

EARL Koehl à Ruelisheim

## Du « froid » bien maîtrisé

À Ruelisheim, Véronique et Pierre-Paul Koehl ont fait appel à la société Techno Froid de Habsheim pour la réalisation et l'installation de toute la partie « froid » de leur nouveau point de vente paysan.

C'est ce qui s'appelle « sortir de l'ombre ». À l'entrée de Ruelisheim, en provenance d'Ensisheim, le nouveau bâtiment de l'EARL Koehl est immanquable, ou presque. Sur sa façade, un énorme affichage « Producteurs

rapidement de construire un nouveau bâtiment, plus visible, plus spacieux, qui pourrait par la même occasion être un point de vente regroupant plusieurs producteurs fermiers (ils sont 22 aujourd'hui). Pierre-Paul Koehl fait appel à un architecte pour concevoir le projet. Malheureusement, les choses ne se passent pas très bien. « En plus d'avoir surestimé le coût du projet, l'architecte n'avait même pas prévu d'isolation hors gel. Et derrière, on n'a pas eu d'autres propositions », raconte le producteur. Ce dernier décide de reprendre les choses en main et devient à la fois maître d'ouvrage et maître d'œuvre de son bâtiment prévu sur une surface de 500 m<sup>2</sup>, dont 190 m<sup>2</sup> pour le point de vente. Il choisit les artisans un à un, si possible situés à proximité de Ruelisheim. « J'aime bien travailler avec les locaux et contribuer à l'économie circulaire. C'est autant de clients potentiels pour mon magasin », reconnaît-il lucidement. Grâce à ces choix consciencieux, le chantier n'a duré au final que sept mois entre le début des travaux fin 2015 et l'ouverture du magasin en juin 2016.



Le frigo « légumes » pour les produits destinés à être mis en rayon.

fermiers» interpelle les automobilistes qui défilent sur la départementale 20. Ses propriétaires, Véronique et Pierre-Paul Koehl, maraîchers et arboriculteurs sur 20 ha dans la commune avaient ce bâtiment en tête depuis sept ans. Leur volonté : développer au maximum le créneau de la vente directe au détriment de la livraison dans les GMS. « Économiquement, on n'y arrivait plus, surtout avec les fruits », témoigne Pierre-Paul Koehl qui écoulait sa production par ce biais depuis son installation en 1994. Avec son épouse et son fils - lui-même installé depuis l'été dernier - ils convertissent l'ensemble de l'exploitation en mode de production biologique, intègrent le magasin paysan « Les Champs de l'ill » à Spechbach-le-Bas, lancent des paniers AMAP et aménagent un point de vente directement à la ferme. Si ce dernier attire rapidement une clientèle locale, il reste trop discret pour attirer davantage de monde. L'idée émerge



Grâce à ces installations, Pierre-Paul Koehl peut accueillir les produits frais d'autres exploitations, et ainsi proposer davantage de choix à ses clients. © Nicolas Bernard

### L'importance du budget « froid »

Parmi les entreprises choisies, la société Techno Froid basée à Habsheim est sollicitée pour toute la partie « froid » du point de vente. Une grosse responsabilité au vu de l'importance des installations attendues : un frigo viande, un frigo légumes, un libre-service de 3,80 m, une vitrine « viande traditionnelle » de 8 m, un congélateur de 3,50 m et un gros frigo de stockage situé à l'arrière du bâtiment, d'un volume de plus 300 m<sup>3</sup>. Pas de quoi impressionner Techno Froid et son PDG Jean Naas, habitué depuis plusieurs années à accompagner les agriculteurs dans des projets similaires, qu'ils soient destinés à la vente ou à la production. « C'est un marché que nous développons de plus en plus dans le Haut-Rhin, le



Les vitrines « viande » sont l'une des spécialités de Techno Froid.

Bas-Rhin et le Territoire de Belfort », précise Jean Naas qui rappelle au passage la philosophie

de son entreprise : « Un service de proximité pour des liens de proximité ». « Nous nous limitons à un rayon de 100 km autour de nos bases. Nous voulons être en mesure d'assurer un SAV rapide à nos clients. Nous souhaitons également leur offrir un accompagnement complet, de la conception initiale à la mise en service de leur outil. »

Dans le cas de l'EARL Koehl, il aura fallu quatre semaines à ses équipes pour tout mettre en place : l'isolation des murs en panneaux sandwichs de 8 cm, le chauffage, les frigos, la climatisation et les différentes vitrines. Le tout pour un budget de 230 000 € HT, soit un peu plus de la moitié du budget total du bâtiment établi à 400 000 € HT. « Cela montre l'importance du budget « froid » pour une structure comme celle qu'on a créée. D'où l'intérêt de faire appel à un prestataire qui maîtrise son savoir-faire », poursuit Pierre-Paul Koehl qui avait déjà eu l'occasion de faire appel aux services de Techno Froid pour un premier frigo. « Du coup, une vraie relation de confiance a pu s'établir. » Une relation qui n'est pas terminée puisque Techno Froid doit encore intervenir dans le futur atelier de transformation fruitière et légumière, actuellement en construction. D'ici deux mois, sa belle-fille aura l'occasion de créer des compotes, confitures, tartes et autres produits maison qui seront eux aussi écoulés sur place. De quoi régaler encore un peu plus une clientèle de plus en plus nombreuse. Une « sacrée visibilité », ça aide.



Les frigos sont équipés d'une climatisation qui permet de conserver une fraîcheur homogène dans tout le local.

**Valoriser au mieux la qualité de vos produits !**

30 ans d'expertise en froid, **SAV 24h/24 !** Technofroid avec FTH synergie, c'est un service de qualité, un interlocuteur privilégié, une structure à taille humaine, du **personnel impliqué et qualifié.**

**Vous avez des questions ? Appelez Pierre PHILIPPE au 03 89 64 30 66**

MEYER WIOLAND

ROELLINGER

FERME KOEHL

**CIRCUIT COURT**  
FROMAGE  
VIANDE  
FRUITS & LEGUMES

**TECHNO FROID**  
FTH SYNERGIE