D2, étant la seule équipe de sport collectif de Tarn-et-Garonne à évoluer dans le milieu professionnel. Le club rassemble plus de 700 licenciés, 39 joueurs professionnels ainsi qu'un staff de 20 personnes, dont 4 entraîneurs. « Avec 30 matchs par saison, nous avons une obligation de performance à chaque engagement », précise le directeur sportif, en soulignant l'importance du travail de



De g. à dr., Hervé Caminel et Pierre-Philippe Lafond, directeur sportif de l'USM Sapiac.



Rural Master est partenaire « or » de l'USM Sapiac.

préparation physique et psychologique. Il cite aussi les investissements nécessaires pour accompagner la vie du club : un nouveau centre d'entraînement et de formation va ainsi voir le jour, et le stade est en cours de transformation tant sur le plan des tribunes qu'au niveau de la surface sportive. Des paroles qui n'ont pas manqué de toucher les chefs d'entreprise impliqués dans Rural Master, confrontés au quotidien à la gestion des ressources humaines, à l'animation des équipes et aux investissements nécessaires pour aller de l'avant.

ceux du Sud-Coréen LS Mtron en 2021 puis avec les autoportées à braquage zéro Encore. Depuis les débuts, 2 300 tracteurs Farmtrac ont été vendus. En 2023, la marque occupe la quatrième place dans le classement des immatriculations de tracteurs « espaces verts » avec une part de marché de 9,5 %. Les ventes de LS progressent également. Ce constructeur a annoncé la mise en place cette année d'un entrepôt de stockage européen pour ses pièces détachées qui améliorera les approvisionnements. Avec sa division « Véhicules spécialisés », Temver France permet d'accéder à des produits reconnus, fournis par des partenaires solides et ambitieux, sur des segments différenciés : l'agriculture non professionnelle et l'entrée de gamme des utilitaires pros avec le constructeur Hisun

et ses quads et SSV vendus sous la marque Temver ; les engins professionnels et de loisirs avec Odes Industry. Benoît Mézamat, directeur commercial de Temver France, souligne que des services accompagnent la vente des produits. DLL, par exemple, aide les revendeurs à financer leurs stocks jusqu'à la vente. L'organisation se professionnalise avec le recrutement d'un directeur technique et de spécialistes des pièces détachées, du commerce et du marketing. Le dernier lancement – les minichargeurs Tomcat by Temver – effectué à Salonvert Sud-Ouest et à Paysalia promet aussi un bel avenir, avec une gamme de porte-outils convenant à des applications multiples. L'ensemble des structures constitue la galaxie d'un groupe qui avance sur le tapis vert avec son pack (Rural Master) soutenu



En 2023, le 44^e magasin Rural Master a été implanté à Saint-Paul-sur-Save (31).

sur les ailes par les affiliés et les revendeurs Temver, et sécurisé à l'arrière par sa logistique. ■

⁽¹⁾ La pluriactivité représente 36,3 % des exploitants agricoles, selon la MSA.